

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي



جامعة فرحات عباس سطيف-1

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة دكتوراه الطور الثالث

الشعبة: علوم اقتصادية التخصص: مالية، بنوك وتأمينات

تحت عنوان:

دور نظام التأمين المصغر في التخفيف من ظاهرة الفقر

- دراسة مقارنة بين الهند وجنوب إفريقيا وإمكانية الاستفادة منها في الجزائر -

تحت إشراف:

من إعداد الطالبة:

الأستاذ الدكتور بودرامة مصطفى

شرشافة شهرة

لجنة المناقشة:

الاسم واللقب	الرتبة العلمية	الجامعة	الصفة
بن فرحات ساعد	أستاذ	جامعة سطيف-1	رئيساً
بودرامة مصطفى	أستاذ	جامعة سطيف-1	مشرفاً ومقرراً
صاطوري الجودي	أستاذ	جامعة برج يوعريريج	مناقشاً
بن دعاس زهير	أستاذ محاضر قسم "أ"	جامعة سطيف-1	مناقشاً
مقيح صبري	أستاذ محاضر قسم "أ"	جامعة سكيكدة	مناقشاً

السنة الجامعية: 2020/2019

شكر وعرفان

الحمد لله الذي وفقني لإخراج هذا العمل الأكاديمي
إلى النور، ولا يسعني في هذه المناسبة إلا أن أتقدم
بجزيل الشكر والعرفان للمشرف الفاضل بoudrame
مصطفى على قبوله الإشراف على هذه الرسالة، وعلى
نصائحه وإرشاداته القيمة، وأيضاً تفهمه للظروف الصحية
التي واجهتني خلال فترة إنجاز العمل.
كما أتقدم بالشكر الجزيل إلى كل من ساهم في إنجاز
هذه الرسالة العلمية من قريب أو بعيد.

إهداء:

إلى أبي وأمي...

إلى الزوج رفيق الدرب...

إلى أخي وأخواتي...

إلى كل أفراد عائلتي...

وإلى كل أحب — أبي...

مقدمة

إن كثرة الأخطار التي تهدد حياة الفرد المادية والمعنوية منذ نشأته، سواء كانت أخطار ناتجة عن الطبيعة بصورها المختلفة أو أخطار أخرى اجتماعية واقتصادية وسياسية، تعتبر هاجساً كبيراً يدفعه للبحث والسعي وراء مختلف الوسائل التي من شأنها أن توفر له الحماية والأمان، ولطالما حاول الفرد أن يواجه تلك الأخطار بالتخطيط لها مسبقاً والاستعداد للدفاع عن نفسه؛ حيث اعتمد الفرد في بادئ الأمر على مدخراته الخاصة، وبسبب عجز هذه الأخيرة عن تغطية الأخطار، ارتقى فكره إلى وسيلة أنجع هي التأمين الذي يوفر له الراحة المادية والمعنوية ويطرده عنه الخوف والإحساس بالخطر الناتج من حالة عدم التأكد مما سيحدث مستقبلاً. فالتأمين إذن يعتبر مصدر الضمان والأمان للفرد ويوفر له الاستقرار في شتى مجالات الحياة، ويلعب دوراً أساسياً في بناء المجتمعات وحماية ثرواتها، وذلك بنقل الأخطار وتحويلها بواسطة عقود إلى الجهات المختصة والمتمثلة في شركات التأمين.

يعدّ قطاع التأمين من أهم قطاعات الخدمات المالية في العالم، ويلعب دوراً هاماً في المجتمعات الحديثة، فبالإضافة للحماية الاقتصادية التي يوفرها للكثير من المشاريع، فهو يساهم في تجميع المدخرات والاستثمار في أوعية اقتصادية متعددة، ويعدّ عنصر هام وحيوي في دفع عجلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الدول، ولكن يخدم التأمين التقليدي بشكل أكبر أسواق الأثرياء وخاصة في البلدان الصناعية حيث تكون معدلات النفاذية مرتفعة وغالباً ما تبدو الأسواق مشبعة، بينما يكون هذا السوق أصغر إلى حدّ كبير في البلدان ذات الدخل الأقل؛ حيث تبقى في العديد من تلك دول شرائح من المجتمع خارج غطاء التأمين؛ وقد أثبتت الإحصاءات أن 20% فقط من سكان العالم يستفيدون من حماية اجتماعية وتغطية تأمينية مناسبة، في حين أن أكثر من 50% منهم لا يتمتعون بأي نوع من الحماية. فمعظم الدول النامية تواجه صعوبات ومشاكل في رفع مستويات الدخل، وعدم القدرة على التداوي، ووفيات الأطفال والحوامل بسبب الأمراض والأوبئة، والمشاكل الاجتماعية كالبطالة والعجز والوفاة؛ مما جعل الطبقات الدنيا في العديد من المجتمعات تعيش في وضعية أدنى من مستوى الفقر وخارج التغطية التأمينية سواء التأمين التجاري أو التأمين الاجتماعي، لذا تسعى الكثير من هذه الدول لإيجاد برامج وهيكل توفر من خلالها حماية اجتماعية لهذه الطبقة الفقيرة.

أصبح مفهوم الفقر لا يقتصر فقط على مجرد انخفاض في مستوى الدخل، بل يمكن القول أنه ظاهرة معقدة ومتعددة الأوجه من مظاهرها انخفاض الدخل، قلة الاستهلاك، سوء التغذية والجوع، تدهور الحالة الصحية إضافة إلى تدني المستوى التعليمي وبالتالي عدم قدرة الفرد على توفير حياة لائقة، وقد ساهمت في ذلك عدة عوامل منها ضعف برامج الرعاية الصحية وعدم كفاية برامج الحماية الاجتماعية والضمان الاجتماعي، عدم قدرة الفرد على

إكمال التعليم، عدم توفر مناصب شغل، بالإضافة إلى أسباب سياسية مثل فقدان الاستقرار والأمان. إن أكبر التحديات التي تواجهها الدول اليوم هي كيفية التخفيف من ظاهرة الفقر والتصدي لها بشتى الطرق والوسائل نظراً للعدد المتزايد للفقراء، وقد حاولت العديد من الدول انتهاز عدة برامج وسياسات من شأنها تحسين الأوضاع المعيشية للعائلات الفقيرة من خلال تمكينها من الحصول على مصدر رزق دائم ومساعدتها للخروج من دائرة الفقر، ومن بين تلك السياسات ما يركّز على الجانب الاجتماعي كنظام التقاعد أو تقديم معونات في شكلها العيني والنقدي، ومنها ما يركّز على الجانب البشري من خلال تنمية القدرات البشرية عن طريق توفير التعليم والتدريب والتكوين الجيد وكل ما من شأنه تطوير مهارات الفرد، ومنها ما يركّز على الجانب الاقتصادي كإحداث تنمية ريفية من خلال الاستثمار في مناطق نائية أو من خلال توفير خدمات التمويل المصغر للفئات الفقيرة والمهمشة.

لقد ساهم التمويل المصغر مساهمة كبيرة في التخفيف من معاناة الفقراء من خلال الخدمات المالية التي تقدمها مؤسسات التمويل المصغر كالإقراض وتحويل الأموال والادخار، وبالتالي مساعدة تلك الفئات المحرومة من الاستفادة من خدمات المؤسسات المالية التقليدية على القيام بمشاريع اقتصادية مصغرة تساهم في زيادة دخل الأسر وخلق فرص توظيف جديدة مما يؤدي إلى انخفاض معدلات البطالة وبالتالي تحسّن الوضعية المعيشية لتلك الأسر، حيث أصبحت قادرة على توفير الغذاء إضافة إلى الخدمات الصحية والتعليم.

تعتبر برامج التمويل المصغر من بين البرامج التي أثبتت فعاليتها كأداة للتخفيف من ظاهرة الفقر في العديد من الدول النامية من خلال توفير التمويل للفقراء، وقد تزايد الاهتمام الدولي بصناعة التمويل المصغر منذ ثمانينات القرن الماضي حيث ظهر العديد من المؤسسات المتخصصة في تقديم خدمات التمويل المصغر، وفي السنوات الأخيرة حققت صناعة التمويل المصغر نمواً جيداً وتقدّماً ملحوظاً خاصة مع بداية الألفية الثالثة.

لقد أوضح التمويل المصغر على المستوى العالمي أن الأشخاص ذوي الدخل المنخفض يمثلون سوقاً محققة للخدمات المالية ومستهلكين فعالين إذا ما تم تزويدهم بالمنتجات المناسبة؛ ففي البداية كانت الخدمات المقدمة للفقراء تقتصر على منح القروض المصغرة، لكن مع الوقت تبين أن تلك الفئات تحتاج - بالإضافة إلى تلك القروض- إلى خدمات أخرى مثل الادخار، تحويل الأموال والتأمين المصغر.

من وجهة نظر مؤسسات التمويل المصغر، يمكن اعتبار منتجات التأمين المصغر كأداة لمواجهة المخاطر تساعد أصحاب المشاريع الصغيرة على مواجهة أحداث غير متوقعة (المرض، والحوادث أو الوفاة، والكوارث الطبيعية،

ودمار المحاصيل ، الخ) والتي تؤثر على قدرتهم على إطعام عائلاتهم وتسديد قروض المشروعات الصغيرة. وتجدر الإشارة إلى أن تقديم خدمات التأمين المصغر لا يقتصر على مؤسسات التمويل المصغر وإنما تشارك في ذلك مجموعة من المنظمات والشركات وبأساليب متنوعة، وتقوم كبرى شركات التأمين مثل AIG و Muinch Ré بالاستثمار في مجال التأمين المصغر، كما تشارك مجموعة البنك الدولي في العديد من الشركات من أجل تحقيق أهداف مماثلة.

والهدف من التأمين المصغر هو منح الطبقات الدنيا من المجتمع فرص تغطية تأمينية لأهم الأخطار التي تتعرض لها؛ حيث لا يحظى العديد من الأفراد ذوي الدخل المنخفض بخدمات التأمين رغم أنهم يملكون أصولاً يتعين عليهم حمايتها، كما أنهم يتعرضون للأمراض والأخطار أكثر من غيرهم، وبالتالي فإنهم الأكثر حاجة إلى الأمان الذي يوفره التأمين، وتكون التغطية الممنوحة لهم ملائمة لحجم الأقساط المحدود وذلك بدعم من هيئات ومؤسسات سواء عامة أو خاصة من أجل المساعدة والتعاون في مد مظلة الحماية الاجتماعية للفقراء.

إن استراتيجية التوسع في الأنشطة التجارية في أسواق جديدة بوجود مخاطر جديدة ومنتجات جديدة يعتبر أمراً ضرورياً من أجل تنويع المحفظة الاستثمارية، وينطبق ذلك على استثمارات شركات التأمين التقليدي في مجال التأمين المصغر، ويمكن التنبؤ بأن التأمين المصغر قد يشكل أساساً سليماً للنمو المستقبلي حيث من خلاله يتم الدخول إلى أقاليم جديدة ذات معدلات تعرض مختلفة للكوارث الطبيعية وإلى اقتصاديات ذات هياكل ديمغرافية مختلفة.

قام مركز التأمين المصغر سنة 2007 بدراسة مسحية في أفقر 100 دولة في العالم، وقد تم تقسيم تلك الدول إلى مناطق رئيسية وهي الأمريكيتين وإفريقيا وآسيا، حتى يمكن تحديد الأنشطة والفجوات وخدمات التأمين المصغر التي يحصل عليها العملاء. ففي الأمريكيتين قُدِّر عدد الأشخاص الذي يتمتعون بغطاء تأمين في ظل التأمين المصغر بـ: 7.8 مليون شخص أي ما يقارب 10% من إجمالي الذي يحصلون على خدمات التأمين المصغر في الدول محل الدراسة، وهذا الحجم من التغطية يأتي بشكل أساسي من دولتين هما بيرو وكولومبيا، أما بالنسبة لآسيا وإفريقيا فنجد أن أبرز تجربتين عن التأمين المصغر هما دولة الهند في آسيا ودولة جنوب إفريقيا في القارة الإفريقية، حيث كلتا الدولتين كانتا من بين الدول النامية السبّاقة في دخول أسواق التأمين المصغر، كما أن الحكومات قد بذلت جهوداً في سبيل تطوير صناعة التأمين المصغر، ففي الهند تم إصدار لوائح تنظيمية ابتداءً من سنة 2002 من

أجل إجبارية توفير التأمين للفقراء، كما قامت جنوب إفريقيا بمبادرة مماثلة من خلال ميثاق القطاع المالي الذي دخل حيز التنفيذ سنة 2004.

مشكلة البحث:

بناءً على ما تقدم، وللوقوف على واقع صناعة التأمين المصغر في كل من الهند وجنوب إفريقيا ودورها في التخفيف من الفقر، يمكن صياغة إشكالية بحثنا على النحو التالي:

ما مدى مساهمة نظام التأمين المصغر في التخفيف من ظاهرة الفقر في كل من الهند وجنوب إفريقيا في ظل التحديات التي تواجهه، وكيف يمكن الاستفادة من التجربتين من أجل التخفيف من ظاهرة الفقر في الجزائر؟

انطلاقاً من السؤال الرئيسي يمكن طرح التساؤلات الفرعية التالية:

- فيما تتجلى فوائد التأمين المصغر بالنسبة للفئات الفقيرة والمحرومة في الدول محل الدراسة؟
- ما مدى تأثير الجهود التي بذلتها حكومات الدول محل الدراسة من أجل تفعيل دور نظام التأمين المصغر كأداة للتخفيف من الفقر؟
- ما هي أبرز التحديات التي تواجهها صناعة التأمين المصغر في الدول محل الدراسة في إطار محاربة الفقر؟ ومن أجل الإجابة على التساؤلات السابقة يمكن صياغة الفرضيات التالية:
- يساعد التأمين المصغر على درء الأخطار وتحقيق ارتقاء في الوضعية الاقتصادية والاجتماعية للطبقات الفقيرة في المجتمع في الدول محل الدراسة؛
- ساهمت الجهود التي بذلتها الحكومات في توسيع نطاق وخدمات التأمين المصغر في الدول محل الدراسة ليشمل أكبر عدد ممكن من الفقراء وبخدمات تستجيب لاحتياجاتهم؛
- أكبر تحدّ تواجهه صناعة التأمين المصغر في الدول محل الدراسة هو نقص الوعي بمزايا التأمين في أوساط الفقراء.

أسباب اختيار الموضوع:

اختير هذا الموضوع نظراً للأسباب التالية:

- لقد حظيت ظاهرة الفقر باهتمام دولي كبير نظراً لخطورة انعكاساتها على الشعوب، فرغم التقدم المتسارع الذي يشهده العالم اليوم في شتى المجالات، يبقى هناك تفاوت كبير في توزيع الثروة وعدم تكافؤ الفرص سواء في البلد نفسه أو بين الدول، وبالتالي مقابل أقلية تتوفر لديها أساسيات الحياة من سكن وصحة وتعليم، نجد أغلبية تعاني من فقر وبطالة وجوع وحرمان من التعليم والرعاية الصحية، لذلك أصبحت مسألة مكافحة ظاهرة الفقر ضرورة ملحة تستدعي السعي الدائم إلى إيجاد سياسات وآليات جديدة من شأنها الحد أو التخفيف من معاناة الفقراء؛

- إن المنافع والفوائد التي تقدمها الخدمات المالية للفقراء قد أصبحت من الأمور المتعارف عليها عالمياً، كما أن ممارسات التمويل المصغر قد أصبحت شائعة في الدول النامية نظراً للنجاح الذي حققته، ويعتبر إعلان هيئة الأمم المتحدة لسنة 2005 السنة الدولية للتمويل المصغر بمثابة الاعتراف الدولي بأهمية الدور الذي يمكن أن تلعبه برامج التمويل المصغر، ولكن على النقيض من ذلك فإن التأمين المصغر والذي يمكن أن يساعد الملايين من الفقراء بشكل كبير لم يستحوذ إلا على قدر ضئيل من الاهتمام؛

- حادثة موضوع التأمين المصغر وقد حان الوقت لاستكشافه أكثر بالدراسة والتحليل، فتوفير التأمين إلى الفئات ذات الدخل المنخفض والتي لطالما استبعدت من أنظمة التأمين التقليدية ليس بالأمر الهين، ولا شك أن الخوض في هذا المجال تكتنفه العديد من التحديات، وقد ذكرت دراسة صادرة عن مجلة (The Economist) عام 2005 أن من بين العقبات التي تواجهها عملية تقديم الخدمات المالية إلى المجتمعات ذات الدخل المنخفض إما صعوبة الوصول إلى هذه المجتمعات أو أن الخدمات المقدمة تكون سيئة الجودة إلى حد كبير؛

- محاولة إثراء المكتبة الجامعية بمثل هذه المواضيع؛ حيث لا توجد بالمكتبة أي دراسة تناولت موضوع التأمين المصغر بشكل أساسي، ومحاولة فتح المجال لبحوث أخرى ذات صلة بالموضوع؛

- أما الدافع الذاتي، فيرجع إلى الميل لمثل هذه المواضيع التي تعالج قضايا إنسانية من أجل البحث عن الطرق والوسائل والنظم التي تضمن للأفراد والأسر العيش الكريم.

أهمية الموضوع:

تتمثل أهمية هذه الدراسة في:

- تواجه الكثير من الدول النامية مشكلة عدم فعالية الحكومات وشركات التأمين في توفير التغطية التأمينية للأشخاص الذين تجاوزتهم برامج التأمين الاجتماعي والتجاري السائدة، الأمر الذي استدعي خلق آلية جديدة توفر تغطية تأمينية مناسبة لهؤلاء الأشخاص وتراعي إمكانياتهم المحدودة، وبطبيعة الحال، تعتبر أشد الفئات فقراً في العالم هي الأكثر حاجة إلى الضمان والأمان الذي يوفره التأمين؛ حيث لا تحظى تلك الفئات بإمكانية الوصول إلى خدمات التأمين التقليدي كما أن أغلب الفقراء يعيشون في المناطق الأكثر عرضة للفيضانات ومختلف الكوارث الطبيعية وتزداد هذه الوضعية تفاقماً نتيجة تغير المناخ، وبالتالي تم تصميم نظام التأمين المصغر كخدمات مالية تساعد على إدارة مخاطر الفقراء؛

- يسعى نظام التأمين المصغر إلى المساهمة في توفير الحماية الاجتماعية للفئة الفقيرة من المجتمع في ظل غياب البرامج الحكومية المناسبة لها من جهة، ومن جهة أخرى هو يتيح لشركات التأمين التجارية فرصة اكتشاف قطاعات جديدة؛

- يمثل التأمين المصغر أحد أدوات إدارة مخاطر الخدمات المالية، وهي الخدمات المالية التي تخفف من تعرض الأسر ذات الدخل المنخفض إلى ضغوط اقتصادية غير متوقعة، والتي تقدمها مؤسسات التمويل المصغر، عن طريق القيام بشراكات بين هذه المؤسسات وشركات التأمين، فإذا كان الإقراض المصغر يُكسب الفقراء ثروة جديدة فإن التأمين المصغر يساعدهم على الاحتفاظ بتلك الثروة.

أهداف الدراسة:

نسعى من خلال إجراء هذه الدراسة إلى بلوغ مجموعة من الأهداف منها:

- تسليط الضوء على موضوع التأمين المصغر الذي حظي مؤخراً باهتمام دولي متزايد نظراً لأن توفير خدمات التأمين للفقراء، من خلال تغطية مجموعة متنوعة من الأخطار، من الممكن أن يكون معلماً رئيسياً في مكافحة الفقر؛

- محاولة استكشاف نقاط القوة ونقاط الضعف لنظام التأمين المصغر كأداة لتوفير الخدمات المناسبة للفئة الفقيرة من المجتمع؛ حيث لوحظ مؤخراً اتساع احتياجات المجتمعات ذات المداخل المنخفضة، وبالمقارنة مع النجاح الكبير الذي حققه قطاع التمويل المصغر يبقى التأمين المصغر يسجل تأخراً؛
- دراسة العلاقة بين التأمين المصغر والتمويل المصغر ومدى مساهمة التأمين المصغر في إدارة مخاطر الخدمات المالية لمؤسسات التمويل المصغر، ومدى قدرته على زيادة الوصول إلى المستهدفين بالتمويل المصغر وتوسيع دائرة العملاء من الطبقة الفقيرة؛ حيث أظهرت مؤخراً تلك المؤسسات اهتماماً كبيراً بمنتجات التأمين المصغر، كما سُجل طلب متزايد على تلك المنتجات من جانب الفقراء؛
- دراسة وتقييم تجربة كل من الهند وجنوب إفريقيا في ممارسة التأمين المصغر بين مدى نجاح برامجه في التخفيف من ظاهرة الفقر وبين المعوقات التي تعترض طريقه وبالتالي تحد من فعاليته، فكلتا الدولتين كانتا من بين الدول السبابة لدخول أسواق التأمين المصغر، ثم محاولة استنتاج أهم الفروقات بين التجريبتين؛
- محاولة الاستفادة من التجارب التي حققت نجاحاً في ممارسة التأمين المصغر، بتقديم بعض المقترحات بغرض التخفيف من حدة الفقر في الجزائر؛ حيث أن نسبة كبيرة من سكان يفتقرون لأي حماية اجتماعية أو مالية مما يجعل وضعيتهم هشة أمام الأخطار ومحدودية القدرة على التسديد لدى البنوك ومن ثمة ضرورة إنشاء هذا النوع من التأمين؛
- إبراز أهم المشاكل والمعوقات التي قد تحول دون تحقيق التأمين المصغر للدور المنوط به، ومحاولة تقديم اقتراحات وتوجيهات من أجل الوصول إلى دور أكثر فعالية.

منهج الدراسة:

هذه الدراسة، تمّ اتباع المنهج الوصفي التحليلي المستعمل في الدراسات الاقتصادية عموماً من خلال جمع المعلومات المتعلقة بالتأمين المصغر والهيئات والمنظمات التي تزاوّل هذا النشاط، ودراسة مختلف المنتجات التي تقدمها هذه الشركات وكذا قنوات التوزيع ومدى فعاليتها في الوصول إلى الشريحة المستهدفة بهذا النوع من التأمين، إضافة إلى تحليل مختلف آليات وبرامج التأمين المصغر ودورها في التخفيف من ظاهرة الفقر، وكذا أهم المعوقات

والتحديات التي تعيق تطور نشاط التأمين المصغر. وبالإضافة إلى المنهج الوصفي التحليلي، تم اعتماد المنهج المقارن من أجل المقارنة بين دور نظام التأمين المصغر في التخفيف من ظاهرة الفقر في كل من الهند وجنوب إفريقيا و إبراز مدى الاستفادة من الدراسة المقارنة من أجل تقديم مقترحات وتوجيهات تتعلق بالجزائر، وقد استعنا ببعض أدوات جمع البيانات مثل الإحصاءات والتقارير، ومن أجل التحليل استعنا بالجدول والأشكال البيانية.

محدود الدراسة:

من خلال بحثنا، قمنا بالتركيز على دولتين هما جنوب إفريقيا والهند باعتبارهما من الدول السبّاقة في الخوض في مجال التأمين المصغر، وتظل معدلات الفقر مرتفعة في كلتا الدولتين كما تظل فئات الدخل المنخفض تواجه صعوبات كثيرة في الحصول على الخدمات المالية، وقد شهدت العشرية الأخيرة اهتمام متزايد بقطاع التأمين المصغر في كلتا الدولتين.

بالنسبة لجنوب إفريقيا، فإنها تعدّ من أبرز الأمثلة لانتشار صناعة التأمين المصغر في قارة إفريقيا؛ تتميز هذه السوق بوجود عدد هائل من جهات تقديم الخدمات، ونظراً لاهتمام الحكومة بهذا المجال فقد قامت بصياغة ميثاق القطاع المالي الذي دخل حيز التنفيذ سنة 2004، ويهدف هذا الميثاق إلى تسليط الضوء على أسواق الدخل المنخفض وتطويرها وقد كان توفير التأمين لذوي الدخل المنخفض من أهم المحاور التي تضمنها.

أما فيما يتعلق بقارة آسيا، فإنّ الهند تضمّ أكبر عدد من خدمات التأمين المصغر؛ حيث أثبتت دراسة أجراها مركز التأمين المصغر سنة 2007 أن 38 % من خدمات التأمين المصغر في الدول المائة الأكثر فقراً تتواجد بالهند، وقد أصدر الجهاز التنظيمي للتأمينات الهندي لوائح تنظيمية تحت عنوان: "التزامات المؤسسات التأمينية تجاه القطاعات الاجتماعية الريفية"؛ حيث تم فرض هذه اللوائح مباشرة على المؤسسات التأمينية الجديدة التي دخلت لسوق التأمينات في الهند بعد تحريرها عام 2002، وتعتبر تلك المبادرة التي قامت بها الهند دليل على اهتمام الحكومة بهذا المجال.

وبعد إجراء الدراسة المقارنة بين الدولتين، تطرقنا إلى حالة الجزائر بتقديم بعض المقترحات والتوجيهات لغرض التخفيف من حدة الفقر في الجزائر باعتبارها دولة نامية وتعاني نسبة كبيرة من السكان من نقص توفر الخدمات

المالية والرعاية الصحية والتعليم؛ حيث أن أغلب سكان الأرياف يفتقرون لأي حماية اجتماعية أو مالية مما يجعل وضعيتهم هشة أمام الأخطار.

أما بالنسبة للحدود الزمنية فقد امتدت فترة الدراسة منذ بداية ظهور اهتمام حكومات الدول محل الدراسة بصناعة التأمين المصغر - في الهند منذ 2002 وفي جنوب إفريقيا منذ 2004- إلى ما أمكن توافره من معلومات وتقارير سنوية.

نتائج الدراسات السابقة:

1- دراسة قام بها مركز التأمين المصغر سنة 2007 تحت عنوان: (the landscape of microinsurance in the world's poorest 100 countries) وهي دراسة مسحية قام بها فريق مسح تابع لمركز التأمين المصغر بقيادة كل من جيم روث، مايكل جيه ماكورد ودومينيكا لير (وهم أعضاء تابعين لمركز التأمين المصغر)؛ حيث تم تجميع البيانات من أبحاث أولية وثانوية قام بها فريق مكون من 11 خبير في مجال التأمين المصغر في محاولة لتغطية جميع خدمات التأمين المصغر التي يتم تقديمها في أفقر 100 دولة في العالم، وقد حاول الفريق تحديد أكبر عدد ممكن من مؤسسات التأمين المصغر والمنتجات التي تقدمها هذه الصناعة. وقد تم تحديد وتقييم خدمات التأمين المصغر والمؤسسات التأمينية والجهات المقدمة للخدمة وكذا قنوات التوزيع، و توصل فريق البحث في نهاية الدراسة إلى النتائج التالية:

- 579 مصدر من مصادر البيانات والمعلومات كان من تقارير غير منشورة إضافة إلى عقد لقاءات شخصية مع مسؤولي شركات التأمين؛

- وجود 357 منتج تأمين مصغر؛
- 116 برنامج ضمان اجتماعي؛
- 246 مؤسسة تأمين مصغر؛
- 78 مليون شخص في أفقر 100 دولة في العالم يتمتعون بغطاء التأمين المصغر؛
- وجود مكثف للتأمين المصغر في مجال الصحة في غرب ووسط إفريقيا؛
- نقص ملحوظ في التأمين المصغر في شمال إفريقيا والشرق الأوسط؛

- من خلال عملية المسح، اتضح وجود أربعة أنواع رئيسية من مؤسسات التأمين المصغر وهي: شركات التأمين التجاري والتي تغطي 38 مليون شخص، المنظمات غير الحكومية وتغطي 9.8 مليون شخص، التعاونيات والتي شملت 2.5 مليون شخص، وأخيراً المنظمات المجتمعية والتي غطت 0.7 مليون شخص.

والجانب الإيجابي الذي أفرزته هذه الدراسة هو أن التأمين المصغر المقدم لصالح فقراء العالم في نمو مستمر؛ حيث تأتي معظم أشكال النمو والتطور من القطاع الخاص. وقد كان موقف مؤسسات التأمين المصغر إيجابياً تجاه المستقبل حيث تنبأت بمعدلات نمو جد مرتفعة.

2- دراسة قامت بها مجموعة لويديز العالمية بالاشتراك مع مركز التأمين المصغر سنة 2009 تحت عنوان: (Insurance in developing countries: exploring opportunities in microinsurance)، وهي دراسة مشتركة جمعت مجموعة اللويديز العالمية - والتي تعتبر سوق التأمين المتخصص الرائد حول العالم وغالبا ما تعتبر أول سوق للتأمين ضد المخاطر الجديدة أو الاستثنائية أو المقعدة - مع مركز التأمين المصغر، الذي تم تأسيسه عام 2000، والذي يسعى منذ تأسيسه إلى التوسع من أجل تسهيل وصول ذوي الدخل المنخفض في الدول النامية إلى التأمين المصغر الذي يتسم بالجودة، ومن خلال مجموعة من الخدمات الاستشارية في مجال تطوير المنتجات والعمليات والبحوث والدعاية، يواصل مركز التأمين المصغر السعي نحو تحقيق الهدف المتمثل في وصول بلايين الأشخاص إلى منتجات التأمين المصغر ذات القيمة التي توفرها شركات التأمين الناجحة.

وقد حدد تقرير هذه الدراسة مختلف الآليات والشرائط اللازمة لتوفير التأمين إلى ثلاثة بلايين من الأشخاص ذوي الدخل المنخفض في جميع أنحاء العالم، كما أشارت تقديرات مركز التأمين المصغر إلى إمكانية نمو سوق التأمين المصغر خلال عشر سنوات ليضم بليون مؤمن له، أي ثلث السوق المحتمل والبالغ 3 بليون شخص.

وكشفت هذه الدراسة أن صناعة التأمين المصغر تواجه مجموعة من العقبات تتطلب حلولاً جذرية جديدة فيما يتعلق بالمنتجات والإجراءات والتكنولوجيا، كما تتطلب المعاملات الصغيرة في منتجات التأمين المصغر الكفاءة من حيث التكلفة بدءاً بالمبيعات وتحصيل الأقساط إلى معالجة المطالبات.

كما توصلت الدراسة إلى أن العديد من شركات التأمين وجدت أن التأمين المصغر يكون أكثر ربحية إذا ما كانت تلك الشركات تعمل ببساطة وكفاءة على جميع المستويات، تستجيب لاحتياجات السوق، وتصل إلى أعداد كبيرة من الأشخاص ذوي الدخل المنخفض.

3- دراسة Hermine Ekobe Nseke سنة 2007 تحت عنوان: (L'implication du courtier dans le developpement de la micro assurance)؛ حيث تناولت الدراسة دور الوسيط في جمع أقساط التأمين وتصميم منتجات التأمين المصغر وكذا تسويقها وتوزيعها وقد تم تقسيم الدراسة إلى ثلاثة محاور: تناول المحور الأول دور الوسيط في تصميم المنتجات؛ حيث يساعد الوسيط المؤمن في تصميم منتجاته لأنه على دراية تامة بالأفراد الذي لديهم القابلية للتأمين وذلك من خلال معرفته بنمط حياتهم وطريقة تفكيرهم ومصالحهم الأساسية إضافة إلى تقاليدهم وكافة احتياجاتهم مما يسمح باستهداف الفئات المناسبة. أما المحور الثاني فقد تطرق إلى دور الوسيط في تسويق وتوزيع المنتجات؛ حيث أن تطوير نشاط التأمين المصغر يعتمد على استعمال الوسيط سياسة تسويقية فعالة مع المؤمن لهم المحتملين لأن الأمر لا يتعلق فقط بالبيع بل كذلك بالتواصل بصفة مقنعة من أجل انخراط أكبر عدد ممكن، كما يجب على الوسيط اعتماد سياسة توزيع تسمح بالوصول إلى كل الطبقات الاجتماعية. وأخيراً تناول المحور الثالث دور الوسيط في جمع الأقساط؛ حيث يحرص الوسيط دائماً على تحصيل الأقساط حسب ظروف المؤمن لهم تجنباً لمخاطر عدم التسديد. وتوصلت الدراسة في النهاية إلى أن وسيط التأمين له دور جد فعال في تطوير نشاط التأمين المصغر ولا بد أن يتدخل بجدية لأنه يمثل قدرات نمو حقيقية. هذه الدراسة نظرية وقد افتقرت إلى الجانب التطبيقي؛ حيث أن عرض بعض الأمثلة والتجارب كان من شأنه أن يثري الموضوع أكثر.

4- دراسة قامت بها وحدة التمويل المصغر ببنك السودان المركزي والموسومة: "تقييم تجربة وثيقة شركة شيكان لتأمين عمليات التمويل المصغر"، وتهدف هذه الدراسة بشكل أساسي إلى تقييم تجربة شركة شيكان لتأمين عمليات التمويل المصغر من أجل معرفة مدى نجاح التجربة في زيادة مقدرة المصارف ومؤسسات التمويل المصغر للوصول إلى الشرائح المختلفة المستهدفة بعمليات التمويل المصغر سواء في الريف أو في المناطق الحضرية، وأيضاً تقييم أثر وثيقة التأمين التي قُدمت بالتعاون مع شركة شيكان للتأمين كضامن للعملاء لدى المصارف التجارية. وقد تم إعداد ثلاث استمارات استبيان، خصصت الأولى لعملاء التمويل المصغر، والثانية لقطاع

المصارف كطرف مقدم لخدمة التمويل للعملاء وقد تم اختيار 8 مصارف، والثالثة قُدمت لموظفي شركة شيكان من أجل تقييم التجربة.

وتطرت هذه الدراسة إلى أثر مخاطر عدم استرداد التمويل على المصارف ومؤسسات التمويل المصغر؛ حيث أن تدهور المحفظة يؤدي إلى خسارة التمويل وارتفاع التكاليف، لذا يتوجب على المصارف ومؤسسات التمويل المصغر إيجاد أساليب لمعالجة التعثر وتحليل الأسباب بالتركيز على ضوابط التمويل وإجراءات المتابعة. والإدارة القوية لمخاطر الائتمان تقتضي عملية تشخيص مخاطر أنشطة التمويل الموجودة والمحتملة، ويمكن تقليل تلك المخاطر من خلال التنوع الكافي في محفظة التمويل المصغر، كما أن الاحتفاظ بمعلومات تفصيلية حديثة عن العملاء يعتبر مطلب أساسي للتقييم المستمر للمخاطر بواسطة المراجعين الداخليين والإدارة، إضافة إلى أهمية وجود نظام تقارير فاعل يُصدر تقارير دقيقة ووقّية للإدارة ومجالس الإدارات أو الأمناء والمراجعين الخارجيين ووكالات التصنيف الائتماني، في الجوانب المتعلقة بمدى تعرض المصرف أو مؤسسة التمويل المصغر لمخاطر الائتمان، والوضع الراهن لمحفظة التمويل المصغر، والفرق بين هذه الأخيرة ومحفظة التمويل التقليدي هو أن أغلب التمويلات المصغرة تكون قصيرة الأجل ودون تأمين، وبالتالي أصبح التأمين هو الحل المقترح لمشكلة توفير الضمان المناسب من أجل تطوير وتنمية قطاع التمويل المصغر في السودان.

لذلك قامت شركة شيكان باقتراح إنشاء صندوق تأمين تعاوي لعمليات التمويل المصغر ويكون عقد أو وثيقة التأمين بين البنك المشارك (المؤمن له) وشركة شيكان باعتبارها وكيلاً عن الصندوق (المؤمن) أي أن البنوك المشاركة هي المؤمن والمؤمن له في نفس الوقت، وبموجب هذا العقد يلتزم البنك بتقديم اشتراك على سبيل التبرع للصندوق وبحسب التبرع كنسبة من مبلغ التمويل الذي قدمه البنك لعميله، وتلتزم شيكان بوصفها وكيلاً بدفع التعويض إذا توفرت أسبابه والسعي لاسترداد الخسائر من المستفيدين، إضافة لما سبق فإن العقد ينظم بعض الجوانب الفنية والإجراءات الواجب إتباعها للحصول على التأمين وإجراءات المطالبة وغير ذلك من الجوانب الإجرائية.

كشفت الدراسة في نهاية المطاف أن تجربة تطبيق وثيقة التأمين لم تؤثر بالشكل المأمول على زيادة العملاء مما يعزز فرضية وجود العديد من المعوقات التي صاحبت تطبيق وثيقة التأمين، ومن أبرز هذه المعوقات:

- ارتفاع نسبة هامش التأمين وتكلفته وعدم التغطية بنسبة 100%؛
- البطء في إجراءات سداد المطالبات؛

- عدم إلمام موظفي الائتمان والمستفيدين بثقافة التأمين مما أدى إلى عدم التفاعل مع الوثيقة بالصورة المطلوبة؛

- التأخر الشديد في استخراج وثيقة التأمين؛

- لا توجد متابعة دورية من الشركة مع البنك للعمليات المنفذة؛

- جدول أسعار التأمين الصادر من الشركة لا يغطي منتجات وعمليات التمويل المصغر المختلفة؛

- في حالة تأمين الحيوان، تكون الإجراءات معقدة وتأخذ وقت طويل مما يؤدي في النهاية إلى ترك هذا المجال الحيوي من قبل العملاء.

وبالتالي لا بد من إيجاد حلول لتلك المشاكل والمعوقات وبذل المزيد من الجهود من أجل تحقيق الأثر المطلوب في زيادة عدد المستفيدين من التمويل المصغر بضمان التأمين.

5- دراسة للباحثة د. أمل أحمد حسن شحاتة الدالي بعنوان: "تفعيل الطلب على تأمين المشروعات الصغيرة والمتناهية الصغر في المملكة العربية السعودية"، وهي عبارة عن مقال صدر في مجلة البحوث التجارية المعاصرة (العدد 2 سنة 2012) بجامعة سوهاج في مصر، ومن بين أهداف هذه الدراسة مايلي:

- إبراز دور المشاريع الصغيرة والمصغرة كأداة مناسبة لمواجهة مشكلة البطالة في المملكة؛

- نظراً للانتشار الكبير لمؤسسات التمويل المصغر في المملكة، أصبح من الضروري البحث عن تأمين للقروض من أجل حماية المشاريع الصغيرة والمصغرة ببرامج تأمينية مناسبة حتى تستمر عجلة الإنتاج والتنمية بالمملكة، حيث لا تخلو مسيرة تلك المشروعات من المعوقات أو المشاكل والتي من أهمها عدم قدرة أصحابها على توفير التمويل اللازم لها، وعدم وعي الكثير منهم بكيفية مواجهة الأخطار التي يمكن أن تتعرض لها مشاريعهم؛

- دراسة تحليلية لتجارب بعض الدول الرائدة في تقديم خدمات التأمين المصغر؛

- تحديد معوقات انتشار التأمين المصغر في المملكة العربية السعودية؛

- تحديد آليات تفعيل الطلب على التأمين المصغر في المملكة العربية السعودية.

وقد كشفت هذه الدراسة عن الأهمية البالغة للمشاريع الصغير والمصغرة ودورها في الاقتصاد السعودي كوسيلة لدفع عجلة التنمية والمساهمة في حل مشكلة البطالة، ويعد تفعيل الطلب على تأمين هذه المشروعات أمراً ضرورياً لحمايتها من الأخطار وتعويض المتضررين من خلال برامج التأمين المصغر التي بدأ تطبيقها في العديد من الأسواق العالمية؛ حيث تلبي احتياجات قطاع عريض جداً من الأفراد محدودي الدخل وأصحاب المشاريع الصغيرة والمصغرة التي بدأت المملكة في تشجيع إقامتها وتمويلها ومشاركة المرأة فيها. ومن خلال التطورات التي يشهدها قطاع

الخدمات المالية غير المصرفية في المملكة ودور هذا القطاع النشط في توفير التمويل للمشاريع الصغيرة والمصغرة، أصبح هناك حاجة ملحة لتفعيل الطلب على التأمين المصغر بهدف خلق أسواق تأمينية شاملة تخدم جميع شرائح المجتمع بما في ذلك محدودي الدخل للمشاركة الفعالة في خطط التنمية.

وأشارت الدراسة إلى أن تطبيق برامج التأمين المصغر اتسم بالنجاح في الكثير من دول العالم، لذا كان من الضروري الاستفادة من التجارب الناجحة لتلك الدول، كما احتل التأمين المصغر مكانة كبيرة في أنشطة الخدمات المالية التي تقدمها مؤسسات التمويل المصغر على مستوى العالم و التي تم إدراج التأمين المصغر ضمن برامجها. وقد ألفت الدراسة الضوء على تجربتين هما: التجربة الإيطالية والتجربة السورية، ثم تمت دراسة المشروعات الصغيرة والمصغرة في مدن جدة ومكة والطائف المملكة العربية السعودية والتركيز على المشاريع المصغرة التي تقوم بها المرأة السعودية بالمنزل، ومن بين التوصيات التي أفادت بها هذه الدراسة ضرورة الاستفادة من خبرات الدول والمنظمات الدولية في استحداث الطرق والأساليب التي تساهم في تطوير صناعة التأمين المصغر.

6- دراسة بعنوان: "تقييم احتياجات خدمات التأمين المصغر في مصر" صدرت سنة 2010، وهي عبارة عن دراسة سوق اعتبرت الخطوة الأولى من مشروع رائد لتطوير صناعة التأمين المصغر في مصر، والذي أطلقته مؤسسة PlaNet Finance في جانفي 2009، بدعم مالي من بنك التنمية الهولندي ودعم فني من شركة PlaNet Guarantee، ويهدف المشروع إلى تقديم الدعم الفني لتطوير مجموعة من منتجات التأمين المصغر لمؤسسات تمويل مصغر مختارة تعمل كقنوات تقديم الخدمات لعملائها. وقد كانت دراسة السوق مفيدة للحصول على معرفة أعمق للسياق العام وتحديد احتياجات العملاء والوصول إلى فهم أفضل للمخاطر الرئيسية، وقام فريق البحث من خلال دراسة السوق بوضع تشخيص لسوق التأمين المصغر في مصر من أجل تصميم وتنفيذ برامج تأمين مصغر ملائمة.

بدأ هذا البحث من خلال جمع المعلومات النوعية من مؤسسات التمويل المصغر وعملائها، وتم تنظيم إحدى عشر جلسة مناقشة لمجموعة الدراسة جمعت ما بين 10 - 20 من عملاء مؤسسات التمويل المصغر، وأجريت مقابلات مع 10 من المديرين التنفيذيين ومسؤولي القروض ومديري الفروع في مؤسسات التمويل المصغر، وكان الهدف من هذه المناقشات والمقابلات هو تحديد المخاطر الرئيسية التي تواجه أصحاب المشاريع الصغيرة، من أجل وضع استبيان عملية المسح؛ حيث تم تناول مسائل مختلفة لتكوين انطباع عام أولي عن خصائص أسر عملاء مؤسسات التمويل المصغر، وكذلك لتكوين فكرة عن أنشطتها الاقتصادية وعادات الادخار والمخاطر التي

يواجهونها وتواترها وكذلك المعارف والخبرات في مجال التأمين. وأعقب هذا المكون التوعوي عملية مسح كمي استغرقت ثلاث أسابيع، على أساس استبيان قياسي أعطيت فيه كل إجابة قيمة رقمية يمكن استخدامها للمقارنة بين المتغيرات المختلفة، وتضمنت مجموعة العينة 350 عميل من عملاء 6 مؤسسات تمويل مصغر في 4 محافظات. وقد كشفت الدراسة عن المخاطر الرئيسية التي يتعرض لها أصحاب المشاريع الصغيرة، ويمكن تصنيف هذه المخاطر إلى خمس فئات هي: المخاطر الاقتصادية والمخاطر الصحية والمخاطر المتعلقة بتكاليف التقاعد والكوارث الطبيعية والمخاطر المتعلقة بتكاليف التعليم والمناسبات العائلية، وفي حال حدوث مشكلة ما يلجأ أصحاب المشاريع الصغيرة إلى طرق مختلفة للتعامل معها، فهم يعتمدون بشكل رئيسي على مجموعات التضامن غير الرسمية القائمة في مجتمعاتهم، وقد يحصل البعض على القروض المقدمة من جمعية أخرى أو اقتراض أموال من عائلاتهم وغالباً ما يوقفون نشاطهم من أجل العمل كموظفين لحساب شخص آخر، أو أنهم قد يغيروا نشاطهم تماماً ويمكن أن تحصل الأرمال أو الأشخاص الذين يقعون في محنة خطيرة على دعم من المؤسسات الدينية (المساجد والكنائس) من خلال تقديم الصدقات.

كما ذكرت الدراسة أنّ سوق التأمين في مصر لا يزال في مراحل النمو؛ حيث لا تغطي الخطط الرسمية الحالية سوى نسبة هامشية من السكان، وهي الطبقة العليا والتأمين الخاص لا يزال في حاجة إلى النمو حيث حجم الطلب المحتمل عال، ومع ذلك، فإن التحدي الرئيسي لتنمية سوق التأمين هو إتاحة منتجات تأمينية ملائمة لمحدودي الدخل. لقد أفاد أكثر من 20 % من المستطلعين بأنهم يتمتعون ببعض التغطية التأمينية، ومن المفروض أن كل المصريين لهم الحق في الحصول على الرعاية الاجتماعية التي توفرها الدولة، لكن التغطية التأمينية للسكان لا تزال ضعيفة على الرغم من عمليات الإصلاح المستمرة، حيث لم يتم تسجيل سوى 53 % من المصريين الذين يحصلون على الرعاية الاجتماعية، بل إن الحق في الحماية الاجتماعية هو في الحقيقة أمر غير معلوم للكثيرين وخصوصاً في أوساط العمالة غير الرسمية والمواطنين الأميين.

أظهرت الحكومة المصرية مؤخراً رغبة قوية في تطوير التأمين المصغر عن طريق تنظيم مؤتمرات حول الموضوع، كما أنشأت وحدة خاصة بالتأمين المصغر تحت إشراف هيئة الرقابة المالية. حالياً لا يوجد قانون محدد يتضمن القواعد التنظيمية الخاصة بتقديم خدمات التأمين المصغر، ومن حيث المبدأ يمكن لشركات التأمين المسجلة فقط تقديم خدمات التأمين المصغر، كما أن التشريعات القائمة لا تمنع مؤسسات التمويل المصغر من أن تصبح قنوات توزيع لمنتجات التأمين المصغر.

7- دراسة بعنوان: "إدارة القروض المتناهية الصغر: الآليات والأهداف والتحديات" للدكتورة عالية عبد الحميد عارف، وقد نُشرت هذه الدراسة في المجلة العربية للإدارة سنة 2009، وقد حاولت الباحثة من خلال هذا البحث تحديد مدى فعالية برامج الإقراض المصغر في التأثير على البيئة المحيطة والمشاكل المرتبطة بها وذلك وفقاً للتجارب الدولية، وتمثلت الأهداف الرئيسية للدراسة في:

- تحديد ماهية القروض المصغرة؛
- تحليل تأثير القروض المصغرة على المجتمع؛
- تحليل المشكلات المرتبطة بتقديم القروض المصغرة؛
- التعرف على معايير نجاح الإقراض المصغر؛
- محاولة صياغة نموذج للآلية نجاح القروض المصغرة.

حيث تناولت الدراسة وجهات النظر المختلفة لمفهوم القروض المصغرة وعلاقته بالمفاهيم المتقاربة، كما تم تحليل المراحل المختلفة من أجل إدارة فعالة لهذا النوع من القروض والعقبات التي تواجهها والتوصل إلى معايير الإقراض الجيد. إضافة إلى ذلك قامت الباحثة بتحليل تأثير تلك القروض على ثلاث متغيرات رئيسية وهي: مستوى الفقر ومستوى النمو الاقتصادي وتمكين المرأة، ومن خلال تلك العناصر قامت الباحثة بصياغة نموذج لتطبيق القروض المصغرة من منظور نظمي.

وقد توصلت الباحثة أيضاً إلى أن انهيار آليات عمل النظام الرأسمالي وما سببته من أزمات متصاعدة على المستوى الدولي يدعو إلى المزيد من التدخل سواء بالنسبة للحكومات أو المجتمعات المدنية لتحقيق العدالة الاجتماعية، وتمثل القروض المصغرة إحدى الوسائل لتحقيق تلك العدالة، غير أن آثار مشاريع القروض المصغرة تشير إلى نتائج متداخلة ومتضاربة، فقد كانت ناجحة في بعض الحالات وفاشلة في حالات أخرى. وهكذا رأت الباحثة أن نجاح تلك المشروعات أو فشلها يعتمد في الأساس على الرؤية التي تُصاغ من خلالها وعلى كيفية تنظيمها وتنفيذها، فتحقيق نجاح مشاريع التنمية المجتمعية يحتاج إلى بيئة ممكنة ومساعدة على النجاح كما أن تأثير تلك المشاريع يتوقف أيضاً على الإطار السياسي والاجتماعي والاقتصادي الذي يتم التنفيذ فيه، فضعف الإرادة السياسية والجمود الفكري للأفراد ونقص روح المبادرة ومحدودية السوق ونقص مشروعات البنية التحتية، كلها أمور من شأنها أن تحدّ من تأثير مشاريع القروض المصغرة على التنمية المجتمعية.

إن توفير القروض المصغرة هو ضرورة وإن كانت غير كافية في حد ذاتها، ولعل وجود نظام التأمين المصغر من شأنه أن يخرج الفقراء من دائرة الفقر ويجنبهم من الوقوع في الفقر مرة أخرى نظراً لأن أكبر خطر يهدد تلك الفئة هو صعوبة تسديد مبلغ القرض، وهو الجانب الذي أغفلته هذه الدراسة عند تطرقها إلى العوامل المساعدة على نجاح عملية الإقراض المصغر.

هيكل الدراسة:

من أجل الإجابة على الأسئلة المطروحة، تم تقسيم الدراسة إلى ثلاثة فصول:

- تناولنا الفصل الأول مفاهيم أساسية حول نظام التأمين التقليدي ونظام التأمين المصغر، وقمنا بإظهار الفروقات المختلفة بينهما، ثم درسنا العلاقة بين التمويل المصغر والتأمين المصغر، بالإضافة إلى التطرق إلى نماذج ومنتجات التأمين المصغر؛
- من خلال الفصل الثاني، تعرفنا على المخاطر التي يتعرض لها الفقراء وكيف يساهم التأمين المصغر في إدارة مخاطرتهم والاستجابة لاحتياجاتهم ومدى تأثيره على وضعيتهم، بعدها حاولنا استكشاف التحديات التي تواجهها صناعة التأمين المصغر في مواجهة الفقر؛
- في الفصل الأخير تطرقنا إلى واقع وتحديات نظام التأمين المصغر في الدول محل الدراسة، وكيف تعاملت حكومات هذه الدول مع هذا المجال الجديد من العمل التنموي ثم قارنّا بين التجريبتين، وفي الأخير قمنا بتقديم اقتراحات وتوصيات بشأن إمكانية تطبيق هذا النظام في الجزائر.

مشاكل وصعوبات الدراسة:

ونحن نقوم بانجاز هذه الدراسة، واجهتنا العديد من العراقيل والصعوبات أردنا الإشارة إليها، ويمكن إبراز أهم هذه الصعوبات في ما يلي:

- المادة العلمية لهذا الموضوع تبقى تفتقر لكثير من الدراسات والبحوث من قبل الباحثين الاقتصاديين، ويرجع ذلك إلى خصوصية الموضوع والذي يعتبر حديثاً في المجال الاقتصادي عموماً وفي المجال التأميني على وجه الخصوص.

- نقص المعلومات وتضاربها في بعض الأحيان، هذا مع تسجيل نقص كبير في البيانات التي تحتاج إلى الدراسة في هذا المجال.
- نظراً لأن أغلب المراجع- إن لم نقل كلّها- ذات الصلة بموضوع الدراسة هي باللغات الأجنبية، الأمر الذي يتطلب الترجمة والتي ينتج عنها طول فترة إنجاز البحث.

الفصل الأول:

مدخل عام للتعريف بنظام

التأمين المصغر

تلخيص:

يتعرض الإنسان من حين إلى آخر للعديد من الأخطار المختلفة والمتكررة والتي تتفاوت من حيث حجمها ومن حيث النتائج التي تخلفها، فالخطر عنصر يلازم الإنسان في كافة جوانب حياته، ولا بد من إدراك معنى الخطر لأنه قد يتحول إلى مشكلة ثم إلى أزمة تصيب منشأة ما فتؤدي إلى انهيارها وهلاكها.

ونظراً لأن الفرد غير قادر على مواجهة المخاطر بنفسه، كما أنه ليس بمقدوره تحمل الآثار الناتجة عن تحقق الخطر، أصبح التأمين ضرورة ملحة، من خلال تحويل المخاطر إلى شركات متخصصة تعمل على تجميع الأقساط من المكتتبين وتعويض من لحق بهم الضرر بفعل تحقق تلك المخاطر، وذلك وفقاً لأسس وتقنيات رياضية وإحصائية.

لا يحظى الفقراء بخدمات التأمين رغم أنهم يمتلكون أصولاً وسبل معيشة يتعين عليهم حمايتها، كما أنهم يتعرضون باستمرار لأخطار عديدة كالوفاة، المرض، الإعاقة، فقدان الممتلكات بالسرقة أو الحريق، رغم أن تلك المخاطر هي نفسها التي يتعرض لها غير الفقراء و لكن أثرها المالي يكون أشدّ وطأة على الفقراء، ففي حين تتاح للأسر الأكثر ثراءً بدائل تأمينية متنوعة، تكون الأسر الفقيرة محرومة منها، وبالتالي في كثير من الحالات، تتسبب لها تلك الأخطار في حالة من الفقر المدقع.

من أجل الإلمام بجوانب هذا الفصل، سنتناول المطالب التالية:

المبحث الأول: مدخل عام للتعريف بنظام التأمين التقليدي

المبحث الثاني: مدخل عام للتعريف بنظام التأمين المصغر

المبحث الثالث: العلاقة بين التأمين المصغر والتمويل المصغر

المبحث الرابع: نماذج ومنتجات نظام التأمين المصغر

المبحث الأول: مفاهيم أساسية حول نظام التأمين التقليدي

يتعرض الإنسان من حين إلى آخر للعديد من الأخطار المختلفة والمتكررة والتي تتفاوت من حيث حجمها ومن حيث النتائج التي تخلفها، فالخطر عنصر يلازم الإنسان في كافة جوانب حياته، ولا بد من إدراك معنى الخطر لأنه قد يتحول إلى مشكلة ثم إلى أزمة تصيب منشأة ما فتؤدي إلى انهيارها وهلاكها. ونظرا لأن الفرد غير قادر على مواجهة المخاطر بنفسه، كما أنه ليس بمقدوره تحمل الآثار الناتجة عن تحقق الخطر، أصبح التأمين ضرورة ملحة، من خلال تحويل المخاطر إلى شركات متخصصة تعمل على تجميع الأقساط من المكتتبين وتعويض من لحق بهم الضرر بفعل تحقق تلك المخاطر، وذلك وفقاً لأسس وتقنيات رياضية وإحصائية، ومن خلال هذا المبحث وعبر المطالب المالية، سوف نلقي لمحة عن نظام التأمين التقليدي.

المطلب الأول: مفاهيم عامة حول التأمين

في هذا المطلب سوف نتناول المفاهيم الأساسية للتأمين بالتطرق إلى النشأة والتعريف وكذا أهم وظائف التأمين على مختلف الأصعدة، إضافة إلى العناصر الأساسية التي تتضمنها عملية التأمين، ثم مختلف أنواعه.

الفرع الأول: مفهوم التأمين

أولاً: نشأة التأمين

تعددت الآراء واختلفت حول تاريخ ظهور فكرة التأمين، لكن هناك شبه اتفاق حول وجود فكرة التأمين البحري، ويُرجع الأستاذ GIBBON فكرة التأمين البحري إلى عهد الإمبراطورية الرومانية، بينما يُرجع آخرون تطبيقات هذا التأمين إلى أربعة قرون قبل الميلاد عند اليونانيين¹.

مع بداية القرن الخامس عشر، شهدت الحركة التجارية بين البلدان الأوربية رواجاً كبيراً، الأمر الذي يتطلب نقل البضائع وتبادلها عن طريق السفن، ونظراً للأخطار التي كانت تتعرض له السفن في ذلك الوقت من سرقة البضائع وكذا التعرض للغرق وبالتالي خسارة المتعاملين التجاريين لرؤوس أموالهم، كان لا بد من وجود ضمان بالتعويض للطرف المتضرر، ومن هنا ظهر التأمين البحري².

وقد شكّل القرض البحري بداية هذا النوع من التأمين؛ حيث كان صاحب السفينة أو ناقل الحمولة يقترض مبلغاً من المال على أن يرده لصاحبه في حال وصول السفينة سالمة، وذلك مع فوائد مقابل تحمّله لاحتمال التعرض لأخطار بحرية خلال مدة الرحلة. ويتحمّل المقرض خسارة المبلغ مع الفوائد إذا ما تحقق

¹ - جديدي معراج، محاضرات في قانون التأمين الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، ط2، الجزائر، 2007، ص 8.

² - أحمد أبو السعود، عقد التأمين بين النظرية والتطبيق، دار الفكر الجامعي، ط1، الإسكندرية، 1998، ص 22.

الخطر¹. بعد ذلك، تطوّرت عقود القرض البحري إلى الصورة التي يوجد عليها التأمين البحري وذلك بصدر قانون التأمين البحري الإنجليزي سنة 1601م².

وتجدر الإشارة إلى أن قصّة "اللّويدز" في إنجلترا شهيرة في مجال التأمين؛ حيث افتتحت جماعة اللّويدز وعلى رأسها "ادوارد لويذر" مقهى خاص على نهر التيمس في لندن تُجرى فيه معاملات التأمين على السفن عن طريق قيام بعض التجار بضمان السفن أو شحناتها عند الإبحار على مسؤوليتهم الخاصة، بينما يتولّى اللّويدز عملية التنسيق والإعلان عن إبحار وغرق السفن من خلال النشرات. بعدها تطوّرت أعمال الجماعة حتّى أصبحت هيئة لها اعتبارات قانونية، وذلك بعد صدور قانون خاص عام 1871 منحها صفة شرعية³.

بعد التأمين البحري ظهر التأمين ضد خطر الحريق الذي يعتبر ثاني صورة من صور التأمين، وقد برز على إثر الحريق الضخم الذي نشب بلندن سنة 1666م والذي التهم أكثر من 13000 منزل ونحو 100 كنيسة، الأمر الذي أظهر أهمية وجود نظام تأميني لتغطية هذا النوع من الأخطار التي تنشأ عنها خسائر جمة بالأرواح والممتلكات⁴. وفي عام 1667م أنشئ بلندن أول مكتب للتأمين على المباني ضدّ خطر الحريق⁵. ومن لندن انتشر التأمين ضد خطر الحريق إلى باقي الدول الأوربية لاسيما في ألمانيا وفرنسا والولايات المتحدة وذلك مع بداية القرن التاسع عشر⁶.

و مع بداية الثورة الصناعية في القرن التاسع عشر إلى وقتنا الحالي، بدأ التأمين يتطوّر مع تطوّر الحياة والوسائل المستخدمة؛ حيث ظهر التأمين على حوادث المرور والتأمين على المسؤولية وأيضا التأمين على الحياة من خلال استخدام طرق إحصائية ورياضية وجداول خاصة بالوقيات تسمح بتحديد قسط التأمين بشكل دقيق.

وقد ازداد نطاق مجالات التأمين مع التقدّم العلمي والتكنولوجي، الأمر الذي أدّى إلى التأمين ضد أخطار استعمال الطاقة الذرية والمنشآت النووية والحوادث الناجمة عن إطلاق الأقمار الصناعية إلى الفضاء الخارجي وغيرها من الأخطار⁷.

¹ - جديدي معراج، مرجع سابق، ص 10.

² - عيد أحمد أبو بكر ووليد إسماعيل السيفو، إدارة الخطر والتأمين، دار اليازوري العلمية، عمّان، الأردن، 2009، ص 98.

³ - يوسف حليم الطائي وآخرون، إدارة التأمين والمخاطر، دار اليازوري العلمية، ط 1، عمّان، الأردن، 2011، ص 40.

⁴ - أحمد أبو السعود، مرجع سابق، ص 15.

⁵ - عيد أحمد أبو بكر ووليد إسماعيل السيفو، مرجع سابق، ص 199.

⁶ - أحمد أبو السعود، مرجع سابق، ص 15.

⁷ - جديدي معراج، مدخل لدراسة قانون التأمين الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، ط 5، الجزائر، 2007، ص 8.

ثانياً: تعريف التأمين

لقد تعددت واختلفت التعاريف الخاصة بالتأمين، فنجد تعاريف الاقتصاديين تختلف عن تعاريف فقهاء القانون، حتى المختصون في مجال التأمين تعددت تعريفهم للتأمين، فعلى سبيل المثال يعرف الدكتور سلامة عبد الله سلامة التأمين بأنه: " نظام يقلل من ظاهرة عدم التأكد الموجودة لدعم المستأمنين وذلك عن طريق نقل عبء أخطار معينة إلى المؤمن والذي يتعهد بتعويض المؤمن له عن كل أو جزء من الخسارة المالية التي يتكبدها"¹.

تناول هذا التعريف ظاهرة عدم التأكد وأشار إلى أن التأمين وسيلة للتقليل من هذه الظاهرة؛ حيث يتحمل المؤمن الخسائر التي تصيب المؤمن له نتيجة تحقق الخطر المؤمن ضده، لكن لم يتم إبراز عنصر مهم من عناصر التأمين وهو عنصر القسط.

كما يعرف عادل عز التأمين بأنه: " وسيلة تهدف بصفة أساسية إلى حماية الأفراد والهيئات من الخسائر المادية الناشئة عن تحقق الأخطار المحتملة الحدوث والتي يمكن أن تقع مستقبلاً وتسبب خسائر يمكن قياسها مادياً ولا دخل لإرادة الأفراد أو الهيئات في حدوثها"².

يؤخذ على هذا التعريف أنه ركز على تأمينات الأضرار فقط دون تأمينات الأشخاص، مما يجعله غير شامل لكافة أنواع التأمين؛ بحيث أبرز الصفة التعويضية من خلال تعويض الأفراد أو الهيئات عن الخسائر الناجمة والتي يتم قياسها مادياً بعد تحقق الخطر المؤمن ضده، بينما في تأمينات الأشخاص تكون قيمة التعويض ثابتة ومحددة لحظة إبرام عقد التأمين وتُدفع على شكل رأسمال أو إيراد مرتب تبعاً لفروع التأمين. وإذا ألقينا نظرة حول الفقهاء الفرنسيين نجدهم قد عرفوا التأمين دون اتحاد في الرأي، على سبيل المثال عرف الفقيه PLANIOL التأمين على أنه عقد بمقتضاه يتحصل المؤمن له على تعهد من المؤمن بأن يقدم له مبلغاً من المال في حالة وقوع خطر معين مقابل دفع قسط أو اشتراك مسبق³.

وقد عرف الفقيه هيمار J.HEMARD التأمين على أنه: " عملية يحصل بمقتضاها أحد الطرفين وهو المؤمن له، مقابل دفع القسط، على تعهد لصالحه أو لصالح الغير، في حالة تحقق خطر معين، من الطرف

¹ - عيد أحمد أبو بكر ووليد إسماعيل السيفو، مرجع سابق، ص 93.

² - المرجع السابق، ص 94.

³ - جديدي معراج، مدخل لدراسة قانون التأمين الجزائري، مرجع سابق، ص 10.

الآخر هو المؤمن، الذي يأخذ على عاتقه مجموعة من الأخطار، ويجري المقاصة بينها وفقاً لقوانين الإحصاء¹ .

نلاحظ أن الفرق بين التعريفين يكمن في أن التعريف الذي جاء به HEMARD لا يشتمل على الجانب القانوني للتأمين فقط، بل ركّز كذلك على الجانب الفني (التقني) الذي يقتضي استخدام بعض التقنيات الإحصائية قصد إجراء المقاصة بين مختلف المخاطر التي تم تجميعها. وبالإضافة إلى إبراز الجانب الفني، يتميز هذا التعريف بصفة الشمولية؛ بحيث ينطبق على تأمينات الأشخاص والأضرار.

ثالثاً: عناصر عملية التأمين

من خلال تعريف J. HEMARD للتأمين، تبرز لنا أربعة عناصر أساسية لعملية التأمين وهي: الخطر، القسط، مبلغ التأمين والمقاصة. وفيما يلي سوف نتطرق لكل عنصر من هذه العناصر:

1- الخطر (le risque):

أ- تعريف الخطر:

يواجه الإنسان منذ نشأته العديد من الأخطار التي تهدد حياته وأمنه وحياة وأمن أسرته، إضافة إلى ممتلكاته وأصوله ومشاريعه، مما يجعله دائماً في حالة عدم تأكد مما سيحدث مستقبلاً، الأمر الذي يولد عنده الإحساس بالخطر والخوف².

والخطر بمفهومه العام يتمثل في كلّ ما يهدد الإنسان من وقوع أحداث ضارة، لكن مفهوم الخطر في التأمين يختلف عن هذا المعنى العام؛ حيث لا يقتصر على ذلك بل يحقق في العديد من المناسبات ولبعض الأطراف أحداث سارة تنتفي فيها فكرة الضرر مثل تأمين الزواج، إذ يتحصّل المؤمن له أو المستفيد على مبلغ مالي إذا تزوج بعد بلوغ سن معين، وكذلك تأمين الأولاد للحصول على مبلغ التأمين كلما ازداد للمؤمن له طفل، وأيضاً التأمين لحالة الحياة حيث يتحصل المؤمن له على مبلغ التأمين بمجرد بلوغه سن معيّن³.

¹ -François Couilbault et Constant Eliashberg, les grands principes de l'assurance, l'Argus Editions, 9eme éd, Paris, 2009, p 53.

² - شوقي سيف النصر سيد، الأصول العلمية والعملية للخطر والتأمين، ط3، 1999/1998، ص 11.

³ - جديدي معراج، مدخل لدراسة قانون التأمين الجزائري، مرجع سابق، ص40.

ب- الشروط الواجب توافرها في الخطر القابل للتأمين:

وحتى يكون الخطر قابلاً للتأمين ضده، لا بدّ من توافر مجموعة من الشروط:

1. يجب أن يكون الخطر احتمالي، بمعنى أن لا يكون وقوعه أمراً مستحيلاً وأن لا يكون وقوعه أمراً مؤكداً، وبالرغم من أن الوفاة ليست أمراً احتمالياً لأنها مؤكدة الوقوع، إلا أن تاريخ الوفاة ليس مؤكداً، وبالتالي التأمين يكون مرتبط بتاريخ الوفاة وليس بظاهرة الوفاة¹؛
2. يجب توافر عدد كبير جداً من الوحدات المعرضة للخطر، وذلك حتى يتم تطبيق قانون الأعداد الكبيرة الذي ينصّ على أنه: "كلّما زاد عدد الوحدات المعرضة للخطر كلّما اقتربت النتائج الفعلية من النتائج المتوقعة"، بالإضافة إلى إمكانية توزيع تكلفة الخسائر المحققة على عدد كبير من المكتتبين²؛
3. الخسارة يجب أن تكون نتيجة حادث غير متعمّد؛ بحيث تكون مستقلة إرادة المؤمن له، فإذا تعمّد المؤمن له إحداث الخسارة، فإنّه لا يجب تعويضه عنها؛
4. إمكانية قياس وتحديد الخسارة، والغرض من ذلك ليس فقط إمكانية تحديد مدى التزام شركات التأمين بخصوص المطالبة بالتعويض عند تحقق الخطر، ولكن أيضاً إمكانية تحديد مقدار القسط الواجب دفعه من قبل طالب التأمين عند إصدار العقد³؛
5. الخسارة يجب أن لا تكون مركّزة بحيث تصيب نسبة كبيرة من الوحدات المعرضة للخطر في نفس الوقت، مما يؤدي إلى عجز هيئة التأمين عن الوفاء بالتزاماتها وبالتالي تعرّضها للإفلاس؛
6. إمكانية حساب فرصة الخسارة؛ حيث يجب أن تكون شركات التأمين قادرة على حساب كل من متوسط تكرار الخطر ومتوسط شدة الخسارة التي يمكن أن تتحقق في حالة حدوث الخطر، وذلك حتى يتم حساب القسط⁴؛
7. يجب أن يكون القسط اقتصادياً؛ حيث لا يكون مبالغاً فيه وبالتالي لا يمكن للمؤمن له تحمّله، ولا يكون مقداره ضئيل جداً فلا تستطيع شركة التأمين دفع التعويض وتغطية المصاريف الإدارية؛
8. يجب أن يكون محل الخطر مشروعاً؛ حيث لا يكون مخالفاً للنظام العام والقوانين التي تحظر ممارسة عمل معيّن والآداب العامة⁵.

¹ - يوسف حجيّم الطائي وآخرون، مرجع سابق، ص 22، 23.

² - عيد أحمد أبو بكر ووليد إسماعيل السيفو، مرجع سابق، ص 85.

³ - المرجع السابق، ص 86.

⁴ - المرجع السابق، ص 87.

⁵ - جديدي معراج، مدخل لدراسة قانون التأمين الجزائري، مرجع سابق، ص 46.

2- القسط (la prime):

أ- تعريف قسط التأمين:

قسط التأمين هو المبلغ الذي يلتزم المؤمن له بدفعه للمؤمن مقابل التزام هذا الأخير بتحمل الخطر، والأقساط المتجمعة لدى شركات التأمين تقوم باستثمارها حسب التزاماتها المتوقعة¹.

ب- الشروط الواجب توافرها في قسط التأمين:

هناك جملة من الشروط لا بد أن تتوفر في قسط التأمين ونذكرها في ما يلي²:

1- أن يكون القسط كافياً لمواجهة التزامات المؤمن في تعويض الخسائر الناجمة عن تحقق الخطر المؤمن ضده، كما يكون كافياً لتغطية المصاريف الإدارية الناتجة عن القيام بأعمال التأمين، بالإضافة إلى تحقيق هامش ربح؛

2- أن يكون عادلاً ومتناسقاً؛ بحيث يتناسب مع طبيعة ودرجة الخطر المؤمن ضده؛

3- أن يكون قسط التأمين منافساً، فالمؤمن مطالب بتقديم خدمة التأمين لجمهور المستأمنين ولكن بسعر منافس، و يجب على المؤمن أن لا يضحى بشرط الكفاية من أجل تحقيق شرط المنافسة، لما لذلك من تأثير على الوضع المالي المستقبلي لشركة التأمين؛ بحيث تصبح غير قادرة على مواجهة التزاماتها عند تحقق الخطر.

ت- حساب قسط التأمين:

شركات التأمين ومن خلال تحديدها لقيمة عناصر القسط، لا بد وأن تأخذ بعين الاعتبار كفاية أقساط التأمين لمواجهة الالتزامات المستقبلية، ويتم حساب عناصر القسط التأميني كما يلي:

القسط الأساسي (la prime pure)

ويسمى كذلك بقسط الخطر أو قسط التوازن، ويحسب على أساس تكرار الخطر والتكلفة المتوسطة كما يلي:

$$\text{القسط الأساسي} = \text{معامل القسط} \times \text{قيمة الأموال المؤمنة}$$

¹ - أسامة عزمي سلام وشقيري نوري موسى، إدارة الخطر والتأمين، دار الحامد للنشر والتوزيع، ط1، الأردن، 2007، ص 104.

² - المرجع سابق، ص 115، 116.

القسط الصافي (la prime nette)

ويسمى كذلك القسط التجاري أو قسط الجرد، ويتمثل في القسط الذي يظهر في تسعيرات شركات التأمين، ومن خلاله يمكن لشركة التأمين تغطية مصاريف التحصيل ومصاريف التسيير كما يلي:

$$\text{القسط الصافي} = \text{القسط الأساسي} + \text{التحصيلات} + \text{المصاريف الإدارية}$$

القسط الإجمالي (la prime totale)

وهو القسط الذي يدفعه المستأمن لشركة التأمين ثمناً للخدمة التأمينية، وهو يساوي قيمة القسط الصافي مضافاً إليه بعض المصاريف الملحقه والمصاريف الخاصة بالرسوم التي تعتبر ضرائب غير مباشرة تدفع للدولة والتي تحسب على أساس القسط الصافي؛ حيث أنها تختلف من نوع تأميني لآخر حسب طبيعة الخطر المؤمن ضده.

$$\text{القسط الإجمالي} = \text{القسط الصافي} + \text{المصاريف الملحقه} + \text{الرسوم}$$

3- مبلغ التأمين (la prestation):

مبلغ التأمين هو التزام المؤمن تجاه المؤمن له أو المستفيد، ويقوم المؤمن بدفعه عند تحقق الخطر المؤمن ضده. هذا الالتزام يقابل التزام المؤمن له بدفع قسط التأمين، وتوجد علاقة طردية بين كل من قسط التأمين ومبلغ التأمين.

4- المقاصة (la compensation)

يقوم المؤمن بإجراء المقاصة بين المخاطر عن طريق تجميع عدّة أشخاص معرضين لنفس الخطر لتوزيع المخاطر التي تقع للبعض، وبالتالي يقصد بالمقاصة بين المخاطر: "تنظيم التعاون بقصد توزيع عبء المخاطر على المؤمن لهم"¹.

رابعاً: وظائف التأمين

يهدف التأمين إلى تحقيق الأمان المادي والمعنوي للأفراد والمؤسسات، وبالتالي يتم اللجوء إليه بهدف الحماية من الأخطار أو على الأقل الحد من الخسائر المترتبة عليها، وإلى جانب هذه الوظيفة الأساسية توجد العديد من الوظائف الأخرى نذكر منها²:

¹ - أحمد محمد لطفي أحمد، نظرية التأمين، دار الفكر الجامعي، ط1، الإسكندرية، مصر، 2007، ص 47.

² - أحمد أبو السعود، مرجع سابق، ص 43-45.

1- التأمين يوفر الأمان ويساعد على النمو الاقتصادي:

إن انتشار الوعي التأميني يتبعه زيادة انتشار التغطيات التأمينية مما يساعد على خلق الاستقرار على المستوى الفردي والجماعي، وبالتالي ينعكس ذلك على الأداء الاقتصادي. فالتأمين من أفضل الوسائل المحققة للاستقرار في المعاملات الاقتصادية؛ حيث ييث الطمأنينة للمستثمر لأن هذا الأخير يتعرض للعديد من الأخطار التي تهدد مشروعه أو صناعته.

2- التأمين وسيلة من وسائل تكوين المدخرات ورؤوس الأموال:

شركات التأمين بحكم نشاطها، تتوفر لديها رأسمال ضخم حتى بعد وفائها بالتزاماتها تجاه المستأمنين وسدادها للمصروفات الإدارية، وبالتالي نجد أن الأنظمة التشريعية في جميع الدول تنبّهت إلى أهمية رؤوس الأموال المتكونة لدى منشآت التأمين فعمدت إلى توجيه نسب محددة من تلك الأموال إلى الاستثمار تحت إشراف ورقابة الهيئات المسؤولة عن الإشراف والرقابة على التأمين، وذلك لغرض ضمان حقوق حملة وثائق التأمين من جهة، ومن جهة أخرى المساهمة في إنعاش الاقتصاد القومي عن طريق التدفقات النقدية التي تحوز عليها شركات التأمين.

3- التأمين وسيلة من الوسائل المساعدة على العملية الائتمانية

يسهل التأمين للفرد الحصول على ما يحتاج إليه من القروض، فعلى سبيل المثال الشخص الذي يريد الحصول على قرض لغرض شراء سيارة، فإن البنك يشترط عليه وجود تغطية تأمينية لصالحه بكامل قيمة السيارة.

الفرع الثاني: عقد التأمين

عقد التأمين لا يختلف كثيراً عن العقود الأخرى فهو اتفاق بين شخصين بهدف إنشاء علاقة قانونية، ومع ذلك يتميز عن غيره من العقود الأخرى بخصائص معينة سيتم ذكرها لاحقاً.

أولاً: تعريف عقد التأمين

يمكن تعريف عقد التأمين بأنه عقد تلزم شركة التأمين بمقتضاه أن تؤدي إلى المؤمن له أو إلى المستفيد الذي عُقد التأمين لصالحه، مبلغاً من المال في حالة وقوع الخطر المؤمن ضده والمبين في العقد، وذلك نظير أقساط أو دفعات مالية يؤديها المؤمن له إلى شركة التأمين¹.

¹ - عز الدين فلاح، التأمين "مبادئه، أنواعه"، دار أسامه للنشر والتوزيع، ط1، الأردن، 2008، ص 48.

ثانياً: خصائص عقد التأمين

يتميز عقد التأمين بجملة من الخصائص نوردتها في ما يلي¹:

1- عقد التأمين عقد احتمالي:

بمعنى أنه ينصب على موضوع أو محل ما لم يكن موجود وقت إبرام العقد؛ بحيث لا يكون بإمكان المتعاقدين معرفة مقدار ما سيؤديه كل منهما ومقدار ما سيأخذه من هذه العملية، فالأمر يتوقف على وقوع الأخطار المؤمن ضدها.

2- عقد التأمين عقد معاوضة:

بمعنى أن كل من المتعاقدين يتلقى عوضاً لما قدّمه، فالمؤمن له يدفع أقساطاً ويأخذ مقابلها مبلغ التأمين عند وقوع الخطر، وفي حالة عدم وقوع الخطر المؤمن ضده تصبح الأقساط المدفوعة مقابلة لتحمل المخاطر التي أخذها المؤمن على عاتقه، وبالتالي منفعة المؤمن له هي الأمان والطمأنينة.

3- عقد التأمين عقد ملزم للجانبين:

ينشأ عن عقد التأمين التزامات متبادلة بين الطرفين، فالمؤمن له ملزم بدفع الأقساط المتفق عليها بين الطرفين، والمؤمن يلتزم بأداء مبلغ من المال للمؤمن له أو للمستفيد في حالة وقوع الخطر المؤمن ضده والمبين في العقد.

4- عقد التأمين من العقود المستمرة:

عقد التأمين ليس من العقود الفورية التي يتم تنفيذها في وقت واحد، فالتزامات المؤمن له بدفع القسط أو الاشتراك تستمر من بداية سريان العقد إلى غاية انتهاء مدة التأمين، ويكون المؤمن ملزم بتنفيذ العقد بصورة مستمرة طول مدة سريان العقد.

5- عقد التأمين عقد إذعان:

في عقد التأمين نجد المؤمن له ملزم بقبول شروط العقد التي تعدّها شركة التأمين مسبقاً في شكل نماذج مختلفة حسب نوع وطبيعة كل عملية وذلك دون إمكانية مناقشتها، هذا خلافاً لعقود المساومة التي تتاح فيها الفرصة للطرفين لمناقشة جميع الشروط التي سيتضمنها العقد.

¹ - جديدي معراج، مدخل لدراسة قانون التأمين الجزائري، مرجع سابق، ص 34-39.

ثالثاً: المبادئ القانونية لعقد التأمين

عقد التأمين كغيره من العقود القانونية الأخرى يخضع لمجموعة من المبادئ القانونية تم تصنيفها إلى ثلاث مبادئ عامة وثلاث مبادئ أخرى خاصة كما يلي¹:

1- المبادئ العامة:

وهي المبادئ التي تخضع لها جميع عقود التأمين وتتمثل في:

مبدأ حسن النية:

يعني هذا المبدأ أنه يجب على كل طرف من طرفي التعاقد أن يدلي للطرف الآخر بكافة المعلومات والبيانات والحقائق المتعلقة بالخطر والظروف المحيطة به من جهة والمتعلقة بعقد التأمين وشروطه من جهة أخرى.

مبدأ المصلحة التأمينية:

يقتضي هذا المبدأ أن يكون للمستأمن مصلحة تأمينية في الشيء موضوع التأمين، بحيث تكون له فائدة مادية تعود عليه من بقاء الشيء موضوع التأمين دون تلف أو خسائر، بالإضافة إلى ذلك لا بد وأن تكون هذه المصلحة مشروعة بمعنى أن لا تخالف النظام العام والآداب، على سبيل المثال لا يجوز لتاجر المخدرات أن يؤمن على بضاعته ضد خطر الحريق أو السرقة.

مبدأ السبب القريب:

السبب القريب هو السبب المباشر والأكيد الذي تسبب في الحادث ونتج عنه خسائر وأضرار، وتلتزم شركة التأمين بسداد قيمة التعويض المستحق إذا كان السبب القريب للحادث هو السبب الأساسي كما أنه ليس أحد الأسباب المستثناة في الوثيقة.

2- المبادئ الخاصة:

وهي المبادئ التي تخضع لها تأمينات الأضرار فقط دون تأمينات الأشخاص وتتمثل في:

مبدأ التعويض:

يقصد بهذا المبدأ أنه عند حدوث خسارة تغطيتها وثائق التأمين لا يجوز أن يزيد التعويض المستحق عن قيمة الخسارة بأي حال من الأحوال حتى لا يكون التأمين مصدر ربح للمستأمن وحتى لا يعتمد هذا الأخير إحداث الخطر لتحقيق فائدة من وراء التأمين وبالتالي الإثراء على حساب شركة التأمين.

¹ - شوقي سيف النصر سيد، مرجع سابق، ص 73-93.

فهذا المبدأ يهدف إلى وضع المستأمن في نفس الحالة التي كان عليها قبل تحقق الحادث مباشرة دون أي زيادة أو فائدة.

مبدأ المشاركة في التأمين:

يهدف هذا المبدأ إلى عدم حصول المستأمن على التعويض من كل مؤمن على حدا وبالتالي يزيد مجموع التعويضات المحصلة عن مجموع الخسائر الفعلية ويحقق المستأمن أرباحاً من وراء التأمين، ولا ينطبق هذا المبدأ إلا على تأمينات الأضرار فقط لأنها عقود تعويض، وبالتالي يجوز في وثائق التأمين على الحياة أن يؤمن الفرد على حياته بأكثر من وثيقة تأمين في أكثر من شركة، كما يحق له الحصول على جميع مبالغ التأمين من جميع الشركات عند تحقق الخطر لأن مجموع هذه المبالغ لن تزيد من قيمة الإنسان التي يصعب قياسها.

مبدأ الحلول في الحقوق:

يعني هذا المبدأ أن يحل المؤمن محل المستأمن في مباشرة كافة الحقوق قبل الغير المتسبب في الحادث وذلك بعد سداد التعويض المستحق، وكل ما يحصل عليه المؤمن من الغير يكون من حقه في حدود ما سدد، ويساعد هذا المبدأ على تعزيز مبدأ التعويض حتى لا يحصل المستأمن على أكثر من تعويض فيستفيد من وراء التأمين.

الفرع الثالث: أنواع التأمين

لا يوجد تقسيم نموذجي للتأمين يحيط بالتأمين من كافة جوانبه، فمن الناحية العملية توجد عدة تقسيمات تناولت التأمين، منها تقسيم التأمين من حيث العموم والخصوص إلى تأمين اجتماعي وتأمين تجاري، ومن حيث الأخطار المؤمن ضدها قُسم إلى تأمين بحري وبري وجوي، ومن حيث مدى الحرية في إبرام العقد إلى تأمين إلزامي وتأمين اختياري، وغيرها من التقسيمات المختلفة¹.

وفيما يلي ارتأينا أن نلقي الضوء على تقسيم التأمين تبعاً للجهة التي تمارسه حتى تكون الصورة أكثر شمولاً ووضوحاً في نفس الوقت.

أولاً: التأمين التعاوني

يمارس هذا النوع من التأمين هيئات غير هادفة للربح، تسعى إلى تقديم الخدمات التأمينية إلى أعضائها بأحسن صورة وبأقل التكاليف الممكنة، والمشاركون في هذه الهيئات يتقاسمون الأرباح أو الخسائر حسب

¹ - أحمد أبو السعود، مرجع سابق، ص 39.

نسبة اشتراك كل عضو، وكمثال عن هذه الهيئات في الجزائر: التعاونية الوطنية لعمال التربية والثقافة MUNATEC.

ثانياً: التأمين التجاري

يهدف التأمين التجاري إلى تحقيق الربح؛ حيث يتم حساب القسط ليغطي الخطر المؤمن ضده كما يغطي المصاريف الإدارية مع الأخذ بعين الاعتبار هامش الربح والذي تهدف إلى تحقيقه شركات التأمين التجاري¹، ويضم التأمين التجاري قسمين هما:

1- تأمينات الأضرار:

ويقصد بذلك التأمين الذي يكون فيه الخطر المؤمن ضده يتعلق بمال المؤمن له، وبدوره ينقسم إلى نوعين²:

التأمين على الأشياء: ويكون الهدف منه تأمين المؤمن له من الأضرار التي تصيبه بطريقة مباشرة مثل السرقة والحريق والتلف وغيرها من الأضرار التي تلحق بأموال وممتلكات المؤمن له.

التأمين على المسؤولية: والهدف منه تأمين المؤمن له من رجوع الغير عليه بالمسؤولية، وبالتالي الضرر هنا يصيب ماله بطريقة غير مباشرة وهو ضرر ينجم عن تحقق المسؤولية، وغالباً ما يكون مصدر هذا الضرر المسؤولية التقصيرية كما هو الحال في المسؤولية عن حوادث السيارات؛ حيث يؤمن المؤمن له على ماله من رجوع المضرور أو الضحية عليه بالتعويض، سواء كان الضرر قد أصاب الغير في ماله أو جسده.

2- تأمينات الأشخاص:

يتضمن التأمين على الأشخاص أنواع وصور مختلفة يكون الضمان فيها متعلق بشخص المؤمن له خلافاً لتأمينات الأضرار، على سبيل المثال التأمين على الحياة، التأمين ضد المرض والتأمين ضد الحوادث الجسدية³.

ثالثاً: التأمين الاجتماعي (الحكومي)

وهو تأمين إجباري تقوم به الحكومة لمنفعة أفراد المجتمع، وقد ظهر من أجل تحقيق أهداف اجتماعية بحتة، وهو بعيد كل البعد عن أي هدف ربحي، ويغطي هذا التأمين غالباً: المرض، الشيخوخة، تعويضات البطالة، التقاعد...إلخ.

¹ - إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه، مبادئ التأمين التجاري والاجتماعي، دار النهضة العربية، بيروت، 1988، ص56.

² - جديدي معراج، مدخل لدراسة قانون التأمين الجزائري، ص 112، 113.

³ - المرجع السابق، ص 90، 91.

رابعاً: التأمين في النظام الإسلامي

أجمع جمهور العلماء والفقهاء في العالم الإسلامي على أن التأمين التعاوني لا ضرر في العمل به، ولم تظهر شركات التأمين الإسلامية إلا بعد صدور هذه الفتاوى التي اعتبرت التأمين التعاوني بديلاً عن التأمين التجاري المفتى بتحريمه.

ومن خصائص التأمين التعاوني أنه يقوم على أساس التكافل بين المشتركين وليس على أساس ضمان الشركة للتعويض عن الضرر الذي يصيب المشترك؛ حيث أن عقد التأمين التعاوني من عقود التبرع التي تهدف إلى التعاون من أجل تفتيت الأخطار والاشتراك في تحمل المسؤولية عند تحقق الأخطار المؤمن ضدها، فالتأمين التعاوني لا يهدف إلى الربح من أموال الغير كما هو الحال في التأمين التجاري، ولكن الهدف منه هو توزيع الأرباح بين المؤمن لهم والتعاون فيما بينهم على تحمل الضرر.

المطلب الثاني: عموميات حول شركات التأمين

إن نشأة شركات التأمين كهيئات معتمدة تأخر حتى أواخر القرن السابع عشر؛ حيث كانت الخسائر الكبيرة التي تسببت فيها الكوارث الجسيمة دافعاً أساسياً لإنشاء هيئات معتمدة تمارس النشاط التأميني بشتى مجالاته.

الفرع الأول: مفاهيم عامة حول شركات التأمين

أولاً: تعريف شركات التأمين

يعرّف Christian Sainrapt شركة التأمين على أنها: "هيئة مرخصة من طرف السلطات العمومية والتي تتحصل على الاعتماد الإجباري من أجل ممارسة عمليات تأمينية محددة تتضمنها القائمة الملحقه بهذا الاعتماد بحيث أن معظم الهيئات التأمينية هي شركات تجارية، وأغلبيتها هي شركات مساهمة مغلقة"¹.
وتعتبر شركات التأمين: "نوع من المؤسسات المالية التي تمارس دوراً مزدوجاً، فهي مؤسسة للتأمين تقدم الخدمة المالية لمن يطالبها، كما أنها مؤسسة مالية تحصل على الأموال من المستأمنين لتعيد استثمارها"².
ويعرفها الكثير من الكتاب على أنها شركات تقدم خدمات تأمينية، وذلك بتجميع عدد كبير من الأفراد الذين يحتمل أن يتعرضوا لخطر معين اعتماداً على التقديرات الدقيقة لقيم التعويضات المرتقب دفعها

¹ - Christian Sainrapt, dictionnaire générale de l'assurance, éd ARCATURE, 1996, p1287.

² - سليمان الجيوسي ومحمد الطائي، تسويق الخدمات المالية، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات، القاهرة، 2010، ص 72.

للمستأمنين أو للمستفيدين، وتمارس في نفس الوقت نشاطات مالية باستثمار الأموال المحصل عليها من المستأمنين لتغطية التزاماتها المستقبلية.

ثانياً: خصوصيات شركات التأمين

تفرد شركات التأمين بجملة من الخصائص التي تميزها عن غيرها من المؤسسات الاقتصادية، وتمثل في¹:

مبدأ انعكاس دورة الإنتاج:

والمقصود من ذلك أن دفع أقساط التأمين يحصل فور إبرام العقد، وتحديدًا يكون بناءً على احتمالات وتقديرات إحصائية، بينما يتم تقديم الخدمة لاحقاً عند تحقق الخطر المؤمن ضده، وبالتالي لا يمكن لشركة التأمين معرفة مداخيلها إلا في المستقبل، بمعنى أن قيمة العائد لا يمكن تحديدها إلا بصفة استدلالية بناءً على خبرة الشركة لأن مبلغ التأمين متعلق بتحقيق الخسائر. هذه الوضعية جعلت المشرع يتدخل بسن مجموعة من القوانين الصارمة فيما يخص تسيير الأموال، تسوية الالتزامات وملاءة الشركة.

مبدأ استمرارية النشاط:

وفق هذا المبدأ، شركة التأمين ملزمة بإعداد وتقديم قوائمها المالية في إطار التابع العادي للنشاط، فإذا تعرضت الشركة لظروف غير عادية تخضع لإجراءات التصفية وبالتالي لا بد من استمرارها في الاستغلال لاستكمال إجراءات التصفية للتعهدات الخاصة بعقود التأمين.

مبدأ ثبات الطرق المحاسبية:

يجب على شركات التأمين - حسب هذا المبدأ - تطبيق نفس طرق وأساليب التقييم في جميع الدورات المحاسبية لإجراء مقارنة متجانسة للحسابات السنوية، وتظهر أهمية هذا المبدأ عند قيام الشركة بتحليل القوائم المالية لأنشطتها في عدة دورات حيث يسهل عملية المقارنة بين الأنشطة.

مبدأ الحيطة والحذر:

حسب هذا المبدأ فإنه لا بد أن تؤخذ حالة عدم التأكد التي قد تؤدي إلى تضخيم المصاريف وتقليل النواتج بعين الاعتبار عند حساب النتيجة، وبتطبيق هذا المبدأ لا تؤخذ النواتج إلا عند تحصيلها الفعلي أما المصاريف فتؤخذ في الحسبان مباشرة عندما تصبح محتملة الوقوع.

¹ - Khalid El Kammouri, l'expert comptable face aux particularités de l'analyse financière des compagnies d'assurance, mémoire pour l'obtention du diplôme nationale d'expert comptable, ISCAE, Maroc, session Mai 2006, p 25-29.

ثالثاً: وظائف شركات التأمين

لشركات التأمين مجموعة من الوظائف المتكاملة التي تسعى من خلالها إلى تحقيق أهدافها، وتمثل تلك الوظائف في¹:

وظيفة التسعير:

من خلال هذه الوظيفة يتم تحديد القسط الواجب دفعه من قبل المؤمن له مقابل التأمين ضدّ خطر معين؛ حيث يتم وضع سعر معين لكل نوع من أنواع التأمينات المختلفة يتناسب مع درجة احتمال تحقق الخطر ومع مبلغ التأمين كما ويتناسب مع الظروف المحيطة بالشئ أو الخطر المؤمن ضده.

وظيفة الاكتتاب:

بموجب هذه الوظيفة يتم اختيار وتبويب طالبي التأمين وفق السياسة التي تنتهجها شركة التأمين بما يحقق أهدافها وغاياتها ثم قبول إصدار وثائق التأمين، وعادة ما تقوم الشركات بإصدار دليل تبين فيه أنواع التأمينات التي تقبل الاكتتاب فيها.

وظيفة الإنتاج:

يقصد بالإنتاج في مجال التأمين المبيعات والنشاطات التسويقية التي تقوم بها شركات التأمين، وعملية البيع هذه تتمثل في إصدار عقود التأمين، و كثيراً ما يطلق على وكلاء التأمين اسم "المنتجين"، وفي الهيكل التنظيمي لشركة التأمين يطلق على القسم المسؤول عن هذه الوظيفة بقسم أو دائرة الإنتاج.

وظيفة تسوية المطالبات:

حيث تتعلق هذه الوظيفة بدفع مبلغ التأمين أو دفع التعويضات المستحقة للمؤمن له عند تحقق الخطر المؤمن ضده، وفي شركات التأمين هناك جهة أو دائرة متخصصة بدراسة المطالبات المقدمة، وتحديد مدى التعويض المستحق من خلال تسوية الخسائر وذلك بعد التحقق من صحة المطالبة المقدّمة.

وظيفة الاستثمار:

نظراً إلى أن أقساط التأمين يتم تجميعها في بداية العملية التأمينية، وبالتالي ينتج عن ذلك أنه سيتوافر لدى شركات التأمين مبالغ ضخمة يمكن استثمارها.

وتختلف السياسات الاستثمارية المتبعة من طرف شركات التأمين حسب اختلاف أنواع وأوجه النشاطات التأمينية الممارسة¹؛ حيث تكون سياسات الاستثمار في شركات التأمين عن الحياة طويلة

¹ - أسامة عزمي سلام وشقيري نوري موسى، مرجع سابق، ص 157 - 164.

الأجل، بينما في شركات التأمين على الممتلكات والمسؤوليات يوجه الجانب الأكبر من حصيلة الأقساط إلى استثمارات قصيرة الأجل.

الفرع الثاني: تقنيات تقسيم الأخطار في شركات التأمين

تلجأ شركات التأمين من أجل ضمان توزيع أفضل للخطر إلى تقنيتين هما إعادة التأمين والتأمين المشترك، وكل تقنية هي عبارة عن وسيلة تساعد شركة التأمين على تفادي الخسائر المالية الضخمة التي من المحتمل أن تنتج عن تحقق خطر ما.

أولاً: إعادة التأمين

إن فكرة إعادة التأمين تأثرت بنفس فكرة التأمين وقد خضعت لنفس الاختبارات والمراحل، وبقيت لفترة طويلة تمارس بصورة مبسطة لا تخضع لقواعد وأسس فنية.

نشأة إعادة التأمين:

أخذت فكرة إعادة التأمين تتبلور منذ القرن التاسع عشر في إنجلترا والتي تعتبر عريقة في هذا المجال، بعد ذلك بدأت تتسع لتشمل بلدان مختلفة نتيجة زيادة الطلب عليها. وكان تطور نظام الاتفاقيات السبب المباشر في ظهور شركات متخصصة في إعادة التأمين professional Ré-Insurance وذلك قبل منتصف القرن التاسع عشر، والتي جاءت لتمكين أسواق التأمين من قبول الأخطار الكبيرة، وقد تم إنشاء عام 1846م أول شركة لإعادة التأمين هي شركة كولونيا الألمانية لإعادة التأمين Köln Ré-Insurance، وفي عام 1863م أنشئت الشركة السويسرية لإعادة التأمين Swiss Ré-Insurance، وفي عام 1883م أنشئت شركة ميونيخ لإعادة التأمين Munich Ré-Insurance، وفي عام 1907م تم إنشاء الشركة البريطانية Merchantile and General، وانتشرت بعد ذلك شركات إعادة التأمين في معظم الدول الصناعية².

تعريف إعادة التأمين:

تُعرف عملية إعادة التأمين بأنها: "عملية داخلية بين هيئتين من هيئات التأمين تقوم الهيئة الأولى بالتنازل عن كل أو جزء من الخطر الذي سبق أن قبلته إلى الهيئة الثانية التي تتعهد بتحمل كل أو جزء من التعويض الناشئ عن تحقق هذا الخطر وذلك في مقابل مبلغ معين تدفعه الهيئة الأولى إلى الهيئة الثانية يعرف بقسط إعادة التأمين وتعرف الهيئة الأولى وهي التي أبرمت عقد التأمين الأصلي مع المؤمن له بالهيئة المعيدة للتأمين أو الهيئة المسندة أو هيئة التأمين الأصلية أو هيئة التأمين المباشر، ويطلق على الهيئة الثانية التي تصدر عقد

¹ - أحمد صلاح عطية، محاسبة شركات التأمين، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003، ص 18 - 20.

² - محمد رفيق المصري، التأمين وإدارة الخطر، دار زهران، الأردن، 2009، ص 303، 304.

إعادة التأمين الهيئة المتنازل لها أو الهيئة القابلة أو هيئة إعادة التأمين أو هيئة إعادة التأمين، وفي منطقتنا العربية جرت العادة على أن يطلق على أن يطلق على هذه الهيئات الأخيرة لفظ معيد التأمين أو معيدي التأمين فحسب. وقد تكون الهيئة المتنازل لها متخصصة فقط في عمليات إعادة التأمين، وقد تكون أساساً هيئة للتأمين المباشر ويتم قبولها لعمليات إعادة التأمين على أساس تبادل العمليات مع هيئات التأمين المباشر الأخرى. وإذا ما قامت هيئة إعادة التأمين بإعادة جزء أو كل العملية التي سبق أن قبلت إعادة تأمينها من الشركة المباشرة فإننا نكون بصدد عملية جديدة يطلق عليها إعادة إعادة التأمين¹.

وظائف إعادة التأمين:

- ❖ تلعب إعادة التأمين دوراً هاماً على مستوى شركات التأمين وعلى مستوى الاقتصاد الوطني؛ حيث:
- ❖ تمكن هذه العملية شركات إعادة التأمين من تحقيق التوازن في المحفظة المالية، ورفع مستوى طاقتها المالية وذلك بتجزئة الأخطار المركزة وبالتالي تصبح قابلة للتأمين، مما يساعد على توفير الحماية التأمينية في إطار تضامني وطني أو دولي؛
- ❖ تلجأ الشركة لهذه الوسيلة لمواجهة الكوارث ذات الطابع المتكرر والتي يمكن أن تعرضها للاختلال المالي؛
- ❖ تشجع هيئات التأمين على زيادة الطاقة الاستيعابية وذلك بقبول الاكتتاب في عمليات كثيرة؛
- ❖ تؤدي إعادة التأمين إلى توفير نوع من الرقابة على كل من معدلات الخسارة ومعدلات المصروفات، وذلك بما تبذله شركات إعادة التأمين الكبرى من جهد لتطوير هذه الصناعة، بجانب تزويدها لشركات التأمين المباشرة بالخبرة الفنية والإدارية اللازمة.

خصوصيات إعادة التأمين:

- ❖ تتميز إعادة التأمين بمجموعة من الخصوصيات نورد أهمها في ما يلي :
- ❖ **كيفية إعادة التأمين:** في معظم الأحيان تكون عقود إعادة التأمين لمدة سنة ابتداءً من 1 جانفي وتحدد كل سنة خلال فترة التجديد والتي يكون فيها معيدي التأمين والسماسة في أوج نشاطهم وخلال هذه الفترة تقوم شركات إعادة التأمين والسماسة بإعلان عن مناقصات إعادة التأمين بعقود وشروط أولية مكتوبة في مذكرات تغطية، يعرض فيها معيدي التأمين الأسعار والحصصة التي يراد بها المشاركة، وبعدها تختار شركة التأمين معدل قسط، وتوزع الحصص لمعيدي التأمين وهذا بإرسال مذكرة تغطية نهائية لكل واحد

¹ - أحمد وحدي زريق وفؤاد إبراهيم الجوهري، إعادة التأمين، شركة مطابع الدار البيضاء، 2001/2000، ص 9، 10.

منهم، ثم يتم إرسال الوثيقة التعاقدية التي تحوي الشروط والقواعد بدقة والتي ستمضى من طرف كل معيد تأمين.

❖ **تنقيط إعادة التأمين:** يمكن للأخطار أن تتطور بشكل جد بطيء وفي أكثر من عشرية واحدة (مثل المسؤولية المدنية)، فمن المهم للمتنازل معرفة أن معيد التأمين يتمتع بقدرة على مواجهة الأخطار للسنوات العديدة القادمة، وبدلاً من قيام المتنازل بالبحث بنفسه في ميزانيات معيدي التأمين والتقارير الأخرى المالية، يعتمد معظم المتنازليين على التنقيط rating المقدم من طرف وكالات مختصة في ذلك ومحيدة والتي تتأكد من تحاليلها باستمرار. أكبر وكالة تنقيط في السوق الدولي وتحظى بحضور كبير هي standard & poor's بالإضافة إليها هناك Am best و Fitch، وكلما كان تنقيط شركة إعادة التأمين مرتفع، كان حضورها مع الشركات المتنازلة أكبر وزادت قدرتها على الاكتتاب.

أشكال إعادة التأمين من الناحية القانونية ومن الناحية التقنية:

من الناحية القانونية يتم تقسيم إعادة التأمين تبعاً لإجراءات وظروف استخدامها، ومن الناحية التقنية يتم الاعتماد على طرق حساب الأقساط، وفيما يلي سنتناول كل من التقسيمين القانوني والتقني.

1- **التقسيم القانوني لإعادة التأمين:** ويكون تبعاً للعلاقة التي تربط الطرفين المتمثلان في الشركة المتنازلة والشركة المتنازلة لها:

- أ- **إعادة التأمين الاختيارية:** في بداية ممارسة إعادة التأمين كانت الطريقة الوحيدة التي كان تُمارس بها هي طريقة إعادة التأمين الاختيارية¹، وتتمثل إجراءاتها في²:
 - يلخص المؤمن المباشر بيانات العملية المراد إعادة تأمينها على إشعار خاص عليه اسمه وعنوانه، وبيانات عن: الخطر، مبلغ التأمين، قيمة القسط، طريقة السداد وقيمة الجزء المحتفظ به... وغيرها؛
 - تقوم شركة إعادة التأمين بدراسة الإشعار وعلى أساس ذلك تقبل العملية أو ترفضها، وفي حالة الموافقة توقع على الإشعار وتحدد مقدار الجزء المقبول؛
 - يلي ذلك إرسال طلب التأمين بشرط أن تتوافق بياناته مع بيانات الإشعار؛

¹ - بماء بيج شكري، إعادة التأمين بين النظرية والتطبيق، دار الثقافة للنشر والتوزيع، ط1، الأردن، 2008، ص 55.

² - حربي محمد عريقات وسعيد جمعة عقل، التأمين وإدارة الخطر النظرية والتطبيق، دار وائل للنشر والتوزيع، ط1، الأردن، 2008، ص 195.

- بعد وصول الطلب تردّ شركة إعادة التأمين بإصدار مذكرة تغطية الخطر، وتُعدّ هذه الأخيرة الموافقة الرسمية على قبول العملية، وعند انتهاء مدّة العقد والرغبة في التجديد، ترسل شركة إعادة التأمين إشعاراً خاصاً بالموافقة على الاستمرار أو إلغاء العقد خلال المدّة المتفق عليها.
- ب- **إعادة التأمين الإجبارية:** حيث تكون إعادة التأمين بمقتضى اتفاقية منعقدة مسبقاً بين الطرفين، أي أنّ الاتفاقية متضمّنة للنسب والأجزاء المتفق والموافق على إعادة تأمينها.
- ج- **إعادة التأمين الاختيارية الإجبارية:**

وتتضمن الحالات التالية:

- اتفاقية إعادة التأمين مع إلزامية القبول: حيث يتفق المؤمن المباشر مع إحدى هيئات إعادة التأمين على أن يتنازل لها بحريّة عن جزء من المخاطر، وتكون شركة إعادة التأمين ملزمة بقبول العرض؛
- اتفاقية إعادة التأمين مع إلزامية التنازل: وفقها يلتزم المؤمن المباشر بصفة إجبارية بالتنازل لشركة إعادة التأمين عن جميع وثائق التأمين المكتتب فيها ولمعيد التأمين الحرية الكاملة في قبول أو رفض العرض.

2- التقسيم التقني لإعادة التأمين:

- أ- **إعادة التأمين النسبي:** حيث تُوزّع الأقساط بين المؤمن المباشر ومعيد التأمين بنسبة ثابتة، وكذلك الأمر بالنسبة لتوزيع التعويضات، وتُصنّف إلى:
 - إعادة التأمين بالحصص: بموجبها يضمن معيد التأمين النسبة ذاتها لجميع الأخطار المكتتب فيها، كأن يقبل 40% والنسبة المتبقية 60% يضمنها المؤمن المباشر.
 - إعادة التأمين بفائض الحد: حيث يقوم المؤمن المباشر بوضع حدّ يمكن من خلاله تعيين الجزء الذي يحتفظ به وكذا الجزء الذي يعيد تأمينه من كلّ عملية، كأن يحتفظ بالعقود ذات المبالغ المتدنية ويعيد تأمين العقود ذات المبالغ الكبيرة.
- ب- **إعادة التأمين غير النسبي:** حيث لا يوجد التناسب بين قسط إعادة التأمين وحجم الكوارث التي يتحملها معيد التأمين ولا يمكن حساب ما يلتزم به المؤمن ومعيد التأمين إلا بعد حدوث الكوارث، وتُصنّف إلى:
 - إعادة التأمين بفائض الكارثة: يقوم فيها المؤمن المباشر بتعيين مبلغ كحد أقصى يتوافق مع ما يمكن أن يتحمّله من أعباء يسمّى نسبة التحمّل، ويقوم معيد التأمين بتعويض ما يفوق هذا الحد؛

- إعادة التأمين بفائض الخسارة: يلتزم معيد التأمين بتغطية الفائض من الكوارث لعملية تأمين محدّدة مقارنة بمبلغ أو نسبة محدّدة من قبل المؤمن المباشرة، والذي يمثّل نسبة مئوية؛ أي إعادة تأمين أيّ زيادة عن تلك النسبة من مجموع الأقساط التي يتحمّلها المؤمن في فرع معيّن من فروع التأمين¹.

ثانياً: التأمين المشترك

وهو تلك العملية التي يتم بواسطتها قبول تأمين خطر ما عن طريق مجموعة من شركات التأمين لكن بعقد واحد؛ حيث تقوم كل شركة تأمين بتحمّل جزء من الخطر وفق ما تمّ الاتفاق عليه. ويستخدم التأمين المشترك في حالة الأخطار الكبيرة التي يستحيل أن تتحملها شركة تأمين واحدة لأن هذا النوع من الأخطار إذا تحقق فإنه يهدد التوازن المالي للشركة².

فالتأمين المشترك تقنية تقوم على تقسيم الخطر إلى أجزاء بين مجموعة من المؤمنين، وكل مؤمن يكون مسؤولاً عن الجزء الذي يؤمنه ولا يمكن إجباره إلّا بنصيبه من التعويض. وفق هذه التقنية، يكون للمؤمن له عدّة مؤمنين بدلاً من مؤمن واحد، ومن أجل تسهيل العلاقة بين المؤمنين والمؤمن له، يتم تكليف واحد من المؤمنين بتسيير العقد ويطلق عليه اسم " ممثل الضامنين ".

تستخدم هذه التقنية بكثرة في تأمينات الأضرار كتأمين المؤسسات ضد المخاطر الصناعية، وتأمينات النقل البحري والجوي، وكذلك مخاطر العقارات³.

المطلب الثالث: مستجدات الصناعة التأمينية

من خلال المبحث الموالي سوف نتطرق إلى أهم مستجدات الصناعة التأمينية والمنتجات التأمينية الجديدة التي برزت في مجال التأمين، وذلك من خلال المطالب التالية:

الفرع الأول: صيرفة التأمين كتوجه حديث لصناعة التأمين

أدت العولمة المالية إلى تحرير الأسواق وزيادة الانفتاح وأيضاً توسع التكتلات، الأمر الذي دفع العديد من المؤسسات المالية محاولة تطوير ورفع من قدراتها التنافسية وذلك من خلال إقامة تحالفات إستراتيجية مع مؤسسات مالي أخرى. والهدف من هذه التحالفات هو التعاون من أجل التصدي للمخاطر والتهديدات وتعظيم الأرباح والمكاسب.

¹ - غريب الجمال، التأمين في الشريعة الإسلامية والقانون، دار الاتحاد العربي للطباعة، 1975، ص 153.

² - Christian Sainrapt, op.cit, p 223,224.

³ - Denis.Claire Lambert, Economie des assurance, ed, Armand Collin/Masson, 1999, p 33.

بعد التسعينات، بدأت تتلاشى الحدود بين أنشطة البنوك وشركات التأمين؛ حيث تم السماح في الكثير من التشريعات المالية للدول المتقدمة بفتح المجال للبنوك ومؤسسات مالية أخرى كصناديق الاستثمار بتقديم خدمات تأمينية وإنشاء شركات تأمين تابعة لها.

أولاً: تعريف صيرفة التأمين

يمكن تعريف صيرفة التأمين على أنها: " عملية بيع التأمين من خلال قنوات التوزيع في المصارف، وكانت نشأة هذه الخدمة في ثمانينات القرن الماضي بفرنسا¹."

تعتبر صيرفة التأمين إحدى الوسائل المستخدمة لتوسيع نطاق أعمال التأمين و زيادة حجمها وتطوير أدواتها، لذلك فإن شركات التأمين تستفيد في حال زيادة تعاونها مع القطاع المصرفي، خاصة و أن العالم يتجه بسرعة نحو إزالة الحدود بين الخدمات المالية المختلفة، كما تشكل صيرفة التأمين إحدى القنوات الرئيسية لتطوير العلاقة بين قطاع التأمين والمصارف، بشرط أن تتواجد تشريعات واضحة ومحددة تنظم العلاقة والمسؤوليات بين الطرفين.

ثانياً: أسباب ظهور صيرفة التأمين

يمكن تلخيص أهم الأسباب التي دفعت البنوك إلى الدخول في هذا المجال فيما يلي²:

- الطبيعة التكاملية للمنتجات المالية للبنك وشركة التأمين؛
 - البحث عن تخفيض التكاليف بمختلف أشكالها: تكاليف التوزيع، التكاليف التقنية،... الخ؛
 - عن طريق إدخال وتوسيع حجم المنتجات المعروضة، تستطيع البنوك والمؤسسات التأمينية مجتمعة إنتاج منتجات بسعر تنافسي مقارنة بمنتج قادم من عدة عارضين؛
 - تحقيق الميزة النسبية للبنك فيما يخص بنك المعطيات للعملاء والصورة التجارية للبنك؛
 - توجه البنوك للرفع من ولاء عملائها عن طريق تقديم خدمة كاملة لهم.
- وقد بدأت البنوك في توزيع المنتجات التأمينية القريبة من النشاط البنكي؛ حيث تم إدماج منتجات التأمين على الحياة في مجموعة البنك، كما تسعى المؤسسات البنكية إلى الاستثمار في منتجات التأمين على الأضرار.

¹ - هشام البساط، تطور العلاقة بين المصارف وشركات التأمين، اتحاد المصارف العربية، 2000، ص 369.

² - حساني حسين، التحالفات الإستراتيجية بين البنوك ومؤسسات التأمين الجزائرية: أي نموذج للشراكة؟ وما دورها في تحسين الأداء؟، الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والإنسانية، العدد الثالث، جامعة حسينية بن بو علي - الشلف، 2010، ص 7، 8.

ثالثاً: النماذج الإستراتيجية لصيرفة التأمين

البنوك بإمكانها القيام بتوزيع المنتجات التأمينية لكن لا يمكنها القيام بالعملية الإنتاجية، لذلك لا بد على البنك أن يختار إستراتيجية من بين الإستراتيجيات التالية¹:

- شراء مؤسسة تأمينية؛
- إنشاء مؤسسة تأمينية خاصة به؛
- عقد تحالف مالي مع مؤسسة تأمينية؛
- عقد اتفاقية لتوزيع المنتجات التأمينية.

رابعاً: عوامل نجاح صيرفة التأمين

إن نجاح صيرفة التأمين يرتبط بنوعين من العوامل يمكن تلخيصهما فيما يلي²:

عوامل مرتبطة ببيئة البلد: ونذكر منها:

- مثل الإطار التشريعي للبلد الذي يلعب دوراً مهماً في نجاحها؛
- المزايا الضريبية؛
- العوامل الثقافية والنفسية للعملاء.

عوامل مرتبطة بنموذج صيرفة التأمين في حد ذاته: وذلك من خلال:

- التعريف بالمنتج وطرق توزيعه؛ حيث لا بد أن يكون مُعرّف من طرف البنك الذي هو على دراية تامة باحتياجات عملائه، وأيضاً يجب أن تكون المنتجات بسيطة حتى يسهل فهمها من قبل الشبكة التي تقوم بعملية التوزيع والتي تضم عمال غير متخصصين في نشاط التأمين؛
- إن تحفيز وتكوين المسؤولين عن شبكة توزيع منتجات التأمين عامل مهم لنجاح العملية، كما أنه من المهم إدراج المختصين في التأمين في مختلف المستويات والهياكل وذلك من أجل دعم البنك.

الفرع الثاني: الأنواع الجديدة للتأمين

أولاً: التأمين الذاتي

إحدى طرق التأمين الأخرى والتي لا تقوم بها شركات التأمين المباشرة أو شركات إعادة التأمين هي عمليات التمويل الذاتي، وفي هذا النوع من التأمين نجد أن صاحب الخطر يقوم بوضع نظام خاص بممتلكاته أو مصنعه، هذا النظام يمكنه من معالجة الخطر بنفس الطريقة التي تقوم بها شركات التأمين تماماً

¹ - المرجع السابق، ص 8.

² - المرجع نفسه.

ونلاحظ أن الأخطار المناسبة لهذا النوع من التأمين هي أخطار يكون احتمال تحققها منخفض ولكن في حالة حدوث الخسارة سوف يكون له بالغ الأثر على صاحب الخطر أو الممتلكات، وعموماً تقوم بذلك الهيئات التي يكون لديها المقدرة المالية في إدارة أخطارهم والتحكم فيها عن طريق رسم سياسة لتمويل الخسائر المتوقعة وعادة يكون لديهم وحدات خطر متجانسة ويكون من السهل حساب التوزيع الاحتمالي الذي تتبعه هذه الأخطار¹.

يتم خلق مثل هذه الشركات استجابة لحاجة الصناعيين وذلك إما لتحمل الأخطار أو الأضرار التي قد لا يستطيع سوق التأمين ضمانها نظراً لمحدودية الضمانات المعروضة، وإما من أجل تحقيق وفورات في مبالغ الأقساط المدفوعة لشركات التأمين الأخرى بهدف تعظيم الربح.

إن إنشاء مثل هذه الشركات يتطلب قدرة مالية كافية، مثال ذلك: مؤسسة صناعية أو تجارية كبرى؛ حيث بإمكانها أن تمارس بشكل فردي التأمين الذاتي، كما أن لهذه الشركات تنظيمات خاصة تتميز بها عن باقي شركات التأمين الأخرى مثل الحد الأدنى لرأس المال، الاحتياطات والمؤهلات المختلفة، هامش الملاءة... الخ.

يعتبر التأمين الذاتي نوعاً من سياسات تحمل الخطر وإن كان يختلف عن مجرد التحمل في كونه يعتمد أساساً على دراسة موضوعية للخطر بالإضافة إلى أنه يدعو إلى تكوين احتياطي على أساس علمي سليم لمواجهة الخسائر المالية المتوقعة حدوثها في حالة تحقق الخطر وعدم ترك ذلك للظروف².

ثانياً: التأمين ضد الإرهاب

بعد أحداث 11 سبتمبر 2001 والخسائر المتكبدة والمقدرة بـ : 31.6 مليار دولار، أصبحت الهجمات الإرهابية تشكل تحدّ كبير لسوق التأمين العالمي؛ حيث أعادت شركات التأمين العالمية تقييم الخطر على جميع المستويات باعتباره خطراً تنجرّ عنه خسائر كارثية تشبه في اتساعها وضخامتها الخسائر الناتجة عن تحقق أخطار الزلازل والأعاصير والفيضانات، ويتم التأمين ضد الإرهاب عادة كخطر مستقل أو كخطر إضافي في وثيقة التأمين ضد الحريق. يعتبر التأمين ضد الإرهاب منتجاً صعباً على شركات التأمين نظراً لصعوبة التنبؤ بوقوع هجمات إرهابية إضافة إلى احتمال تحقق خسائر ضخمة، مما يجعل عملية تحديد مسألة صعبة.

¹ - شريف محمد العمري ومحمد محمد عطا، الأصول العلمية والعملية للخطر والتأمين، ط2، 2012، ص 104.

² - المرجع نفسه.

في نوفمبر 2002، تم إصدار برنامج قانون التأمين ضد مخاطر الإرهاب (TRIA)، وهو برنامج فدرالي مؤقت نصّ على نظام شفاف لتقاسم القطاعين العام والخاص التعويض عن خسائر الهجمات الإرهابية. وفي منتصف 2007 تم طرح فكرة تمديد آخر لـ TRIA والمعروفة رسمياً باسم TRIREA (قانون التأمين ضد أخطار الإرهاب مراجعة وتمديد)، والذي تم تمديده بعد ذلك إلى 21 ديسمبر 2014.¹

ثالثاً: التأمين ضد الأخطار النووية

تتميز الأخطار النووية بضعف احتمال حدوثها وضخامة خسائرها وبالتالي تكون التكلفة باهظة، ومن هنا كانت المشكلة بالنسبة لشركات التأمين وإعادة التأمين؛ حيث لا يوجد الكثير من المفاعلات التي تسهّل تطبيق قانون الأعداد الكبيرة، إضافة أن خبرة الخسائر السابقة لهذا النوع من الأخطار محدودة، ومن هنا كان الحل المنطقي والفعال أمام المؤمنين هو تكوين ما يسمّى بـ "المجمعات" لتغطية هذه الأخطار التي يتم استثنائها من وثائق التأمين العادية الخاصة بالملوكات والمسؤوليات، وتقوم هذه المجمعات بإصدار وثائق تأمين الأخطار النووية، وأحياناً تصدر هذه الوثائق إحدى الشركات الأعضاء في الجمعية وتسند الخطر إلى الجمعية بالكامل.²

التعريف بنظام المجمعات النووية:

المجموعة هي عبارة عن جهاز متخصص تقوم بإنشائه مجموعة من شركات التأمين بغرض الاكتتاب في عمليات تأمينية تخص الأخطار النووية، ويتم ذلك طبقاً لقواعد وأسس متفق عليها مقدماً حيث يتم توزيع الأقساط المكتتبة والتعويضات المتحققة والأرباح والخسائر بنفس النسبة المتفق عليها.³

أنواع التغطيات التأمينية التي تمنحها المجمعات:

يمكن تحديد التغطية التأمينية التي تمنحها الجمعية النووية في نوعين كما يلي:⁴

1- تأمين المسؤوليات: تتضمن وثيقة تأمين المسؤولية النووية ما يلي:

أ- تأمين المسؤوليات التقليدية: وهي توفر الحماية التأمينية للعاملين ضد الأخطار التالية:

- الإصابات البدنية؛

- الأضرار المادية؛

- الخسارة المالية.

¹ -Terrorism Risk Insurance Act (TRIA), la société de AON, disponible sur: www.aon.com. (12/5/2015)

² - حمدي الزنفلي، تأمين الأخطار النووية، مجلة الحارس، العدد 53، مصر، 1980، ص 5.

³ - همام بدر، مجموعات تأمين الأخطار النووية، مجلة الحارس، العدد 65، مصر، 1986، ص 41.

⁴ - المرجع السابق، ص 42.

ب- تأمين المسؤوليات النووية: وثيقة تأمين المسؤولية النووية تشمل تغطية:

- مصارف الإنقاذ؛

- المصاريف القضائية.

تقوم بتنظيم المسؤولية المدنية الناجمة عن استخدام الطاقة النووية ثلاث معاهدات متمثلة في: معاهدة باريس، معاهدة بروكسل ومعاهدة فينا.

2- تأمين الأضرار المادية: تتضمن وثيقة تأمين الأضرار المادية التي تصدرها الجمعية النووية

الحماية ضد جميع الأخطار منذ اللحظة التي يصل فيها الوقود النووي أو تحميله في قلب

المفاعل، وتقسم وثيقة تأمين الأضرار المالية للخطر النووي إلى ثلاثة أقسام:

أ- المنطقة الساخنة: وتشمل مبنى المفاعل والأجهزة الملحقة التابعة له مباشرة، كذلك موقع

المفاعل النووي سواء في جسم المفاعل أو مخازن الوقود؛

ب- المنطقة الدافئة: وتضم المباني والآلات المتصلة والقريبة من المبنى الرئيسي الذي يضم

جسم المفاعل؛

ت- المنطقة الباردة: وتضم الصالات الخاصة بالمولدات الكهربائية والمباني الإدارية والخدمية

وكذلك شبكات التوزيع.

العوامل المؤثرة في تسعير الخطر النووي:

عادة تتكون لجنة تضم خبراء ومختصين تتولى مهمة تحديد سعر التأمين، وفي سبيل تحقيق ذلك فهي

تأخذ بعين الاعتبار العوامل التالية¹:

- نوع المحطة النووية؛

- طبيعة الوقود النووي المستخدم؛

- نظام الوقاية والأمان وكذلك نوع وطبيعة الأجهزة الوقائية المتوفرة في المحطة النووية؛

- كفاءة المستوى الفني للقائمين على إدارة المحطة النووية؛

- الموقع الجغرافي والعوامل الجوية المؤثرة على المنطقة القريبة من المحطة النووية.

¹ - المرجع السابق، ص 43.

رابعاً: التأمين ضد العنف السياسي

أصبح عقد التأمين ضد العنف السياسي الأكثر رواجاً في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا MENA، حيث يوفر هذا العقد تغطية ضد الخسائر الناجمة عن العنف السياسي، ويسمى بـ: "عقد بيزلي" (BEAZLEY) نسبة إلى الشركة التي أصدرته لأول مرة وهي شركة (BEAZLEY) وهي واحدة من بين الشركات التي تعمل في سوق اللويدز (Lloyd's)، ويتكون عقد بيزلي من قسمين¹:

- **القسم الأول:** يغطي الأضرار والخسائر المادية الناجمة عن أي نوع من أنواع العنف الآتية: الإرهاب، التخريب، الاضطرابات المدنية والشغب، الانتفاضة، الثورة، التمرد، الانقلاب على النظام، أو السلطة العسكرية.

- **القسم الثاني:** يغطي الربح الفائت الناجم عن التوقف عن العمل.

إلا أن عقد بيزلي يتضمن مجموعة من الاستثناءات من بينها: عمليات النهب LOOTING التي ترافق أعمال العنف، الأضرار الناجمة عن الحروب النووية التي شهدتها العالم مرة واحدة في جزيرتي هيروشيما وناكازاكي اليابانيتين في عام 1944م، الأضرار الناجمة عن الحروب الجرثومية BIOLOGICAL التي استعملت مرة واحدة خلال الحرب العراقية الإيرانية سنة 1988م إضافة إلى الأضرار الناجمة عن الحروب الكيميائية CHEMICAL والتي استعملت لأول مرة في سوريا. ويبقى الاستثناء المتعلق بعمليات النهب يتسبب بإشكالات لشركات التأمين، وقد شهدت دول الربيع العربي لاسيما مصر عمليات نهب كبيرة للمخازن الكبرى MALLS وذلك خلال ثورة 25 جانفي وكذا ثورة 30 يونيو².

رابعاً: تأمين المسؤولية المدنية الناجمة عن الاعتداء على الملكية الفكرية للآخرين

وهو عقد تأمين جديد في سوق التأمين العالمي، والملكية الفكرية هي العلاقات التجارية والاختراعات المسجلة والتي تحمل براءات أو شهادات تسجيل رسمية. هذا العقد يوفر الحماية للمؤسسة التي تتعرض لملاحقة قانونية من مالك علامة تجارية أو اختراع مسجل بسبب قيامها باستنساخ العلامة أو الاختراع كلياً أو جزئياً دون حصولها على ترخيص من صاحب العلامة أو الاختراع، وبالتالي يغطي هذا العقد التعويضات المالية الواجب دفعها من قبل المؤسسة المتهمة بالاستنساخ، و تتناسب تلك التعويضات مع حجم الضرر الذي لحق بصاحب العلامة. وقد بدأت أسواق التأمين في العالم تشهد إقبالاً على هذا العقد، وبعض الوسطاء يصنّفون هذا النوع من المسؤولية ضمن العقد الشامل للمسؤوليات المدنية.

¹ - جوزف زخور، التأمين ضد العنف السياسي، مجلة البيان الاقتصادية، العدد 502، شركة البيان للطباعة والنشر والتوزيع، لبنان، سبتمبر 2013، ص 54.

² - المرجع نفسه.

خامساً: التأمين ضد الأخطار الإلكترونية

وفقاً لتقرير نشرته مجموعة اللويدز البريطانية حول الأخطار الأكثر أهمية للعام 2013 كما هو موضح في الملحق رقم (1)، نجد أن الأخطار الإلكترونية كانت في المقدمة، فالاهتمام بهذا النوع من المخاطر يزداد يوماً بعد يوم.

وقد ورد في تقرير أصدرته Willis الأمريكية في شهر ماي من سنة 2013 بأن أكبر 500 شركة مساهمة أمريكية أقرت بأنها سوف تتعرض لأضرار جسيمة في حال ما إذا تعرضت لهجوم إلكتروني (مع العلم أن 6 % فقط من هذه الشركات قامت بعملية التأمين ضد هذا النوع من المخاطر)، وقد حددت تلك الشركات الأخطار الأكثر شدة كما يلي: فقد معلومات سرية وهامة (65 %)، التأثير على سمعة الشركة في السوق (50 %)، خسارة مباشرة ناتجة عن هجمة فايروس (48 %)¹.

ولإضافة لما سبق، فقد أصدرت "مارش" الرائدة في مجال إدارة المخاطر تقريراً بعنوان: " الأخطار الإلكترونية تتجاوز خرق الخصوصية وكشف للمعلومات"؛ حيث تضمن التقرير ما يلي²:

- الأخطار الإلكترونية قد لا تقتصر على سرقة البيانات بل قد تتجاوزها إلى إيقاف الإنتاج في المنشأة بشكل تام؛
- مدراء الأخطار يجب أن لا يعتبروا أن سرقة البيانات أو خرق الخصوصية هي الخطر الوحيد الذي قد ينشأ عن الأخطار الإلكترونية؛
- فشل البرمجيات الناتج عن هجمات إلكترونية قد يؤثر على سلسلة الإنتاج وتؤدي إلى توقف العمل ويقود إلى خسارة كبيرة في الدخل وزيادة في المصاريف التشغيلية وتؤثر تأثيراً بالغاً على سمعة الشركة؛
- المؤسسات التي تفترض عدم احتمال الفشل في تقنياتها المستخدمة هي تعرض نفسها لدرجة خطر كبير؛
- أصبحت عقود التأمين ضد الأخطار التقنية حالياً تقدم تغطية واسعة تشمل "فشل التكنولوجيا" وانقطاع التيار وغيرها؛
- شراء التأمين ضد الأخطار الإلكترونية يجب أن يكون جزء واحد فقط من برنامج إدارة الأخطار الفعالة التي تشمل أيضاً إجراءات لمنع وتخفيف هذه الأخطار.

¹ - أحمد الحري، الأخطار الإلكترونية - خطر يزداد أهمية -، مقالة متوفرة على الرابط: http://www.insurance4arab.com/2013/10/blog-post_27.html.

² - المرجع نفسه.

إن الأخطار الإلكترونية لا تقل خطورة عن أخطار تضع لها الشركات حساب كبير كخطر الحريق وخطر الإرهاب والإضراب، واحتمال حدوثها في تزايد مستمر؛ حيث تكررت مؤخراً الهجمات الإلكترونية التي تعرّضت لها بعض المواقع، ومن بين تلك الهجمات: تعرّض المواقع الإلكترونية القطرية التي تنتهي بلاحقة qa لهجوم من قبل ما يسمى بـ " الجيس السوري الإلكتروني " وأدى ذلك لانقطاع الخدمات إلى المستخدمين لفترة قبل أن يتم إتخاذ إجراءات من قبل فريق متخصص، وكذلك تعرّض موقع " وكالة الأمن القومي الأمريكي " للتوقف الكامل بعد هجوم شنته عليه جهات غير معلومة بعد تسرب وثيقة تثبت تورط الوكالة في التنصت على رؤوساء دول حول العالم، ومن تلك الهجمات الإلكترونية أيضاً تعرّض البرنامج النووي الإيراني قبل أعوام لزرع فايروس معقد تم تسميته " ستاكسنت " اكتشف في عام 2010 أدى إلى توقف عمل البرنامج، وبعدها في شهر أوت من عام 2012 تبعها هجمة على أجهزة شركة " ارامكو " السعودية والتي أدت لتوقف العمل في بعض منشآتها، والأخبار المتسربة تقول بأن الشركة اضطرت لاستبدال أكثر من 30.000 جهاز حاسوب تأثر بالهجمة. وبالتالي لم تعد أضرار الهجمات مقتصرة على سرقة بيانات أو توقف موقع إلكتروني لساعات بل أصبحت تتجاوزها لوقف الإنتاج والتأثير على المركز المالي للمنشأة وسمعتها و ربما اقتصاد بلد بأكمله، لذا فإن التفكير في شراء تأمين ضد هذا النوع من المخاطر أصبح ضرورة ملحة لكل منشأة¹.

الفرع السابع: التأمين المصغر (تأمين الفقراء)

إن أخطار مثل المرض والوفاة والحوادث والكوارث الطبيعية من الممكن أن تتسبب بوضعية مالية صعبة للعائلات منخفضة الدخل، وبالتالي تصبح في حالة الفقر المدقع، وبما أن هذه الفئة من المجتمع لا يمكنها الحصول على منتجات التأمين التقليدي سوف تضطر إلى استخدام استراتيجيات بديلة لإدارة المخاطر التي تتعرض لها، لكن هذه الإستراتيجيات غالباً ما تكون غير ملائمة وغير كافية ومن الممكن أن تزيد من معاناة تلك العائلات.

التأمين المصغر هو تكييف خدمات التأمين لشريحة من المجتمع لا يمكنها الحصول على خدمات التأمين التقليدي، وبعبارة أخرى، تكون موجهة للسكان ذوي الدخل المنخفض سواء كانوا من المناطق الريفية أو الحضرية أو من الضواحي.

¹ - المرجع نفسه.

ويمكن تعريف التأمين المصغر على أنه: " آلية لحماية الفقراء ضد مخاطر محتملة مثل الحوادث والمرض وموت أحد أفراد الأسرة والكوارث الطبيعية، وغيرها في مقابل أقساط تأمينية تتناسب مع احتياجاتهم ودخولهم ومستوى المخاطر، وتستهدف هذه الآلية في المقام الأول العمال ذوي الدخل المنخفض في الدول النامية خاصة العمالة الموجودة في القطاع غير الرسمي والمحرومون من خدمات التأمين التجاري والاجتماعي الرسمي"¹.

ومن خلال المباحث والفصول اللاحقة سوف نتناول هذا المنتج الجديد والموجه لأسواق الفقراء بشكل أكثر تفصيلاً.

¹ -Joziane Lise Mabopda Foka, la micro assurance outil de lutte contre la pauvreté : quelle performance sociale ?, mémoire présenté comme exigence partielle du MBA recherche-gestion internationale, université de QUEBEC à MONTREAL, 2010, p28.

المبحث الثاني: مفاهيم أساسية لنظام التأمين المصغر

تواجه العائلات ذات الدخل المنخفض العديد من الأخطار مثل: المرض، الوفاة، الحوادث والكوارث الطبيعية... إلخ، والتي من الممكن أن تتسبب بوضعية مالية خطيرة لتلك العائلات وبالتالي تصبح في حالة الفقر المدقع، وللخروج من هذه الوضعية تضطر الأسر إلى استخدام إستراتيجيات لإدارة الأخطار التي تتعرض لها، كأن يتم تخفيض النفقات عن طريق انقطاع الأطفال عن الدراسة، أو اللجوء إلى قروض الطوارئ التي تكون نسب الفائدة فيها جد مرتفعة، هذه الإستراتيجيات غالباً ما تكون غير ملائمة وغير كافية ومن الممكن أن تزيد من معاناة تلك العائلات. يعتبر أشد الناس فقراً في العالم الأكثر حاجة إلى الأمن الذي يوفره التأمين، لكن هذه الفئة لا يمكنها الاستفادة من منتجات التأمين التقليدي، لذلك تم استحداث نظام تأمين جديد يلبي احتياجات هذه الفئة من السكان وهو نظام التأمين المصغر، ومن أجل الإلمام بجوانب هذا المبحث سنتطرق للمطالب التالية.

المطلب الأول: ماهية نظام التأمين المصغر

الفرع الأول: التعريف والنشأة

على الرغم من التطور السريع والهائل الذي شهده قطاع التأمين على المستوى العالمي، تبقى في العديد من دول العالم شرائح من المجتمع خارج غطاء التأمين؛ الأمر الذي أدى إلى بروز نظام التأمين المصغر الذي يستجيب لمتطلبات شريحة واسعة محرومة من الاستفادة من نظام التأمين التقليدي.

تعرف الجمعية الدولية لمشرفي التأمين IAIS* التأمين المصغر على أنه: "حماية ذوي الدخل المنخفض ضد أخطار محددة مقابل سداد أقساط منتظمة تتناسب مع احتمال وتكلفة تلك الأخطار"¹.

ويمكن أيضاً تعريف التأمين المصغر على أنه: "آلية لحماية الفقراء ضد مخاطر محتملة مثل الحوادث والمرض وموت أحد أفراد الأسرة والكوارث الطبيعية، وغيرها في مقابل أقساط تأمينية تتناسب مع احتياجاتهم ومداخيلهم ومستوى الخطر، وتستهدف هذه الآلية في المقام الأول العمال ذوي الدخل المنخفض في الدول النامية خاصة العمالة الموجودة في القطاع غير الرسمي والمحرومون من خدمات التأمين التجاري والاجتماعي الرسمي"².

* The International Association of Insurance Supervisors.

¹ - microinsurance center, Insurance in developing countries: exploring opportunities in microinsurance, , 2009, p6.

²-Joziane Lise Mabopda Foka, la micro assurance outil de lutte contre la pauvreté : quelle performance sociale ?, mémoire présenté comme exigence partielle du MBA recherche-gestion internationale, université de QUEBEC à MONTREAL, 2010, p28.

إن شركات التأمين التجاري ترى في التأمين المصغر وسيلة للوصول إلى أسواق كبرى تعاني من تدني الخدمة، بينما تركز المؤسسات التنموية مثل البنك الدولي والأمم المتحدة على قدرات التأمين المصغر في التخفيف من الفقر¹، وللتأمين المصغر وجهان؛ الوجه الأول يركز من خلاله على توفير الحماية الاجتماعية للفئات الفقيرة في ظل غياب البرامج الحكومية المناسبة، بينما الوجه الآخر يركز من خلاله على توفير خدمة مالية حيوية لذوي الدخل المنخفض من خلال تطوير نموذج تجاري مناسب يسمح للفقراء بأن يكونوا قسم مربح (أو مستدام) من السوق، بالنسبة لشركات التأمين التجاري².

يهدف التأمين المصغر في جوهره إلى تحقيق نفس الغرض الذي يهدف إلى تحقيقه التأمين التقليدي، وهو نقل الأخطار التي يتعرض لها الأفراد والمؤسسات إلى شركات التأمين التي توفر لهم الأمان والطمأنينة في حال تحقق الخطر، والجدول الموالي يظهر أهم الفروق بين التأمين المصغر والتأمين التقليدي:

¹ - microinsurance center, op.cit, p6.

² -Craig Churchill, qu'est-ce que l'assurance pour les pauvres ?, ouvrage : protéger les plus démunis (guide de la micro-assurance) - sous la direction de Craig Churchill, traduit et reproduit avec l'autorisation du Bureau International de Travail, édition Française :Fondation Minich Ré, Allemagne, 2009, p 16.

الجدول (1-1): أهم الفروق بين التأمين التقليدي والتأمين المصغر

نوع التأمين معايير الفرقة	التأمين التقليدي	التأمين المصغر
وثيقة التأمين	أكثر تعقيداً مع العديد من الاستثناءات	بسيطة وسهلة الفهم مع القليل من الاستثناءات
دفع الأقساط	منتظم	غير منتظم، يراعي ظروف العملاء نظراً لعدم انتظام مداخيلهم
قنوات التوزيع	الوكلاء والوسطاء مُكلفون بالبيع فقط	قنوات التوزيع قد تُكلف بالتسيير وجمع الأقساط وكذلك تسديد مبالغ الكوارث المتحققة
العملاء	- لديهم ثقافة تأمين متوسطة أو مرتفعة؛ - أقل تعرضاً للمخاطر.	- ضعف أو انعدام ثقافة التأمين؛ - أكثر تعرضاً للمخاطر.
معالجة المطالبات	عمليات معقدة ومستندات تحقق مكثفة	إجراءات بسيطة وسريعة

Source :

- Josiane Lise Mabopda Foka, la micro assurance outil de lutte contre la pauvreté : quelle performance sociale ?, mémoire présenté comme exigence partielle du MBA recherche-gestion internationale, université du QUEBEC à Montréal, 2010, p32.

- microinsurance center, Insurance in developing countries : exploring opportunities in microinsurance, p7,8.

التأمين المصغر إذن هو تكييف خدمات التأمين لشريحة من المجتمع لا يمكنها الحصول على خدمات التأمين التقليدي، بعبارة أخرى، يكون موجه ومصمم خصيصاً للسكان ذوي الدخل المنخفض، وهو أداة تسمح بتخفيض معاناة العائلات مقابل دفع أقساط تتناسب مع مداخيلهم ومستوى تعرضهم للأخطار، والمقصود بمصطلح " نظام التأمين المصغر" هو المؤسسة التي توفر منتجات التأمين المصغر للأفراد، مثال ذلك شركة تأمين تجاري أو تعاونية، و قد يكون النظام عبارة عن مجموعة من المؤسسات التي تشترك من أجل تقديم المنتجات، ومثال ذلك التعاون بين شركة تأمين ومؤسسة تمويل مصغر؛ حيث يكون دور شركة التأمين هو تحديد الأقساط والإشراف على التعويضات بينما يقتصر دور مؤسسة التمويل المصغر على عملية توزيع المنتجات.

وتجدر الإشارة إلى أن مصطلح التأمين المصغر لا يُقصد به صغر حجم المؤسسة المسؤولة عن تقديم المنتجات؛ فالإضافة إلى شركات التأمين الصغيرة تنشط أيضاً في مجال التأمين المصغر شركات كبرى وعملقة مثل: شركة أليانز

Allianz التي تهتم كثيراً بهذا القطاع، إضافة إلى المجموعة الأمريكية الدولية AIG، وشركة ميونيخ ري Munich Re، وأيضاً Delta life التي مقرها بنغلاديش.

الأشكال الأولى للتأمين المصغر ظهرت في منتصف الثمانينات، وقد كانت أبرز المبادرات في بنغلاديش حيث تم إنشاء شركة Delta life عام 1986 التي بدأت في مشاريع التأمين المصغر على الحياة، وفي سنة 1988 أطلقت أول منتج تأمين مصغر مُوجه للفقراء في الأرياف¹، أما مصطلح "التأمين المصغر" فقد ظهر لأول مرة سنة 1999 في عمل يهدف إلى توسيع نطاق التأمين الصحي ليشمل المستبعدين². يلخص الجدول الموالي أهم التواريخ المتعلقة بالمبادرات الأولى للتأمين المصغر:

الجدول (1-2): تواريخ مهمة

1978	إنشاء منتدى النساء العاملات (WWF).
1986	إنشاء دلتا لايف Delte life في بنغلاديش.
1987	مبادرة بامكو Bamako في التأمين المصغر الصحي وقد تحمّلت كل من المنظمات غير الحكومية ONG والمنظمات المحلية تمويل العلاج وذلك بمساعدة الجهات المانحة.
1988	شركة Delte life تطلق أول منتج تأمين مصغر (le Grameen Bima) للسكان الفقراء في الأرياف الذين لديهم القدرة على توليد مداخيل من تجارة صغيرة أو من حرفة. وكذلك منتج (le Gono Bima) تم إطلاقه سنة 1993 وكان موجه لسكان الأرياف.
2005	محفظة Delte life تتضمن أكثر من مليون عقد تأمين.

Source : Anne-Lise Caillat, la micro-assurance : un business à risques pour les assureurs?, mémoire présenté en vue d'obtenir le diplôme de l'Enass, Institut du Cnam, Paris, 2007, p 14.

¹ - Anne-Lise Caillat, la micro-assurance : un business à risques pour les assureurs?, mémoire présenté en vue d'obtenir le diplôme de l'Enass, Institut du Cnam, Paris, 2007, p 14.

² - Auguste MPACKO PRISO, la micro-assurance, WIK'IA n°3, institut des actuaires, Mars 2017, p1. Disponible sur: https://www.institutdesactuaires.com/global/gene/link.php?doc_id=9563&fg=1. (11/08/2018).

كمجال مميز في العمل التنموي، يعتبر التأمين المصغر ظاهرة جديدة نسبياً، على الرغم من أنه يمكن تتبع تاريخه منذ أكثر من قرن¹. ففي بدايات 1900، كان التأمين الصناعي الذي يباع على أبواب المصانع في المدن الأمريكية، تمهيداً للتأمين المصغر التجاري اليوم. لقد ساهم الانتقال من تحصيل الأقساط عند أبواب المصانع إلى وجود وثائق تأمين جماعية، في تخفيض التكاليف وتحسين مردودية التغطية التأمينية. ولغرض الوصول إلى العمال الصناعيين، أصبح أصحاب العمل شركاء رئيسيين في تجميع مبالغ أقساط التأمين لصالح مؤسسة التأمين، وكذلك تقديم التغطية التأمينية كمزايا للموظفين. ولقد برز نموذج مماثل عندما بدأت مؤسسات التمويل المصغر بتحديد الاحتياجات التأمينية لعملائها ذوي الدخل المنخفض، واتجهت نحو مؤسسات التأمين من أجل القيام بدور وسيط، وبالتالي سمحت لعملائها بالحصول على منتجات التأمين، ووجدت شركات التأمين في ذلك فرصة للانتقال لسوق جديد. وهكذا، يعتبر نموذج "الشريك/وكيل" (والذي يعتبر نموذج شائع جداً من نماذج التأمين المصغر وستتطرق له لاحقاً) امتداداً لمنطقي لنموذج تجاري استعمل من طرف مؤسسات التأمين في القرن الماضي².

الفرع الثاني: الفئة المستهدفة بالتأمين المصغر (سوق التأمين المصغر):

التأمين المصغر يوفر الحماية لذوي الدخل المنخفض ضد الأخطار والحوادث غير المتوقعة، ويقوم بتغطية الفئات التي لا يشملها نظام التأمين التقليدي، والتي تكون معرضة لأخطار مثل الوفاة، المرض، الحوادث، خسارة الممتلكات والكوارث الطبيعية، وعادة هذه الشريحة من المجتمع يعمل أفرادها ضمن القطاع غير الرسمي أو في الأرياف، وقد ساهمت أزمة الأجور بشكل كبير في خلق هذه الفئة من السكان³.

الأشخاص المستهدفون بالتأمين المصغر لديهم بعض المميزات والخصائص المشتركة:

أ- الأشخاص ذوو الدخل المنخفض، لكن لديهم القابلية للتأمين؛

ب- الضعف وعدم القدرة على مواجهة الأخطار المحتملة؛

ج- يعملون ضمن الاقتصاد غير الرسمي؛

¹ - Jim Roth, Michael J. McCord, and dominic Liber, the landscape of microinsurance in the world's 100 poorest countries, the microinsurance center, 2007, p2.

² - Michael J. McCord, le modèle partenaire/agent : défis et opportunités, ouvrage : protéger les plus démunis (guide de la micro-assurance), op.cit, p408.

³ - Fatou Quinet DIENG, La micro-assurance en marche : enjeux, mise en œuvre, innovations et perspectives , thèse professionnelle présentée en vue d'obtenir le MBA Manager d'entreprise spécialisation Assurance, Institut international du Management - Ecole nationale d'assurances, 2009, p16.

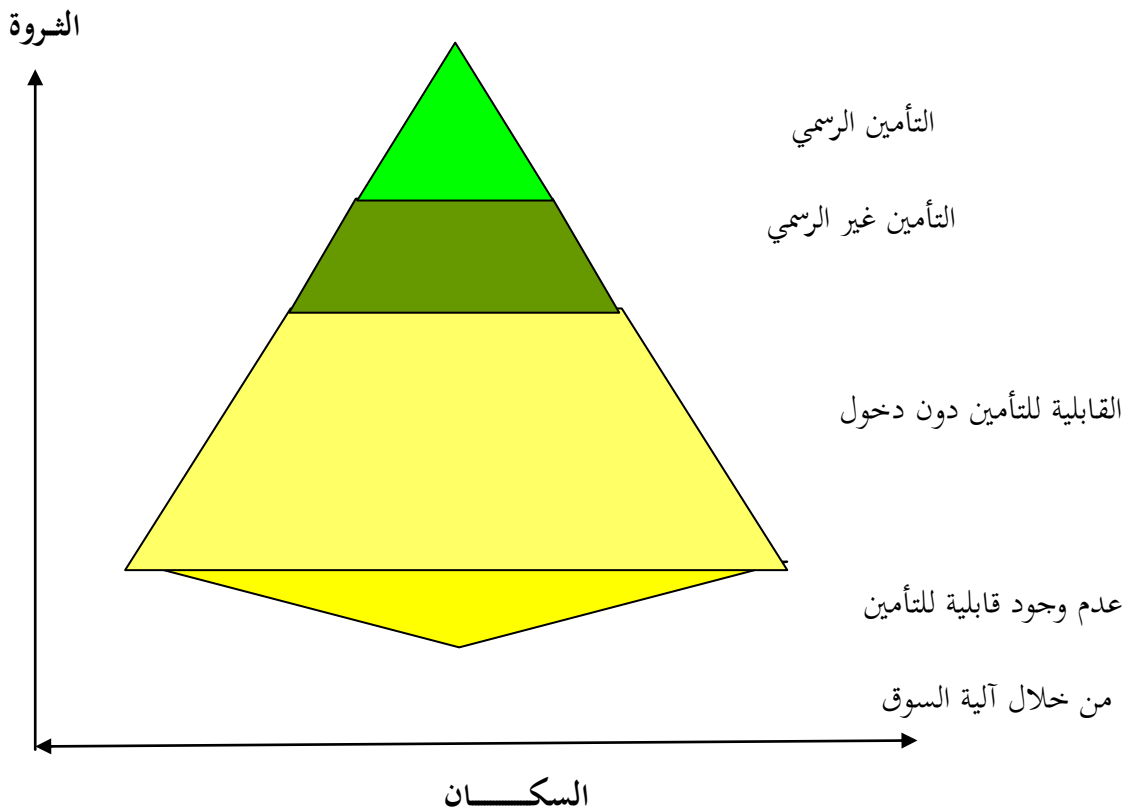
د- المداخل غير منتظمة؛

هـ- عمومًا، يستخدمون التأمين غير الرسمي الذي يضم شبكات اجتماعية، وثقتهم في شركات التأمين تكون محدودة؛

و- فئة من السكان مستثناة من نظام التأمين التجاري والتأمين الاجتماعي.

وتجدر الإشارة إلى أنه لا بد من الأخذ بعين الاعتبار هذه الخصائص من أجل تصميم منتجات مناسبة، كما أنه من الضروري إجراء استهداف واقعي وعملي (un ciblage pragmatique) من أجل الحفاظ على استمرارية النظام وربحية المنتجات، بحيث تكون الفئة المستهدفة لديها مدخول واحتياج حقيقي للتأمين بالإضافة إلى تواجدها في منطقة جغرافية من الممكن الوصول إليها، لأن المناطق النائية تتطلب تكلفة تسيير أعلى¹.

الشكل (1-1): هرم الفقر يوضح الفئة المستهدفة بالتأمين المصغر



Source: Fatou Quinet DIENG, La micro-assurance en marche : enjeux, mise en œuvre, innovations et perspectives , thèse professionnelle présentée en vue d'obtenir le MBA Manager d'entreprise spécialisation Assurance, Institut international du Management - Ecole nationale d'assurances, 2009, p17.

¹ Fatou Quinet DIENG, op.cit, p17.

خارج نظام التأمين التقليدي، الشخص الذي يثبت أن لديه القدرة على الدفع، كما يظهر الحاجة إلى التغطية، يمكن اعتباره عميل مرتقب لسوق التأمين المصغر، والمؤمن بإمكانه إجراء تحليل للخطر¹.

الفرع الثالث: مبادئ التأمين المصغر

إن توفير التأمين لذوي الدخل المنخفض في الدول النامية يتطلب من شركات التأمين استخدام استراتيجيات جديدة بالإضافة إلى "نموذج أعمال" يسمح بتخفيض التكاليف، كما أن إعداد منتجات جديدة، ووضع إجراءات بسيطة ومفهومة وكذلك العمل على الاحتفاظ بالعملاء تمثل أيضا عوامل ضرورية لتطوير نشاط التأمين المصغر²، لكن المبادئ الأساسية التي يجب على شركات التأمين المصغر إتباعها بشأن تأمين الأخطار هي نفسها مبادئ التأمين التقليدي وهي:

✓ لا يمكن التأمين إلا على الأخطار المستقبلية والعشوائية، فالخطر يجب أن يكون احتمالي؛ بمعنى أن لا يكون وقوعه أمراً مستحيلاً وأن لا يكون وقوعه أمراً مؤكداً، وبالرغم من أن الوفاة ليست أمراً احتمالياً لأنها مؤكدة الوقوع، إلا أن تاريخ الوفاة ليس مؤكداً، وبالتالي التأمين يكون مرتبط بتاريخ الوفاة وليس بظاهرة الوفاة³؛

✓ يجب توافر عدد كبير جداً من الوحدات المعرضة للخطر، وذلك حتى يتم تطبيق قانون الأعداد الكبيرة الذي ينص على أنه: "كلما زاد عدد الوحدات المعرضة للخطر كلما اقتربت النتائج الفعلية من النتائج المتوقعة"، بالإضافة إلى إمكانية توزيع تكلفة الخسائر المحققة على عدد كبير من المكتسبين⁴؛

✓ الخسارة يجب أن تكون نتيجة حادث غير متعمد؛ بحيث تكون مستقلة إرادة المؤمن له، فإذا تعمد المؤمن له إحداث الخسارة، فإنه لا يجب تعويضه عنها؛

✓ إمكانية قياس وتحديد الخسارة، والغرض من ذلك ليس فقط إمكانية تحديد مدى التزام شركات التأمين بخصوص المطالبة بالتعويض عند تحقق الخطر، ولكن أيضاً إمكانية تحديد مقدار القسط الواجب دفعه من قبل طالب التأمين عند إصدار العقد⁵؛

¹ - Idem.

² - Faten Najar, La micro assurance : croissance économique et développement social, memoire de stage de fin d'études pour l'obtention du mastère professionnel, Ecole Supérieure de Commerce de Tunis, 2007/2008, p 23.

³ - يوسف حجيم الطائي وآخرون، مرجع سابق، ص 22، 23.

⁴ - عيد أحمد أبو بكر ووليد إسماعيل السيفو، مرجع سابق، ص 85.

⁵ - المرجع السابق، ص 86.

- ✓ الخسارة يجب أن لا تكون مركزة بحيث تصيب نسبة كبيرة من الوحدات المعرضة للخطر في نفس الوقت، مما يؤدي إلى عجز هيئة التأمين عن الوفاء بالتزاماتها وبالتالي تعرضها للإفلاس؛
- ✓ إمكانية حساب فرصة الخسارة؛ حيث يجب أن تكون شركات التأمين قادرة على حساب كل من متوسط تكرار الخطر ومتوسط شدة الخسارة التي يمكن أن تتحقق في حالة حدوث الخطر، وذلك حتى يتم حساب القسط¹؛
- ✓ يجب أن يكون القسط اقتصادياً؛ حيث لا يكون مبالغاً فيه وبالتالي لا يمكن للمؤمن له تحمله، ولا يكون مقداره ضئيل جداً فلا تستطيع شركة التأمين دفع التعويض وتغطية المصاريف الإدارية؛
- ✓ يجب أن يكون محل الخطر مشروعاً؛ حيث لا يكون مخالفاً للنظام العام والقوانين التي تحظر ممارسة عمل معين والآداب العامة²؛
- ✓ الإطار القانوني والتنظيمي لا بد وأن يسمح بتقديم منتج التأمين³؛
- ✓ يجب على المؤمن أن يكون قادراً على تحليل وتقليل الأخطار الرئيسية التي يتحملها: مخاطر الاحتيال، المخاطر الأخلاقية و مخاطر الاختيار المضاد⁴.

الفرع الرابع: خصائص التأمين المصغر

أصبح مصطلح التأمين المصغر مؤخراً أكثر شعبية، وتتميز خدمات التأمين المصغر بمجموعة من الخصائص وهي موضحة في ما يلي⁵:

¹ - عيد أحمد أبو بكر ووليد إسماعيل السيفو، مرجع السابق، ص 87.

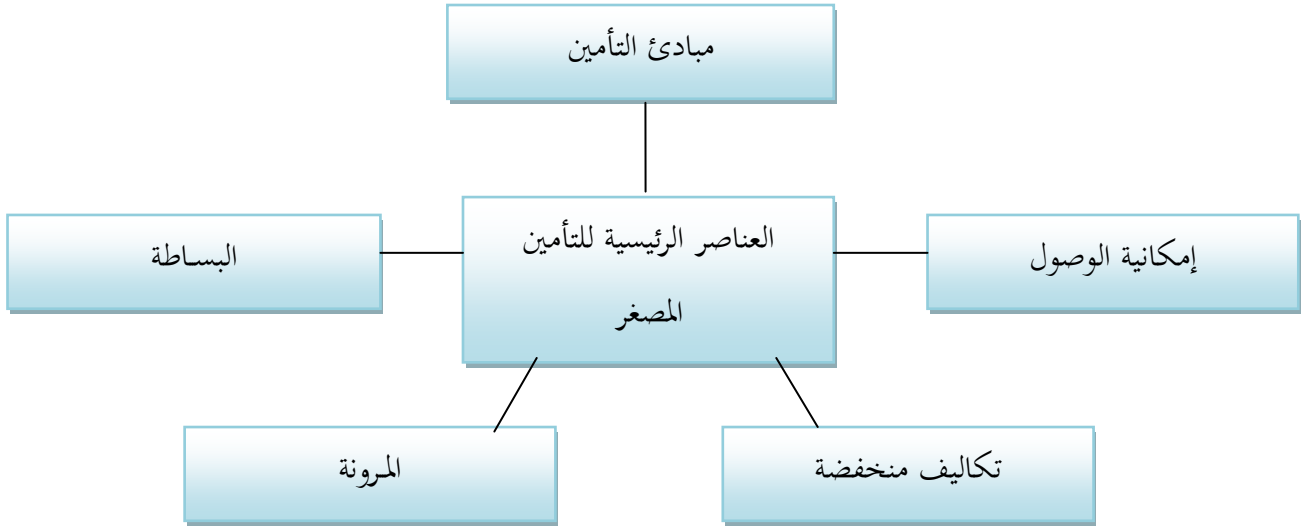
² - جديدي معراج، مدخل لدراسة قانون التأمين الجزائري، مرجع سابق، ص 46.

³ - Faten Najar, op.cit, 24.

⁴ - Ibid.

⁵ - Suisse Ré, Microassurance: couverture de risques pour 4 milliards de personnes, la série sigma, N°6/2010., 2010, p2.

الشكل (1-2): الخصائص الرئيسية للتأمين المصغر



Sources: Suisse Ré, Microassurance: couverture de risques pour 4 milliards de personnes, la série sigma, N°6/2010, p2.

أولاً: مبادئ التأمين

يقوم نظام التأمين المصغر على نفس مبادئ التأمين ويتضمن دفع الأقساط من قبل حاملي وثائق التأمين، مقابل وعد بالتعويض من قبل المؤمن في حالة تحقق حادث مغطى بوثيقة التأمين؛

ثانياً: إمكانية الوصول

التأمين المصغر يصل إلى شريحة السكان ذوي الدخل المنخفض وغير المستقر، والذين لا يمكنهم الحصول على تأمين تقليدي، وبالتالي يعمل التأمين المصغر على توسيع نطاق التأمين ليشمل فئة معزولة من المجتمع تكون في أمس الحاجة للضمان الذي يوفره التأمين؛

ثالثاً: تكاليف منخفضة

في التأمين المصغر، تكون مبالغ الأقساط وحجم التغطية محدودة ومنخفضة، وذلك من أجل إبقاء المنتجات بأسعار معقولة وفي متناول الشريحة المستهدفة. إن الدعم الممنوح من قبل الحكومات ووكالات التنمية يسمح بضمان أن تبقى الأسعار معقولة؛

رابعاً: المرونة

نظراً لأن فئة محدودي الدخل غير متجانسة، منتجات التأمين المصغر لا بد أن تكون مكيفة من أجل الاستجابة بفعالية لمتطلبات واحتياجات تلك الفئة، على سبيل المثال، تسديد الأقساط يكون مكيف تبعاً للمداخيل غير المنتظمة لتلك الشريحة من السكان؛

خامساً: البساطة

ينبغي أن يكون للتأمين المصغر بنية بسيطة في ما يتعلق بتصميم المنتجات، شروط الاكتتاب، تسديد الأقساط وتسيير التصريجات بالحوادث، هذا يأخذ بعين الاعتبار نقص المعطيات الاكتوارية في العديد من الحالات، ويساعد على جعل المنتجات سهلة الفهم وأكثر قبولاً.

الفرع الخامس: أهمية التأمين المصغر

يسعى نظام التأمين المصغر منذ نشأته إلى تلبية احتياجات الفقراء التأمينية من أجل تحسين مستوى معيشتهم من خلال تغطية الأخطار التي يواجهونها باستمرار، وبالتالي فهو يلعب دوراً هاماً على الصعيدين الاقتصادي والاجتماعي، دون أن ننسى الجانب التجاري أيضاً؛ حيث أدركت شركات التأمين لاحقاً أن الاستثمار في أسواق ذوي الدخل المنخفض يولد أرباحاً، ومن خلال النقاط التالية نستكشف أكثر دور وأهمية التأمين المصغر من الناحية الاقتصادية والاجتماعية ومن الناحية التجارية¹:

أولاً: على الصعيد الاقتصادي والاجتماعي

✓ دور التأمين المصغر كبديل قابل للتطبيق من أجل إدارة مخاطر الأسر ذات الدخل المنخفض: حيث تعاني هذه الأسر من عدم كفاية الدعم المقدم من قبل مخططات الضمان الاجتماعي، فبالرغم من أن الحكومات ووكالات التنمية مطالبة بضرورة المشاركة في إطلاق مخططات الحماية الاجتماعية بهدف تحسين المستوى المعيشي للأفراد ذوي الدخل المنخفض، إلا أن الواقع يعكس عدم استفادة عدد كبير من الأفراد من هذا النوع من الحماية، وحتى وإن وجدت فهي غير كافية بالنسبة لهم، أما بالنسبة للتأمين التجاري، فهو لا يستجيب لاحتياجاتهم بسبب تكاليفه المرتفعة، هنا يبرز دور التأمين المصغر كبديل قابل للتطبيق من خلال إمكانية تغطية المخاطر المرتبطة بالصحة ومختلف الأحداث التي تتخلل حياة الفرد من كوارث طبيعية وأضرار اقتصادية بأسعار معقولة متناسبة مع إمكاناتهم المحدودة.

¹ - Suisse Ré, op.cit, p 6-8.

وقد كان للتمويل المصغر أهمية كبرى في نمو صناعة التأمين المصغر؛ فزيادة الطلب على القروض المصغرة يزداد الطلب على منتج التأمين على الحياة من أجل ضمان تسديد القرض في حال وفاة المقترض، وبالتالي ساهم هذا التطور في زيادة التحسيس والتوعية بأهمية التأمين؛

✓ **مساهمة التأمين المصغر في التنمية الاجتماعية والاقتصادية:** يكمن الهدف الرئيسي للتأمين المصغر في توفير منتجات تأمينية لذوي الدخل المنخفض بغرض تخفيض ضعفهم وهشاشتهم، وبالتالي دعم النمو الاقتصادي للأسواق الناشئة على الصعيد الكلي والتقليل من آثار الأزمات، بالإضافة إلى حماية التدفقات النقدية لتلك الأسر الأمر الذي يجنبها الوقوع مرة أخرى في الفقر المدقع، وهكذا يصبح بإمكان الأفراد التركيز على تحسين مستوى معيشتهم من خلال تعليم الأطفال، الحفاظ على الصحة، و أيضاً إمكانية إنشاء مؤسساتهم الخاصة وبالتالي تحسين شكل ونمط الحياة في المناطق الريفية؛

✓ **توسيع فرص الحصول على الخدمات المالية يساهم في خلق الفرص الاقتصادية التي تعزز النمو الشامل:** إن توفير الخدمات المالية لجميع شرائح المجتمع يعتبر أمراً ضرورياً من أجل ضمان مستوى جيد من التنمية الاقتصادية، فبفضل الائتمان والادخار ومنتجات التأمين يمكن للأسر ذات الدخل المنخفض التقليل من آثار المخاطر التي تتعرض لها، مما يسمح لهم بإنشاء شركات وتوسيع الفرص لتوليد المداخيل، وبالتالي فالخدمات المالية تساهم في خلق فرص اقتصادية تسمح للأفراد المستفيدين منها بتسيير أصولهم المالية بغرض توليد مداخيل؛

✓ **يمكن للحكومات عن طريق الشراكة مع القطاع الخاص أن توجه بفعالية الدعم الاجتماعي عن طريق برامج التأمين المصغر:** بالنسبة للأفراد الذين يعانون من الفقر المدقع، والذين لا يخدمهم التأمين المصغر التجاري، بإمكانهم الاستفادة من برامج التأمين المصغر عن طريق بناء شراكة بين القطاع العام والقطاع الخاص (PPP)*، وفي إطار هذه الشراكة تقوم شركات التأمين بإدارة منتجات التأمين المصغر على أن يلتزم القطاع العام بالتمويل الكامل أو تقديم إعانات، وهذا النوع من الآليات يلعب دوراً هاماً كبديل فعال لخطط الضمان الاجتماعي، خاصة في الأسواق التي تكون فيها أنظمة الضمان الاجتماعي غير مكيفة بالشكل المناسب، وبالتالي توسيع نطاق الحماية الاجتماعية لشريحة

* partenariat public-privé

أكبر من السكان. البرامج المدعومة بواسطة الحكومات تشجع الاستثمار في البنية التحتية بواسطة القطاع الخاص.

✓ **التأمين المصغر يمكن أن يشجع الادخار على المدى الطويل:** تساهم الزيادة في الادخار والتدفقات الاستثمارية في النمو الاقتصادي في الأسواق الناشئة. الأسر ذات الدخل المنخفض في غياب التأمين تحتفظ عموماً باحتياطات قليلة من أجل الواجبات اليومية والأخطار غير المتوقعة، وأغلب تلك الأسر لا تقوم بالادخار على المدى الطويل، لكن توفير التأمين يضمن تغطية معظم الأخطار الكبرى وبالتالي يشجع الادخار على المدى الطويل. على مستوى الاقتصاد الكلي، التدفقات المالية التي تدخل شركات التأمين المصغر توظف عادة في قروض للدولة أو سندات مؤسسات مما يساهم في تطوير البنية التحتية والأسواق المالية.

ثانياً: على الصعيد التجاري

✓ **دور التأمين المصغر في تنمية قطاع التأمين:** تقدم التأمين للشريحة ذات الدخل المنخفض لم يعد مسؤولية اجتماعية وحسب بالنسبة لشركات التأمين، بل أصبح استراتيجية نمو مستهدفة من قبل تلك الشركات من أجل ضمان النمو والاستمرارية في المستقبل في ظل تشبع أسواق الدول الصناعية، وبالتالي أصبحت الأسواق الناشئة تمثل فرصاً ضخمة بالنسبة لقطاع الخدمات المالية بما في ذلك التأمين؛

✓ **يهدف التأمين المصغر إلى دعم النمو على المدى الطويل:** وذلك عن طريق خلق علامة تجارية وتكوين محفظة زبائن غنية وأيضاً غرس ثقافة التأمين لدى الأفراد، فبذل الجهود الكافية في سبيل الحد من الفقر من شأنه أن يساهم في انتقال نسبة كبيرة من الأفراد من الفئة ذات الدخل المنخفض إلى الفئة ذات الدخل المتوسط وذلك في المستقبل القريب، مما يسمح بالانفتاح على سوق التأمين التقليدي الذي يوفر للعملاء مزايا أكبر وأوسع، وبالتالي جذب العملاء للقطاع بشكل متزايد. إذن، تركيز شركات التأمين على التأمين المصغر ليس فقط من أجل تغطية المخاطر غير المغطاة حالياً، بل تهدف أيضاً إلى إنشاء علامة تجارية قوية وتكوين محفظة زبائن واسعة من أجل تحقيق النمو على المدى الطويل؛

✓ **بذل الجهود من أجل توعية ذوي الدخل المنخفض بمزايا التأمين له إيجابيات عديدة على المدى الطويل:** إن غياب ثقافة التأمين لدى الأفراد يعدّ من بين الأسباب الرئيسية لضعف نسبة

نفاذية التأمين في الاقتصاديات الناشئة خاصة لدى شريحة ذوي الدخل المنخفض، وبالتالي يساعد التأمين المصغر على زيادة التوعية بالتأمين لدى تلك الشريحة وذلك بفضل المؤمنين والفاعلين في السوق والحكومات، الأمر الذي يدعم الطلب على منتجات التأمين على المدى الطويل مما يؤدي إلى رفع معدل النفاذية الذي يعكس مدى مساهمة قطاع التأمين في الاقتصاد.

المطلب الثاني: مستويات نظام التأمين المصغر والأطراف الرئيسية المتدخلة في سلسلة القيمة

الفرع الأول: مستويات نظام التأمين المصغر

إن تطوير التأمين المصغر يشمل تطوير واستحداث خدمات تأمينية جديدة ومؤسسات جديدة، ونظام التأمين المصغر يستوجب تدخّل العديد من المؤسسات في مستويات مختلفة حيث لا بد من وجود إجراءات فعالة في كل مستوى منها، والشكل الموالي يوضح ثلاثة مستويات للتأمين المصغر والمتمثلة في¹:

الشكل (1-3): مستويات نظام التأمين المصغر



Source : Jim Roth, Michael J.McCord, and dominic Liber, the landscape of microinsuranse in the world's 100 poorest countries, the microinsurance center, 2007, p 3.

¹ - Jim Roth, Michael J.McCord, and dominic Liber, op.cit, p 3,4.

أولاً: المستوى الأصغر (الجزئي)

في مركز نظام التأمين المصغر، يقع صاحب وثيقة التأمين ومؤسسات التأمين المصغر، ويمكن أن تكون المؤسسة التأمينية مؤسسة واحدة تتحمل الخطر وتقوم بتسويق وتوزيع المنتجات التأمينية وكذا إدارة مختلف السياسات، لكن في بعض الأحيان تقوم بتنفيذ هذه المهام منظمات منفصلة، بحيث تتحمل المؤسسة التأمينية الخطر وتقوم مؤسسة التمويل المصغر بتوزيع المنتجات التأمينية، بينما يوجد طرف ثالث متخصص يقوم بتولي مهمة إدارة المطالبات .

ثانياً: المستوى المتوسط

يتكون المستوى المتوسط من البنية التحتية المالية اللازمة لتسهيل سير الأنشطة التي تتم ضمن المستوى الأصغر. فمن الضروري وجود الخبراء الإكتواريين لمساعدة المؤسسات التأمينية على فهم المخاطر المتعلقة بالمنتج التأميني وتحديد الأقساط التأمينية المناسبة للأخطار التي قبلتها.

كما تتضمن البنية التحتية للمستوى المتوسط أمور أخرى مثل منشآت التدريب لمديري وموظفي مؤسسات التأمين المصغر وتوافر برمجيات software كفؤة بالإضافة إلى الصيانة التي تضمن استمرارية عمل تلك البرمجيات.

وتجدر الإشارة إلى أن أهم عنصر من عناصر المستوى المتوسط - على الرغم من عدم تواجده في أغلب الأحيان - هو توافر معلومات جيدة عن السوق، لأن هذه المعلومات هامة في التطوير المهني للمنتج وفي وضع السياسات كما أنها تساعد في تفعيل كل من المستوى الأصغر والكلبي بكفاءة .

ثالثاً: المستوى الكلبي

عند المستوى الكلبي، تحتاج الدولة إلى وضع قواعد معينة تعمل المؤسسات التأمينية في ظلها ثم الرقابة على هذه المؤسسات للتأكد من التزامها بتلك القواعد. وبالإضافة إلى التنظيم والإشراف على المؤمنين، قد تحتاج الحكومات إلى تنظيم عمل الفاعلين الرئيسيين في المستوى المتوسط مثل الإكتواريين وخبراء تسوية المطالبات، كما يمكن أن تلعب دوراً هاماً في توفير قدر أكبر من الحماية للعميل.

إن فهم الاحتياجات والاستجابة لها على كافة المستويات الثلاثة التي تم التطرق لها من شأنه أن يجعل أنشطة التأمين المصغر أكثر فعالية.

الفرع الثاني: الأطراف الرئيسية المتدخلة في سلسلة القيمة للتأمين المصغر

تشارك مجموعة متنوعة من الشركات والمنظمات في التأمين المصغر، وتتحد بأساليب متنوعة ومبتكرة من أجل تقديم المنتجات للعملاء، ويستعرض الجدول الموالي الأطراف الرئيسية المتدخلة ومختلفة أدوارها وأمثلة عنها:

الجدول (1-3): الأطراف الرئيسية في سلسلة القيمة للتأمين المصغر

الأشخاص الذين تشملهم التغطية التأمينية	حامل وثيقة التأمين	قنوات التوزيع	مؤسسات التأمين	شركات إعادة التأمين	الدور
الأفراد الذين قاموا بسداد مبلغ القسط للحصول على التغطية التأمينية والمستفيدين في حالة تأمينات الأشخاص	يشترى المنتج التأميني	- بيع المنتج التأميني - يمكن أن تساعد العملاء على تسوية المطالبات - تجميع الأقساط	- تحمل مخاطر التأمين - استلام الأقساط - تسديد المطالبات	توفير التأمين للمؤسسة التأمينية في حالة المخاطر الكبيرة	
- صاحب وثيقة التأمين وأعضاء الأسرة - أعضاء المجموعة التي لها وثيقة تأمين جماعي	- أفراد - جماعات (أعضاء الكنائس، الاتحادات التجارية والموظفون)	- مؤسسات التمويل المصغر - منظمات مجتمعية ومنظمات غير حكومية - وكلاء متخصصون - سماسرة - تجار التجزئة - مكاتب البريد - الكنائس - مقدمي خدمات الهاتف المحمول	- شركات تأمين متعددة الجنسيات - شركات تجارية محلية - شركات تأمين تعاونية - منظمات مجتمعية - منظمات غير حكومية	AXA Ré Suiss Ré Interpolis Ré	أمثلة

Source : Jim Roth, Michael J.McCord, and dominic Liber, the landscape of microinsurance in the world's 100 poorest countries, the microinsurance center, 2007, p 3.

وفيما يلي سيتم التطرق إلى دور كل طرف من أطراف السوق:

أولاً: شركات إعادة التأمين

تقوم شركات التأمين عادة بالاحتفاظ باحتياطي يسمح لها بسداد قيمة المطالبات المعتادة، ولكن هذا الاحتياطي يصبح غير كاف لسداد قيمة المطالبات إذا قام جميع أصحاب وثائق التأمين بالمطالبة بمبالغ التعويضات في آن واحد.

دور شركات إعادة التأمين هو التأمين على شركة التأمين ضد الخسائر الفادحة. يرى البعض أن إعادة التأمين لا تلعب دوراً كبيراً في صناعة التأمين المصغر بصفة عامة لأن حجم المطالبات صغير، أما بالنسبة لشركات التأمين التي تمزج بين التأمين المصغر ونشاط التأمين العادي فقط تحتاج لذلك، وكلما نمت صناعة التأمين المصغر أكثر كلما احتاجت أكثر إلى مؤسسات إعادة التأمين¹.

وتشارك العديد من شركات إعادة التأمين العالمية الرائدة في مبادرات التأمين المصغر، وتقدم في بعض الحالات الدعم من أجل تطوير المنتجات، وخاصة فيما يتعلق بالتأمين المعتمد على المؤشر، وفي حالات أخرى تعيد تأمين أنظمة التأمين المصغر فعلى سبيل المثال Mnich Ré أقامت شراكة مع شركة تأمين كولمبية Sudamericana من أجل دعم التأمين المصغر².

ثانياً: المؤسسات التأمينية

تتمثل مهمتها الرئيسية في تحمل المخاطر وسداد قيمة المطالبات التأمينية ويكون لها القرار النهائي في تحديد السعر وفي الطريقة التي تتم بها إدارة الخدمة التأمينية. قد تخضع المؤسسات التأمينية لقوانين التأمين وقد لا تخضع لها، وغالباً ما تكون برامج التأمين المصغر غير الخاضعة للقوانين صغيرة وغير رسمية، مثال ذلك برامج التأمين التي تتحمل تكاليف الجنائز والتي تقوم بها المنظمات المجتمعية الصغيرة في إفريقيا، وبعض المنظمات غير الحكومية في الهند كمنظمة Spandana التي تتحمل مخاطر التأمين على الحياة وتقوم ببيعه لمن يقترض منها (تأمين على الحياة مرتبط بالقرض). أما شركات التأمين التجاري فهي تخضع لقانون التأمينات ويمكن أن تكون محلية أو متعددة الجنسيات³.

¹- Jim Roth, Michael J.McCord, end dominic Liber, op.cit, p4,5.

²-microinsurance center,, op.cit, p13.

³-Jim Roth, Michael J.McCord, end dominic Liber, op.cit, p5.

ثالثاً: قنوات التوزيع

يمكن أن يعمل الأفراد أو الجماعات أو المؤسسات كقنوات توزيع، وأكثر قنوات التوزيع الفردية شيوعاً هي وكيل التأمينات، ولكنها ليست منتشرة بكثرة في مجال التأمين المصغر، ويرجع السبب وراء ذلك إلى أن الوكلاء عادة ما يحصلون على أتعابهم عن طريق العمولة التي يحققونها من وثيقة التأمين التي يبيعونها للعملاء، لكن في مجال التأمين المصغر ومع انخفاض قيمة الأقساط فإن هذا الأمر يبدو غير جدير باهتمامهم.

تميل قنوات التوزيع إلى أن تكون مؤسسات أكثر من كونها أفراد، لأن المؤسسات عادة ما تكون قادرة على الوصول بسرعة إلى عدد أكبر من الفقراء وبأقل التكاليف. عادة، تتمثل قنوات توزيع التأمين المصغر المؤسسية الأكثر شيوعاً في أصحاب العمل (مزارع الشاي في سيريلانكا على سبيل المثال)، تجار التجزئة (محلات الملابس في جنوب إفريقيا)، الكنائس ومكاتب البريد، ويمكن أن تكون مؤسسات التمويل المصغر والمنظمات المجتمعية والمنظمات غير الحكومية قنوات توزيع جيدة¹.

رابعاً: حامل وثيقة التأمين

يقوم صاحب وثيقة التأمين بسداد الأقساط وبالسعي من أجل الحصول على قيمة المطالبات في حال تحقق الخطر، ويمكن أن يكون صاحب وثيقة التأمين شخص أو جماعة. أما في مجال التأمين المصغر، فإن أصحاب وثائق التأمين من الأفراد أقل شيوعاً من الجماعات لأن بين وثيقة تأمين بقيمة صغيرة لجميع أعضاء المجموعة يكون أقل تكلفة من بيعها للأفراد، وأكثر الأمثلة شيوعاً للجماعات هي: النقابات التجارية والتي تقوم بشراء الخدمة التأمينية لصالح أعضائها.

خامساً: الأشخاص الذين تشملهم التغطية التأمينية

قد يكون صاحب وثيقة التأمين هو المنتفع بالتغطية التأمينية، أما في ما يتعلق بتأمينات الحياة، فإن الأشخاص الذي تشملهم التغطية التأمينية هم "المستفيدون" والذي يتم تحديددهم في وثيقة التأمين.

المطلب الثالث: مؤسسات نظام التأمين المصغر

توجد عدّة أنواع من مؤسسات التأمين المصغر، ويكمن دورها في تسهيل الوصول لذوي الدخل المنخفض، وتزويدهم بمنتجات التأمين المصغر، وتتمثل تلك المؤسسات في:

¹ -Idem.

الفرع الأول: شركات التأمين التجاري

تعرف هذه الشركات بأنها هادفة للربح وتخضع لقانون تأمينات الدولة التي تعمل فيها، وعلى الرغم من عدم وجود أي شركة تأمين تجاري تقريباً تركز على التأمين المصغر بصفة خاصة واستثنائية، إلا أن هذه الشركات تقوم بتقديم أكبر عدد من منتجات التأمين المصغر ما يُقدَّر بـ 159 منتج تأميني مختلف من إجمالي عدد 357 من منتجات التأمين المصغر، كما أن شركات التأمين التجاري لها قدرة أكبر على التوعية بالتأمين المصغر، حيث تغطي ما يقارب 38 مليون شخص¹.

تبقى شركات التأمين التجاري تستحوذ على أكبر حصة من سوق التأمين المصغر، وقد ساهمت القوانين والتحفيزات الضريبية والحكومية في نفاذ واختراق تلك الشركات إلى سوق التأمين المصغر².

وشركات التأمين التجاري قادرة على توفير العديد من خدمات التأمين المصغر المتنوعة على الرغم من أنها تتلقى أقل دعم مباشر من الجهات المانحة مقارنة بجميع مؤسسات التأمين المصغر، وتعتبر مؤسسات التأمين المصغر التجاري وافداً جديداً نسبياً لصناعة التأمين المصغر مع أجدد المنتجات التأمينية، كما أن نمو هذه المؤسسات بأساليب متعددة قد بدء للتو؛ حيث تملك هذه المؤسسات إمكانيات تمكنها من توزيع خدمات التأمين المصغر على نطاق واسع، بالرغم من ضرورة تحسين جودة منتجاتها التأمينية وكذا استجابتها لخصائص معينة تقتضيها أسواق ذوي الدخل المنخفض³.

ويكمن السبب وراء زيادة اهتمام شركات التأمين التجاري بالتأمين المصغر في ما يلي⁴:

- التأمين المصغر يمكن أن يُولد أرباحاً؛

- سوق التأمين المصغر سوق جديدة بالمقارنة مع أسواق الدخل المرتفع والتي غالباً ما تكون مشبعة؛

- يساعد التأمين المصغر على نشر الاسم التجاري للشركة في السوق؛ حيث أن معرفة العلامة التجارية مهمة ذلك أن العميل منخفض الدخل اليوم هو نفسه عميل الطبقة الوسطى غداً، وتحقق شركات التأمين أرباحاً من العملاء من الطبقة الوسطى الذين يشترون المزيد من الخدمات التأمينية بأقساط مرتفعة ولهذا فإن التعرف على

¹ - Jim Roth, Michael J. McCord, and dominic Liber, op.cit, p 20.

² - Faten Najar, op.cit, p 24,25.

³ - Jim Roth, Michael J. McCord, and dominic Liber, op.cit, p 20.

⁴ - Ibid, p 21.

العلامة التجارية للشركة من خلال التأمين المصغر هام خاصة بالنسبة للدول التي تشهد نمو متسارع للطبقة الوسطى؛

- يساعد التأمين المصغر على بناء علاقات جيدة مع الأجهزة التنظيمية والحكومة في الأسواق الجديدة.

بالنسبة للتأمين التكافلي، هناك غياب كامل تقريباً لشركات التأمين المصغر التكافلي Takaful microinsurers في جميع أنحاء العالم، باستثناء مؤسسة واحدة في سيريلانكا Sri Lanka. في أندونيسيا حالياً دخلت كل من مؤسسة التعاون الفني الألماني German Technical cooperation (GTZ) وشركة أليانس للتأمين Allianz Insurance في شراكة بين القطاع العام والخاص (PPP) Public Private Partnership من أجل تطوير صناعة التأمين المصغر التكافلي في أندونيسيا¹.

الفرع الثاني: المنظمات غير الحكومية

تحتل المنظمات غير الحكومية مكانة هامة حيث أنها منظمات لا تهدف للربح بشكل أساسي مما يجعلها على مستوى من المرونة تكسبها قدرة كبيرة على التجربة والاختبار، مثال ذلك توفير منتجات تأمينية أكثر تعقيداً مثل التأمين الصحي، وتسعى هذه المنظمات إلى التركيز الكامل على سوق ذوي الدخل المنخفض، غير أن المنظمات غير الحكومية لها بعض السلبيات من أهمها كون معظم هذه المنظمات تمارس نشاطها دون ترخيص وخارج نطاق اللوائح والقوانين والتي يجب على شركات التأمين التجاري الالتزام بها، وهناك 7 منظمات حكومية فقط أي 16% تعمل في إطار اللوائح التأمينية².

تعتبر المنظمات غير الحكومية من أكبر الجهات التي تقدم منتجات التأمين الصحي المصغر، والسبب في ذلك هو أن التأمين الصحي يعتبر أحد الخدمات التي يزيد عليها الطلب بين العملاء، والسبب الآخر هو أن تمويل التأمين الصحي يعتبر مجال مرغوب بالنسبة للجهات المانحة، ونظراً لصعوبة إدارة التأمين الصحي فهو يتطلب دعم مالي كبير.

¹ - Jim Roth, Michael J. McCord, and dominic Liber, op.cit, p 24,25.

² - Ibid, p 22.

الفرع الثالث: مؤسسات التمويل المصغر

مؤسسات التمويل المصغر في إطار تطوير نشاطها، تحاول توسيع نطاق أعمالها من خلال الدخول إلى أسواق التأمين*؛ حيث توصلت هذه المؤسسات إلى أن منح القروض للمؤسسات المصغرة غير كاف لمساعدة العائلات ذات الدخل المنخفض، وتبقى هذه المؤسسات غير قادرة على مواجهة العديد من المخاطر التي يمكن إدارتها بشكل أفضل عن طريق عملية التأمين¹.

تمثل مؤسسات التمويل المصغر شبكة توزيع هامة تعمل على تسهيل وصول التأمين للفقراء، والدافع الرئيسي وراء اهتمام هذه المؤسسات بالتأمين يكمن في تخفيض الخطر المرتبط بالقرض في حال تعرض المقرض لخطر المرض أو الوفاة، وبالتالي التأمين المصغر يوفر الحماية لمحفظة مؤسسات التمويل المصغر².

منذ التسعينات حاولت العديد من مؤسسات التمويل المصغر تطوير منتجات تأمينية تسمح بتخفيض المخاطر التي يتعرض لها عملاؤها كالتأمين الصحي، التأمين ضد خطر الوفاة، تأمين الثروة الحيوانية والمحاصيل، إضافة إلى تأمين الممتلكات وكذا التأمين الإجباري ضد مخاطر عدم سداد القرض. و تعتبر منتجات التأمين المصغر أكثر مواءمةً وتطوراً وهي مصممة على أساس إقامة شراكة بين مؤسسات التمويل المصغر والمختصين في مجال التأمين³.

الفرع الرابع: المنظمات المجتمعية ومؤسسات التأمين التبادلية

المنظمات المجتمعية هي منظمات يمتلكها ويديرها الأعضاء، ويديرها عادة متطوعون غير محترفين، ويمكن اعتبارها كنوع من المؤسسات التأمينية غير الرسمية، وهي تقتصر على مجتمع صغير إضافة إلى أنها تقدم منتجات تأمينية محدودة. توجد هذه المنظمات بكثرة في إفريقيا بحيث تلعب دور كبير في تمويل تكاليف الجنائز، وتتميز المنظمات المجتمعية بصغر الحجم إضافة إلى أنها تستخدم موظفين غير محترفين. ويوجد العديد من الأنواع من

* تقوم مؤسسة AIG وهي أكبر مؤسسة تأمينية في العالم، بتقديم مساهمات لشبكات مؤسسات التمويل المصغر لمساعدتهم في تطوير أفضل لقنوات التوزيع.

¹ - Faten Najar, op.cit, p 25.

² - Craig Churchill et James Roth, Mico Assurance: opportunités et difficultés pour les institutions de micro-finance, ouvrage : protéger les plus démunis (guide de la micro-assurance), op.cit, p 516.

³ - Faten Najar, op.cit, p 25.

المؤسسات التأمينية غير الرسمية تغطي عشرات الملايين من السكان ذوي الدخل المنخفض، وجميع هذه المؤسسات - بالإضافة إلى معظم المنظمات المجتمعية* - لا تخضع للوائح تنظيمية¹.

أما مؤسسات التأمين التعاونية يمكن تعريفها على أنها منظمات غير هادفة للربح قائمة على الأعضاء وهي تختلف عن المنظمات المجتمعية (منظمات المجتمع المحلي) من حيث أنها تملك إدارة مهنية وهي عادة منظمة عن طريق قوانين غير تأمينية. الكثير من مؤسسات التأمين التعاونية بدأت عملها كمنظمات مجتمعية غير أنها أصبحت محترفة بعد أن طورت مهارات وقدرات موظفيها غير المحترفين². والفرق الرئيسي بين مؤسسات التأمين التعاونية وشركات التأمين التجاري، هو أن مؤسسات التأمين التعاونية غالباً ما تخضع لقوانين بديلة (alternative laws) ولا تحقق أرباحاً وفي حال تحقيق فائض فإنها تقوم بتوزيعه على أعضائها، ويقوم بإدارتها مسؤولين محترفين في مجال التأمين³.

في ما يتعلق بمؤسسات التمويل المصغر والمنظمات غير الحكومية والمنظمات المجتمعية بإمكانها أن تكون مؤسسة تأمينية وقناة توزيع في نفس الوقت، أو أن تكون قناة توزيع فقط. على سبيل المثال، في الهند تقوم مؤسسة التمويل المصغر "Spandana" بتحمل المخاطر وتقديم التأمين، وبالتالي هي مثال للمؤسسة التي تعمل كمؤسسة تأمينية وقناة توزيع في نفس الوقت، بينما مؤسسة التمويل المصغر ASA فهي تعمل كقناة توزيع لصالح الشركة الهندية للتأمين على الحياة.

* وفق دراسة أجريت عام 2007 بعنوان: "the landscape of microinsurance in the world's 100 poorest countries"،
وُجد أن 18% فقط من المنظمات المجتمعية التي خضعت للدراسة تعمل في ظل اللوائح التنظيمية.

¹-Jim Roth, Michael J.McCord, and dominic Liber, op.cit, p 23,24.

²- Ibid, p 23.

³-Ibid, p 5.

المبحث الثالث: العلاقة بين التأمين المصغر والتمويل المصغر

يُمكن التمويل المصغر الفقراء من الحصول على مجموعة متنوعة من الخدمات المالية كالإقراض والادخار لتلبية احتياجاتهم المالية، ويعتبر إعلان هيئة الأمم المتحدة سنة 2005 السنة الدولية للتمويل المصغر بمثابة الاعتراف الدولي بأهمية الدور الذي يمكن أن يلعبه التمويل المصغر، سواء من حيث أهمية الخدمات المالية المتاحة للجميع، أو من حيث أهمية المشروعات الصغيرة والبالغة الصغر المحدثّة في ظل هذه البرامج ودورها في توفير فرص العمل ورفع مستويات المعيشة¹، وبالتالي سنتناول في هذا المبحث مختلف المفاهيم المتعلقة بالتمويل المصغر والعلاقة المفصلية بينه وبين التأمين المصغر، من خلال المطالب التالية:

المطلب الأول: مفهوم التمويل المصغر

الفرع الأول: نشأة التمويل المصغر

لقد ظهرت أول تجربة للتمويل المصغر في بنغلاديش من طرف محمد يونس في سنة 1976 بعد المجاعة الكبيرة التي عرفت بها البلاد في سنة 1974، وقد تحصل محمد يونس على جائزة نوبل في 2006، فتم إنشاء بنك غرامين الذي قام بتمويل الفقراء وخاصة النساء باعتبارهن مهمشات في المجتمع بالرغم من أهميتهن في تحقيق التنمية الاقتصادية، وقد بلغت نسبة النساء من مجموع التمويلات الممنوحة من طرف هذا البنك نسبة 95%. بعد ذلك شهد التمويل المصغر انتشاراً واسعاً في باقي الدول الأخرى كأمريكا اللاتينية التي أنشأت بنك القرية (village bank)، ثم ظهر في بوليفيا عن طريق بنك سول، وفي اندونيسيا من طرف بنك راكيات rakyat، وقد قامت كثير من الدول بإنشاء مؤسسات التمويل المصغر وحتى في الدول الغنية كالولايات المتحدة الأمريكية وإنجلترا، وغيرها من الدول الأخرى².

لم يكن محمد يونس - مؤسس بنك غرامين - يحلم مطلقاً بأن يصبح برنامجاً للقروض المصغرة ركيزة لـ"بنك الفقراء" العالمي، كما لم يتوقع أن يتم تبني هذه الفكرة فيما يزيد عن مئة دولة منتشرة في خمس قارات، فقد كان هدفه في البداية هو التقليل من شعوره بالذنب ومحاولته أن يكون فرداً نافعاً لفئة من الناس تتضور جوعاً، ولكن هذه التجربة لم تقف عند هذا الحد فقد تكررت في حالات كثيرة لدى كل من اقترض ونجح في مشروعه. فالسلام

¹ - أ. عمران عبد الحكيم - أ. غزي محمد العربي، برامج التمويل الأصغر ودورها في القضاء على الفقر والبطالة، ملتقى دولي حول إستراتيجية الحكومة في القضاء على البطالة وتحقيق التنمية المستدامة، المسيلة، 2011، ص1،

² - أ.د. فوزي بوسدر - أ. عبد الرحمان عبد القادر، دور صناعة التمويل الأصغر في الحد من البطالة، ملتقى دولي حول إستراتيجية الحكومة في القضاء على البطالة وتحقيق التنمية المستدامة، المسيلة، 2011، ص4.

الدائم لا يمكن تحقيقه إلا إذا تمكنت شريحة كبيرة من سكان العالم من إيجاد طريقها في الخروج من دائرة الفقر، وتعد القروض المصغرة هي إحدى الوسائل لتحقيق ذلك، كما أن اتباع منهج التنمية من أسفل يعزز من التوجه إلى تحقيق المزيد من الديمقراطية والمزيد من المراعاة لحقوق الإنسان¹.

الفرع الثاني: تعريف التمويل المصغر والجدل بين الفكر المؤسسي والفكر الاجتماعي

إن حاجة الفقراء للتمويل تدفعهم إلى الاستعانة بمجموعة من الأساليب مثل اللجوء إلى مقرضين غير رسميين أو المشاركة في جمعيات الإقراض والادخار المنتشرة في كثير من الدول، كما قد يستعينون بأساليبهم الخاصة في سدّ احتياجاتهم للنقد (التمويل الذاتي)، لكن ما يلاحظ حول هذه الأساليب التمويلية أنها تتسم بمخاطر عديدة كارتفاع تكاليف الإقراض وعدم المرونة مما يجعلها لا تتلاءم وخصوصيات الفقراء، وأما عن المصادر التمويلية الرسمية فمعظم الفقراء ومحدودي الدخل يفتقرون إلى الحصول على تلك الخدمات المالية المقدمة من طرف المؤسسات المالية الرسمية كالبنوك التجارية وغيرها من المؤسسات المالية الأخرى؛ حيث تشير بعض المصادر إلى أنه على مستوى الاقتصاديات النامية لا تقدم الأنظمة المالية الرسمية خدماتها المالية سوى لنسبة تتراوح ما بين 20 % و 30 % من السكان².

لا يوجد تعريف شامل ونهائي لمفهوم التمويل المصغر فهو يختلف من بلد لآخر، وقيل أن مفهوم التمويل المصغر يمكن فهمه ولكن لا يمكن تحديده؛ حيث كتبت مجلة "الإكونوميست The economist" عام 2005 أن: "التمويل المصغر قد يعني أي شيء يتراوح ما بين حفنة من الصدقات التي يوزعها رجل دين في قرية وما تقدمه المصارف الحكومية لعملائها"³.

وتعرّف منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية الأوربية (OCDE) التمويل المصغر على أنه: "الحصول على تمويل لإنشاء مشروعات صغيرة، يستفيد منها الأشخاص المهمشون، الذين يتطلعون إلى خلق فرص عمل خاصة بهم، في ظل غياب آفاق مهنية أخرى، وعدم قدرتهم على الوصول إلى المصادر التمويلية التقليدية"⁴.

¹ - عالية عبد الحميد عارف، إدارة القروض متناهية الصغر: الآليات والأهداف والتحديات، المجلة العربية للإدارة، مج 29، ع 1، 2009، ص 156، 157.

² - أ. عمران عبد الحكيم - أ. غزي محمد العربي، مرجع سابق، ص 2.

³ - نور الدين جواوي وعقبة عبد اللاوي، التمويل متناهي الصغر كأداة فاعلة ضمن استراتيجية القضاء على البطالة وتحقيق التنمية المستدامة - حالة الجزائر، ملتقى دولي حول إستراتيجية الحكومة في القضاء على البطالة وتحقيق التنمية المستدامة، المسيلة، 2011، ص 3.

⁴ - Pierre Verbeeren et Ira Lardinois, guide pratique sur le micro-crédit : l'expérience du prêt solidaire, publication de la fondation Roi Baudouin, Bruxelles, 2003, p11.

وقد عرّفت المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء (CGAP) التمويل المصغر على أنه: " تقديم قروض صغرى لأسر غاية في الفقر بهدف مساعدتها على البدء في أنشطة إنتاجية أو تنمية مشاريعها الصغرى، ولكن اتسعت دائرة التمويل المصغر لتشمل مزيداً من الخدمات (الادخار، التأمين، تحويل الأموال...) وذلك لحاجة الفقراء لمجموعة متنوعة من الخدمات المالية بعد أن استعصى عليهم الانتفاع من المؤسسات المالية الرسمية القائمة".

وحسب تعريف صندوق الأمم المتحدة لتنمية رأس المال (UNCDE): "التمويل المصغر هو تقديم خدمات مالية مثل الائتمان والادخار والتحويلات النقدية والتأمين للفقراء ولذوي الدخل المنخفض حيث تتسم هذه الخدمات بما يلي:

- التركيز على الفقراء أصحاب المشروعات الصغيرة؛

- إتاحة طرق بسيطة ومناسبة للحصول على قروض صغيرة لمدة قصيرة الأجل وبصفة متكررة؛

- تقديم خدمات ادخار طوعي آمنة من خلال تيسير الودائع الصغيرة وسهولة الحصول عليها وقت الحاجة¹.

وتجدر الإشارة إلى أن هناك اختلاف بين مفهومي التمويل المصغر والإقراض المصغر؛ حيث يشير الأول إلى مجموعة من العمليات المالية أكثر شمولاً من المفهوم الثاني، فالتمويل المصغر يعكس ما شهدته حقل الإقراض المصغر من تطور، ففي الماضي كان محور اهتمام المؤسسات المالية العاملة في ذلك الحقل مقصوراً على منح القروض فقط، ولكن مع مرور الوقت ونتيجة لاكتساب الخبرة أصبح واضحاً أن الفئات التي تستفيد من القروض أضحت بحاجة إلى المزيد من الخدمات لاسيما مكان آمن لحفظ مدخراتهم فيه، وبهذا نجد أن التمويل المصغر يمتد ليشمل التعامل في الدعم الفني والتأمينات والمدخرات بالإضافة إلى الإقراض².

والفرق بين أسلوب عمل بنوك الإقراض المصغر والبنوك التجارية يكمن في كون الأخيرة لا تقدم قروض دون ضمانات، الأمر الذي يعني استبعاد فئة الفقراء من المشاركة في النشاط الاقتصادي لعم امتلاكهم أصول تصلح لأن تكون ضماناً لدى البنوك مقابل القرض المتحصل عليه، بالإضافة إلى افتقارهم لحيازة بعض الأموال التي قد تمثل نواة لهم للبدء في القيام بنشاط اقتصادي³.

التمويل المصغر إذن يقصد به تلك البرامج التي تركز على تقديم مجموعة متنوعة من الخدمات المالية كالإقراض

¹ - المرجع السابق، ص 67.

² - عالية عبد الحميد عارف، مرجع سابق، ص 158، 159.

³ - المرجع السابق، ص 159.

والادخار وتحويل الأموال والتأمين، وأيضاً الخدمات غير المالية كتقديم الاستشارات والتدريب، فقط للأفراد القادرين على بدء مشروعات مدرة للدخل لكنهم مقصين من المؤسسات المالية الرسمية، وبالتالي لهذا النوع من التمويل دور حاسم في معالجة مشكلتي البطالة والفقر.

يعتبر التمويل المصغر أداة تطوير اقتصادي فعالة تجمع بين الأعمال المصرفية والأهداف الاجتماعية، والصورة التقليدية لهذا القطاع كانت أقرب إلى المساعدة منها إلى النشاط التجاري، حيث كانت العديد من مؤسسات التمويل المصغر مؤسسات غير ربحية منفصلة عن النظام المالي، ففي التسعينات فقط بدأ المجتمع الدولي يرى أهمية التركيز على المؤسسة واستمراريتها وبالتالي بدأ الوضع يتغير، وعندها بدأ الجدل بين الأسلوب المؤسسي والأسلوب الاجتماعي يزداد أهمية¹.

ومن أجل فهم الاختلافات في عالم التمويل المصغر وفهم الأساس الذي ينبع منه التزام مؤسسات التمويل المصغر لخدمة الفقراء، نطرح في ما يلي آراء كل من مؤيدي الفكر المؤسسي ومؤيدي الفكر الاجتماعي²:

أولاً: مؤيدو الفكر المؤسسي

يؤمن مؤيدو الفكرة المؤسسية أنه من أجل محاربة مشكلة الفقر بفعالية يكون من الضروري بناء قطاع للتمويل المصغر قادر على الوصول إلى عدد كبير من الأفراد، فبحسب تقديرات مؤسسة "غرامين" في الولايات المتحدة، تبين وجود فجوة سوقية كبيرة بين الطلب المحتمل والعرض السوقي بما نسبته 70%، ويعني ذلك أن غالبية من يحتاجون الخدمات المالية لا يستطيعون الوصول إليها، ومن أجل الوصول إلى عدد كبير من الأفراد، فإن هناك حاجة إلى مبالغ كبيرة من الموارد المالية التي لا يستطيع الممولون توفيرها. يبدأ مؤيدو الفكرة المؤسسية من الافتراض الأساسي الذي يقتضي أن الممولين لا يستطيعون تقديم التمويل الكافي لمؤسسات التمويل المصغر لتقديم الخدمات المالية إلى كل عملائها، وأن الطريقة الوحيدة لتجاوز هذه الصعوبة هي عن طريق جذب موارد خاصة من رأس المال وهذا بدوره يتطلب أن تكون مؤسسات التمويل المصغر مؤسسات قادرة على الاستمرار وتحقيق أرباحاً، لأنه من الضروري أن يكون التركيز على اتساع رقعة الوصول إلى العملاء (عدد العملاء الذين يتم الوصول إليهم) وليس على عمقها (مستوى فقر العملاء)، فإذا لم يكن النظام قادراً على رفع عدد العملاء الذين يصل إليهم، يكون قد فشل في تحقيق هدف تقليص الفقر. وعلاوة على ذلك، فإن

¹ - ماركو إليا: ترجمة فادي قطان، التمويل متناهي الصغر نصوص وحالات دراسية، جامعة تورينو-إيطاليا، 2006، ص15. متوفر على الرابط:

https://muslim-library.com/books/ar_Al_tamwil_mutanhi_al_sighar_nusus_wa_halat_dirasiyah.pdf، تاريخ الإطلاع:

(2016/3/11)

² - المرجع السابق، ص15-19.

مؤيدي الأسلوب المؤسسي يؤمنون بأن استخدام أسلوب بناء مؤسسات تمويل مصغر قادرة على الاستمرار، يؤدي إلى منفعة للفقراء، بينما تعتبر الطريقة الأخرى لاستهداف أفقر الفقراء باستخدام البرامج المدعومة بشكل كبير ذات أثر قليل بسبب التمويل المحدود وغير الثابت من قبل المتبرعين.

إن موقف مؤيدي الأسلوب المؤسسي لاقي نجاحاً في مجتمع التمويل المصغر؛ حيث أن كل من "بنك راكيات، اندونيسيا"، "بنك سوليداريو في بوليفيا"، "المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء"، "الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية"، "مؤسسة غرامين"، "أكسيون الدولية ACCION INTERNATIONAL"، والبنك الدولي، تعتبر بعض الأمثلة عن مؤسسات التمويل المصغر والمؤسسات والشبكات الدولية التي قبلت اتباع هذا الأسلوب، إضافة إلى أن معظم الأدبيات في مجال التمويل المصغر تتبع الموقف المؤسسي.

ثانياً: مؤيدو الفكر الاجتماعي

يركز أصحاب هذا الاتجاه على مستوى فقر العملاء أكثر من تركيزهم على عدد العملاء الذين يتم الوصول إليهم، ويقبلون بالتمويل بشكل مستمر لأنهم يؤمنون بأنه إذا تم أخذ الاستمرارية بعين الاعتبار على أنها إحدى المتطلبات الرئيسية، فإن تحقيق الهدف الاجتماعي للتمويل المصغر يكون على المحك. إن التمويل المصغر يجمع بين أعمال المصارف والأهداف الاجتماعية، ويركز الأسلوب المؤسسي على الأولى بينما الأسلوب الاجتماعي فتركيزه ينصب على الثانية، فهم يقبلون بأهمية الاكتفاء الذاتي المالي دون اعتبارها أمراً ضرورياً، ويرون أن المؤسسات الهادفة للربح، حتى وإن قدمت خدماتها إلى أفراد ذوي الدخل المتدني، ستتحول حتماً إلى النظر إلى منفعتها وإلى خدمة فئات مستهدفة أخرى، وهذا سيدفع مؤسسات التمويل المصغر إلى فقدان رسالتها الاجتماعية، ومن أمثلة هذا التوجه "بنك غرامين" حيث يركز على العملاء الفقراء جداً.

والجدول الموالي يلخص ويقارن كلا الموقفين:

الجدول (1-4): مقارنة بين الفكر المؤسسي والفكر الاجتماعي

الفكر الاجتماعي	الفكر المؤسسي	نوع الفكر أوجه المقارنة
العملاء	المؤسسة	مركز الاهتمام
مستوى فقر العملاء	عدد العملاء الذين يتم الوصول إليهم	التركيز
يُقبل ويعتبر ضروري بشكل مستمر	يُقبل في مرحلة الإنشاء	التمويل
مرغوب ولكن ليس ضرورياً	المؤشر الرئيس للنجاح	الاكتفاء الذاتي المالي
متبرعون	مصادر تجارية	نوع الموارد المالية

المصدر: ماركو إلينا: ترجمة فادي قطان، التمويل متناهي الصغر نصوص وحالات دراسية، جامعة تورينو-إيطاليا، 2006، ص15. متوفر على الرابط: https://muslim-library.com/books/ar_Al_tamwil_mutanhi_al_sighar_nusus_wa_halat_dirasiyah.pdf تاريخ الإطلاع: (2016/3/11).

الفرع الثالث: المبادئ الأساسية للتمويل المصغر

يأتي الالتزام بتطبيق الممارسات السليمة في قطاع التمويل المصغر من أعلى مستويات البلدان والهيئات المانحة، ففي جوان 2004 صادقت مجموعة الثمانية على المبادئ الأساسية للتمويل المصغر في اجتماع رؤساء هذه الدول في "سي أيلاند" بولاية جورجيا الأمريكية، وقد تم تحويل المبادئ الأساسية التي أعدتها واعتمدها الجهات المانحة العامة والخاصة الثمانية والعشرون الأعضاء بالمجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء (CGAP) إلى إرشادات عملية ملموسة موجهة إلى أجهزة موظفي الجهات المانحة والجهات الاستثمارية في هذه المبادئ التوجيهية للممارسات السليمة والمبينة في ما يلي¹:

- 1- الفقراء بحاجة إلى مجموعة متنوعة من الخدمات المالية وليس القروض فحسب، فبالإضافة إلى الائتمان، يريد الفقراء يريد الفقراء خدمات الادخار والتأمين وتحويل الأموال؛

¹ - دليل المبادئ التوجيهية للممارسات السليمة الخاصة بالجهات الممولة للتمويل المصغر، المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء CGAP/البنك الدولي، ط2، 2006، ص2. المطبوعة متاحة على الموقع: www.CGAP.org (1016/9/19).

- 2- التمويل المصغر أداة قوية لمحاربة الفقر، فالأسر الفقيرة تستخدم الخدمات المالية لزيادة دخلها وبناء أصولها والحماية من الصدمات الخارجية؛
- 3- التمويل المصغر يعني بناء أنظمة مالية تخدم الفقراء، غير أنه لا يحقق كامل إمكاناته إلا إذا تم إدماجه في النظام المالي العادي القائم في البلد المعني؛
- 4- التمويل المصغر يمكن تحمل تكاليفه، وعليه فعل ذلك ليصل إلى عدد كبير جداً من الفقراء، وإذا لم تتقاضى الجهات المقدمة لخدمات التمويل المصغر ما يكفي لتغطية تكاليفها، فإنها ستظل دائماً محدودة بما هو متاح من موارد الدعم المالي الضئيلة وغير المؤكدة من الجهات المانحة والحكومات؛
- 5- التمويل المصغر يعني إقامة مؤسسات مالية محلية دائمة يمكنها جذب الإيداعات المحلية ومن ثم إعادة تدويرها على هيئة قروض، مع تقديم خدمات مالية أخرى؛
- 6- التمويل المصغر ليس دائماً هو الحل، فهناك أنواع أخرى من المساعدة قد تنجح أكثر بالنسبة للمعوزين الذين لا دخل لهم أو ليست لديهم وسائل تسديد ما يقترضونه؛
- 7- سقف أسعار الفائدة تلحق الضرر بالفقراء لأنها تزيد من صعوبة حصولهم على الائتمان، إذ أن تكلفة تقديم عدد كبير من القروض الصغيرة تفوق تكلفة تقديم عدد قليل من القروض الكبيرة. فسقف أسعار الفائدة تمنع مؤسسات التمويل المصغر من تغطية تكاليفها، مما يقلص جانب العرض من الائتمان للفقراء؛
- 8- وظيفة الحكومة هي تسهيل الخدمات المالية وليس تقديمها مباشرة، وليس بوسع الحكومات أبداً النجاح في تقديم خدمات الإقراض، ولكن يمكنها خلق بيئة السياسات المساندة اللازمة؛
- 9- الموارد المالية التي تتيحها الجهات المانحة ينبغي أن تكمل رأس المال الخاص وأن لا تزاخمه، وينبغي على الجهات المانحة استخدام المنح والقروض وأدوات أسهم رأس المال المناسبة على أساس مؤقت لبناء قدرات مؤسسية لدى الجهات المقدمة للخدمات المالية، وتنمية البنية الأساسية المساندة، بالإضافة إلى مساندة الخدمات والمنتجات التجريبية؛
- 10- نقطة الإعاقة الرئيسية هنا تتمثل في نقص المؤسسات القوية والمديرين الأقوياء، وعلى الجهات المانحة تركيز المساندة التي تقوم بتقديمها على عملية بناء القدرات؛
- 11- التمويل المصغر يحقق أفضل نجاح حين يقيس ويفصح عن نتائج أداؤه، ولا تقتصر فائدة رفع التقارير على

مساعدة أصحاب المصلحة الحقيقية لتقدير قيمة التكاليف والمنافع، بل إنه يؤدي أيضاً إلى تحسين الأداء، وبالتالي يجب على مؤسسات التمويل المصغر وضع تقارير دقيقة عن أدائها المالي (مثل: تسديدات القروض واسترداد التكاليف)، وكذا تقارير عن أدائها الاجتماعي (مثل: عدد العملاء الذين يتم تقديم الخدمات لهم ومستوى فقرهم).

تلعب الخدمات المالية دوراً حاسماً في تخفيف الفقر، فتوفر قدرة دائمة على الحصول على الخدمات المالية يمكن أن يساعد الفقراء على التحكم بحياتهم، وعند تطبيق الممارسات السليمة، يمكن للخدمات المالية أن تمكن الأسر الفقيرة من أسباب القوة، مما يسهّل لها تخطّي ضرورة التفكير فقط في البقاء على قيد الحياة والشروع في التخطيط للمستقبل، واقتناء الأصول المادية والمالية، والاستثمار في تحسين أساليب تغذيتها، وتحسين أحوالها المعيشية، وتحسين صحة وتعليم أطفالها، وبما أنه من الممكن تقديم الخدمات المالية على نحو مستدام، فمن الممكن التمتع بهذه المنافع حتى بعد انقضاء مدّة البرامج المعنية التي تضطلع بها الحكومة المعنية أو جهات مانحة معنية، وقد قال كوفي أنان في عام 2003: "الواقع الصارخ هو أن معظم الفقراء في العالم مازالوا يفتقرون إلى القدرة على الحصول على خدمات مالية مستدامة، سواء في مجال الادخار أو الائتمان أو التأمين، ويتمثل التحدي الكبير الذي نواجهه في معالجة القيود التي تستبعد الناس من المشاركة التامة في القطاع المالي.... ومعاً، بوسعنا ومن الواجب علينا بناء قطاعات مالية تشمل الجميع وتساعد النّا على تحسين حياتهم"¹.

الفرع الرابع: أشكال مؤسسات التمويل المصغر

مؤسسات التمويل المصغر هي عبارة عن مؤسسات مالية تمّ إنشاؤها لغرض تقديم العديد من الخدمات لصالح الفقراء، كالقروض والادخار والتأمين وتحويل الأموال، وقد تكون في شكل مؤسسة رسمية أو شبه رسمية أو غير رسمية، ويتمثل وجه الاختلاف الأساسي بين تلك الأشكال في جهة الإشراف عليها، فالمؤسسات الرسمية يتم تنظيم لوائحها من قبل الحكومات، بينما المؤسسات شبه الرسمية فيتم الترخيص لها من قبل الحكومات ويشرف عليها مجالس الإدارات، أمّا النوع الثالث والمتمثل في المؤسسات غير الرسمية فهو غير مُعترف به من قبل الهيئات الحكومية حيث يتم الإشراف عليها من قبل الأعضاء²، وفي ما يلي نذكر أهم تلك المؤسسات³:

¹ - دليل المبادئ التوجيهية للممارسات السليمة الخاصة بالجهات الممولة للتمويل المصغر، مرجع سابق، ص15.

² - كريج تشرشل وآخرون، اتجاهات جديدة في تمويل مكافحة الفقر، منشورات شبكة تعليم ودعم المشروعات الصغيرة، 2002، ص33.

³ - المرجع السابق، ص 34-37.

أولاً: المؤسسات الرسمية

مثل البنوك التجارية، بنوك ووكالات التنمية والتعاونيات المالية المملوكة للدولة، بنوك ريفية منظمّة تخضع لرقابة البنك المركزي، اتحادات الائتمان المنظمّة الخاضعة لرقابة البنك المركزي، وتتميز المؤسسات الرسمية بميزتين رئيسيتين، الأولى هي أن المؤسسة الرسمية يمكنها تمويل محفظة القروض الخاصة بها من حقوق الملكية التجارية، أو القروض أو الودائع، والميزة الثانية هي أن المؤسسات تراعي المتطلبات المصرفية التنظيمية مثل التكوين الجيد للموظفين العاملين بها وحدثاً أنظمتها التسييرية، وبالتالي هي تتمتع بقدرة على تقديم منتجات متعددة.

ثانياً: المؤسسات شبه الرسمية

ومثال ذلك التعاونيات والمنظمات غير الحكومية وبنوك الادخار غير المنظمّة في القرى، اتحادات الائتمان غير المنظمة، وتتمتع المؤسسات شبه الرسمية بالعديد من المزايا فهي تتمتع بحرية أكبر للإبداع والتركيز على العمل مقارنة بالمؤسسات الرسمية التي تركز على الربحية، وهذا ما يفسّر أن أغلب ابتكارات التمويل المصغر مرتبطة بالمؤسسات شبه الرسمية، وتعدّ المنظمات الائتمانية غير الحكومية أكثر الأشكال شيوعاً للمؤسسات شبه الرسمية وهذا من خلال تركيزها على تقديم خدمات إلى أشدّ الناس فقراً.

ثالثاً: المؤسسات غير الرسمية

وتنقسم إلى نوعين هما: النوع الأول والذي يتضمن المجموعات الأهلية مثل جمعيات الادخار والإقراض بالتداول (بين الأفراد)؛ حيث تتم عملية التنظيم والإشراف عليها من قبل أعضاء المجموعة المتضامنين والملزمين بدفع أقساط لفترات زمنية منتظمة ليستفيد كلّ مرة عضو من المجموعة سواء بالقرعة أو الضرورة الملحة للتمويل، بينما النوع الثاني والممثل في المجموعات ذاتية المساعدة وبنوك القرية وجمعيات الخدمات المالية، فهي مؤسسات غير رسمية تدعمها منظمات خارجية بالتمويل، مع تقديم إرشادات حول كيفية تسييرها.

وفي ما يلي جدول نلخص من خلاله أشكال مؤسسات التمويل المصغر وذلك تبعاً للجهة المشرفة عليها.

الجدول (5-1): أشكال مؤسسات التمويل المصغر

أشكال مؤسسات التمويل المصغر		
الرسمية	شبه الرسمية	غير الرسمية
- البنوك التجارية؛ - بنوك ووكالات التنمية التابعة للدولة؛ - التعاونيات المالية المملوكة للدولة؛ - بنوك ريفية منظمة تخضع لرقابة البنك المركزي؛ - اتحادات الائتمان المنظمة الخاضعة لرقابة البنك المركزي.	- التعاونيات؛ - المنظمات غير الحكومية؛ - بنوك الادخار غير المنظمة في القرى؛ - اتحادات الائتمان غير المنظمة.	- مجموعات الادخار والإقراض بالتداول (بين الأفراد)؛ - بنوك القرية؛ - المجموعات ذاتية المساعدة؛ - جمعيات الخدمات المالية.

المصدر: كريج تشرشل وآخرون، اتجاهات جديدة في تمويل مكافحة الفقر، منشورات شبكة تعليم ودعم المشروعات الصغيرة، 2002، ص37.

المطلب الثاني: خدمات التمويل المصغر

تقدم مؤسسات التمويل المصغر العديد من الخدمات المالية وتشمل: الإقراض، الادخار، تحويل الأموال والتأمين، وقد تقدم أحياناً خدمات أخرى غير مالية مثل: التدريب والاستشارات، وتعتبر عملية إضافة خدمات مالية من جانب العرض توجهاً عاماً بين مؤسسات التمويل في العالم وينتج عن زيادة الحاجة لمثل هذه الخدمات من قبل العملاء، وقد ساعدت الابتكارات التكنولوجية على هذا التوجه، فهي تقلل تكاليف معظم الخدمات المالية وتسمح لمزيد من الأفراد باستخدامها، ولا بد أن يقابل القطاع طلب العملاء في كل مرة بشكل أفضل.

الفرع الأول: الإقراض المصغر

فشلت البنوك التجارية في منح الفقراء قروضاً بسبب عدم توافر ضمانات للقرض، رغم أنه وفقاً للخبرة الدولية في هذا المجال تعتبر معدلات الفائدة بالنسبة للقروض المصغرة أعلى منها بالنسبة لقروض البنوك التجارية¹. ويرجع نجاح الإقراض المصغر إلى قدرة مؤسسات التمويل المصغر على دمج الممارسات الناجحة لمقرضي الأموال في القطاع غير الرسمي ضمن مؤسسات ضمن قطاع رسمي مع تخفيض لنسب الفوائد المطبقة، لكن تبقى نسب الفوائد

¹ - عالية عبد الحميد عارف، مرجع سابق، ص159.

أعلى من تلك التي تُفرض على قروض البنوك التقليدية، بسبب ارتفاع تكلفة عدد كبير من القروض الصغيرة بدلاً من عدد قليل من قروض أكبر حجماً، لكن المهم هو فتح المجال للولوج إلى القروض أمام أولئك الذين تم استثناءهم من نظام التمويل الرسمي وبنسب فوائد أقل بكثير مقارنة مع تلك التي يفرضها المنافسون في هذا القطاع وهم مقرضو الأموال¹.

ومن أجل تقديم خدمات قيّمة للعملاء، لا بد على مؤسسات التمويل المصغر إدخال بعض الصفات على الخدمات المالية التي تقدمها؛ حيث أن مقرضي الأموال يعتمدون على هذه الصفات بشكل جيد مما يعطيهم مقدرة تنافسية، وتتمثل هذه الصفات في²:

أولاً: الولوج السريع

تعتبر الموافقة السريعة على القرض والصرف السريع لقيّمته مسألة أساسية للعملاء، وهي في الغالب السبب الرئيسي الذي يدفع الناس إلى التعامل مع مقرضي الأموال حتى بفوائد عالية جداً.

ثانياً: شروط واضحة، سهلة ومرنة

من المهم تقديم خدمة الإقراض بشروط ملائمة للعملاء، فمن الضروري إبقاء تكاليف الصفقات والتي تشمل تكاليف المواصلات (التنقل لتسديد الأقساط أو الحصول على الأموال) أو تكلفة الابتعاد عن العمل، منخفضة خلال فترة حياة القرض، ويجب أن لا تكون القروض مرتبطة بهدف معين. وعلى مؤسسات التمويل المصغر مراقبة دخل العملاء مع بعض الصبر والتحمل حيث أن وضع قيود على إمكانيات استخدام الأموال قد لا يعطي لمالك المشروع المصغر المرونة في استخدام الأموال المستلمة وبالتالي يكون هذا تدخلاً في تطوير المشروع الصغير.

ثالثاً: الخدمات الدائمة

يجب تقديم خدمات الإقراض بشكل مستمر وليس لفترة محددة فقط، لأن عدم توفر هذه الصفة يعتبر نقطة الضعف الأساسية لكثير من المشاريع، والتي على الرغم من فعاليتها، لا تضع نصب عينها هدف تقديم الخدمات المالية بشكل دائم ومستمر.

¹ - ماركو إلّيا: ترجمة فادي قطان، مرجع سابق، ص33،34.

² - المرجع السابق، ص34.

رابعاً: الضمانات البديلة وبدائل الضمانات

يفتقر الفقراء عادة إلى الضمانات التقليدية، ومن أجل تجاوز هذه العقبة، تستخدم العديد من مؤسسات التمويل المصغر أنواع أخرى من الضمانات المعروفة باسم الضمانات البديلة وبدائل الضمانات، وتعتبر ضمانات المجموعة مثلاً على النوع الأول، أما الممتلكات الشخصية مثل الآلات والمجوهرات فهي أمثلة على بدائل الضمانات والتي لا تقبل بها البنوك التقليدية كضمانات.

الفرع الثاني: الادخار

توفر مؤسسات التمويل المصغر عادة نوعين من حسابات التوفير: الطوعي والإلزامي. تقابل المدخرات الطوعية خدمات التوفير المقدمة من البنوك التجارية التقليدية، بينما المدخرات الإلزامية فهي بمثابة ضمانات للقروض، وليس بالضرورة أن تقدم هذه الحسابات عوائد على الودائع بل يتم الاحتفاظ بها في المؤسسة حتى يتم الوفاء بالقرض. في البداية اقتصرَت مؤسسات التمويل المصغر على تقديم القروض إلى العملاء اعتقاداً منها أنها الخدمة الوحيدة التي يحتاجها الفقراء، لكن مع مرور الوقت تبين أن الادخار يعتبر من الخدمات المالية الإضافية ذات الأهمية البالغة والتي يحتاجها الفقراء بشدة. إن القروض التي تهدف إلى بدء المشاريع الصغيرة لها أهميتها فقط عند أولئك الذين تتوفر لديهم الفرص الاقتصادية والمهارات الإدارية، بينما هناك العديد من الفقراء يحتاجون التوفير بدلاً من اقتناء الأصول الأكثر خطورة أو إبقاء النقود في المنزل¹.

الفرع الثالث: تحويل الأموال

إن تحويل الأموال يعدّ خدمة مالية ضرورية أيضاً بالنسبة للفقراء، فتحويل الأموال من المهاجرين إلى أقاربهم هو عمل أخذ في النمو السريع وعادة ما تتم إدارته بطرق غير رسمية وبتكاليف ومخاطر عالية. تتمتع مؤسسات التمويل المصغر بميزة تنافسية بسبب علاقتها مع عملائها إضافة إلى إمكانية ربط هذه الخدمة بالخدمات الأخرى المقدمة، كما ويمكن أخذ هذه التحويلات بعين الاعتبار عند احتساب مقدرة العميل على تسديد المبالغ المقرضة، فهناك إمكانية ربط هذه الدفعات مع القروض عندما لا تستخدم تلك التحويلات في الاستهلاك بل تستخدم لأغراض الإنتاج عن طريق دمج مصادر الأموال المختلفة².

¹ - المرجع السابق، ص 35.

² - المرجع السابق، ص 38، 39.

الفرع الرابع: التأمين المصغر

مؤخراً بدأت العديد من مؤسسات التمويل المصغر في تقديم خدمات التأمين المصغر من أجل استكمال محافظتها من خدمات التمويل المصغر؛ حيث أدركت العديد من مؤسسات التمويل المصغر أن توفير الائتمان فقط ليس كافياً للقضاء على الفقر¹. إن أصحاب المشاريع الصغيرة ذوي الدخل المتدني مثلهم مثل غيرهم معرضون للأخطار مثل المرض، الإصابات، السرقة، الوفاة، الحوادث والفيضانات.. وغيرها من الأحداث المفاجئة، لذلك تكون الخدمات المالية المخصصة لتقليل أثر تلك الأخطار ذات قيمة عالية بالنسبة لهم، واستجابة لحاجة هؤلاء للحماية، أدرجت مؤسسات التمويل المصغر إلى محافظتها -بالإضافة إلى باقي الخدمات- خدمة التأمين المصغر مما جعلها مؤسسات خدمات مالية كاملة تقدم تمويلاً مصغراً، أي تقدم مجموعة كاملة من الخدمات المالية إلى ذوي الدخل المنخفض²، وسنحاول من خلال المطلب الموالي التطرق إلى أشكال العلاقة بين مؤسسات التمويل المصغر ومنتجات التأمين المصغر.

المطلب الثالث: العلاقة المفصلية بين التأمين المصغر والتمويل المصغر

من خلال تقدير صدر عن منظمة العمل الدولية (ILO) ومؤسسة ميونيخ ري (Munich Ré)، اتضح أن عدد الأشخاص الذين تحصلوا على تغطية تأمينية من خلال برامج التأمين المصغر قد ارتفع من 78 مليون شخص سنة 2007 إلى 135 مليون شخص سنة 2009، وأشار أيضاً تقرير مؤسسة A.M.best لسنة 2014 إلى أن العدد قد وصل إلى 500 مليون شخص، وقد لعبت في ذلك مؤسسات التمويل المصغر دوراً بارزاً باعتبارها شبكة توزيع هامة تزود الفقراء بمنتجات التأمين المصغر؛ حيث تعدّ هذه الأخيرة أداة لمواجهة الأخطار تساعد أصحاب المشاريع الصغيرة على التصدي لأحداث غير متوقعة مثل: المرض، الحوادث، الوفاة، والكوارث الطبيعية، ودمار المحاصيل... الخ، والتي تؤثر على قدرتهم على إطعام عائلاتهم وتسديد قروض المشروعات الصغيرة.

إذن، تنبّهت العديد من مؤسسات التمويل المصغر إلى أن منح القروض لوحده ليس كافياً للقضاء على الفقر، فأصحاب المشاريع الصغيرة لا يزالون معرضين للكثير من الأخطار والتي يمكن تغطيتها عن طريق اللجوء إلى التأمين؛ إضافة إلى أنه هؤلاء العملاء ليس لديهم تدفقات نقدية منتظمة وفرص حصولهم على التأمين الرسمي معدومة لأن شركات التأمين التقليدي لا تستهدفهم، وغالباً يتعاملون مع احتمالات تعرضهم للأخطار من خلال مجموعة من الآليات والشبكات الاجتماعية غير الرسمية. وبالتالي يعتبر نظام التأمين المصغر أداة تكميلية هامة

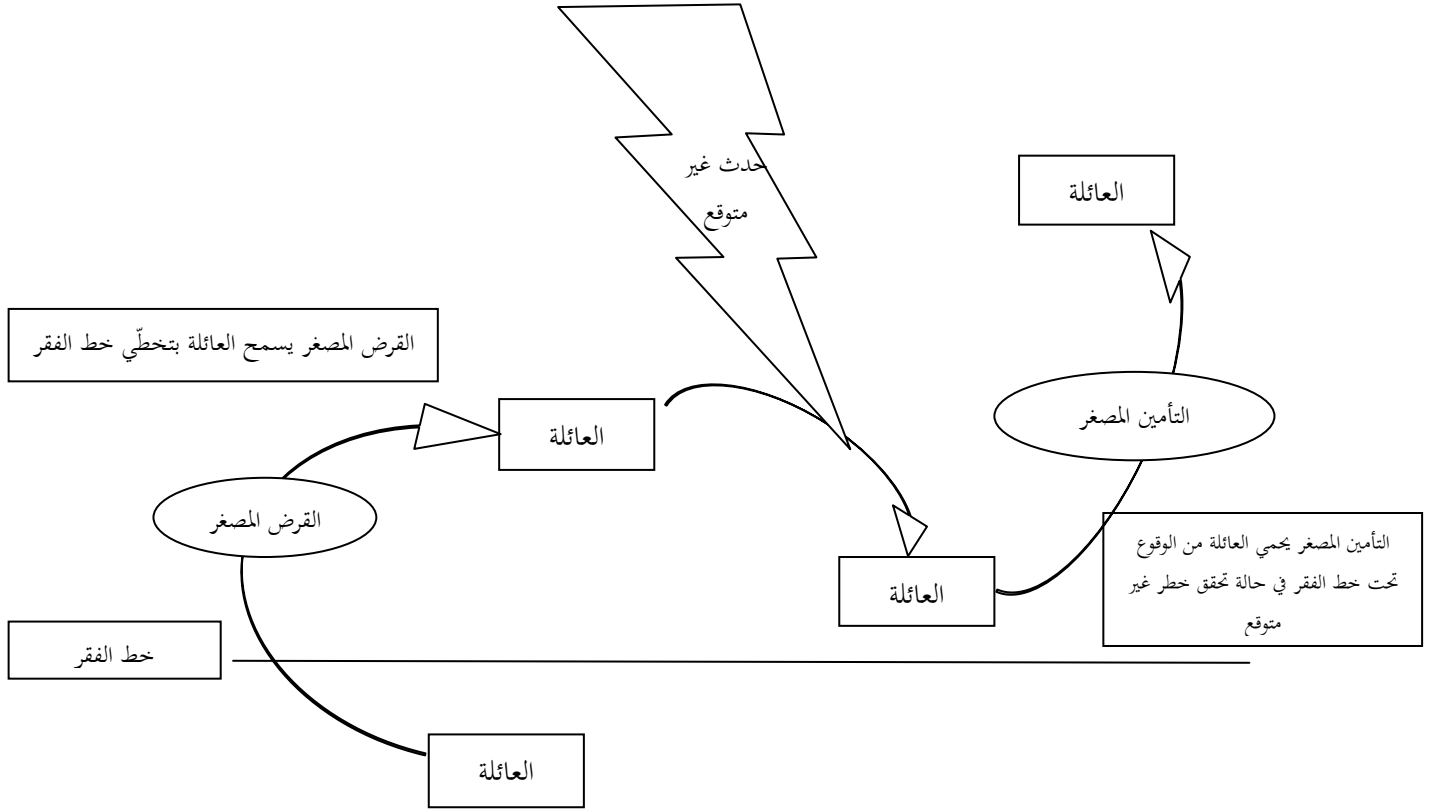
¹ - مؤسسة بلانيت فينانس ومؤسسة بلانيت جراني، تقييم احتياجات خدمات التأمين المصغر في مصر، 2010، ص21، متاح على الرابط:

<http://arabic.microfinancegateway.org> (2016/10/15).

² - ماركو إلبي: ترجمة فادي قطان، مرجع سابق، ص38.

للخدمات المالية التي تقدمها مؤسسات التمويل المصغر¹، ومن خلال الشكل التالي نلاحظ كيف يلعب التأمين المصغر دوراً مكملاً للقرض المصغر من خلال حماية الأفراد من الوقوع تحت خط الفقر مرة أخرى.

الشكل (4-1) : التمويل المصغر: العلاقة المفصلية بين القرض المصغر والتأمين المصغر



Source : Faten Najar, La micro assurance : croissance économique et développement social, memoire de stage de fin d'études pour l'obtention du mastère professionnel, Ecole Supérieure de Commerce de Tunis, 2007/2008, p18.

بينما يساعد التمويل المصغر الأشخاص على تحقيق النمو اقتصادياً والخروج من الفقر، فإن التأمين المصغر يعمل على جعل هذا النمو مستدام، ويحمي الأشخاص من الوقوع في الفقر مرة أخرى. ونتيجة لهذه العلاقة الأساسية، يتم غالباً بيع التأمين المصغر من قبل مؤسسات التمويل المصغر، وغالباً ما يتم عرضه مقترناً بالقروض. تقوم بعض مؤسسات التمويل المصغر بجعله إلزامياً على عملائها لأسباب محددة بدءاً من الحد من مخاطر الائتمان إلى بناء ثقافة التأمين²، ومن الناحية التجارية، فإن التأمين المصغر يمكن أن يحسن نوعية محفظة التمويل المصغر من خلال ضمان هذه المحافظ ضد مخاطر عدم سداد العملاء، وهذه التغطية سوف تساعد مؤسسات التمويل المصغر

¹ - مؤسسة بلانيت فينانس ومؤسسة بلانيت جراني، مرجع سابق، ص 21، 22.

² - microinsurance center, op.cit, p7.

على تعزيز قدراتها التنافسية من خلال خفض أسعار الفائدة وزيادة حصتها في السوق. ومن بين الأسباب التجارية أيضاً والتي تجعل مؤسسات التمويل المصغر تهتم بتقديم التأمين ما يلي¹:

- **تحسين الولاء:** العديد من مؤسسات التمويل المصغر تسعى إلى تقديم مجموعة متنوعة من الخدمات من أجل تحسين الولاء (l'amélioration de la fidélisation)، ففي حال ما إذا لم يرغب العميل في الحصول على قرض، بإمكانه الاستفادة من حساب ادخار، خدمة تحويل مصرفي، أو تغطية تأمينية؛
- **ربحية المنتجات:** إن وجود مجموعة متنوعة من المنتجات يوفر فرص بيع متقاطعة، ويسمح بتوزيع تكاليف اقتناء عميل واحد على عدة منتجات، مما يحسن ربحية تلك المنتجات؛
- **تنويع تدفقات المداخل:** التأمين المصغر يخلق مصدر دخل تكميلي، سواءً من خلال الأرباح إذا كان نظام التأمين مؤسس داخلياً وتتم إدارته جيداً، أو من خلال الاشتراكات في حال كان نظام التأمين مبني على أساس شراكة مع مؤمن، هذه الشراكة تعتبر مهمة لمؤسسة التمويل المصغر لأنها توفر لها فرص تحقيق مداخل دون تحمل الخطر؛
- **بلوغ أسواق جديدة:** قد نجد في المجتمعات ذات الدخل المنخفض بعض الأفراد غير مهتمين بخدمة القرض أو الادخار في حين يغريهم التأمين، ولكن في الواقع، القليل فقط من مؤسسات التمويل المصغر يمكنها أن تحقق عائدات من ذلك، لأن الأمر يتطلب شبكة توزيع موجهة حصرياً للتأمين، وهو ما تتجنبه معظم مؤسسات التمويل المصغر قدر الإمكان.
- **زيادة جاذبية المؤسسة في إطار تنافسي:** مؤسسات التمويل المصغر ونظراً للمنافسة، قد يغريها تقديم خدمات جديدة وجذابة، وبالتالي يسمح التأمين المصغر لتلك المؤسسات بتنويع منتجاتها وأن تكون أكثر جاذبية للعملاء².

رغم ما سبق عرضه من إيجابيات للتأمين المصغر بالنسبة لمؤسسات التمويل المصغر، يرى البعض أنه توجد بعض السلبيات، لأن نشاط التأمين يختلف عن الادخار والقرض وبالتالي يتطلب خبرة مختلفة، فالكثير من المنظمات مثل: ProCredit Banks في شرق أوروبا، لا ترى أي منفعة في عرض منتجات التأمين، بصفة مباشرة أو

¹ - Craig Churchill et James Roth, op.cit, p516,517.

² - Lamis Aljounaidi, Les articulations microfinance/micro assurance, réseau français de la microfinance, France, 2007, p7. Disponible sur :

<https://www.findevgateway.org/sites/default/files/mfg-fr-outils-mettre-en-place-microassurance-12-2007.pdf>. (11/12/2015)

غير مباشرة، وبالتالي لا تتحول عن أنشطتها الأساسية. بالإضافة إلى ذلك، الأسر ذات الدخل المنخفض لديها موارد محدودة، فإذا قامت مؤسسة تمويل مصغر بتقديم التأمين، قد يتوجب على بعض العملاء الاختيار بين تسديد قرض أو تقديم ودیعة ودفع قسط تأمين¹.

إذا رأت مؤسسة تمويل مصغر أن إيجابيات التأمين المصغر أكثر من سلبياته، وأرادت تقديم التأمين المصغر لعملائها، يمكن أن تقوم بذلك من خلال أربع طرق رئيسية نتناولها في ما يلي:

الفرع الأول: إقامة شراكة مع شركة تأمين

وفق هذه الطريقة، تقوم مؤسسات التمويل المصغر بتقديم منتجات التأمين عن طريق إقامة شراكة مع شركة تأمين، وتُعرف هذه الطريقة بنموذج الشريك/وكيل (le modèle partenaire/agent)؛ حيث تكون مؤسسة التمويل المصغر هي الوكيل وتكون شركة التأمين هي الشريك*.

في حال ما إذا لم تجد مؤسسة التمويل المصغر شريكاً يقدم منتجات التأمين من خلالها، فبإمكانها القيام بعملية التأمين بنفسها-وهو ما سنتناوله ضمن الفرع الثالث تحت عنوان التأمين الذاتي-، ولكن عدم القدرة على إيجاد شريك مهتم هي احتمال ضئيل جداً، لأن المؤمنين الذي يبحثون عن فرص من أجل الوصول والدخول إلى أسواق جديدة في تزايد مستمر، كما أن مؤسسات التمويل المصغر أصبحت تتسلح أكثر فأكثر بالحجج والتجارب حتى تتمكن من إقناع المؤمنين بأن إقامة الشراكة هي فرصة ثمينة لهم. وبشكل عام، إذا لم تتمكن المؤسسة من جذب مؤمن وإقناعه بإقامة شراكة، فمن المحتمل أنها لم تتمكن من التواصل معه بفعالية، فالكثير من المؤمنين يسعون دائماً إلى الوصول إلى عدد كبير من العملاء الجدد من خلال شبكة توزيع غير مكلفة².

الفرع الثاني: خلق وكالة أو شركة سمسرة خاصة بها

يعتبر خلق شركة سمسرة في التأمين مملوكة من قبل مؤسسة تمويل مصغر نسخة مبتكرة من نموذج الشريك/وكيل، هذا النهج يُستخدم عادة من قبل شبكات اتحادات القرض، يسهل دخول مؤسسات التمويل المصغر والأعضاء أيضاً إلى التأمين الرسمي، ومن مزايا هذه الاتفاقية-كما هو الحال بالنسبة لنموذج الوكيل/شريك- هو إسناد الخطر للمؤمن الرسمي، بينما يمثل الجانب الإيجابي لعقد السمسرة مقارنة بنموذج الوكيل/شريك في أن شركة السمسرة

¹ - Craig Churchill et James Roth, op.cit, p517.

* في النموذج "شريك/وكيل" ليس بالضرورة أن يكون الوكيل شركة تمويل مصغر، بل يمكن أن تُستخدم عدّة شبكات توزيع أخرى مثل: محلات البيع بالتجزئة، مكاتب البريد... وغيرها، وسنحاول من خلال المبحث الموالي التطرق بالتفصيل لهذا النموذج بالإضافة إلى نماذج أخرى.

² - Ibid, p518.

تابعة لمؤسسة التمويل المصغر أو لمجموعة من مؤسسات التمويل المصغر، وتعمل على تطوير المهارات في مجال التأمين من أجل التفاوض على أفضل العقود لحساب مؤسسات التمويل المصغر وأعضائها، كما أنها ليست مرتبطة مع شركة تأمين واحدة، وبالتالي يمكنها استكشاف خيارات متنوعة نيابة عن عميلاها الرئيسيان والمتمثلان في: مؤسسات التمويل المصغر وعملائها. وكمثال عن شركة السمسرة، المبادرة التي قامت بها Opportunity International والمتمثلة في "La Micro Insurance Agency". وتجدر الإشارة إلى أن شركة السمسرة في التأمين يمكن النظر إليها كإجراء أول نحو خلق شركة تأمين-وهو ما سنتناوله في الفرع الموالي-، حتى وإن لم يكن ذلك هو الهدف المنشود¹.

الفرع الثالث: خلق شركة تأمين خاصة بها

يمكن لمؤسسة تمويل مصغر أو مجموعة مؤسسات تمويل مصغر (رابطة)، أن تنشئ شركة تأمين خاصة بها. فمنذ عدة سنوات، وفي العديد من الدول، تمكنت الاتحادات القرض (les unions de crédit) والتعاونيات (coopératives) من أن تستجيب لاحتياجاتها في التأمين من خلال إنشاء شركة سمسرة مملوكة للرابطة ولأعضائها، من أجل تسهيل دخول التأمين. ومع مرور الوقت، استطاعت شركة السمسرة تطوير ما يكفي من الخبرة في مجال الاكتتاب، تسوية الحوادث، إدارة المعطيات، وجمعت ما يكفي من الأموال من أجل تأسيس شركة تأمين تكون مملوكة من قبل اتحادات القرض، وفي مايلي نذكر إيجابيات إنشاء شركة تأمين:

❖ الفصل بين المخاطر المرتبطة بالقرض والمخاطر المرتبة بالتأمين في هيأتين مختلفتين؛

❖ ضمان تنفيذ الخبرة من أجل إدارة الأنشطة المرتبطة بالتأمين؛

❖ إمكانية التعاون مع العديد من شبكات التوزيع، من أجل توسيع التأمين للسكان الفقراء، وبالتالي الوصول إلى المزيد من الأشخاص؛

❖ إمكانية الدخول إلى إعادة التأمين المقترحة لشركات التأمين المصغر (les micro-assureurs).

مقارنة مع نموذج الوكيل/شريك، امتلاك مؤسسة تمويل مصغر لشركة تأمين خاصة بها يسمح لها بممارسة تأثير أكبر على تصميم المنتجات ومعايير الخدمة، كما يسمح بإعادة توزيع الأرباح على أصحاب العقود. ومع ذلك،

¹ - Craig Churchill et James Roth, op.cit, p520.

لا بدّ أن تبقى إدارة شركة التأمين بعيدة بمسافة جيدة عن مؤسسة التمويل المصغر، حتى لا تؤثر سلباً على أهمية قراراتها المتعلقة بالتأمين¹.

الفرع الرابع: التأمين الذاتي

يمكن أن تقوم مؤسسات التمويل المصغر بالتأمين ذاتياً، بعبارة أخرى، أن تتحمل الخطر لوحدها، توجد أسباب مقنعة تجعلها تفكر في التأمين ذاتياً، لكن هناك أيضاً حجج قوية ضد هذا الخيار. بعض مؤسسات التمويل المصغر لا تحبذ إقامة شراكة مع مؤمن لأسباب إيديولوجية، فهي ذات طابع اجتماعي قوي حيث ترى أن المؤسسات ذات الهدف الربحي لا يمكنها تقديم خدمات مالية للفقراء، ومؤسسات التمويل المصغر التي تدافع عن مثل هذه الالتزامات الإيديولوجية لن تتأثر بالحجج التي مفادها أن شركات التأمين ذات الهدف الربحي ربما يمكنها توفير تأمين بأقل سعر وتكون أفضل لعملائها.

إذا تطرقنا على سبيل المثال إلى التأمين على الحياة المرتبط بالقرض، نجد أن مؤسسة التمويل المصغر تستفيد منه إلى حدّ كبير، لأنه يعني أنها لا يجب أن تطلب سداد القرض من عائلة المتوفى. فإذا أرادت مؤسسات التمويل المصغر فعلاً أن تقلّل من هشاشة وضع عملائها، لا بدّ عليها أن توفر منتجات أكثر تعقيداً، ومن المحتمل أن لا تستطيع توفيرها لوحدها. ومن بين التجارب السيئة والسلبية في مجال التأمين الذاتي لمؤسسات التمويل المصغر، مؤسسة (TYM (Vietnam ومؤسسة (CARD (Philippines؛ حيث تم توفير منتجات التأمين على الحياة المرتبط بالقرض وتم توليد فوائض معتبرة، الأمر الذي أدى إلى التفكير في توفير مزايا أخرى، عن طريق ضمّ أعضاء آخرين من العائلة أو من خلال تغطية أخطار إضافية، دون الأخذ بعين الاعتبار تقييم أثر ذلك على تصرّيات الحوادث فيما بعد. وكنتيجة لذلك، مخطط مدخرات التقاعد لمؤسسة CARD كادت أن تقودها إلى الإفلاس، ونفس الأمر حدث مع خدمة الاستشفاء لمؤسسة TYM، رغم أن مبالغ التعويضات كانت جدّ متواضعة. إذن، لا ينبغي على مؤسسات التمويل المصغر أن تقوم بالتأمين الذاتي، ويكمن السبب الرئيسي-بالإضافة إلى افتقارها إلى الخبرة الضرورية من أجل تسعير وتصميم المنتجات بطريقة مناسبة- في أنها سوف تواجه صعوبات في تلبية التصرّيات بالحوادث إذا تحقق الخطر بالنسبة للكثير من العملاء في وقت واحد، نظراً لعدم إمكانية الاستفادة من إعادة التأمين مثل المؤمنين الرسميين².

¹ - Ibid, p525,526.

² - Ibid, p521,522.

للخبراء آراء مختلفة حول موضوع التأمين الذاتي، حيث يعتقد Leftley (2005) بقوة أنه لا يوجد سبب مقنع يجعل مؤسسات التأمين المصغر تتحمل خطر التأمين في ظل وجود بدائل أخرى، لكن خبراء آخرون يرون أن التأمين الذاتي يمكن أن يكون أفضل من نموذج "الوكيل/شريك" إذا اجتمعت مجموعة من الشروط¹:

❖ أن تكون مؤسسة التمويل المصغر كبيرة بما فيه كفاية لتجميع الأخطار (على الأقل 10.000 عضو) وأن تكون هذه الأخطار متجانسة بشكل معقول؛

❖ أن يبقى المنتج بسيطاً؛

❖ أن تحصل مؤسسة التمويل المصغر تحصل على تغطية الكوارث من شركة تأمين؛

❖ أن تستعمل مؤسسة التمويل المصغر مساعدة تقنية مناسبة حتى تساعد في تصميم المنتجات، التسعير، إدارة المعطيات ومراقبة الأداء؛

❖ أن تسمح بذلك السلطات التنظيمية المعنية.

من خلال ما سبق، تم التطرق إلى أربع طرق تنتهجها مؤسسات التمويل المصغر إذا ما أرادت تقديم خدمات التأمين لعملائها، ولكل طريقة إيجابياتها وسلبياتها، ولا ننسى كذلك أن هذه المؤسسات تحتاج كغيرها من المؤسسات إلى احتياجات تأمينية.

ينبغي على مؤسسات التمويل المصغر التي تعمل في شراكة مع شركات تأمين أن تفكر في إنشاء حزمة تشمل كامل احتياجاتها سواء المتعلقة بما أو تلك المتعلقة بعملائها وذلك خلال المفاوضات، من أجل الحصول على عقد أكثر منفعة. بالإضافة إلى ما سبق، إذا تم تأمين موظفي مؤسسات التمويل المصغر بنفس العقود التي يبيعونها للعملاء، فإن هذا الأمر سيضمن أنهم سيفهمون أكثر العقود التي يبيعونها، وبالتالي إذا لم يقدر الموظفون قيمة المنتج الذي يبيعونه، فمن المحتمل جداً أن العملاء لن يقدروه أبداً. وبصفة عامة، يجب على مؤسسات التمويل المصغر أن تقيّم إن كانت بحاجة إلى الأنواع التالية من التغطيات التأمينية²:

❖ **التأمين على الحياة والتأمين ضد المرض للموظفين:** ينبغي على مؤسسات التمويل المصغر أن تهتم بحماية موظفيها، فاستثمارات متوازنة في عقود التأمين على الحياة والتأمين ضد المرض للموظفين

¹ - Ibid, p524.

² - Ibid, p533.

وعائلاتهم، بإمكانها توليد عائدات هامة في صورة ضمان ولاء الموظفين، ارتفاع الإنتاجية وانخفاض أيام عمل الضائعة بسبب المرض؛

❖ **تأمين الوفاء l'assurance fidélité:** تضمن الالتزامات دفع أو تسديد الخسائر المالية الناتجة عن عدم النزاهة، وبالتالي هذا النوع من التأمين يحمي مؤسسة التمويل المصغر من الخسائر المتكبدة من جراء الأعمال الاحتيالية التي قام صنف معين من الموظفين؛

❖ **التأمين ضد سرقة الأموال:** جميع مؤسسات التمويل المصغر التي تخزن أو تنقل الأموال النقدية تكون معرضة للسرقة، وبالتالي ينبغي عليها تطوير الرقابة الداخلية والإجراءات الأمنية مع تغطية تأمينية؛

❖ **التأمين على الممتلكات:** العديد من مؤسسات التمويل المصغر أنفقت أموال كثيرة على البنية التحتية لمقرها ولفروعها، وغالباً ما تكون مكاتبها في بيئة جد خطرة، وبالتالي ينبغي عليها توفير عدّة تغطيات تأمينية مثل: التأمين ضد الحريق، أعمال التخريب، وخسائر الممتلكات؛

❖ **التأمين على الودائع:** في العديد من الدول، يعتبر تأمين الودائع خدمة عامة يوفرها البنك المركزي - أو بالتنسيق معه - لمؤسسات الودائع، بينما يمكن اسناد هذه المهمة إلى شركة تأمين لأنها تملك معلومات عن صحة بعض المؤسسات المالية أفضل من البنك المركزي، ففي بولونيا مثلاً، توفر مؤسسة TUW SKOK تأمين على الودائع لجميع حسابات الادخار في اتحادات القرض تصل إلى: 25000 دولار أمريكي.

المبحث الرابع: نماذج ومنتجات نظام التأمين المصغر

إن تقديم منتجات التأمين المصغر لذوي الدخل المنخفض يتم بأشكال مختلفة، على سبيل المثال قد تقوم شركة التأمين بجميع وظائف التأمين حتى عملية توزيع المنتجات، وربما تستعين شركة التأمين بطرف ثان كمؤسسات التمويل المصغر من أجل القيام بتوزيع المنتجات. حالياً توجد العديد من الشراكات وكل نموذج شراكة يعمل بشكل أفضل حسب كل بلد وكل منطقة، نظراً لاختلاف العادات، الإطار السياسي والقيود القانونية. ومن خلال هذا المبحث، سنسلط الضوء على نماذج ومنتجات نظام التأمين المصغر.

المطلب الأول : نماذج نظام التأمين المصغر

الفرع الأول: نموذج الشريك/وكيل

يقوم هذا النموذج على التعاون بين شركة تأمين رسمية ومؤسسة تمويل مصغر أو غيرها، وفي حالة مؤسسة تمويل مصغر، فهي تلعب عموماً دور وكيل ويقدم خدمات التأمين للعملاء ذوي الدخل المنخفض¹، حيث تقوم شركة التأمين بتحديد الأقساط والإشراف على التعويضات وضمان احترام الأحكام القانونية، بينما الوكيل يكون مسؤول عن توزيع المنتجات ويسهل التقارب بين القطاعين الرسمي وغير الرسمي².

تعتبر العمليات والمعاملات العالية الأداء أدوات ضرورية من أجل بناء نظام تأمين مصغر ناجح، ويتطلب تقديم منتج جيد بسعر معقول عمليات كفاءة يلعب فيها التفاعل من العميل دوراً رئيسياً، وبالتالي حتى يكون هذا النموذج قوي، ينبغي أن يمتلك الوكيل واجهة عالية الأداء مع سوق ذوي الدخل المنخفض، كما هو الحال بالنسبة لمؤسسات التمويل المصغر³، ومن أمثلة هذا النموذج:

- المجموعة العالمية الأمريكية AIG في أوغندا غطت في سنة 2004 ما يقارب 1.6 مليون شخص بمنتجات التأمين على الحياة عن طريق 26 مؤسسة تمويل مصغر؛
- المجموعة العالمية الأمريكية AIG تنشط في هايتي Haiti من خلال IMF Fonkoze و IMF Sogesol؛
- تنشط ALLIANZ عبر مؤسسات تمويل مصغر في كل من اندونيسيا ومصر وكولمبيا والهند؛
- في المغرب توجد شراكة بين Wafa و Al Amana.

¹ - Faten Najar, op.cit, p 29.

² - Anne-Lise Caillat, op.cit, p 39.

³ - Michael J.McCord, op.cit, p409.

بالإضافة لمؤسسات التمويل المصغر، قد تكون شبكات التوزيع عبارة عن سلسلة محلات الأثاث أو الأجهزة الكهربائية، محلات الملابس، محلات بيع الهواتف النقالة، محلات البيع بالتجزئة، مكاتب البريد... وغيرها، ففي جنوب إفريقيا نجد مثال مؤسسة Hollard التي تستخدم كشبكة توزيع سلسلة أكثر من 900 محل تجاري، وفي أمريكا اللاتينية يتم استخدام مؤسسات الكهرباء كشبكة توزيع؛ ومثال ذلك شركة التأمين Mapfre مع الشبكة Condensa في كولومبيا¹.

يعتبر توزيع منتجات التأمين المصغر من خلال تجار التجزئة أمراً بالغ الأهمية، فغالباً ما يكون لدى تجار التجزئة شبكة توزيع أكثر شمولاً من شبكة مقدمي الخدمات المالية المتخصصين؛ حيث يمكنهم من خلالها الوصول إلى سوق أكبر وبالتالي توزيع المنتجات بتكلفة أقل. أنشأ العديد من تجار التجزئة وجوداً واضحاً وموثوقاً به بين الأسر ذات الدخل المنخفض مما خلق الفرصة لتوزيع منتجات أخرى مثل التأمين والتي تعدّ الثقة ضرورية لها. القوة الدافعة وراء تطوير توزيع التأمين المصغر عن طريق تجار التجزئة هي المبادرة إما من تجار التجزئة الذين يتطلعون إلى توسيع عروضهم وزيادة ولاء العملاء و/أو من شركات التأمين التي تحتاج إلى تلبية المتطلبات التنظيمية. من خلال الإطلاع على العديد من تجارب التوزيع عن طريق تجار التجزئة عبر العالم، اتضح أنه ينبغي على تجار التجزئة المشاركين وشركات التأمين أن يكون لديهم بعض الخصائص لنجاح هذا النوع من نماذج التوزيع:

- ينبغي أن يكون لدى تجار التجزئة معاملات منتظمة مع الأفراد ذوي الدخل المنخفض، حتى تكون عملية تحصيل الأقساط مبنية على أساس المعاملات القائمة؛
- ينبغي توفر أنظمة مالية كافية لحساب الأقساط، فإذا كان بعض تجار التجزئة مثل محلات السوبر ماركت ومحطات البنزين لديهم أنظمة ملائمة، يوجد تجار تجزئة غير رسميين قد يواجهون صعوبة في عملية الحساب بفعالية؛
- نظراً لأن التأمين المصغر منخفض الأقساط ويتطلب حجم كبير، فلا بد أن يتمكن بائع التجزئة الواحد من الوصول إلى عدد كافٍ من العملاء المحتملين، فهناك الحاجة إلى الحجم من أجل تحقيق وفورات الحجم (economies of scale) والتي يمكن أن تبرر تكاليف البدء والتكاليف الإدارية لشركات التأمين. وبالتالي من المفيد لشركات التأمين التعاون مع شبكة من تجار التجزئة بدلاً من التعامل مع المتاجر الفردية؛

¹-Fatou Quinet DIENG, op.cit, p75.

- في جميع منتجات التأمين يجب أن تكون هناك ثقة في المزايا التي يتم الحصول عليها بموجب وثيقة التأمين، وهو أمر مهم بشكل خاص بالنسبة للتأمين المصغر. نظراً لانخفاض استخدام التأمين في العديد من البلدان النامية، غالباً ما يكون ذوو الدخل المنخفض غير مدركين لأسماء شركات التأمين.
- يجب أن يكون لدى شركة التأمين آليات لمراقبة أداء تجار التجزئة، وأن تكون قادرة على إلزامها قانوناً بتسليم أقساط التأمين دون الاحتيال عليها. من الممكن تطبيق إجراءات رقابية لردع الاحتيال إلا أنها قد تكون مكلفة خاصة فيما يتعلق بمبلغ القسط؛
- من المهم توفير المزايا بسرعة وبطريقة تسهل على حامل وثيقة التأمين الوصول إليها، قد يتطلب هذا الأمر تمكين تجار التجزئة من تسوية المطالبات قبل أن يتم سدادها من قبل شركات التأمين، ومع ذلك لن يكون جميع تجار التجزئة في وضع يمكنهم من القيام بذلك.

والآلية التوزيع هذه العديد من المزايا والتي نلخصها في النقاط التالية:

- الثقة في العلامة التجارية لتجار التجزئة هي واحدة من عوامل الجذب الحاسمة لقناة التوزيع هذه، فهي تقلل من جهد المبيعات وبالتالي تكلفة التسليم، ومع ذلك يحتاج تجار التجزئة أيضاً إلى التفكير في مخاطر العلامة التجارية التي سيواجهونها إذا لم يلب التأمين توقعات العملاء.
- تتمثل الميزة الرئيسية لآلية التوزيع هذه في أنها تتيح تحصيل الأقساط النقدية ودفع المطالبات في أماكن أكثر ملائمة للعملاء ذوي الدخل المنخفض من مكاتب شركات التأمين، مما يؤدي إلى توسيع السوق ليشمل الأفراد الذين لم يكن بإمكانهم الوصول إلى التأمين.
- من المزايا الواضحة لآلية التوزيع هذه بالنسبة لتجار التجزئة أنها توفر وصول مركزي لقاعدة عملائهم مما يصعب على شركات التأمين الوصول إليهم، ففي عدة حالات يتحكم بائع التجزئة في الوصول إلى قاعدة العملاء، وبالتالي شركة التأمين لا يمكنها الوصول إليها دون مواصلة العلاقة مع تاجر التجزئة، مما يجعل هذا الأخير في موقف تفاوضي قوي مع شركة التأمين.
- ترى العديد من المؤسسات ترى أن نموذج الوكيل/شريك يستجيب لاحتياجاتها، على سبيل المثال، بعض المؤسسات مثل: ASA و VimaSEWA، كانت قد بدأت مع نموذج الوكيل/شريك، ثم انتقلت إلى التأمين الذاتي، بعدها رجعت إلى النموذج، وتمكنت ASA وأخيراً من الالتزام بقوة بنموذج الوكيل/شريك وأصبحت تملك قدرة أكبر في تسيير علاقتها من المؤمنين وفي التأثير على تصميم المنتجات¹.

¹-Michael J.McCord, op.cit, p425.

عملياً، أظهر هذا النموذج أن له إيجابيات وسلبيات على كل طرف من الأطراف الثلاثة: المؤمن (الشريك)، الوكيل والعملاء، كما هو موضح في الجدول أدناه:

الجدول (1-6): إيجابيات وسلبيات نموذج الشريك/وكيل بالنسبة لكافة الأطراف المتدخلة

الأطراف	الإيجابيات	السلبيات
الوكيل (إيجابيات وسلبيات النموذج بالمقارنة مع التأمين الذاتي)	- أحياناً يكون الوسيلة الأبسط والأسرع والأقل تكلفة للبدأ في التأمين؛ - عائد مضمون (العمولات)، أو العائد/الخسارة المحتملة المتعلق بالمشاركة في الأرباح؛ - عدم الحاجة لرأسمال؛ - متطلبات تنظيمية قليلة أو منعدمة؛ - إمكانية تقديم منتجات أكيدة أكثر بالنسبة للعملاء.	- ضرورة التفاوض مع طرف آخر من أجل منتج يستجيب لاحتياجات العملاء والوكيل؛ - أحياناً العائد من العمولات يكون محدود؛ - معيار الخدمة ممكن أن تكون تابعة للطرف الآخر (في حال ما إذا دفع المؤمن تسبيق على التعويض " versement des indemnités "؛ - الموظفون الميدانيون يتحملون مسؤوليات تجارية إضافية وغير إستراتيجية؛ - ضرورة خلق بنية تحفيزية من أجل تحفيز الموظفين على بيع المنتجات أو على الأقل حتى يبقى العملاء على علم بالمنتجات.
المؤمن	- الوسيلة الأبسط والأسرع والأقل تكلفة للدخول إلى سوق ذوي الدخل المنخفض؛ - تحسين تنوع الأخطار بإضافة عدد كبير جداً من حاملي العقود، خاصة إذا كان المنتج إجباري؛ - فهم أفضل للأخطار بفضل المعطيات التاريخية للعملاء لدى الوكلاء؛	- العمل مع وكلاء معارفهم التأمينية محدودة؛ - بذل مجهودات مباشرة ومعتبرة في تكوين الموظفين وفي تطوير عمليات ومعدات التسويق؛ - خطر فقدان قسم كبير من السوق إذا ما اختار الوكيل مؤمن آخر، أو إذا غير الملكية.
العملاء	- إمكانية الاستفادة من منتجات كانت محرومة منها في ظل التأمين الرسمي؛ - المؤمن مُدعم بالاحتياطات والتشريعات وإعادة التأمين، وبالتالي لا ينبغي أن يكون خطر اخفاق المؤمن في تلبية احتياجات العملاء؛ - إمكانية الاستفادة من حزمة كبيرة من المنتجات.	- في بعض الأحيان يقدم الوكيل مصلحته على مصلحة العملاء أثناء المفاوضات، فتكون المنتجات بذلك مصممة لفائدته؛ - غالباً لا يتمكن العملاء من الحصول على تأمين إلى عن طريق الاقتراض، هذا الأخير لا يكون ضروري دائماً. - في أغلب الحالات تكون الأقساط جد مرتفعة.

Source : Michael J.McCord, le modèle partenaire/agent :défis et opportunités, ouvrage : protéger les plus démunis (guide de la micro-assurance), sous la direction de Craig Churchill, traduit et reproduit avec l'autorisation du Bureau International de Travail, édition Française :Fondation Minich Ré, Allemagne, 2009, p426,427,429.

الفرع الثاني: نموذج البيع المباشر

حسب هذا النموذج يكون المؤمن هو المسؤول الوحيد عن جميع الوظائف الرئيسية للتأمين؛ حيث يطور شبكة التوزيع الخاصة به دون اللجوء إلى شريك خارجي، فيتولى مسؤولية تصميم وإدارة المنتجات وكذلك بيعها دون اللجوء إلى شريك يقوم بعملية التوزيع، وهي الميزة الرئيسية لهذا المنتج، لكن في المقابل، إنشاء شبكة توزيع قد يكون مكلفاً ويتطلب وقتاً¹.

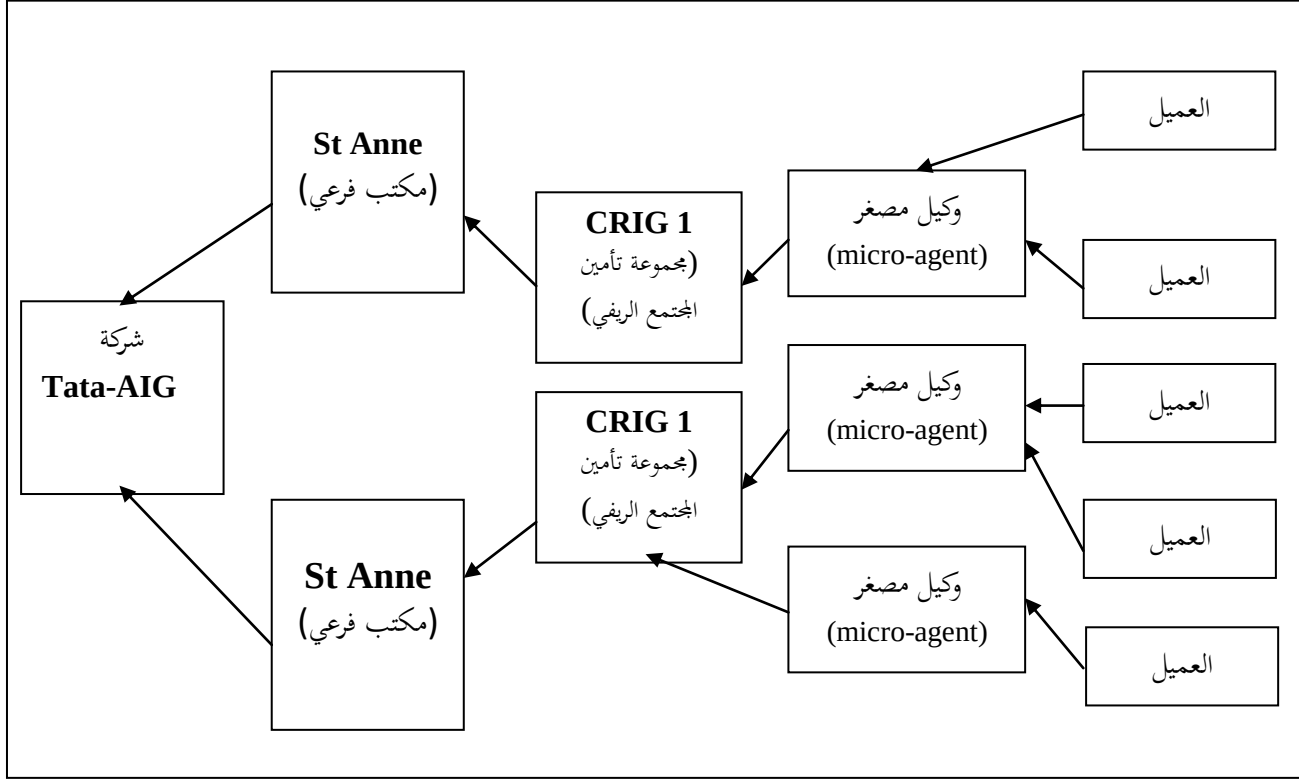
هذا النموذج قد يثير قلق المؤمن في البداية، لأنه لا يعرف جيداً الفئة التي سيتعامل معها والمتمثلة في ذوي الدخل المنخفض، وحتى في نماذج الشراكات توجد مخاوف، فأحياناً من الصعب إيجاد مؤسسات قادرة على فهم تحديات التأمين المصغر ويكون الموظفون فيها مُكوّنين وبالتالي مؤهلين لبيع المنتجات. ففي الهند، على سبيل المثال، اختارت شركة Tata-AIG أن تجد حلاً مبتكراً لمشكلة توزيع منتجاتها، بدلاً من القيام بشراكة فاشلة مع مؤسسة غير فعالة. يتم البيع عن طريق وكلاء مصغرين (micro-agents) توصي بهم منظمات غير حكومية مرتبة بالمجتمعات المحلية؛ حيث يقوم كل وكيل بتشكيل مجموعة من المؤمن لهم تدعى: مجموعة تأمين المجتمع الريفي "a Community Rural Insurance Group (CRIG)"، ويتم الاكتتاب بشكل منفصل. وتولى للوكلاء مسؤولية اكتتاب العقود، تنظيم المهام الإدارية ويكون واجهة بين العميل والمؤمن مقابل عمولة يتلقاها. يعتبر نموذج البيع المباشر راسخاً لدى بعض المؤسسات مثل: Tupperware لكن استخدام شبكة من الموزعين المستقلين يعدّ حلاً مبتكراً من أجل بيع منتجات التأمين المصغر. يتمثل دور المنظمات غير الحكومية في دفع الأقساط المحصلة مرة واحدة للمؤمن، مساعدة الوكلاء مادياً (كتزويدهم بمقر عملهم) وتدريبهم².

والشكل الموالي يوضح أكثر هذا النموذج:

¹ - Ibid, p 31.

² - Anne-Lise Caillat, op.cit, p40.

الشكل (1-5): توزيع منتجات التأمين المصغر لشركة Tata-AIG بالاستعانة بمنظمة St Anne وفق نموذج البيع المباشر



Source : Anne-Lise Caillat, la micro-assurance : un business à risques pour les assureurs?, mémoire présenté en vue d'obtenir le diplôme de l'Enass, Institut du Cnam, Paris, 2007, 41.

شركة التأمين التجاري Delta Life المدرجة في بورصة Dhaka في بنغلاديش تقدم منتجات تأمين مصغر منذ سنة 1988. هذه الشركة أثبتت من خلال نجاح منتجاتها Gono و Grameen Bima أنه يمكن بيع منتجات التأمين المصغر فقط بفضل شبكة التوزيع الخاصة بها، ويكون التوزيع منظم على أساس البيع المباشر إلى منزل الشخص¹.

الفرع الثالث: نموذج مؤسسات التأمين التبادلية والتعاونيات

المؤمنين في هذا النموذج يتمثلون في مؤسسات التأمين التعاونية أو التعاونيات؛ حيث يتولون مهمة توزيع منتجات تأمين القرض بصفة رئيسية مما يسمح بإلغاء دين المدين في حالة الوفاة. في هذا النموذج يتم تصميم المنتجات حسب احتياجات الأعضاء ثم يتم تطويرها وبيعها. من بين إيجابيات هذا النموذج هو المشاركة المباشرة

¹ - Ibid, p41.

للأعضاء مما يؤدي إلى توفير منتجات متناسبة مع احتياجات العملاء، كما يتم عقد اتفاقيات مع العديد من الشركاء من أجل تسيير مناسب ومرن.

لقد تم توسيع حزمة المنتجات لتشمل: الادخار، التأمين ضد العجز، التأمين على المساكن ودفع نفقات الكنائس. التعاونيات ومؤسسات التأمين التعاونية توزع منتجاتها لأعضائها من خلال شبكة خاصة بهم أو من خلال شبكات ذات صلة. إذن، التأمين الجماعي غالباً ما يُستعمل ويرتبط مع خدمات أخرى (مثلاً القرض). على سبيل المثال، La Equidad هي تعاونية كولومبية أنشئت سنة 1970 من طرف مجموعة من التعاونيات من أجل توفير منتجات التأمين للفقراء، فبالإضافة إلى وظائف المؤمن التقليدي في السوق (تحتل المرتبة 13 من أصل 21 من حيث إجمالي الأقساط المحصلة في التأمين على الحياة)، فهي تقدم أيضاً منتجات التأمين المصغر منذ أواخر التسعينات. المبادرة الأولى كانت ناجحة قليلاً مع منتج Primero Mi Familia وتطور بعدها إلى نوعين من المنتجات منذ عام 2003، منتجات التأمين الجماعي هذه متشابهة من حيث الضمانات وهي موزعة بفضل شبكتان مختلفتان؛ نموذج الشراكة الأول عبارة عن تحالف مع مؤسسة تمويل مصغر محلية la Women's World (WWF) foundation التي تقدم خدمات التمويل المصغر (خاصة القروض) للفقراء، بينما نموذج الشراكة الثاني فهو يستخدم شبكة مكونة من أكثر من 1000 تعاونية من أجل توزيع منتج Equivida، هذا المنتج لاقى نجاح محدود وضيق نوعاً ما مع هذا النموذج من التوزيع، وقد يرجع ذلك للأسباب التالية:

- ❖ المنتج كان أكثر تعقيداً؛
- ❖ لم يتم دمج المنتج بالكامل مع قرض؛
- ❖ وسائل التواصل المستخدمة لم تسلط الضوء على التأمين¹.

المطلب الثاني: منتجات التأمين المصغر

يتطلب دخول أسواق ذوي الدخل المنخفض فهماً شاملاً لاحتياجات وخيارات وموارد العملاء المحتملين من أجل دراسة المخاطر التي يتعرضون لها و بالتالي القدرة على مواجهة احتياجاتهم من خلال المنتجات.

يتمثل التحدي الأول الذي يواجهه مقدمو خدمات التأمين المصغر في توعية الفقراء بالمزايا التي يقدمها التأمين لهم. وقد قام العديد من الباحثين بدراسات قصد تحديد المخاطر التي تحظى بأكبر قدر من الاهتمام من قبل ذوي الدخل المنخفض، ويوضح الجدول التالي المخاطر ذات الأولوية لدى ذوي الدخل المنخفض في بعض الدول المختارة:

¹ - Ibid, p41,42.

الجدول (1-7): المخاطر ذات الأولوية لدى ذوي الدخل المنخفض في البلدان المختارة

الدولة	المخاطر ذات الأولوية
أوغندا	المرض، الوفاة، الإعاقة، خسائر الممتلكات ومخاطر القروض.
مالاوي	الوفاة خاصة تلك الناتجة عن الإصابة بفيروس نقص المناعة الطبيعية وكذا نقص المناعة المكتسبة، غياب الأمن الغذائي والتعليم، المرض.
الفلبين	الوفاة، الشيخوخة والمرض.
الفيتنام	المرض، الكوارث الطبيعية، الحوادث، مرض ووفاة الماشية.
اندونيسيا	المرض، غياب التعليم، سوء الحصاد.
جمهورية لاو الديمقراطية الشعبية	المرض، الوفاة والأمراض التي تصيب الماشية.
جورجيا	المرض، الوفاة، فقدان العمل، السرقة.
أوكرانيا	المرض، الإعاقة، السرقة.
بوليفيا	المرض، الوفاة، خسائر الممتلكات بما في ذلك خسائر المحاصيل في المناطق الريفية

Source : microinsurance center, Insurance in developing countries : exploring opportunities in microinsurance, p11, 12.

من خلال الجدول نلاحظ أن المخاطر الصحية تحتل المرتبة الأولى، يليها الوفاة، وفي المناطق الريفية نجد خسائر المحاصيل والماشية من المخاطر ذات الأولوية.

الفرع الأول: التأمين الصحي

تتمركز 90% من المشاكل الصحية على المستوى العالمي في البلدان الفقيرة، و تقدر نفقات العلاج بـ 12% فقط من من إجمالي النفقات وهي نسبة جد منخفضة، وبسبب غياب أنظمة التأمين الصحي فإن تلك النفقات تتحملها الأسر. تلك المشاكل الصحية التي تتعرض لها الأسر الفقيرة من شأنها أن تولد مشاكل اقتصادية مثل: انخفاض المداخيل، نقص اليد العاملة، وزيادة الديون... وغيرها، وبطبيعة الحال ستكون الأسر الأشد فقراً و الأكثر هشاشة هي الأكثر عرضة لهذه الأخطار¹.

يعتبر التأمين الصحي أكثر الخدمات التأمينية المرغوب فيها والمطلوبة بكثرة من قبل الفقراء نظراً إلى الحاجة الكبيرة له، وقد توصلت دراسة قام به البنك الدولي تحت عنوان: "صوت الفقراء" إلى أن المخاطر الصحية تعتبر

¹-Etude d'impact de programmes d'assurance de santé : le cas de Sky au Cambodge, disponible sur : <http://www.afd.fr/home/recherche/evaluation-capitalisation/Evaluation-impacts/sky-cambodge>, (30/05/2014)

أهم المخاطر التي يتعرض لها الفقراء وفقاً لتصريحاتهم، الأمر الذي جعل البنك الدولي يخصص تقرير منفصل عن القضايا الصحية نُشر لاحقاً تحت عنوان: "الموت كأحد البدائل: تجربة الفقراء مع الصحة والمرض"¹.

تؤدي المشاكل الصحية إلى ضياع الدخل وذلك من خلال مصاريف تكاليف العلاج، وفقدان الشخص المريض لعمله الذي كان مصدر رزق للأسرة. يحتاج الفقراء إلى الحصول على الرعاية الصحية فور إصابتهم بالمرض دون أي تأخير، لأن سرعة الحصول على الرعاية الصحية تؤدي إلى التخفيف من حدة المرض بسرعة وكذلك تخفيف تكاليف العلاج، وقد أظهرت بعض الأبحاث أن الأشخاص الذي تحصلوا على تأمين مصغر صحي تمكنوا من الحصول على رعاية صحية بشكل أسرع من غير المؤمن لهم.

أكبر مشكلة تواجه التأمين المصغر الصحي هو مشكلة الحجم فمعظم مؤسسات التأمين الصحي خاصة التعاونيات والمنظمات المجتمعية يقل عدد أعضائها عن 5000 عضو، حيث توجد علاقة واضحة بين حجم البرنامج وعمر الخدمة التأمينية، إذ أن برامج التأمين الصحي الكبيرة تتضمن خدمات أطول عمراً².

معظم مؤسسات التأمين المصغر العاملة في مجال التأمين الصحي تغطي بعض مستويات الرعاية الصحية الأولية عن طريق المنظمات المجتمعية والمنظمات غير الحكومية في الدول التي توفر فيها الحكومات رعاية صحية ثانوية، على سبيل المثال خدمة دخول المرضى المستشفيات لتلقي العلاج، فعلى الرغم من أهميتها لكن بعض الحكومات لا تقوم بدور فعال في هذا الصدد. هناك بعض برامج التأمين الصحي المصغر تعتمد على منظمات الرعاية الصحية، مثل خدمات AAR Health Services في شرق إفريقيا، حيث تقوم بالترويج لبطاقات خاصة بها عن طريق مؤسسات التمويل المصغر وجهات تقديم الخدمات التأمينية الأخرى، تحاول هذه المؤسسة ضم الأسر محدودة الدخل ضمن شبكتها من العيادات المترابطة والمستشفيات، وهي قادرة على ممارسة الرقابة على الجهة المقدمة للخدمة بطريقة تمكنها من تقديم رعاية صحية ذات جودة عالية وبأقل الأسعار³.

الفرع الثاني: تأمينات الأشخاص

يعد تأمين الأشخاص أكثر منتجات التأمين المصغر انتشاراً في البلدان النامية، عكس منتجات التأمين الصحي التي تعتبر محدودة فيما يتعلق بعدد الأشخاص الذين تتم تغطيتهم⁴. ويعتبر هذا النوع من التأمين أسهل الخدمات التأمينية التي يمكن تقديمها للأسباب التالية¹:

¹ - Jim Roth, Michael J. McCord, and dominic Liber, op.cit, p 25,26.

² - Ibid, p28.

³ - Ibid, p34,35.

⁴ - microinsurance center, op.cit, p17.

- أحد أكثر أنواع التأمين طلباً؛
- من السهل نسبياً تحديد السعر مقارنة بأنواع التأمين الأخرى؛
- الحوادث القابلة للتأمين حقيقية وواضحة؛
- النمو السريع لمؤسسات التمويل المصغر في الدول النامية خلال العشريتين الأخيرتين مما سهل توزيع منتجات الحياة.

ويندرج ضمن تأمينات الأشخاص أنواع التأمين التالية²:

أولاً: التأمين على الحياة المرتبط بالقرض

نظراً إلى النماء الكبير لمؤسسات التمويل المصغر في الدول النامية مؤخراً، وحقيقة أن التأمين على الحياة سهل التوزيع، فليس من المستغرب أبداً أن نجد عدد كبير من الأشخاص الذين يتمتعون بمضلة التأمين المصغر يحملون وثائق تأمين على الحياة. تشترط الكثير من برامج القروض على المقترضين الحصول على تأمين على الحياة من أجل الالتحاق بتلك البرامج، الأمر الذي يؤدي إلى تضخم عدد الأفراد المؤمن عليهم، ويعكس غالباً خدمات تأمينية متدنية الجودة تقدمها المؤسسات التأمينية أو مؤسسات التمويل المصغر نفسها نظراً لغياب المنافسة. وعلى الرغم من أن التأمين على الحياة المرتبط بالقرض يخفف من حدة بعض المخاطر بالنسبة للجهة المقرضة، إلا أن قيمته بالنسبة لأسر العملاء الذين يقعون تحت رعايته محدودة، فمعدلات الوفيات قليلة جداً بالمقارنة بمعدلات التوقف عن سداد الأقساط التأمينية؛

ثانياً: التأمين على الحياة لفترة محددة

خدمات التأمين على الحياة مثل تغطية مصاريف الجنازة شائعة جداً في جميع الدول التي تقدم فيها خدمات التأمين المصغر باستثناء وسط إفريقيا حيث التركيز كثر على الصحة وهي أيضاً أكثر الخدمات قبولاً وطلباً بين شركات التأمين التجارية، وتكمن التحديات الرئيسية التي تواجه هذا النوع من الخدمات في طريقة تقديم الخدمة وتقليل التكلفة؛

¹ - Jim Roth, Michael J. McCord, and dominic Liber, op.cit, p 29.

² - Ibid, p 37- 42.

ثالثاً: التأمين ضد الموت المفاجئ والعجز

يعتبر الموت المفاجئ والعجز من الأمور الخطيرة التي تقلق بال الأشخاص الأكثر فقراً، فقد تناح الفرصة أمام الأسرة التي يعاني عائلها من مرض مزمن للتخطيط لموته، بينما الموت المفاجئ والعجز فجأة يؤدي إلى هلاك أسرة المتوفى. توجد مثل هذه البرامج بأعداد كبيرة في جنوب آسيا، وتقوم شركات التأمين التجارية غالباً بتقديم هذه الخدمات.

تعتبر خدمات التأمين ضد الموت المفاجئ والعجز من الخدمات الرائجة بالنسبة للمؤسسات التأمينية نظراً لمحدودية المخاطر، ويمكن ان تكون وثيقة التأمين رخيصة بالنسبة لحاملها ومربحة للمؤسسة التأمينية في نفس الوقت.

الفرع الثالث: تأمين الممتلكات

يعيش الفقراء غالباً في منازل متواضعة الإنشاء ودون صكوك ملكية، وغالباً ما تبني هذه المنازل على ضفاف الأنهار حيث تكون معرضة للفيضانات، أو في أماكن أخرى تكون عرضة للمخاطر مثل أن تكون معرضة للحرائق أو أخطار أخرى. يغطي هذا النوع من التأمين الأضرار التي تلحق بالممتلكات الخاصة بالمؤمن لهم خاصة الأضرار الناجمة عن الحريق، السرقة...إصدار هذا النوع من المنتجات التأمينية يعتبر صعب على المؤمنين بسبب مخاطر الاحتيال التي يتسبب فيها المؤمن لهم¹.

إن حجم الطلب على تأمين الممتلكات أقل بكثير من حجم الطلب على التأمين الصحي وتأمينات الحياة، حيث أن حوالي 99.3% من محدودي الدخل في الدول المائة الأكثر فقراً ليس لديهم تأمين على الممتلكات، وتعتبر تكاليف الأدوات الرقابية الضرورية من أجل تسوية الخسائر كبيرة خاصة مع صغر الأموال المؤمن عليها وانخفاض الأقساط التأمينية. أحد أسباب صغر حجم التأمين المصغر على الممتلكات هو أن هذا النوع من التأمين غالباً ما يباع لأفراد وليس لمجموعات الأمر الذي يؤدي إلى زيادة تكاليف العمليات مما يؤدي إلى زيادة الأقساط التأمينية وبالتالي تصبح تفوق قدرة الفقراء².

¹ - Faten Najar, op.cit, p 28,29.

² - Jim Roth, Michael J.McCord, and dominic Liber, op.cit, p 35.

الفرع الرابع: التأمين الزراعي

هو تأمين مخصص لحماية المزارعين من مخاطر من شأنها أن تعيق المحصول مثل الجفاف وغزو الجراد والطفيليات والأمطار غير الموسمية والفيضانات، وتعتبر مخاطر الجفاف هي الأكثر تأثيراً حيث نجد 30% حسب إحصائيات واردة من السنغال، ومخاطر الفيضانات هي الأقل تأثيراً 5%¹. يعتبر حجم الطلب على التأمين الزراعي (المحصول والماشية) كبير جداً في معظم المناطق الريفية، ولكن تكاليف تغطية المزارع الصغير فقط كبيرة، حيث نجد بكثرة سوء النية ومخاطر الغش والاحتيال.

إذن، تعتبر تكلفة إدارة التأمين على المحاصيل مكلفة كما أنه من الصعب التأكد والتحقق من المطالبات وهو ما ينطبق على التأمين على الممتلكات، أما تغطية التأمين المصغر ضد فقدان الثروة الحيوانية فهو محدود للغاية، وتعاني هذه البرامج التأمينية من المخاطر الأخلاقية والتزوير كما أن أدوات الرقابة اللازمة لإدارة مثل هذه البرامج بشكل مناسب مثل مراجعة المشتريات وتكاليف التقييم البيطري وتسويات الخسائر مكلفة جداً بحيث تجعل التأمين على الثروة الحيوانية غير مجدٍ².

أصبحت الخسائر الناجمة عن الكوارث التي تلحق بالممتلكات والزراعة أكثر وضوحاً وترجع في الكثير من الحالات إلى تأثير تغير المناخ. وقد أصبحت شركات إعادة التأمين بما في ذلك Partner Ré و Suise Ré و Mnich Ré نشطة في هذه السوق، وقد تضافرت جهود دولية من أجل تأسيس شركة إعادة تأمين جديدة Index Ré من أجل تناول تلك القضايا بشكل خاص.

الفرع الخامس: التأمين المعتمد على المؤشر

تعتبر الزراعة من أهم مصادر الدخل بالنسبة لمحدودي الدخل لكن عائد الزراعة لا يتميز بالاستقرار لأن الزراعة عرضة لتقلبات الطقس، لذلك تم التوصل إلى طريقة يتم من خلالها تحديد مؤشر للطقس مثل سقوط الأمطار وربطه بمبالغ التأمين مما يجعل احتمالات التلاعب والتزوير أقل. يسمح هذا النوع من التأمين للفلاحين بانتهاز فرص جديدة، ففي ملاوي أراد العديد من مزارعي الفستق استبدال محاصيلهم بمحاصيل أخرى متنوعة تحقق لهم عائدات أكبر، لكنهم لم يجدوا التمويل اللازم لذلك لأن البنوك عانت كثيراً من عدم سداد الفلاحين للقروض التي تحصلوا عليها أثناء فترات الجفاف، وفي محاولة لمساعدة هؤلاء الفقراء، قامت الجمعية التأمينية بملاوي وبدعم فني من البنك الدولي وبنك Opportunity International، بتصميم عقد خاص بالتأمين المعتمد على

¹ - Joziiane Lise Mabopda Foka, op.cit, p 46.

² - Jim Roth, Michael J.McCord, and dominic Liber, op.cit, p 34

مؤشر الطقس؛ حيث يتم دفع قيمة التأمين إذا كان مستوى المطر اللازم للزراعة في أربع مناطق تجريبية غير كاف. وبعد إعداد هذا العقد ودخوله حيز التنفيذ، وافق كل من بنك Opportunity International والمؤسسة المالية الريفية بملاوي على إقراض الفلاحين المال اللازم لشراء بذور المحاصيل التي تحقق عائدات أعلى¹.

وقد كان أبرز مثال عن هذا النوع من التأمين هو برنامج المؤشرات في أثيوبيا AXA Ré – WFP، حيث تعاون برنامج الغذاء العالمي والحكومة الأثيوبية وشركة AXA Ré للتأمين في عمل مشترك لتوفير خدمة تأمينية تعتمد على مؤشر الطقس في أثيوبيا؛ حيث يقوم برنامج الغذاء العالمي بدفع أقساط تأمينية لمؤسسة AXA Ré بحيث إذا وصلت كمية الأمطار في أثيوبيا أقل من مستوى معين تقوم المؤسسة بدفع مبالغ التأمين لبرنامج الغذاء العالمي، وتعتبر هذه الخدمة خدمة تأمين مصغر وثيقة الصلة بالدول الفقيرة، وقد ظهرت هذه الخدمة نتيجة لطول الفترات اللازمة للتقدم بطلب من أجل الحصول على الاعتمادات من الجهات المانحة للتخفيف من آثار الجفاف في الدول الفقيرة مثل أثيوبيا، فبدلاً من انتظار فترات طويلة تقوم الجهات المانحة بدفع قسط بسيط بصفة منتظمة وعندما يحدث الجفاف يتم تحويل المبلغ وتتم إزالة الآثار الناجمة عن الجفاف بسرعة².

¹ -Ibid, p 81.

² -Ibid, p 37.

خلاصة الفصل الأول:

يفتقر العديد من الأشخاص حول العالم إلى نظم الضمان الاجتماعي، وعلى الرغم من أن الفقراء هم أكثر الناس عرضة للمخاطر، إلا أنه من المستبعد أن تتم تغطيتهم بالضمان الاجتماعي، ولأجل حل هذه المسألة، كان لا بد من تدخل مجموعة واسعة النطاق من الأطراف المعنية، بما فيهم الحكومات والمجتمعات المحلية والقطاع الخاص والهيئات التنموية. وكنتيجة لما سبق، برزت فكرة التأمين المصغر كروية جديدة لإدارة مخاطر الفقراء.

يعد التوسع في الأنشطة التجارية في أسواق جديدة ومخاطرة جديدة ومنتجات جديدة ضرورياً لتنويع المحفظة الاستثمارية، والتأمين المصغر يمكن اعتباره انتشاراً في أقاليم جيدة ذات معدلات تعرض للكوارث مختلفة، وفي اقتصاديات ذات هياكل ديمغرافية مختلفة. وقد حققت العديد من مبادرات التأمين المصغر التي أطلقتها الحكومات وشركات التأمين والمنظمات الأخرى من أجل حماية حياة وصحة وممتلكات الأفراد ذوي الدخل المنخفض تأثيراً كبيراً. يري العديد من خبراء التنمية أن هذا هو الوقت المثالي ليعمل التأمين المصغر جنباً إلى جنب مع الإقراض المصغر الأكثر انتشاراً، وأن يلعب دوراً أكبر في التخفيف من حدة الفقر.

الفصل الثاني:

دور نظام التأمين المصغر في
التخفيف من ظاهرة الفقر

تلخيص:

يعيش الفقراء عادة ويعملون في بيئات محفوفة بالمخاطر تجعلهم أكثر عرضة للأمراض والحوادث وفقدان الممتلكات بسبب السرقة، الحريق، الخسائر الزراعية، الكوارث الطبيعية والكوارث التي من صنع الإنسان. لا يمكن أن يؤدي التعرض لهذه المخاطر إلى خسائر مالية كبيرة فقط، وإنما تبقى الأسر الهشة والضعيفة تعاني من حالة عدم اليقين المستمرة بشأن ما إذا كانت الخسارة ستحدث أم لا ومتى، وبسبب هذا القلق الدائم نجد أن الفقراء هم أقل استفادة من الفرص المدرة للدخل والتي قد تقلل من الفقر.

من خلال الفصل التالي سوف نحاول فهم دور التأمين المصغر كأداة لإدارة مخاطر الفقراء ولتلبية احتياجاتهم وأيضاً دراسة أثر التأمين المصغر على وضع الفقراء، كل تلك العناصر وأخرى سوف نتناولها من خلال المباحث التالية:

المبحث الأول: أهمية التأمين المصغر كأداة لإدارة مخاطر الفقراء ولتلبية احتياجاتهم

المبحث الثاني: أثر التأمين المصغر على وضع الفقراء

المبحث الثالث: التأمين المصغر بين المممة الاجتماعية والمممة التجارية في مواجهة الفقر

المبحث الرابع: تحديات صناعة التأمين المصغر في مواجهة الفقر

المبحث الأول: أهمية التأمين المصغر كأداة لإدارة مخاطر الفقراء ولتلبية احتياجاتهم

يفتقر أكثر من ملياري نسمة حول العالم إلى نظم الضمان الاجتماعي، وعلى الرغم من أن الفقراء هم الأكثر عرضة للمخاطر، إلا أنه من المستبعد أن تتم تغطيتهم بالضمان الاجتماعي، ولأجل حل هذه المسألة كان لا بد من تدخل مجموعة واسعة النطاق من الأطراف المعنية، بما فيهم الحكومات والمجتمعات المحلية والقطاع الخاص والهيئات التنموية. وحالياً، يعتبر التأمين المصغر واحداً من بين العديد من الخدمات المالية التي تساعد الفقراء على إدارة مخاطرهم، غير أنه على الهيئات المانحة التعامل بحذر مع هذا المجال الواعد وغير المجرب من قبل¹، ومن خلال هذا البحث سنتطرق إلى دور التأمين المصغر كوسيلة للتخفيف من معاناة الفقراء وذلك من خلال المطالب الآتية.

المطلب الأول: المخاطر التي يتعرض لها الفقراء وأهمية التأمين المصغر كخيار بديل للطرق التقليدية لإدارة المخاطر

في البلدان النامية تكون الأخطار الأسرية الشائعة المتعلقة بالحريق والسرقة والبطالة والمرض والوفاة جميعها أكثر قسوة بالنسبة للأسر الفقيرة والأسر الريفية التي يقتات معظمها من الأرض، كما تواجه تلك الأسر المزيد من الأخطار كالجفاف والفيضانات والآفات والأمراض التي تؤثر على المحاصيل والماشية، وغالباً ما يكون الضمان الاجتماعي أو شبكات الأمان الاجتماعي الأساسية التي توفرها الدولة محدودة أو غير متوفرة لاسيما في حالات الكوارث واسعة النطاق².

وعادةً، تعتبر الصدمات - وهي مصائب طارئة ينجم عنها فقدان الدخل والقدرة الإنتاجية - سبباً في إجبار الفقراء على التخلص من أصولهم المنتجة، مما يضطرهم لخفض الإنتاجية، وبالتالي انخفاض الدخل وتفاقم الضعف في مواجهة المخاطر المستقبلية، توصف هذه الظاهرة بأنها دوامة الفقر والضعف في مواجهة المخاطر، بالإضافة إلى ذلك، الفقراء الضعفاء في مواجهة المخاطر، قد يضطرون بدافع الخوف من الصدمات إلى استثمار مواردهم في أنشطة منخفضة الإنتاجية، مثل المحاصيل المقاومة للجفاف، مما يقلل من دخلهم، ونتيجة لما سبق ذكره، نجد أن المخاطر تفرض تكاليفاً باهضة على سبل عيش الأسر الفقيرة³، فبالرغم من أن الفقراء يواجهون نفس المخاطر

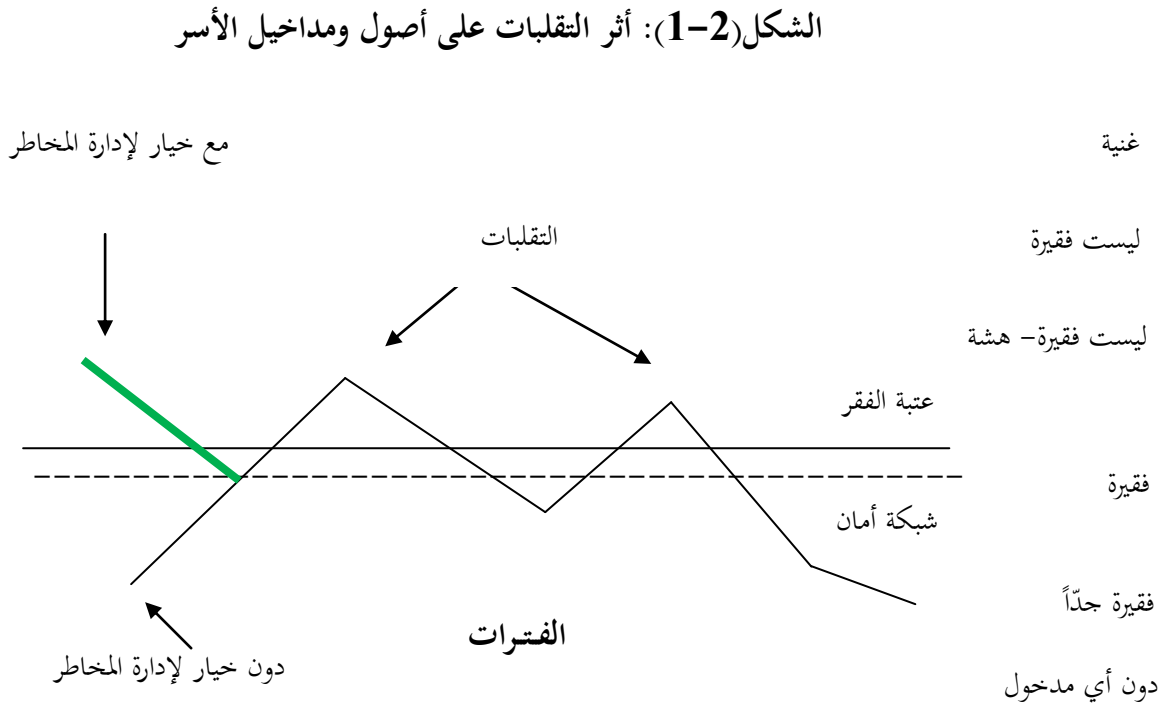
¹ - Alexia Latortue et al., microinsurance: a risk management Strategy, CGAP Donor Information Resource Centre (DIRECT), 2003, p1. Available at the following link: <http://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Donor-Brief-Microinsurance-A-Risk-Management-Strategy-Dec-2003.pdf>. (29/11/2015)

² - Stefan Dercon, designing insurance for the poor, 2020 FOCUS BRIEF on the World's poor and hungry people, Internationale Food Policy Research Institute, 2007, p1.

³ - Paul Mosley, assessing the success of microinsurance programmes in meeting the insurance needs of the poor, DESA working paper No. 84, department of economic and social affairs, United Nations, New York(USA), 2009, p1.

التي يواجهها غير الفقراء، نجد أن تلك المخاطر يكون لها أثر مالي أكبر وتحدث بصورة دورية أكبر لدى الفقراء، مما يجعل أثر تعرضهم للخسارة كبير جداً ومكلف¹.

يحاول الفقراء باستمرار تحسين أوضاعهم المعيشية، ولكن سعيهم من أجل تحقيق حياة كريمة هو عبارة عن عملية بطيئة تدريجية تتميز بالمحدودية، فالتقلبات الناجمة عن الضغوط المالية المتتالية من شأنها التأثير على مداخيلهم المتواضعة والتي عانوا من أجل الحصول عليها، مما يجعل المسار الذي يؤدي بهم إلى الخروج من الفقر يتبع طريقاً منعرجاً: التقدم يعكس فترات تكوين الأصول ونمو المداخيل، بينما الانخفاضات تكون نتيجة التقلبات والتوترات الاقتصادية التي تجعل الإنفاق أكبر من الدخل²، كما هو موضح في الشكل الموالي:



Source : Monique Cohen et Jennefer Sebstad, la demande de la micro-assurance, ouvrage: protéger les plus démunis (guide de la micro-assurance) -sous la direction de Craig Churchill, traduit et reproduit avec l'autorisation du Bureau International de Travail, édition Française :Fondation Minich Ré, Allemagne, 2009, p27.

يتاح للأسر الأكثر ثراءً الحصول على الائتمان والادخار من المؤسسات المالية الرسمية، في حين أنها لا تمثل خيارات بالنسبة للأسر الفقيرة، ومن المعروف جيداً أن هذه الأسر تستخدم آليات أخرى لإدارة الأخطار والتعامل معها، فتميل إلى تنويع المحاصيل والأنشطة المدرة للدخل؛ حيث غالباً ما تدمج الأنشطة غير الزراعية في روافد الدخل، وقد يلجأ بعض أفراد الأسرة إلى الهجرة للحد من التعرض للأخطار بوجه عام، وقد تقوم بالادخار الذاتي وغالباً ما يكون في شكل الماشية أو غيرها، والأهم من ذلك أنها تشترك أيضاً في شبكات

¹ - Alexia Latortue et al., op.cit, p1.

² - Monique Cohen et Jennefer Sebstad, op.cit, p27.

الدعم المشترك غير الرسمية (informal mutual support networks) التي يتم فيها تقديم المساعدة في حالة تعرض أحد أفراد الأسرة لصدمة ما¹، وفي ما يلي نلخص مختلف الخيارات أو الطرق التي ينتهجها الفقراء من أجل حماية أنفسهم من المخاطر:

أولاً: الوقاية والتجنب

يعمل الفقراء على تجنب المخاطر والتقليل منها وذلك عبر وسائل غير مالية، على سبيل المثال الاهتمام بالنظافة وهي إحدى طرق تقليل مخاطر العدوى بالمرض خاصة بين الأطفال الصغار، وقد تختار زراعة محاصيل منخفضة العائد لكنها آمنة، مثل تجنّب المحاصيل المعرضة لخطر الجفاف واستثمار مواردهم في المحاصيل المقاومة للجفاف، رغم أنها أنشطة منخفضة الإنتاجية وتؤدي إلى انخفاض الدخل، وتفقد آلية تجنب المخاطر الفقراء إلى اتخاذ قرارات متحفظة، خاصة في مجال الأعمال².

ثانياً: الإعداد (آليات التخفيف من المخاطر)

يقوم الفقراء بالاستعداد للمخاطر بالتوفير مسبقاً، أو بجمع الأصول (مثل الحيوانات)، أو بتعليم أبنائهم من أجل إدارة المخاطر المستقبلية، وبالنسبة لبعض المخاطر، توفر النظم المجتمعية غير الرسمية (مثل جمعيات دفن الموتى في غانا) الحماية المطلوبة³، وهي نوع من الآليات غير الرسمية القائمة على المجموعة. في العديد من الدول، يلجأ الأفراد ذوو الدخل المنخفض إلى أنواع مختلفة من جمعيات العمل الاجتماعي* لغرض تقاسم المخاطر بينهم، بعض تلك الجمعيات تتم إدارتها بواسطة موثيق واضحة بشكل جيد، وتتطلب دفع اشتراكات مقابل حق الاستفادة من موارد المجموعة النقدية أو العينية في حالات محددة⁴، وفي الجدول الموالي نذكر بعض الأمثلة عن تلك الجمعيات ووظائفها:

¹ - Stefan Dercon, , op.cit, p1.

² - Alexia Latortue et al., op.cit, P1.

³ - Idem.

* وهي نوع من الآليات غير الرسمية القائمة على المجموعة.

⁴ - Monique Cohen et Jennefer Sebstad, op.cit, p38.

الجدول (2-1): أمثلة عن بعض جمعيات العمل الاجتماعي

البلد	اسم الجمعية	الوظيفة
أوغندا	Munno mukabi (amis dans le besoin)	تغطية الالتزامات المتعلقة بالجنائز بما في ذلك وجبات الطعام المقدمة للحاضرين وتحنيط الجسم
الفلبين	Damayan	تغطية تكاليف الدفن
جنوب إفريقيا	مؤسسات للجناز وللدفن	الدعم المعنوي، يد العون
أندونيسيا	Arisans	تأمين صحي

Source: Monique Cohen et Jennefer Sebstad, la demande de la micro-assurance, ouvrage: protéger les plus démunis (guide de la micro-assurance) -sous la direction de Craig Churchill, traduit et reproduit avec l'autorisation du Bureau International de Travail, édition Française :Fondation Minich Ré, Allemagne, 2009, p39.

في حالة حدوث وفاة، فإن هذه الجمعيات تستجيب بسرعة، لكن قد تكون التغطية الممنوحة من طرف جمعية واحدة غير كافية أو محدودة، الأمر الذي ينعكس سلباً على المشتركين وقد يؤدي إلى استنفاد المدخرات، لذلك كثيراً ما تلجأ الأسر إلى الانضمام إلى العديد من الجمعيات في آن واحد حتى وإن كلفها الأمر تحمل تكاليف المعاملات المرتفعة والمرتبطة بكل انضمام إلى جمعية. في جنوب إفريقيا توجد مثل هذه الحالات بحيث أن الأفراد يسعون إلى الانضمام إلى عدة جمعيات، فإذا كانت الجمعية الواحدة تغطي تكاليف الجنائز فقط، فإن الانضمام إلى جمعية ثانية بالإضافة إلى الأولى يكون من أجل توفير الطعام للأطفال، كما أن الانضمام إلى جمعية ثالثة يسمح بضمان عدم نفاذ الطعام من المنزل، وعدم انقطاع الأطفال عن مدارسهم وبالتالي مساعدة الأسر على النهوض مجدداً.

وتتضمن أيضاً الآليات غير الرسمية القائمة على المجموعة جمعيات الادخار والقرض التراكمي (ASCA) التي تستعمل كوسيلة للادخار، وتكون مفيدة كلما كانت المساهمة النقدية كبيرة ومعتبرة. مع ذلك، قد لا تكون هذه الآليات مرنة بشكل كاف فيما يتعلق بتوفير الأموال عندما يكون الأفراد في أمس الحاجة إليها، ففي كثير من الأحيان ينبغي عليهم انتظار دورهم، وفي أندونيسيا، ومن أجل مواجهة حالة طارئة، بإمكان الأعضاء طلب حجز دورهم مسبقاً ولكن لا يتم استلام إلا جزء من المبلغ الكلي.¹

¹ - Monique Cohen et Jennefer Sebstad, op.cit, p39, 40.

ثالثاً: التأقلم

إن التأقلم مع الأحداث يمكن أن يترك الأسر الفقيرة أكثر عرضة للمخاطر المستقبلية، فمن أجل مواجهة الضغوط الاقتصادية الحادة، قد يلجأ الفقراء إلى بيع الأصول الإنتاجية أو تقليل نفقات الغذاء والمدارس، كما قد يلجؤون إلى الحصول على قروض الطوارئ من مقرضي المال بأسعار فائدة مرتفعة مما ينجر عنه التأخر عن سداد القروض أو العجز عن سدادها، أو يتم استغلال المدخرات وغالباً ما تكون غير كافية في حالات الصدمات الكبرى.

قد يبدو أن استغلال المدخرات أقل تكلفة من اللجوء إلى القروض، لكن استراتيجية الادخار تكون محدودة نظراً للمداخيل المتواضعة للفقراء. إن العديد من الأسر الفقيرة تجد صعوبة في تجميع أموال كافية من أجل إدارة المخاطر بطريقة مناسبة، وهي تسعى إلى الحفاظ على تلك الأموال والأصول التي عانت من أجل تجميعها لغايات محددة، كالاستثمار في تجارة مثلاً أو بناء منزل. من خلال دراسة أجريت في تنزانيا، تمت ملاحظة أن العديد من الأفراد رغم حيازتهم على مدخرات معتبرة إلا أنهم يفضلون الاقتراض بدلاً من استغلال المدخرات، وفي بوليفيا، يلجأ العديد من المواطنين الفقراء إلى الاقتراض كاستجابة فورية بعد حدوث الأزمات، لكن في المقابل، في جنوب إفريقيا يلعب الادخار دور رئيسي في إدارة المخاطر¹.

العديد من الفقراء يعتمدون - بالإضافة إلى ما سبق - على برامج الحماية الاجتماعية، فمثلاً خدمات العلاج الصحي الحكومي قد تكون خيار من أجل إدارة المخاطر المرتبطة بالصحة والعجز ولكنها في الغالب تتسم بالرداءة، رغم أن الحكومات لها دور في تخصيص مبالغ مالية لغرض حماية الأفراد دون مصدر للدخل والعاجزين عن توفير مبالغ مالية كافية لإدارة المخاطر². يعتبر الحصول على الضمان الاجتماعي حق أساسي للفرد، وبالإضافة إلى ذلك، يعدّ الضمان الاجتماعي والحماية الاجتماعية من العناصر الأساسية الموجهة للحدّ من الفقر، والتي تساهم في تحقيق تنمية اقتصادية مستدامة وعولمة عادلة، وفي هذا الصدد تؤكد اللجنة العالمية المعنية بالبعد الاجتماعي للعولمة* على أن حد أدنى من الحماية الاجتماعية لا بدّ وأن يتم قبوله كجزء لا يتجزأ من القاعدة الاجتماعية الاقتصادية للاقتصاد العالمي. تعتبر الحماية الاجتماعية أداة رئيسية من أجل تحقيق أهداف الألفية الإنمائية (OMD)، وهي أكثر من مجرد أداة لإدارة المخاطر؛ حيث تعتبر أداة جماعية شاملة من أجل التخفيف من

¹ - Monique Cohen et Jennefer Sebstad, op.cit, p37.

² - Ibid, p42.

* اللجنة العالمية المعنية بالبعد الاجتماعي للعولمة (commission mondiale sur la dimension sociale de la mondialisation) أسست من طرف منظمة العمل الدولية (ILO) في فيفري 2002 وهي هيئة مستقلة تم إنشاؤها لتلبية احتياجات جميع الذين يواجهون التغيرات غير المسبوقة التي جلبتها لعولمة لحياهم ولأسرهم وللمجتمع، والمزيد من المعلومات عن هذه الهيئة متوفرة على الرابط التالي: <http://www.ilo.org/public/french/wcsdg>

الفقر واللامساواة والهشاشة، وتشجيع العدالة والتضامن عن طريق إعادة التوزيع، وبالرغم من ذلك، لا يستفيد أكثر من نصف سكان العالم من أي شكل من أشكال الحماية الاجتماعية¹.

نظراً لتنوع وشدة المخاطر التي تتعامل معها الأسر الفقيرة، ورغم تلك الآليات التي تلجأ إليها تلك الأسر، يبقى حتماً للصددمات عواقب خطيرة على حياتها. ولمواجهة هذه الوضعية السيئة، قامت المجتمعات المحلية بمبادرات من أجل توفير أنظمة تلبي احتياجات الفئة المستثناة وهي أنظمة التأمين المصغر. يعتبر التأمين المصغر أداة للتخفيف من المخاطر التي يتعرض لها الفقراء، وبالتالي فهي تمثل خيار من بين عدة خيارات متاحة للفقراء لإدارة مخاطرهم، ويتمثل دور التأمين المصغر، على غرار أي أداة فعالة لإدارة المخاطر، في التخفيف من تلك الصدمات والتقلبات التي تمثل عقبات كبرى تعرقل الخروج من الفقر.

ترتبط الهشاشة (la vulnérabilité) ارتباطاً وثيقاً بالفقر، ويمكن وصفها بأنها قدرة الأفراد والأسر على تسيير الخطر، ويرتبط الطلب على التأمين المصغر ارتباطاً مباشراً بالهشاشة التي تميز الأفراد ذوي الدخل المنخفض، فدراسة أثر وضعيات الخطر وكيفية مواجهة الفقراء للصددمات والتقلبات يؤدي إلى فهم الطلب على التأمين. تتعرض الأسر الفقيرة بشكل متكرر للعديد من الأخطار كالمرض، الموت، الحريق والسرقة... إلخ، وحدث مثل هذه الصدمات يخلق ضغوطات على مداخل تلك الأسر، وعندما تتجاوز الضغوطات المالية قدرة الدخل، يلجأ الأفراد إلى مصادر خارجية، هنا يبرز دور التأمين المصغر كخيار ملء الفجوة².

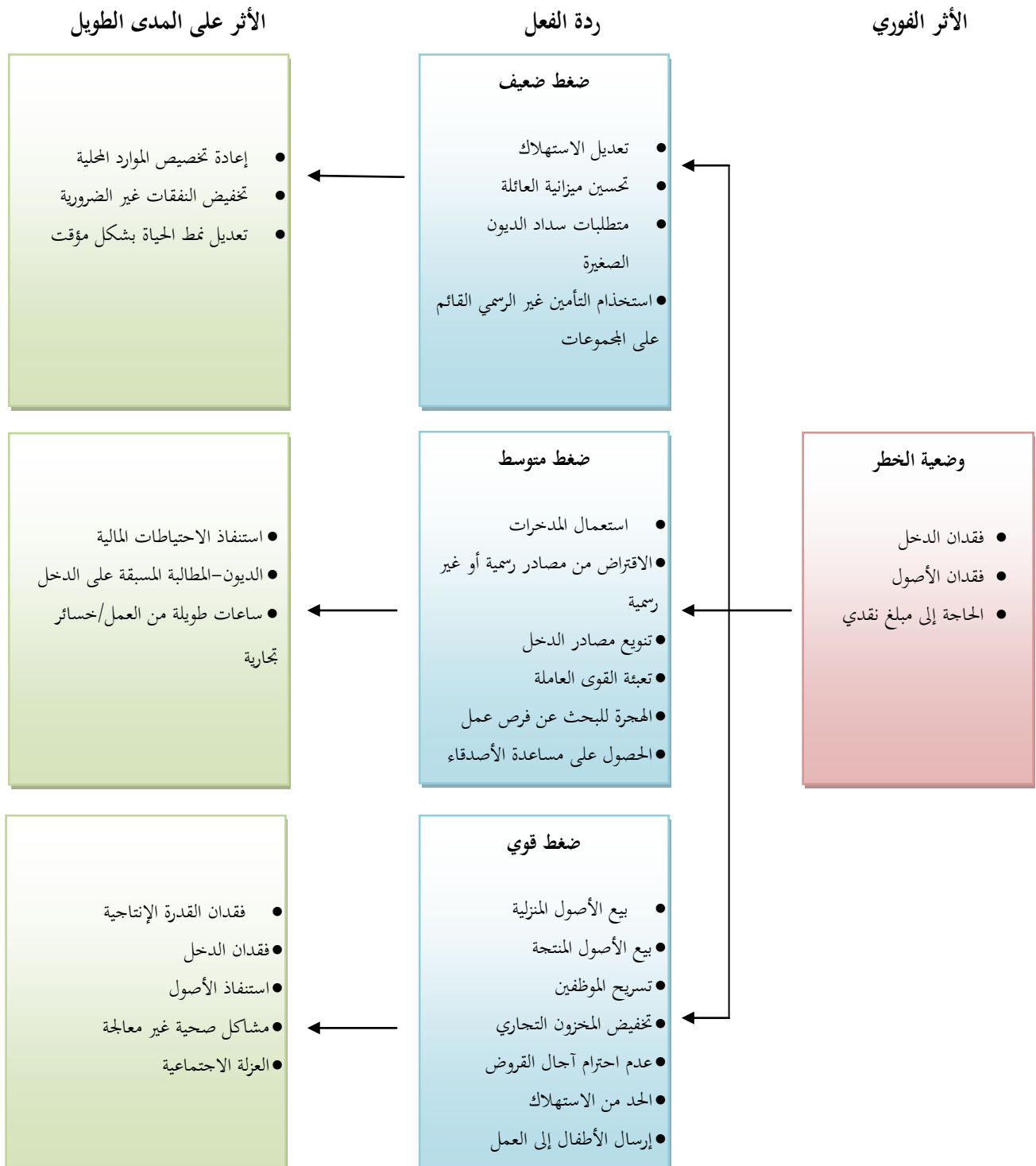
يكمن الفرق بين حامل وثيقة التأمين المصغر وحامل وثيقة التأمين التقليدي في أن الأول أكثر فقراً من الثاني، ومخزونه المالي أقل، إضافة إلى أن مداخله غير ثابتة طول السنة. الفقراء هم أكثر هشاشة تجاه الصدمات والأزمات ليس فقط في ما يخص تحمل التكاليف الفورية بل أيضاً تحمل التكاليف الثانوية والتي تتعلق بالنهوض مجدداً، فما إن تُستنفذ مدخراتهم الخاصة، يلجؤون إلى العديد من الآليات من أجل مواجهة الأزمة وبالتالي يكون سلوكهم تفاعلي بعد تحقق الخطر (كما هو موضح في الشكل الموالي)، وبالتالي يمكن القول بأن التأمين المصغر يسعى إلى تحويل آليات إدارة المخاطر التفاعلية (réactive) إلى آليات استباقية (proactive)³.

¹- Christian Jacquier et al., le point de vue de la protection sociale sur la micro-assurance, ouvrage: protéger les plus démunis (guide de la micro-assurance) -sous la direction de Craig Churchill, op.cit, p51.

²- Monique Cohen et Jennefer Sebstad, op.cit, p28.

³- Ibid, p29.

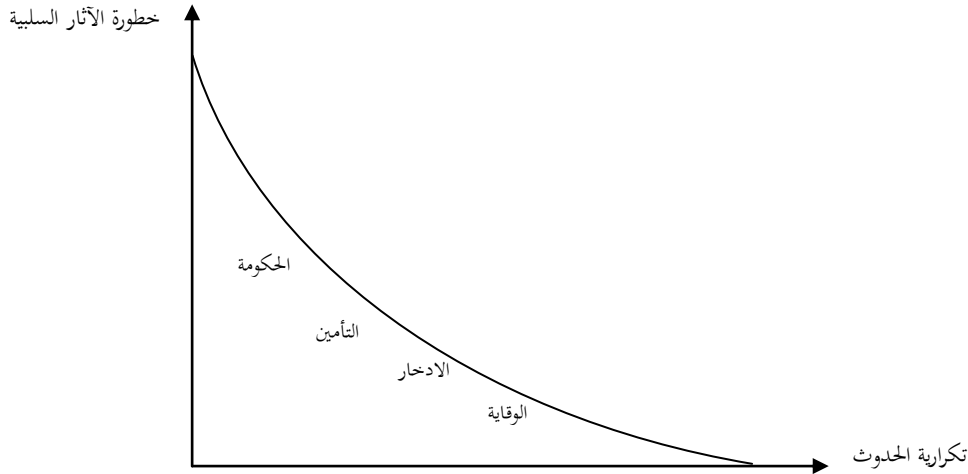
الشكل (2-2): أثر المخاطر على المدى القصير والطويل



Source : Monique Cohen et Jennefer Sebstad, la demande de la micro-assurance, ouvrage: protéger les plus démunis (guide de la micro-assurance) -sous la direction de Craig Churchill, traduit et reproduit avec l'autorisation du Bureau International de Travail, édition Française :Fondation Minich Ré, Allemagne, 2009, p31.

فالتأمين يخفف من الآثار الاقتصادية للأحداث المختلفة مثل المرض، الوفاة، العجز، السرقة والحريق، والتي تصيب الأفراد، الأسر، أو المؤسسات، ويحمي الأفراد من الوقوع في الفقر المدقع أو العوز (l'indigence)، ويجعل الأنشطة والاستثمارات الاقتصادية عالية المردودية، وبالتالي، فهو آلية مهمة ضمن سلسلة من خيارات إدارة المخاطر¹، كما هو موضح في الشكل (.) .

الشكل (2-3): توزيع الأخطار



Source : la banque mondiale, une assurance pour les pauvres, note de politique tirée de la stratégie de protection sociale en Afrique, 2012, p1.

تسهيل وصول الأسر الفقيرة إلى آليات التأمين قد يجنب الاعتماد على الدعم الممول بواسطة المال العام، على سبيل المثال برامج الشبكات الاجتماعية، من أجل مواجهة النتائج السلبية للصدمات، كما من شأنه تحسين سبل عيش تلك الأسر (فمثلاً المحاصيل المؤمنة ضد خطر الجفاف تكون ذات مردودية أعلى)، وبالتالي قد يساعدهم على الخروج من دوامة الفقر². ومن خلال الشكل أيضاً، نلاحظ أنه بالنسبة للأخطار التي تكون آثارها أقل خطورة، و تكون درجة التنبؤ بها عالية وتكرارية حدوثها مرتفعة، يكون الادخار (وأيضاً قروض الطوارئ) أكثر مواءمة من أجل إدارة المخاطر.

أحياناً، يعتبر الادخار والقرض حلولاً أكثر مرونة من التأمين لأنه يمكن استعمالهما بالنسبة لمخاطر مختلفة، وفي المقابل، نجد أنه في حالات الخسائر الكبيرة والفادحة، يمنح التأمين تغطية كاملة، وبالتالي في حالة المخاطر

¹ - la banque mondiale, une assurance pour les pauvres, note de politique tirée de la stratégie de protection sociale en Afrique, 2012, p1

² - Idem.

العالية، يسمح بجميع المخاطر بالحصول على تغطية أكثر فعالية من محاولة تلك الأسر حماية نفسها بمفردها باستخدام وسائلها الخاصة¹.

عموماً، ومن أجل مواجهة الصدمات والأزمات، يلجأ الأفراد ذوي الدخل المنخفض إلى الجمع بين عدة مصادر: كالاقتراض، الادخار الرسمي وغير الرسمي، البحث عن عمل من أجل تحقيق دخل إضافي، وغيرها من الوسائل من أجل تغطية نفقاتهم، وذلك حسب الخطر والخسائر المترتبة على تحقيقه وأيضاً حسب الدخل، كما أن طريقة الجمع والتنوع بين مختلف تلك الأدوات المستخدمة من أجل إدارة المخاطر يعكس مستوى هشاشة الفرد*. إن فهم هذه الاستراتيجيات المتبعة لإدارة المخاطر يعتبر نقطة البداية من أجل فهم الطلب على التأمين من قبل الفقراء والمهمشين.

المطلب الثاني: خصائص التأمين المصغر لتلبية احتياجات الفقراء

الفرع الأول: أهمية فهم الطلب على التأمين في أوساط الفقراء

إن تصميم منتجات تأمينية مناسبة للفقراء واتخاذ الإجراءات التي تضمن ملائمة تلك المنتجات لمتطلباتهم يتطلب الفهم الجيد للطلب على التأمين، ولا يتم هذا الفهم إلا من خلال إجراء دراسة السوق من أجل تحديد نوع وثيقة التأمين التي يحتاجها الأفراد ذوي الدخل المنخفض والتي يمكن شراؤها، ونوع المنتج الذي يمكن عرضه، إلا أن الوصول إلى نتائج ملموسة من خلال دراسة السوق يتم عبر ثلاث مستويات²:

أولاً: فهم متطلبات العملاء وسلوكياتهم لإدارة المخاطر

هذا المستوى يركز على تحديد الأخطار التي من المفترض تأمينها من طرف الأفراد ذوي الدخل المنخفض، ويتطلب ذلك دراسة:

- المخاطر الرئيسية التي يتعرض لها الفقراء؛
- أثر تلك المخاطر؛
- آليات التغلب على التحديات الراهنة؛
- فعالية تلك الآليات؛
- الدور الذي يمكن أن يعبه التأمين المصغر.

¹ - Craig Churchill, op.cit, p14.

* على سبيل المثال، في جنوب إفريقيا أين ينتشر بكثرة منتج تأمين الجنائز (l'assurance obsèques)، تكاليف الدفن تُعطى غالباً بواسطة: المداخل، الادخار، القروض، التبرعات، حسب الترتيب المذكور، وتأتي تعويضات التأمين النقدية أو العينية في المرتبة الخامسة أو السادسة بنسبة تقل عن 20 % من التكاليف. فحتى وإن تحصلت الأسر ذات الدخل المنخفض على التأمين، فإنها تستمر في تغطية التكاليف وقت الأزمات عن طريق الدمج بين عدة خيارات.

² - Monique Cohen et Jennefer Sebstad, op.cit, p32.

تسمح المعلومات التي يتم الحصول عليها في هذا المستوى والمتعلقة بالآليات التي تستعملها الأسر لغرض مواجهة الصدمات بالتعرف على هشاشة السوق المستهدف. يعتبر التأمين غير الرسمي القائم على المجموعات من بين الآليات الشائعة لإدارة المخاطر في أوساط الفقراء، ودراسة مثل هذه الآليات يسمح بالتعرف على الجوانب الإيجابية لأنظمة التأمين غير الرسمية والتي يمكن الاعتماد عليها في تصميم العديد من منتجات التأمين المصغر الرسمية. وأيضاً، يساعد فهم كيفية إدارة الفقراء لمخاطرهم على عزل الأخطار والتي يمكن مواجهتها عن طريق الادخار أو قروض الطوارئ. وبالتالي، يمكن من خلال هذا المستوى ترجمة الاحتياجات الرئيسية في شكل منتجات حقيقية، وذلك بالاعتماد على معلومات ضرورية تفيد في تحديد سمات وخصائص المنتجات المناسبة، مثل: نوع ومبلغ التغطية، الاستثناءات، نماذج التوزيع، مبالغ الأقساط وطرق دفعها، وإجراءات التصريح بالحوادث.

ثانياً: دراسة المنتج

في هذا المستوى، يتم تطوير منتج واختبار نموذج له، إضافة إلى التوزيع الفعلي لمنتج تأميني، وبعد فترة محددة من تواجد المنتج بالسوق، تتم معالجة القضايا المتعلقة برضا وولاء العميل، ويتم تركيز الاهتمام على مدى اعتماد المنتج من قبل العملاء، بعد ذلك يتم الخروج بمجموعة من المعلومات تساعد في عملية تصميم منتجات جديدة وأيضاً تساعد في عملية توزيعها وإمكانية الوصول إليها.

كما تتم دراسة درجة التوافق بين المنتجات وبين احتياجات ورغبات ذوي الدخل المنخفض إضافة إلى قدرة مداخلهم.

ثالثاً: حجم السوق المحتمل

يتناول هذا المستوى حجم السوق المحتمل من أجل عرض منتج تأمين مصغر؛ حيث يتم تقدير العدد المحتمل لحملة وثائق التأمين في منطقة جغرافية محددة، والعرض المحتمل بالإضافة إلى القدرة على الاقتناء. المعلومات المتعلقة بتقسيم السوق حسب نوع محدد للتأمين وكذا تقييم أثر المخاطر على فئة سكانية خاصة في منطقة جغرافية محددة وفي فترات زمنية معطاة تعتبر ذات أهمية بالغة، فهي ترتبط بالجدوى المالية للمنتج التأميني، وبالعدد المطلوب من المؤمن لهم حتى يحقق المنتج أرباحاً، وبالتسعير، وأيضاً بمميزات أخرى للمنتج في السوق. كما يتناول هذا المستوى أيضاً الاستعمال والمعرفة الحالية للتأمين، والمواقف تجاه المفاهيم التأمينية وقطاع التأمين. كل المعلومات التي سبق ذكرها يتم استخدامها من أجل إعداد استراتيجيات تسعى إلى جذب العملاء المستقبليين، وبالتالي تحديد حجم السوق المحتمل على المدى القصير والطويل.

الفرع الثاني: خصائص التأمين لتلبية احتياجات الفقراء

من الممكن أن يكون تقديم خدمات التأمين للفقراء، والذي يغطي مجموعة متنوعة من الأخطار، بمثابة معلم رئيسي في مكافحة الفقر، فقد أجريت تجارب كثيرة في مجال تقديم التأمين الصحي، كما شرعت مؤسسات التمويل المصغر في الاهتمام بمجال التأمين الذي يوفر تغطية الأخطار من قبيل فقدان المحصول الناجم عن الجفاف وأيضاً فقدان الدخل بسبب المرض أو حادث، كجزء من تقديم الخدمات بشكل عام، وبالتالي لا بد من أن ينصب التركيز على وضع نظم تأمين للفقراء، خاصة في بعض البيئات الأشد فقراً في العالم النامي، مع الأخذ في الاعتبار تضافر الجهود والمخاطر المحتملة¹، وتعتبر دراسة السوق مرحلة ضرورية لا غنى عنها من أجل وضع نظام تأمين خاص بالفقراء، فمن خلالها يتم الربط بين رغبات المستهلكين المستقبليين ومواصفات المنتج من أجل تفادي الإحجام عن شراء المنتجات أو عدم تجديد عقود التأمين.

لذلك، ومن أجل وضع نظام تأمين مصغر فعال بحيث يستجيب لاحتياجات الفئات الفقيرة والمحرومة من التأمين، لا بد أن تتوفر فيه الخصائص التالية²:

أولاً: نظام مناسب تماماً لذوي الدخل المنخفض

لا بد أن تستجيب التغطية لهشاشة الأسر ذات الدخل المنخفض في مختلف القطاعات، فشركات التأمين التقليدي وكذا هيئات الضمان الاجتماعي لا تستجيب لاحتياجات السكان الفقراء خاصة أن أغلبهم تكون أعمالهم مؤقتة ومداخيلهم غير منتظمة، ومن أجل تصميم منتجات تلبي احتياجات تلك الفئة من السكان لا بد من دراسة المخاطر التي تتعرض لها تلك الشريحة من السكان؛

ثانياً: أوسع تغطية ممكنة

إذا كانت شركات التأمين التقليدي تميل عادة إلى استبعاد الأشخاص ذوي المخاطر المرتفعة، فإن برامج التأمين المصغر تسعى إلى جذب واحتواء أكبر مخاطر ممكنة، ويتحقق هذا النهج إذا ما اعتبرنا التأمين المصغر كامتداد للبرامج الوطنية للحماية الاجتماعية، ومن أجل القيام بالمهمة الاجتماعية للتأمين المصغر، فإنه من الضروري توفير الحماية عندما تكون الأسر الهشة في أمس الحاجة إليها؛

ثالثاً: أقساط تأمين بأسعار معقولة

لا بد وأن تكون برامج التأمين المصغر في متناول السكان الفقراء، وإلا فلن يشاركوا ولن يستفيدوا من التغطية، وتوجد عدة استراتيجيات من شأنها أن تجعل التأمين المصغر في متناول الفقراء، على سبيل المثال، تعويضات

¹ - Stefan Dercon, cit, p1.

² - Craig Churchill, op.cit, p24-26.

منخفضة، توقيت دفع الأقساط يكون وفق الدخل النقدي للأسر*، وأيضاً تقدم الدولة لمنح وإعانات كدعم من أجل تسديد الأقساط. من وجهة نظر الحماية الاجتماعية، نظام إعادة التوزيع من الأغنياء إلى الفقراء يساعد نظرياً في جعل الاشتراكات معقولة أكثر بالنسبة للفقراء، وبالنسبة لنموذج السوق، من المحتمل أن يقبل المؤمنون بأرباح منخفضة على المدى القصير، أو حتى خسائر، من أجل تطوير السوق.

في ثلاث دول من غرب إفريقيا، لاحظت مؤسسة CIDR أن مساهمة دخل أسرة في التأمين الصحي يتوافق دائماً مع قيمة تتراوح ما بين 1.5 و 2.5 % من دخل الأسرة، وإذا ارتفع سعر القسط فوق 2 % فإن الأسرة تلجأ إلى تخفيض عدد أفراد الأسرة الذين يغطيهم التأمين بدلاً من دفع أقساط بسعر أعلى. وفي أوكرانيا، أظهرت دراسة للسوق أن انخفاض مبلغ القسط بـ: 30 % قابله ارتفاع عدد المكتتبين بـ: 10 %. إن دراسة السوق تعتبر ضرورية من أجل فهم أفضل للقدرة والرغبة في الدفع¹.

رابعاً: التجميع من أجل التعظيم

التأمين الجماعي يكون بأسعار معقولة أكثر من التأمين الفردي، ولكن كيف يمكن خلق مجموعات من الأشخاص ضمن الاقتصاد غير الرسمي؟ على الرغم من أنه تتم الإشارة في بعض الأحيان إلى الاقتصاد غير الرسمي على أنه غير منظم، لكن نجد ضمنه مجموعات قابلة للاستغلالها، على سبيل المثال: الجمعيات النسائية، مجموعات الادخار غير الرسمية، تعاونيات، جمعيات تجارية صغيرة... وغيرها.

غالباً ما تكون برامج البيئات الأشد فقراً قائمة على المجموعات وذلك لتوفير المزيد من الحوافز وإمكانية التطبيق، وبالتالي الاقتصاد في تكاليف المعلومات والمعاملات، وأيضاً يشتمل العمل مع المجموعات على مزايا معتبرة؛ حيث أنه يقضي أو على الأقل يخفف بشكل كبير من مشكلة الاختيار المضاد (Adverse selection)، كما أن التعامل مع المجموعات يقلل إلى حد كبير من تكاليف المراقبة، لأنه يتعين على هيئة التأمين مراقبة محفظة المجموعة فقط وترك مهمة مراقبة الأفراد داخل المجموعة للجمعية، وبعد ذلك، من الممكن أن ينتقل الاستهداف ليكون على مستوى المجموعة أو المجتمع أو الجمعية شريطة اختيار المجموعات التركيز على شرائح المجتمع الأشد فقراً. وتوجد كذلك ميزة إضافية من مزايا التركيز على المجموعات تتمثل في تطبيق أنظمة الدعم المتبادل (mutual support systems) داخل المجموعة، مما يجعل من السهل الاعتماد على الأنظمة غير الرسمية القائمة بالإضافة إلى الأنشطة المكمل لها، وفي حال استهداف الأفراد فقط داخل هذه المجموعات بدلاً من المجموعة ككل، فإن الحماية

* في ألبانيا مثلاً أدركت مؤسسة Opportunity International أن عدم نجاح منتج تأميني لا يرجع إلى الشروط والتسعير غير المقبول، بينما يرجع إلى التوقيت غير المناسب لدفع الأقساط بحيث لا يتناسب مع المداحيل النقدية لحاملي العقود.

¹ - Monique Cohen et Jennefer Sebstad, op.cit, p 46, 47.

الموفرة حديثاً لهؤلاء الأفراد من الممكن أن تحفزهم لسحب دعمهم للشبكات القائمة، وربما تترك البعض بحماية أقل من ذي قبل¹.

وإذا رجعنا تاريخياً إلى بدايات الضمان الاجتماعي في أوروبا، نجد أنه تم إنشاء التأمين الصحي والتأمين ضد البطالة داخل التعاونيات أو نقابات العمال، ثم نمت هذه الآليات مع التدخل الحكومي لتصبح في نهاية الأمر نظم كاملة للتأمين الاجتماعي. وفي الدول النامية توجد أدلة وافرة على سير عمل مجموعات المساعدة الذاتية (على سبيل المثال في الهند) والتعاونيات، كما توجد مؤسسات تقليدية أكثر لكن ليست أقل تطوراً، مثل الجمعيات المختصة بأمور الجنائز في إثيوبيا، فمعظم الإثيوبيين أعضاء في جمعية أو أكثر من الجمعيات التي تختص في أمور الجنائز والتي تنتشر في المناطق الحضرية والريفية، وتقدم هذه الجمعيات لأعضائها التأمين مع مزايا مدفوعة نقداً أو عيناً (في شكل تجهيزات الجنائز) في حال وفاة أحد أفراد الأسرة. ويدفع الأفراد عادة قسطاً شهرياً، وتوجد آليات محددة للتأكد من تضمين حتى الأفراد الأشد فقراً. في السنوات الأخيرة، لوحظ أن العديد من هذه المجموعات قد وسعت نطاق التأمين لتغطي عدد من أنواع المخاطر المختلفة بما في ذلك الأضرار المرتبطة بالحريق، الإصابات الشخصية والمرض².

خامساً: قواعد وحدود بسيطة ومحددة بوضوح

ذات مرة، صرح المدير التنفيذي لشركة تأمين كبيرة بالولايات المتحدة الأمريكية بأنه لم يكن يفهم عقد تأمين مؤسسته الخاصة. بصفة عامة، تتميز عقود التأمين بشروط معقدة، وبمزايا مشروطة، مكتوبة بلغة قانونية صعبة الفهم، وعلى الرغم من أن السبب وراء وجود الأحرف أو الرموز الصغيرة هو بالتأكيد حماية المؤمن له، فإذا لم يفهم المستهلك ما هو منصوص عليه، فإن تلك التفاصيل تكون عديمة الفائدة، بالإضافة إلى ذلك، محتواها قد يكون ذريعة لشركات التأمين من أجل رفض تسديد مبلغ التعويض. وبالتالي، ينبغي أيضاً أن يكون التأمين المصغر، وللعديد من الأسباب، بسيط ومباشر قدر الإمكان حتى يكون بإمكان كل شخص فهم ما هو مغطى بالوثيقة وما هو غير مغطى.

سادساً: ضرورة تسهيل إجراءات التصريح بالحوادث

عادة ما تكون الإجراءات التي تسمع بالحصول على التعويضات على مستوى هيئات الضمان الاجتماعي وشركات التأمين معقدة، ومثل هذه العراقيل لا يمكن تحليلها بالنسبة لذوي الدخل المنخفض؛ حيث لا يستطيع الفرد منهم أن يغيب عدة أيام عن العمل، مما يدفعه إلى دفع رسوم غير رسمية من أجل الحصول على وثائق رسمية. إن الحصول على الوثائق المتعلقة بالتصريح بالحوادث يمكن أن يكون أكثر صعوبة بالنسبة للسكان الفقراء لأن معظمهم يعيشون في مناطق معزولة تكون فيها الأنظمة البيروقراطية لا تعمل جيداً، أو في مناطق يؤثر فيها الصراع

¹ - Stefan Dercon, op.cit, p2.

² - Idem.

المديني على أمن وتنقلات السكان، وبالتالي فإن تعقيد عمليات التصريح بالحوادث وصعوبة تسويتها قد يعرقل إمكانية الوصول إلى التأمين (l'accessibilité)¹. إذا كانت تدابير الرقابة ينبغي أن تُنشر من أجل تجنب تصريحات الحوادث المزورة، فحتى يكون التأمين المصغر فعالاً، لا بد أن تكون عملية التصريح بالحوادث المشروعة سهلة بالنسبة للأسر ذات الدخل المنخفض.

إن تسريع عملية تسوية الحوادث يعتبر ميزة ذات أهمية بالغة من أجل جذب العملاء، لأن ذوي الدخل المنخفض يكونون في وقت الأزمات والضغوطات في حاجة ملحة إلى احتياطات نقدية من أجل تغطية التكاليف الفورية، وفي غياب هذه الميزة الأساسية قد يلجأ هؤلاء العملاء إلى خيارات بديلة، على سبيل المثال في شرق إفريقيا وفي جنوب إفريقيا أيضاً يفضل الأفراد جمعيات العمل الاجتماعي لأنها لا تطلب وثائق قصد التحقق من الوفاة أو ربما تطلب عدد قليل من الوثائق، وبالتالي تكون التعويضات فورية، وفي المقابل نجد تسوية الحوادث ودفع مبالغ التعويضات في شركات التأمين قد تستغرق عدة أشهر².

سابعاً: استراتيجيات التغلب على ضعف ثقة العملاء

لا بد أن تكون لدى المؤمنين المصغرين (micro-assureurs) استراتيجيات فعالة للحد من مخاوف الأسر ذات الدخل المنخفض تجاه التأمين، ومن أهمها "تعليم العميل"، عن طريق شرح كيفية عمل التأمين ومزاياه المختلفة للمؤمن لهم المحتملين، ومن المهم أيضاً أي يفهم المؤمن بوعوده، وأن يؤدي التزاماته، كل ذلك من شأنه خلق ثقافة التأمين لدى الفقراء.

حتى يتمكن التأمين المصغر من كسب ثقة السوق، لا بد أن يتجنب الأحكام المسبقة الشائعة حول مقدمي خدمات التأمين بأنهم يتميزون بالسرعة عندما يتعلق الأمر بأخذ المال من المؤمن لهم بينما يكونون بطيئين عندما يتعلق الأمر بدفع مبلغ التعويض، وبالفعل ينبغي على التأمين المصغر أن يسعى إلى تطوير أنظمة التسديد السريع لمبالغ التعويضات من أجل توفير "جودة الخدمة" الأمر الذي يجعل السوق جديدة بالثقة.

¹ - Monique Cohen et Jennefer Sebstad, op.cit, p 45.

² - Ibid, p 46.

المبحث الثاني: أثر التأمين المصغر على وضعية الفقراء

من خلال هذا المبحث سيتم التطرق إلى التغييرات التي يحدثها التأمين المصغر في حياة الفقراء المؤمن لهم، من خلال معرفة قيمة التأمين المصغر بالنسبة للعملاء، فغياب الأثر الإيجابي يجعل بطبيعة الحال الأفراد لا يؤمنون ولا يجددون وثائقهم. وبالتالي من خلال المطالب التالية، سنحاول عرض الآثار المنتظرة للتأمين المصغر على حياة الفقراء.

المطلب الأول: الحماية المالية

تحدث الحماية المالية عندما يحمي التأمين المصغر الأسر ذات الدخل المنخفض ضد استخدام الوسائل التقليدية غير الفعالة لإدارة المخاطر في حالة الضغوط والصدمات، ويمكن أن تشمل هذه الآليات استنفاد المدخرات، بيع الممتلكات الثمينة وأحياناً المولدة للدخل، الاقتراض بمعدلات فائدة مرتفعة عادةً، سحب الأطفال من المدارس، كل ذلك من أجل توفير الموارد الضرورية لإدارة الصدمات. فالهدف الرئيس للتأمين المصغر هو منع تطور الآثار السلبية للأحداث غير المرغوب فيها التي تصيب المؤمن لهم والتي تؤدي إلى تعميق فقرهم¹.

والحماية المالية هي ذات شقين: تكون بعدية (ex-post) عندما يحمي التأمين المصغر الأسر من الانعكاسات الاقتصادية لتحقق الخطر، وتكون قبلية (ex-ante) عندما تسمح بإعادة تخصيص الموارد إلى استخدامات أكثر فعالية وأكثر ربحية²، وتتحقق الحماية المالية من خلال العناصر الآتية:

أولاً: تخفيض النفقات

من أهم إجراءات الحماية المالية نجد أثر التأمين المصغر على تخفيض النفقات غير المسددة (OOP)، وتشمل هذه النفقات كل التكاليف المتكبدة من أجل الحصول على خدمات مغطاة بالتأمين، بما في ذلك مصاريف النقل، الرشاوى، الأدوية والتحاليل المخبرية غير المؤمنة. تلك النفقات تصبح كارثية عندما تمتص جزء كبير من الدخل السنوي للأسرة. على الرغم من أن تلك النفقات كثيراً ما ترتبط بحالات العلاج في المستشفى والتي تكون مكلفة، إلا أنها تنطبق أيضاً على كل الأخطار المؤمنة بما في ذلك الوفاة، العجز، السرقة والكوارث. فعندما يمتص التأمين المصغر تكاليف هذه الأحداث فإنه يلغي أو يخفف حدوث وحجم النفقات الناتجة عنها، وبالتالي يحمي الأسرة من سقوط لاحق في فقر أكبر³.

¹ - Ralf Radermacher, Heidi McGowan et Stefan Dercon, Quel est l'impact de la micro-assurance ?, ouvrage : protéger les plus démunis (guide de la micro-assurance/volume2) - sous la direction de Craig Churchill et Michal Matul, traduit et reproduit avec l'autorisation du Bureau International de Travail, édition Française :Fondation Minich Ré, Allemagne, 2014, p 75.

² - Ibid, p73.

³ - Ralf Radermacher, Heidi McGowan et Stefan Dercon, op.cit, p76.

ثانياً: جمع الأموال

تواجه الأسر ذات الدخل المنخفض الآثار السلبية للأحداث غير مرغوب فيها عن طريق اللجوء إلى بيع الأصول (خاصة الأصول المنتجة مما يؤدي إلى انخفاض الدخل وكذلك الاستهلاك المستقبلي)، الاقتراض و أيضاً استغلال المدخرات، وهذه الاستراتيجيات المتبعة من طرف ذوي الدخل المنخفض تبطئ خروج الأسر من دوامة الفقر، وتضعف القدرة على امتصاص الصدمات المستقبلية غير المؤمّنة، كما قد تتسبب في انتقال وامتداد تلك المشاكل عبر الأجيال على سبيل المثال إذا لم يتم تسديد القرض بسهولة أو بسرعة. إن وجود آلية التأمين المصغر يسمح بتخفيض الآثار السلبية للأحداث غير المرغوب فيها دون اللجوء إلى تلك الاستراتيجيات المتبعة لمواجهة المخاطر¹، وبالتالي عن طريق التأمين المصغر تتمكن تلك الأسر من حماية أصولها والحفاظ على مدخراتها وإعفائها من اللجوء إلى الاقتراض.

ثالثاً: حماية الدخل والاستهلاك

جمع الأموال من أجل مواجهة النفقات الناتجة عن الأحداث السيئة وغير المرغوب فيها بإمكانه التأثير بطرق مختلفة على نماذج الدخل والاستهلاك. فالعديد من الصدمات مثل مرض أو وفاة عائل الأسرة أو الماشية التي تعتبر مصدر لتوليد الدخل، السرقة أو تدهور الأصول المنتجة، الدمار الناتج عن الكوارث، من شأنها تخفيض الدخل مما يفرض هنا تحدياً مزدوجاً، فمن جهة ينبغي على الأسر مواجهة النفقات الناتجة عن تلك الصدمات ومن جهة أخرى ينبغي تلبية احتياجاتها اليومية، ومن أجل التأقلم مع هذه الظروف، نجد تلك الأسر تلجأ إلى تخفيض الاستهلاك، على سبيل المثال، كإن تقليل كمية الأكل أو تناول غذاء أقل قيمة غذائية. وفي هذا الإطار، بإمكان التأمين المصغر توفير الحماية للمؤمن لهم من خلال الحفاظ على استقرار الدخل والظروف المعيشية وقت الأزمة، وفي بعض الحالات يساهم التأمين المصغر في ارتفاع الدخل وكنيجة لذلك ارتفاع الاستهلاك. فعلى سبيل المثال، إذا كانت التغطية التأمينية تؤدي إلى تحسين صحة الأفراد وإنتاجية الماشية والمعدات من خلال تحسين الحصول على الخدمات الصحية والرعاية البيطرية والحصول على معلومات عن الصيانة المثلى، يصبح بإمكان كل من الأفراد والماشية والمعدات إنتاج المزيد من السلع والخدمات أو سلع وخدمات عالية الجودة².

وقد أثبتت دراسة أجريت سنة 2010 عن برنامج تأمين صحي بالهند يدعى (Yeshasvini) أن متوسط نمو الدخل السنوي للأسر المؤمّنة في إطار هذا البرنامج كان أعلى بكثير من نظيره للأسر غير المؤمّنة خلال فترة دراسة قدرت بـ 3 سنوات. كذلك بينت دراسة أجريت سنة 2005 أن برنامج Vietnam Health Insurance (VHI) قدرته

¹ - Ibid, p77.

² - Ralf Radermacher, Heidi McGowan et Stefan Dercon, op.cit, p79.

ساهم في زيادة استهلاك المنتجات غير الطبية من قبل الأسر المؤمنة كالأغذية والتعليم وأيضاً قيمة استخدام السلع الاستهلاكية المستدامة¹.

رابعاً: تجميع الأصول وتخصيص الموارد

إلى جانب تخفيض الإجراءات التفاعلية (réactive) - والتي تحدث بعد وقوع الخطر - المتخذة من طرف ذوي الدخل المنخفض في حالة وقوع أزمة، تسمح الحماية المالية من الناحية النظرية للفقراء باتخاذ قرارات بطريقة استباقية (proactive) من شأنها تحسين مداخيلهم ومستوى معيشتهم من خلال تجميع الأصول وتخصيص الموارد، فيما يتعلق بتجميع الأصول؛ فعندما يتم تخفيض الأثر المالي المترتب عن الخسارة، يصبح الفرد الفقير أكثر قدرة على شراء السلع الإنتاجية كالأفران والجرارات، وبالمثل، بإمكان التأمين المصغر تشجيع الأسر على تخصيص الموارد مما يؤدي إلى تعظيم الربحية، فبعض الأنشطة تعتبر محظورة بالنسبة للفقراء نظراً لانطوائها على مخاطر كبرى، على سبيل المثال، في غياب التأمين الزراعي يحمي المزارعون أنفسهم من حالات عدم التأكد عن طريق زراعة مجموعة متنوعة من المحاصيل تتواءم مع تغيرات الظروف المناخية²، ففي حالة فقدان جزء من المحاصيل بسبب ظروف مناخية معينة يبقى الجزء الآخر كضمان المزارعين، وبالتالي لا يمكنهم المخاطرة بالتركيز على زراعة محصول واحد حتى لو كان يدرّ مداخيل عالية بالمقارنة مع تنويع المحاصيل، هنا تبرز أهمية التأمين المصغر من خلال حماية المزارع وتشجيعه على تعظيم مدخوله.

المطلب الثاني: إمكانية الوصول إلى الخدمات

للتأمين المصغر العديد من الآثار الهامة فيما يتعلق بإمكانية الوصول إلى الخدمات، من بينها تحسين قدرة المؤمن لهم والمستفيدين من الوصول إلى الخدمات بسرعة وبأقل تكلفة، مما يؤدي إلى ارتفاع معدل استخدام تلك الخدمات. وأيضاً فيما يتعلق بالتأمين الصحي، فارتفاع معدلات الاستخدام يعني صحة أفضل للمؤمن لهم، الأمر الذي ينعكس إيجاباً على وضعيتهم الاجتماعية؛ حيث بإمكانهم العمل لساعات أطول وبالتالي تحقيق دخل أعلى، كما أن هيئات التأمين المصغر الصحي عادة تتعاقد مع مقدمي خدمات صحية حديثة مما يؤثر بشكل إيجابي على صحة المؤمن لهم، بدلاً من اللجوء إلى المعالين التقليديين وأيضاً المشعوذين³، حيث تكثر هذه الأشكال من التداوي في أوساط الفقراء خاصة مع غياب الوعي وانتشار الجهل والأمية. وفيما يلي نعرض بشكل أوسع المزايا التي يقدمها التأمين المصغر في إطار تسهيل الوصول إلى الخدمات:

¹- Idem.

²- Ralf Radermacher, Heidi McGowan et Stefan Dercon, op.cit, p75.

³- Ibid, p81,82.

أولاً: معدل الاستخدام

نظراً للمزايا التي يتلقاها المؤمن لهم بفضل خدمات التأمين، نجد أن معدل استخدامهم لتلك الخدمات في ارتفاع مستمر، في حين نجد الأفراد غير المؤمنين، وبسبب عدم توفر الأموال أو في حالة تعطل وسائل النقل، يتأخرون في البحث عن حلول لمعالجة أوضاعهم السيئة في حالة تحقق الخطر وربما يتنازلون تماماً عن البحث عن حلول. توجد العديد من الدراسات التي تناولت أثر التأمين المصغر على معدلات الاستخدام، وبناءً عليها، يتضح أن التأمين المصغر يحسّن معدلات الاستخدام للبرامج ذات الصلة بالصحة، على سبيل المثال، أثبتت دراسة أجريت سنة 2004 أن المؤمن لهم لدى Community Health Fund في الجمهورية المتحدة لتنازانيا كانوا أكثر بحثاً عن الرعاية الصحية الرسمية من غير المؤمن لهم بنسبة 15%¹.

ثانياً: مدة الانتظار

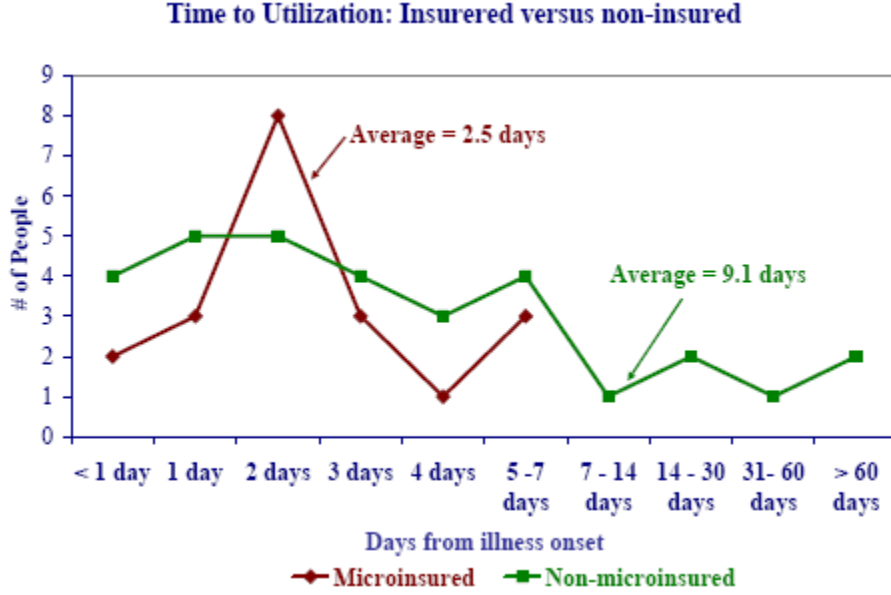
في حالة الأخطار غير المؤمنة، غالباً ما تطول مدة الانتظار من أجل إيجاد حلول عند تحقق الخطر، مما قد يؤدي إلى تفاقم الآثار السلبية وربما حدوث مضاعفات في حالة المرض. لكن مع توفر التأمين الصحي، بدلاً من السعي وراء جمع الأموال اللازمة للعلاج، أصبح بالإمكان الحصول على الرعاية الصحية ومعالجة المشكلة بطريقة أسرع وفي وقت أقل²؛ حيث أظهرت بعض الدراسات بأن الأشخاص المؤمنين يمكنهم الحصول على الرعاية التي يحتاجونها أسرع من الأشخاص غير المؤمنين³، ويوضح الشكل الموالي أن الأشخاص المؤمنين يمكن أن يتوقعوا تأخير يصل إلى 2.5 يوم مقابل 9.1 يوم بالنسبة للأشخاص غير المؤمنين.

¹- Ralf Radermacher, Heidi McGowan et Stefan Dercon, op.cit, p82,83.

²- Ibid, p84.

³- Jim Roth, Michael J.McCord, and dominic Liber, op.cit, p28.

الشكل (2-4): التأخير في الحصول على الرعاية الصحية-الأشخاص المؤمن عليهم مقابل غير المؤمن عليهم



المصدر: جيم روث وآخرون، الموقف العام للتأمين الأصغر في أفقر 100 بلد في العالم، مركز التأمين الأصغر، 2007، ص 36. متوفر على: https://www.munichrefoundation.org/dms/MRS/Documents/Microinsurance/2012MILandscape/2007Landscape100poorestcountries_Arabic.pdf (4/6/2016)

إن الحصول على الرعاية الصحية بسرعة يؤدي إلى تخفيف حدة المرض بسرعة وتقليل تكاليف العلاج.

ثالثاً: الحالة الصحية

كل استطلاعات الرأي تقريباً أشارت إلى أن التأمين الصحي هو المنتج الأكثر طلباً من قبل ذوي الدخل المنخفض¹، نظراً إلى رغبة الأفراد الدائمة في التخلص من الألم والمرض، كما أن إصابة أو مرض عائل الأسرة له انعكاسات خطيرة حيث يؤثر على تأمين أسباب العيش للأسرة بأكملها²، وبالتالي لا يقصد بالقضايا الصحية نفقات العلاج فقط بل تمتد تداعياتها إلى خسائر في الدخل.

يساعد التأمين المصغر على تسريع الحصول على الرعاية الصحية - كما ذكرنا في العنصر السابق - مما يؤدي إلى تخفيف حدة المرض بسرعة، فالانتظار من أجل إيجاد حلول قد يؤدي إلى تفاقم المرض وتزداد الحالة الصحية المريض سوءاً، لكن مع وجود تأمين صحي فإن التعافي يكون بشكل أسرع مما يحسن الحالة الصحية للمؤمن له.

¹ - Insurance in developing countries: exploring opportunities in microinsurance, op.cit, p17.

² - Jim Roth, Michael J. McCord, and dominic Liber, op.cit, p25.

رابعاً: نوع وجودة العلاج

حسب بعض الدراسات تبين أن التأمين المصغر الصحي ساهم في توفير العلاج الطبي الحديث والذي يعطي نتائج أفضل من حيث الرعاية الصحية بالمقارنة مع طرق العلاج التقليدية أو العلاجات البديلة والتي يعتمد عليها بكثرة ذوو الدخل المنخفض نظراً لإمكاناتهم المحدودة.

على سبيل المثال أظهرت دراسة في الصين أجريت عام 2009 من أجل تقييم برنامج NCMS* أن الأعضاء المنخرطين أصبحوا أقل لجوءاً واستخداماً للطب التقليدي. كما أثبتت أيضاً دراسة أخرى سنة 2009 حول برنامج في الصين يدعى Rural Mutual Health Care أن الانخراط في هذا البرنامج قد خفض من احتمال اللجوء إلى العلاج الذاتي (l'automédication) في حالة المرض¹.

خامساً: المساواة

يمكن لعقود التأمين المصغر المصممة تصميماً جيداً أن تعالج الفوارق الاقتصادية والمكانية والتاريخية بين الجنسين في توفير السلع والخدمات للمؤمن لهم من خلال زيادة إمكانية وصول المجموعات المستبعدة والمستثناة².

المطلب الثالث: الآثار النفسية والآثار المجتمعية

الفرع الأول: الآثار النفسية

من الناحية النفسية، يوفر التأمين المصغر السكينة والطمأنينة لذوي الدخل المنخفض، خاصة وأنهم يعيشون في توتر دائم وضغوطات نفسية متواصلة نظراً لظروفهم الصعبة والمساوية، فهو يخفف لديهم الخوف تجاه الأحداث المستقبلية ويبعث في نفوسهم الشعور بالأمن.

الفرع الثاني: الأثر المجتمعي

لا يقتصر أثر التأمين المصغر على المؤمن لهم فقط، بل قد تمتد آثاره إلى الأفراد غير المؤمنين وذلك في المجتمعات التي تتواجد فيها هيئات التأمين المصغر، وتتمثل تلك الآثار فيما يلي³:

أولاً: خلق فرص عمل

تحتاج شركات التأمين المصغر من أجل مزاولتها لأنشطتها المتعددة إلى موظفين إداريين من أجل عمليات التسيير وجمع الأقساط وإصدار عقود التأمين، كما تحتاج أيضاً إكتواريين ومتخصصين في مجال الإعلام الآلي، إضافة إلى وسطاء من وكلاء وسماسرة من أجل تسويق وتوزيع منتجات التأمين، فنجد بعض شركات التأمين يكتتب لديها الملايين من المؤمن لهم الأمر الذي يتطلب العديد من الموظفين، فهي بذلك تساهم في توفير العديد من فرص العمل.

* New Cooperative medical Scheme.

¹- Ralf Radermacher, Heidi McGowan et Stefan Dercon, op.cit, p85.

²- Ibid, p86.

³- Ibid, p 90,91.

ثانياً: الاستثمار

من خلال استثمار شركات التأمين للأقساط المجمعة سواءً في الأسواق المحلية أو الدولية، ويبرز هذا الأثر بشكل أكبر في عقود التأمين طويلة الأجل.

ثالثاً: التغييرات البنيوية والتنظيمية

الأفراد غير المؤمنين في المجتمع يستفيدون أيضاً من التغييرات في البنية التحتية والتغييرات التنظيمية التي يحدثها التأمين المصغر، فعلى سبيل المثال، أدى الانتقال إلى الخدمات الخاصة المقدمة من طرف برنامج Yeshasvini في الهند إلى خلق مساحة في المؤسسات العمومية للأشخاص غير المؤمنين، وأيضاً كان لبرنامج NCMS في الصين أثر كبير على الاستثمارات في رؤوس الأموال لدى الموردين.

رابعاً: تخفيض تأثير المرض على المستوى المحلي

البرامج الصحية ذات معدلات اكتساب مرتفعة تساهم في تخفيض آثار الأمراض على المستوى المحلي وتحدث تغييرات على الأشخاص غير المؤمنين وذلك في المناطق التي تُنفَّذ فيها.

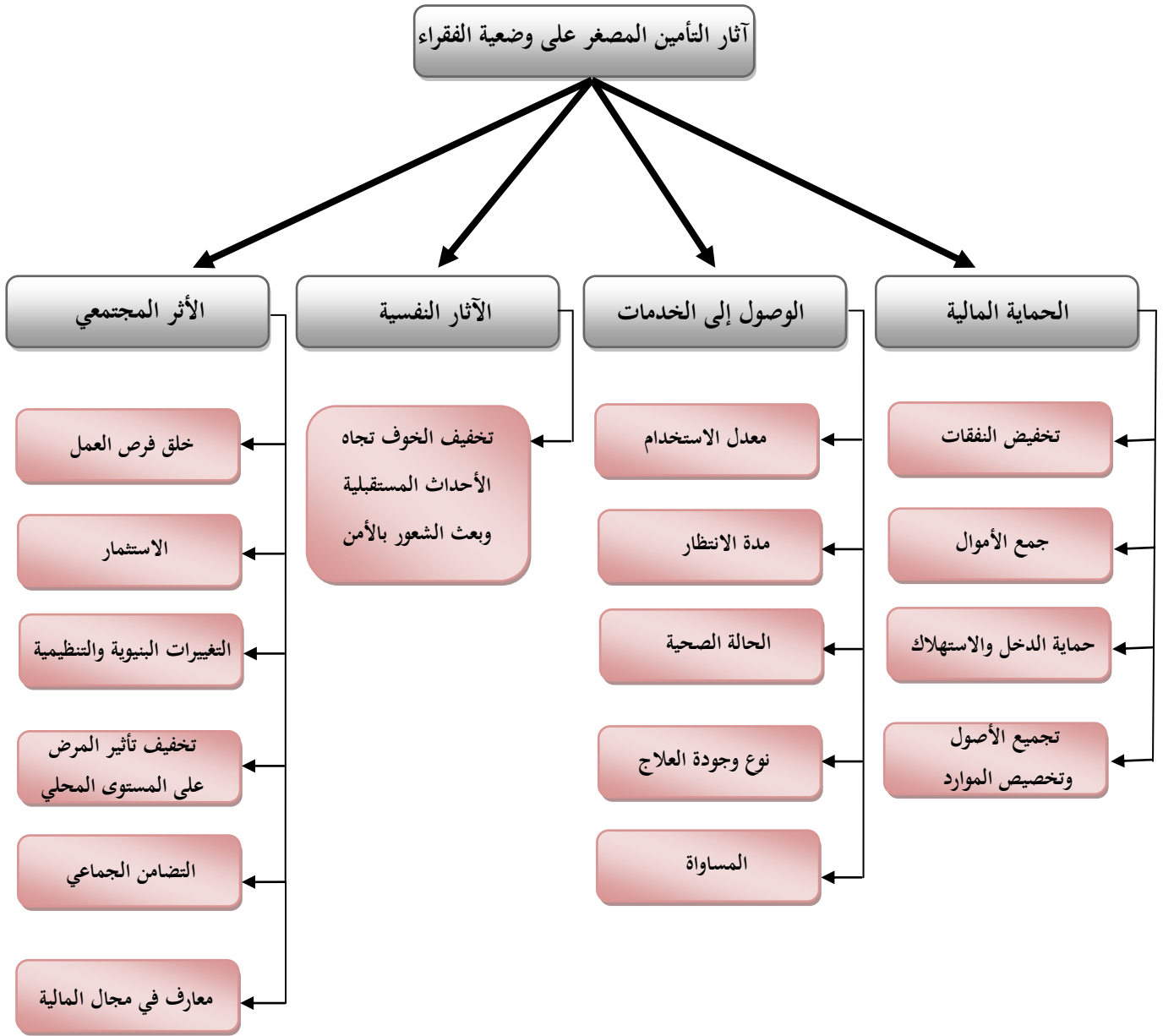
خامساً: التضامن الجماعي

يكمُن الأساس الذي تقوم عليه البرامج المجتمعية في التضامن الجماعي والتعاون بين الأفراد، وبالتالي فإن تلك البرامج تزيد من تماسك المجتمع.

سادساً: معارف في مجال المالية

مقدمي خدمات التأمين المصغر والهيئات التابعة من خلال مزاولتهم لنشاط التأمين المصغر، يساهمون في زيادة المعارف في مجال المالية وأيضاً يساهمون في نشر ثقافة التأمين لدى الأفراد في المناطق التي يتواجدون فيها، فعلى سبيل المثال، نجد العديد من مؤسسات التأمين المصغر تنظم تظاهرات من أجل تقديم معلومات حول التأمين خاصة وأن غالبية الأفراد في تلك المناطق يعانون من الأمية، كمؤسسة BRAC مثلاً؛ حيث تقوم بتكوين الأعضاء من أجل تقديم عروض في الشوارع من أجل التعريف بالتأمين وبفوائده. وبالتالي فإن التوسع في نشر ثقافة التأمين يسمح حتى لغير المؤمن لهم بتطوير الوعي لديهم وبفهم أدوات ومبادئ إدارة المخاطر. ومن خلال الشكل التالي نعرض ملخص لما تم تناوله حول أثر التأمين المصغر على حياة الفقراء:

الشكل (2-5): أثر التأمين المصغر على وضعية الفقراء



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على:

- Ralf Radermacher, Heidi McGowan et Stefan Dercon, Quel est l'impact de la micro-assurance ?, ouvrage : protéger les plus démunis (guide de la micro-assurance/volume2) - sous la direction de Craig Churchill et Michal Matul, traduit et reproduit avec l'autorisation du Bureau International de Travail, édition Française :Fondation Minich Ré, Allemagne, 2014, p 75-91.

يحتاج الفقراء إلى فهم أثر التأمين المصغر على حياتهم ومستوى معيشتهم والتغييرات التي يحدثها على وضعيتهم، ففي العديد من الدول التي تعاني من معدلات فقر مرتفعة لوحظ أن من أكبر العقبات التي تقف في طريق نمو وانتشار خدمات التأمين المصغر، جهل العملاء المستهدفين بالتأمين وبالمزايا التي يقدمها وأيضاً بالأثر الذي يحدثه على حياتهم.

وبالتالي ينبغي على كافة الجهات المعنية بتطوير سوق التأمين المصغر، تسليط الضوء على أهمية التوعية بمزايا وآثار خدمات التأمين المصغر، وأهمية إدراك العميل المرتقب للفرق بين دور التأمين المصغر كآلية لإدارة المخاطر والآليات التقليدية لإدارة المخاطر، فحسب رأينا، تعتبر هذه المهمة المحطة الأولى التي ينبغي الانطلاق منها من أجل خلق الطلب على التأمين المصغر.

المبحث الثالث: التأمين المصغر بين المهمة الاجتماعية والمهمة التجارية في مواجهة الفقر

في بدايات ظهور التأمين المصغر، وقبل أن يصبح أداة مالية بإمكانها التخفيف من الفقر، كان دوره توفير الحماية الاجتماعية للفئات الفقيرة في ظل غياب برامج حكومية مناسبة، لكن ابتداءً من 2005 مع صدور كتاب C.K Prahalad (الثروة في الجزء السفلي من الهرم)، ظهر الدور الثاني للتأمين المصغر والمتمثل في تعميق الدخل في التأمين من خلال تطوير سوق جديد¹. ومن أجل الإلمام بجوانب هذا المبحث سنتطرق للمطالب التالية.

المطلب الأول: المهمة الاجتماعية

بالرغم من أنه تم الاعتراف دولياً بأن الحماية الاجتماعية تعتبر جزءاً لا يتجزأ من حقوق الإنسان، إلا أن هذا الحق لا يتم تطبيقه بشكل جيد في معظم دول العالم لأسباب مختلفة، وكنتيجة لذلك نجد شرائح واسعة من السكان لا يحصلون على الحماية الاجتماعية المناسبة وهم معرضين للكثير من المخاطر. فإذا كانت الأسر الغنية قادرة على الحصول على التأمين الخاص سواء التأمين الصحي أو التأمين على الحياة أو تأمينات الممتلكات والمسؤوليات، والموظفون ضمن الاقتصاد الرسمي بإمكانهم الاستفادة من التأمين الاجتماعي، وحتى الذين يعانون من الفقر المدقع بإمكانهم الاستفادة من المساعدات والإعانات الاجتماعية المستهدفة، في المقابل نجد شريحة واسعة من السكان تضم الذين يعيشون في المناطق الريفية والفقراء الذي يعيشون في المناطق الحضرية وأيضاً الذين يعملون ضمن الاقتصاد غير الرسمي، لا يمكنهم الاستفادة من الأنظمة الرسمية للحماية الاجتماعية².

إن مسألة إخفاق نظام التأمين التقليدي في توفير التغطية التأمينية لنسبة كبيرة من السكان أثارت اهتمام الهيئات التنموية والباحثين في المجال، ففي إفريقيا - وكما هو الحال في العديد من الدول النامية - أدى الافتقار إلى البرامج الحكومية المنوطة بتوفير الحماية الاجتماعية للمواطنين إلى ظهور هياكل كالتعاونيات والتي من شأنها توفير الخدمات اللازمة للسكان من جميع المستويات وذلك منذ السبعينات، أما فيما يتعلق بالهياكل الرسمية، فقد بدأت تزدهر ابتداءً من التسعينات³.

إن إمكانات التأمين المصغر ضخمة في معظم الدول النامية، خاصة إذا كانت الحكومات غير قادرة على توسيع نطاق الأنظمة العمومية للحماية الاجتماعية حتى تشمل الفئات المحرومة من السكان، بالإضافة إلى ذلك، غالباً ما تكون الدول عاجزة عن توفير أنظمة حماية اجتماعية كاملة وشاملة ضد كافة الأخطار التي تتعرض لها كل أسرة، وبالتالي يوجد مجال واسع للتأمين المصغر⁴.

¹ - BINY Horace Emilson, enjeux de l'introduction de la microassurance au sein des institutions de microfinance à Madagascar « cas de la microassurance santé », grand mémoire pour l'optention du diplôme d'études approfondies, université d'Antananarivo, Madagascar, 2014, p 9,10.

² - Yvonne Deblon et Markus Loewe, Le potentiel de la micro-assurance en matière de protection sociale, ouvrage : protéger les plus démunis (guide de la micro-assurance/volume2), op.cit, p 45.

³ - BINY Horace Emilson, op.cit, p10.

⁴ - Yvonne Deblon et Markus Loewe, op.cit, p47.

أولاً: دور الحماية الاجتماعية في كسر حلقة الفقر

يتمثل الخطر في احتمالية وقوع حدث ما تنتج عنه آثار سلبية تتسبب في حدوث انخفاض في دخل الفرد أو الأسرة كحالة البطالة مثلاً، أو حدوث زيادة في النفقات وذلك بسبب حدوث تغيرات في الأسعار مثلاً، أو الحالتين معاً، كالإصابة بمرض يسبب العجز لصاحبه مما يعيقه عن العمل بالإضافة إلى نفقات إضافية من أجل العلاج. وبالتالي فوجود الخطر مع عدم وجود الاستعداد المسبق لمواجهة الخطر تعتبر أسباب ما يسمى بالهشاشة (la vulnérabilité)، مع احتمالية وقع خسارة معتبرة بسبب تحقق الخطر، وهذه الاحتمالية تزداد مع: احتمالية وقوع حدث، حجم الآثار الناتجة عنه، بالإضافة إلى انعدام المقاومة لدى الأفراد أو الأسر¹.

الفقراء يعانون من الضعف والهشاشة أكثر من غيرهم، فهم عرضة لعدد أكبر من الأخطار والتي تكون ذات شدة أكبر عليهم، كما أن احتمالية تحققها تكون كبيرة نظراً لأن ظروف الحياة والعمل المتعلقة بالفقراء تكون عادة أكثر صعوبة وخطورة. بالإضافة لما سبق، يحوز الفقراء على أصول قليلة ذات قيمة بسيطة إذا ما تم بيعها من أجل تغطية النفقات الناتجة عن الحوادث الطارئة، أو لتنويع مصادر الدخل، أو لتقديمها كضمان قصد الحصول على قرض². وفي حال تحقق الخطر فإن الخسارة الناتجة تكون أكثر شدة وأكثر خطورة عليهم وتزيد من سوء وضعيتهم.

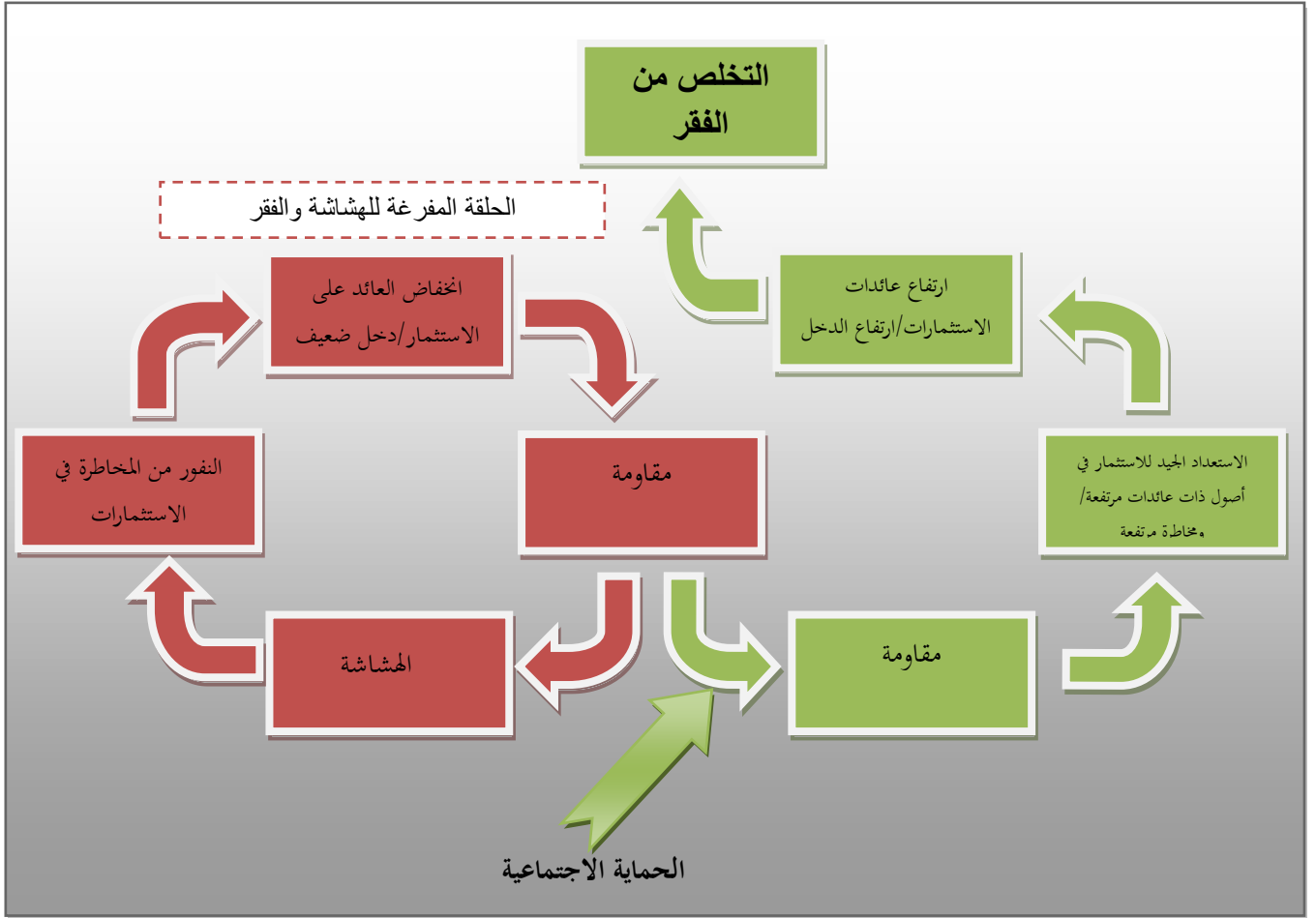
الهشاشة تضعف من رغبة الفقراء في توسيع أنشطتهم الاقتصادية وتحسين ظروفهم الاقتصادية والاجتماعية، فبالرغم من أن الاستثمار في أنشطة اقتصادية جديدة يساعدهم على زيادة مداخيلهم، إلا أنهم يترددون في استثمار أي فائض في الدخل خوفاً من التعرض لأخطار أخرى قد تنطوي عليها الاستثمارات، وبدلاً من ذلك فإنهم يفضلون تجميع الأموال أو الأصول بحيث يمكن استعمالها بسهولة في حال تحقق الخطر كتسديد النفقات الطبية في حالة المرض مثلاً³، لكن هذه المقاومة لا تكفي في الكثير من الحالات مما يرجعهم إلى وضعية الهشاشة مرة أخرى وهو ما يطلق عليه بالحلقة المفرغة للهشاشة والفقر كما هو موضح في الشكل التالي.

¹- Ibid, p47,48.

²- Ibid, p48.

³- Ibid, p49.

الشكل (2-6): تعزيز الحماية الاجتماعية/كسر الحلقة المفرغة للفقر والهشاشة



Source: Yvonne Deblon et Markus Loewe, Le potentiel de la micro-assurance en matière de protection sociale, ouvrage : protéger les plus démunis (guide de la micro-assurance/volume2) - sous la direction de Craig Churchill et Michal Matul, traduit et reproduit avec l'autorisation du Bureau International de Travail, édition Française :Fondation Minich Ré, Allemagne, 2014, p 48.

من خلال الشكل يبرز دور الحماية الاجتماعية في كسر الحلقة المفرغة للفقر والهشاشة، من خلال تحسين قدرة الأشخاص على مقاومة الظروف الصعبة، وتشجيعهم على تحمل أخطار إضافية مرتبطة باستثمارات ذات عائدات مرتفعة مما يؤدي إلى ارتفاع الدخل وبالتالي الخروج من الفقر.

تساهم الحماية الاجتماعية في تحقيق مبدأ التضامن ومبدأ الكرامة إضافة إلى مبدأ المساواة. يتجسد مبدأ التضامن من خلال إعادة توزيع الأموال عن طريق الضرائب، ويتوقف مستوى التضامن على طبيعة أدوات التمويل المستخدمة؛ فبينما تكون الضريبة على الدخل أو المساهمات المتعلقة بالدخل عادة متزايدة، نجد الضريبة على الاستهلاك أو الأقساط الجزافية عرضة للتناقص. أما مبدأ الكرامة فهو يتجلى من خلال إعطاء الحماية الاجتماعية للفرد الحق في عيش حياة كريمة، فهي تقوم بدمج الأفراد في إطار عملية تبادل تعطيهم الحق في الأخذ

وفي نفس الوقت الالتزام بالدفع، هكذا تكون لديهم إمكانية المساهمة وهو ما يحفظ كرامتهم عكس الأعمال الخيرية. وتتعلق الحماية الاجتماعية أيضاً بمبدأ المساواة (بما في ذلك المساواة بين الجنسين) والذي يتجسد من خلال عدم التمييز في إعطاء الحقوق نظراً لتعرض جميع الأفراد لنفس الأخطار¹.

الحماية الاجتماعية هي مجموعة كاملة من الإجراءات التي تتخذها الحكومة أو جهات أخرى مثل الشركات التجارية، المؤسسات الخيرية ومجموعات المساعدة المتبادلة (les groupes d'entraide) من أجل إدارة المخاطر والهشاشة والفقر المزمن. ويعرّف البنك الدولي الحماية الاجتماعية على أنها تدخلات القطاع العام من أجل مساعدة الأشخاص والأسر والمجتمعات حتى تتم إدارة المخاطر بشكل أفضل، وتقديم الدعم للأشخاص الأكثر حرماناً. وأيضاً تعرف منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OCDE) الحماية الاجتماعية على أنها مجموعة السياسات والإجراءات التي تحسن من قدرة الفقراء والضعفاء على الخروج من الفقر كما تسمح لهم بإدارة المخاطر والصدمات بشكل أفضل².

تعتبر الحماية الاجتماعية حجر الزاوية للتنمية الاجتماعية والاقتصادية والسياسية لأي بلد ويبرز ذلك من خلال³:

✓ المساهمة في تحقيق العدالة الاجتماعية الاقتصادية عن طريق تقديم الدعم للفقراء بهدف منعهم من الغرق في الفقر؛

✓ المساهمة في الاستثمار المنتج وفي التنمية الاقتصادية، وذلك عن طريق تشجيع الأسر ذات الدخل المنخفض على استثمار فوائض الدخل في التعليم وفي أدوات الإنتاج، وهكذا تتم تعبئة المدخرات المحلية لأغراض إنتاجية؛

✓ المساهمة في الاستقرار السياسي وفي التماسك الاجتماعي.

ثانياً: إشكالية عدم حصول العديد من الأسر في الدول النامية على حماية اجتماعية مناسبة

يمكن تنظيم الحماية الاجتماعية من قبل الدولة أو الشركات التجارية أو مجموعات المساعدة المتبادلة أو من قبل أطراف متدخلة أخرى، ويتم إدارة أنظمة الحماية الاجتماعية في معظم الدول بواسطة كل الجهات المتدخلة المذكورة. بالنسبة لأنظمة الحماية الاجتماعية المسيّرة من قبل الدولة، يتم تمويلها سواءً من اشتراكات الأعضاء أو من الضرائب، ونجد أنظمة التأمين الاجتماعي بصفة خاصة يتم تمويلها عن طريق المساهمات المنتظمة والمرتبطة عموماً بالعمل الرسمي (التعاقدي)، هذه الأنظمة مبنية على قواعد محددة من قبل القانون وتقدم مزايا للأعضاء في

¹ - Christian Jacquier et al., le point de vue de la protection sociale sur la micro-assurance, ouvrage: protéger les plus démunis (guide de la micro-assurance/vol1, op.cit, p54,55.

² - Yvonne Deblon et Markus Loewe, op.cit, p49,50.

³ - Ibid, p50,51.

حالة تحقق الخطر المحدد مسبقاً من قبل القانون مثل الشيخوخة والإعاقة ووفاة عائل الأسرة، وبإمكانها التخفيف من هشاشة وضعف الأسر التي بمقدورها دفع مساهمة منتظمة مقابل التخفيف من التعرض للخطر، لكن هذه الأنظمة لا تغطي سوى مجموعة محددة من الأخطار ولا تشمل دائماً الأخطار التي تشكل التهديد الأكثر خطورة بالنسبة للأعضاء كخطر تلف المحاصيل بسبب سوء الأحوال الجوية، ومثل هذه الأخطار تعتبر بالنسبة للعديد من الأسر الريفية مشكلة أكبر من الشيخوخة أو حوادث العمل والتي يمكن علاجها عن طريق الدعم المتبادل بين الأقارب والجيران. علاوة على ذلك، التأمين الاجتماعي عادة ليس بإمكانه مساعدة الفئات الفقيرة جداً والتي تعجز عن دفع حتى المساهمات ذات المبالغ الصغيرة جداً، وبالتالي يتم استبعادها من أنظمة التأمين الاجتماعي¹، وبالتالي فإن التحدي الرئيس الذي تواجهه أنظمة الحماية الاجتماعية في الدول النامية يتمثل في كون التغطية محدودة للغاية سواء من حيث المزايا التي تقدمها أو من حيث عدد الأشخاص الذين تشملهم التغطية.

في الدول ذات الدخل المتوسط نجد التأمين ضد الشيخوخة لا يغطي أكثر من 40% من السكان النشطين و10% من السكان النشطين في الدول ذات الدخل المنخفض. وفي نفس الوقت نجد أقل من 12% من السكان يستفيدون من تأمين صحي أو تقاعد خاص، وأقل من 5% يستفيدون من مزايا المساعدة الاجتماعية العمومية². ومن بين الأسباب التي جعلت تغطية أنظمة التأمين الاجتماعي محدودة ما يلي³:

✓ تعتمد معظم الأنظمة الموجودة على علاقات العمل الرسمية والاشتراكات تكون مقسمة بين أصحاب العمل والموظفين، هذه القواعد يصعب تطبيقها في حالة العمل غير المستقر وغير الرسمي، خاصة أولئك الذين يعملون لحسابهم الخاص؛

✓ تواجه هيئات التأمين الاجتماعي مشاكل إدارية فيما يتعلق برصد عدد العاملين ضمن الاقتصاد غير الرسمي، جمع مساهماتهم، والإدارة الصحيحة لمطالباتهم.

ثالثاً: التأمين المصغر كأداة للحماية الاجتماعية

بإمكان التأمين المصغر - كآلية لتوسيع نطاق الحماية الاجتماعية - ملأ الفجوات الموجودة في أنظمة الضمان الاجتماعي التقليدية نظراً للمزايا الآتية⁴:

1. بإمكان التأمين المصغر الوصول إلى الفئات المستثناة من أنظمة التأمين الاجتماعي القانوني، كالعاملين ضمن الاقتصاد غير الرسمي والعاملين في الأرياف؛

¹ - Ibid, p51.

² - Ibid, p53.

³ - Idem.

⁴ - Christian Jacquier et al., op.cit, p61.

2. انخفاض تكاليف المعاملات الضرورية من أجل الوصول إلى السكان نظراً لأن أنظمة التأمين المصغر تكون في أغلب الأحيان مسيرة من طرف هيئات المجتمع المدني اللامركزية والتي تعتمد غالباً على التسيير الذاتي الطوعي (الاختياري) وتتواجد على مقربة من السكان المستهدفين؛
 3. يتم إعداد خدمات التأمين المصغر عن طريق الشراكة مع الأفراد المستهدفين وتكون هذه المساهمة بشكل كبير في الجمعيات التبادلية والتي يتم فيها الاتفاق على مجموعة الخدمات من خلال الانتخاب من طرف الجميع، وفي بعض الأنظمة تتم استشارة المجموعات المستهدفة. وكنتيجة لذلك غالباً ما يستجيب التأمين المصغر لاحتياجات الفئات المستهدفة وقدرتهم على الدفع؛
 4. أنظمة التأمين المصغر القائمة على المجتمع (الأنظمة المجتمعية) تواجه مشاكل أقل فيما يتعلق بالغش والاحتيال بالمقارنة مع أنظمة الحماية الاجتماعية المركزية نظراً لكون الأعضاء يعرفون بعضهم البعض وينتمون لنفس المجتمع ويتشاركون نفس المصالح. رغم ذلك، قد تواجه الأنظمة المجتمعية صعوبات في جمع المساهمات بشكل منتظم الأمر الذي يؤثر على الاستدامة، لكن بعض الأنظمة تعالج هذا النوع من المشاكل عن طريق عقود التأمين الجماعي مع مجموعات مهنية منظمة كالتعاونيات.
- بالرغم من هذه المزايا توجد بعض التحديات التي تضعف من دور التأمين المصغر كأداة لتوسيع نطاق الحماية الاجتماعية، ونذكر منها¹:
1. العديد من أنظمة التأمين المصغر تعاني من ضعف في الاستدامة والاستمرارية، ويتعلق هذان العنصران (خاصة في إفريقيا) بسوء التسيير نظراً لعدم كفاية الموارد المالية اللازمة لتوظيف أشخاص ذوي خبرة وكفاءة في المجال، وأيضاً بعدم ملائمة أنظمة الإعلام الآلي مما يصعب الرقابة على عمليات النظام؛
 2. قدرة الأعضاء على الدفع تكون في أغلب الأحيان منخفضة وكنتيجة لذلك تكون المزايا محدودة في غياب الإعانات؛
 3. في العديد من الدول لا يكون الإطار القانوني مكيّفاً مع أنظمة التأمين المصغر مما يعرقل توسعها وانتشارها؛
 4. تكون أنظمة التأمين المصغر عادة هيئات مستقلة، ومن الممكن أن تسعى لتحقيق أهداف لا تتوافق مع إستراتيجية الحماية الاجتماعية للحكومة، وقد تتجنب المشاركة في أنظمة وطنية للحماية الاجتماعية خوفاً من المساس باستقلالية النظام.
- لكن تعتبر العديد من الدول التأمين المصغر كأداة لتوسيع نطاق الحماية الاجتماعية وتُدرج هذه الآلية ضمن استراتيجيات التوسع، وأصبحت أنظمة التأمين المصغر بالفعل جزءاً من عملية الممارسة العملية التدريجية لأنظمة

¹ - Ibid, p62.

حماية اجتماعية أكثر تماسكاً وتكاملاً. ففي السنغال مثلاً نجد أنظمة التأمين المصغر مذكورة ضمن الإستراتيجية الوطنية للحماية الاجتماعية كآلية رئيسية لتوسيع نطاق الحماية الاجتماعية في البلاد، وفي كولومبيا قدمت الحكومة إعانات للسكان الفقراء حتى تكون لديهم القدرة على شراء التأمين الصحي الأمر الذي يدفع إلى المنافسة على العمل مع المستهلكين ذوي الدخل المنخفض بفضل خدمات التأمين المصغر¹.

ومن أجل تعزيز دور التأمين المصغر كآلية فعالة لتوسيع نطاق الحماية الاجتماعية وحتى يتم التغلب على التحديات المذكورة سابقاً والتي تضعف من دوره، توجد ثلاث طرق تساعد على ذلك وهي²:

أ. زيادة تطوير التأمين المصغر

ويتعلق الأمر هنا بالداعمين والعاملين في النظام وأيضاً الدولة؛ حيث ينبغي على الداعمين والعاملين في نظام التأمين المصغر تعديل طريقة العمل الحالية للنماذج، وجعل عملية التسيير أكثر احترافية حتى تتم تلبية حاجات الفئات المستهدفة، كما أن خلق أنظمة أكبر يساعد على توفير تغطية أشمل خاصة ضد المخاطر الكبرى كخطر الاستشفاء مثلاً وتكون هذه الأنظمة أكثر قدرة على الاستدامة نظراً لسهولة تكوين مخصصات مالية. إضافة إلى الداعمين والعاملين في النظام، بإمكان الدولة أيضاً دعم تطوير التأمين المصغر من خلال تعزيز وتوعية الرأي العام على وجه الخصوص من السكان المستهدفين، كما توجد إجراءات حكومية أخرى تتضمن:

- ✓ تطوير قدرة أنظمة التأمين المصغر عن طريق تحسين طرق التسيير ووضع أنظمة المراقبة؛
- ✓ تقوية الاستدامة والقدرة المالية للأنظمة، على سبيل المثال عن طريق إعادة التأمين أو صناديق الضمان؛
- ✓ تبسيط تبادل المعلومات بين مختلف الفاعلين من أجل ضمان الاستفادة من التجارب الناجحة وإعادة تطبيقها مع مجموعات أخرى أو في مناطق جغرافية أخرى؛
- ✓ إنشاء هياكل من أجل توليد المعلومات (إحصائيات، مؤشرات) التي يتم استخدامها من قبل الأنظمة حتى يتم تسعير المنتجات بدقة أكثر.

ب. تطوير الروابط

وهي إستراتيجية رئيسية لتقوية أنظمة التأمين المصغر وتعويض بعض مواطن الضعف فيها، وذلك من خلال ربطها ببيئات أو مؤسسات أو أنظمة أخرى. وفي الجدول الموالي نوضح بعض الأمثلة مصنفة حسب أنواع الآليات المستخدمة والشركاء الممكنين.

¹ - Ibid, p63.

² - Ibid, p64-69.

الجدول (2-2): تصنيف روابط التأمين المصغر

الآليات	الفاعلين/الشركاء
- إعانات (محلية، وطنية، دولية) - إمضاء العقود مع مقدمي الرعاية الصحية - الاستعانة بمصادر خارجية فيما يتعلق بوظائف الإدارة - الاستشارات الفنية - الدعم المالي (إعادة التأمين، صناديق الضمان) - توزيع منتجات التأمين - توزيع السلع العامة (اللقاح، علاج واختبار ضد فيروس نقص المناعة المكتسبة/الإيدز، المساعدة الاجتماعية) - التفاوض - تبادل المعلومات والممارسات - التنظيم، الرقابة	- أنظمة تأمين مصغر أخرى، اتحادات الأنظمة - هيئات المجتمع المدني، المؤسسات التبادلية، مؤسسات التمويل المصغر، النقابات، التعاونيات، الجمعيات، إلخ. - مقدمي الخدمات، على سبيل المثال الرعاية الصحية، TA - القطاع الخاص، الصناعة الصيدلانية - الحكومات المركزية والمحلية - برامج الصحة العمومية - برامج المساعدة الاجتماعية، التحويلات النقدية - أنظمة الضمان الاجتماعي، المؤمنون الخواص أو العموميين - تعاون دولي

Source: Christian Jacquier et al., le point de vue de la protection sociale sur la micro-assurance, ouvrage: vol1) -sous la direction de Craig Churchill, traduit /protéger les plus démunis (guide de la micro-assurance et reproduit avec l'autorisation du Bureau International de Travail, édition Française :Fondation Minich Ré, Allemagne, 2009, p65.

فتشارك الوظائف والمسؤوليات تبعاً للمؤهلات الرئيسية لكل جهة يساهم في خلق التكامل ويزيد من فعالية الأنظمة، على سبيل المثال نذكر برنامج Yeshasvini في الهند يستعين في وظائف الإدارة بالمساعدة التقنية (TA)، وأيضاً نجد شركات التأمين الرسمية في العديد من الدول تعتمد في توزيع منتجاتها على هيئات مجتمعية، كذلك يتم توجيه الإعانات عبر الجمعيات التبادلية في كولومبيا.

كما يمكن إنشاء روابط وظيفية مع مكونات أخرى الحماية الاجتماعية من أجل تحسين تكامل النظام الوطني للحماية الاجتماعية. الأمثلة حول هذه الروابط تتضمن توجيه الخدمات الاجتماعية نحو الأعضاء المؤهلين وتوزيع التأمين الاجتماعي، ففي الفلبين مثلاً كانت شركة PhilHealth تواجه مشكلة تتمثل في كيفية توفير التأمين الصحي للعاملين ضمن الاقتصاد غير الرسمي والذي يقدر عددهم بين 19.6 و 21.7 مليون عامل وتتراوح نسبتهم ما بين 70% و 78% من السكان الموظفين. ومن أجل مواجهة هذا التحدي، وافقت عام 2003 على قرار إقامة

الشراكات مع المجموعات المنظمة على أساس مشروع رائد، هذه الشراكة والتي أطلق عليها اسم PhilHealth Organized Group Interface (POGI) اعتبرت كحل مبتكر للوصول إلى العاملين ضمن الاقتصاد غير الرسمي عبر التعاونيات، وقد تم تطبيق هذه المبادرة على مستوى 11 تعاونية والتي تتكفل بالتسويق وجمع الأقساط من أجل PhilHealth.

يوجد أيضاً رابط مهم جداً من أجل بلوغ أهداف الحماية الاجتماعية، ويتحقق مع مقدمي الرعاية الصحية. إن جعل قطاع الرعاية الصحية لامركزياً بإمكانه تسهيل الاتفاقات التعاقدية بين أنظمة التأمين المصغر ومقدمي الرعاية الصحية على المستوى المحلي، ومن أجل ضمان فعالية هذه العلاقات من الضروري أن تتدخل الحكومة. في السنغال على سبيل المثال، نجد أغلب الهيئات التبادلية الصحية لديها اتفاقات تعاقدية مع مقدمي الرعاية الصحية لكن في أغلب الأحيان تكون تلك العلاقات غير متوازنة وتفتقر الهيئات التبادلية إلى وسائل حقيقية تلزم بها مقدمي الرعاية الصحية على الوفاء بالتزاماتهم. ومن أجل حل هذه المشكلة، أدركت وزارة الصحة الحاجة إلى إعداد إطار وسياسة إمضاء عقود وطنية والتي تقدم إرشادات وأدوات ملموسة حتى يتم تسهيل عملية إمضاء العقود، بما في ذلك مراحل تصميم العقد، المحتوى الأدنى للعقد، التزامات الطرفين (الجوانب المالية، الفوترة وطرق التسديد)، أدوات وإجراءات المراقبة، ودور الدولة.

إن آليات إعادة توزيع الإعانات بإمكانها مساعدة أنظمة التأمين المصغر على توفير حد أدنى من الحماية الاجتماعية للأفراد والأسر الأكثر فقراً مع قدرة مساهمة منخفضة أو أخطار اجتماعية مرتفعة (مثلاً الأشخاص المتقدمين في السن، الأمراض المزمنة، بعض المجموعات المهنية). مثل هذه الآليات تضمن الحصول على حماية اجتماعية بشكل عادل بين الأفراد حيث لا يتم الأخذ بعين الاعتبار صفات أو القدرة المالية للأفراد. كما تساهم تلك الإعانات أيضاً في جعل أنظمة التأمين المصغر المستفيدة جذابة أكثر مما يساعد على زيادة الانضمام لتلك الأنظمة. في حال ما إذا كانت إعادة التوزيع على المستوى المحلي غير كافية من المفيد التطلع إلى إعادة توزيع على المستوى الدولي، ومثال ذلك Le Global Social Trust وهي مبادرة الهدف منها تخفيض الفقر في الدول النامية بفضل شراكة ترمي وتستثمر في تطوير أنظمة الحماية الاجتماعية المستدامة لفائدة الأفراد والمجموعات والذين تم استبعادهم من الأنظمة الرسمية. وتتمثل الفكرة الرئيسية لهذه المبادرة في الطلب من الأشخاص في الدول الغنية بتقديم مبالغ صغيرة شهرياً طوعاً (مثلاً 0.2 % من الدخل الشهري) لصالح Global Social Trust والذي يكون على شكل شبكة عالمية لـ trusts nationaux المدعومين بواسطة المنظمة الدولية للعمل (OIT). ويقوم Le Trust باستثمار الأموال لغرض إعداد أنظمة حماية اجتماعية قاعدية في الدول النامية ويمول الخدمات الملموسة لفترة محددة حتى تصبح تلك الأنظمة مستقلة مالياً*.

*لمزيد من المعلومات حول هذه المبادرة راجع الرابط التالي: <http://www.ilo.org/secsoc/lang--en/index.htm>

ج. الإدماج ضمن أنظمة حماية اجتماعية عادلة وشمولية

من خلال التشريع والتنظيمات نجد أن الحكومات مسؤولة على تقديم الضمان الاجتماعي لمواطنيها، ولكن هذا لا يعني أن كل أنظمة الضمان الاجتماعي ينبغي أن تديرها المؤسسات العمومية أو شبه العمومية. وبالتالي بإمكان الحكومات تفويض مسؤوليتها إلى هيئات من القطاع العام، من القطاع الخاص، تعاونيات أو هيئات غير هادفة للربح.

ينبغي على الحكومات والشركاء الاجتماعيين الاعتراف صراحةً بالتأمين المصغر كأداة للحماية الاجتماعية وإدماجه ضمن الإستراتيجيات الوطنية للحماية الاجتماعية، للتنمية، للصحة وللتخفيف من الفقر. يعتبر تصميم وتبني أطر قانونية مرحلة رئيسية نحو الإدماج، هذه الأطر بإمكانها تحديد دور التأمين المصغر ضمن نظام الحماية الاجتماعية، وإدخال مجموعة من القواعد والمؤسسات من أجل مراقبة أنظمة التأمين المصغر، كما أنها تساهم في تطوير هذه الأنظمة. وبصفة عامة، من الضروري إدماج الداعمين والعاملين في مجال التأمين المصغر، بصفة مباشرة أو بصفة غير مباشرة، ضمن اتحادات تمثل مصالحهم، من خلال مشاورات ومفاوضات دولية مع الدولة والمتدخلين الآخرين فيما يتعلق بتصميم وتطبيق استراتيجيات الحماية الاجتماعية الوطنية. مثل هذا الإدماج يتطلب جوّ من الثقة بين العاملين في الأنظمة، شبكات الأنظمة، هيئات أخرى من المجتمع المدني تمثل السكان الذي تشملهم تغطية هذه الأنظمة (الاتحادات، التعاونيات، إلخ). والحكومة.

وبالتالي يعتبر التأمين المصغر أداة بإمكانها توسيع نطاق الحماية الاجتماعية حتى تشمل الفئات المحرومة منها، وتكون مناسبة خاصة في الحالات التي تكون فيها الحكومات تفتقر للموارد أو للقدرة على توفير الحماية الاجتماعية، وحتى في الحالات التي تتوفر فيها الموارد، إذا تمكنت الحكومة من توفير الدعم للتأمين المصغر كآلية للحماية الاجتماعية - كما هو الحال في كولومبيا - يمكن تحقيق فعالية أكثر في تقديم الحماية الاجتماعية بالمقارنة مع الخدمات الممنوحة بالكامل من طرف الحكومة. إن استخدام التأمين المصغر كآلية مستقلة لإدارة المخاطر لا يعتبر كافياً لحماية الفقراء ضد الأخطار، فلا بدّ من إعداد إستراتيجية مُدمجة للحماية الاجتماعية بالتعاون مع الحكومة، القطاع الخاص، الموظفين المتخصصين في قطاع الصحة، الشركاء الاجتماعيين، والهيئات الأخرى للمجتمع المدني. بإمكان التأمين المصغر تحقيق نجاح حقيقي إذا تم استخدامه كآلية مكّمة لأدوات أخرى لإدارة المخاطر وعلى أساس تقييم كامل للمخاطر¹.

أنظمة التأمين المصغر ضمن إطار الحماية الاجتماعية ينبغي أن يكون تقييمها والرقابة عليها بطريقة مختلفة عن أنظمة التأمين المصغر المتعلقة بالتأمين على الأصول أو الماشية أو السكن على سبيل المثال. لا بد أن تشمل أنظمة الحماية الاجتماعية الأفراد المعرضين للمخاطر الكبرى أو دون مصادر، وأن تستفيد بشكل مثالي من

¹- Christian Jacquier et al., op.cit, p70,71.

الإعانات العمومية حتى تتمكن من التعامل مع حالات التصريح بالحوادث الأكثر ارتفاعاً أو المساهمات الضعيفة. وإذا تمكنت من الحصول على تلك الإعانات، ينبغي عليها ضمان الاستخدام الفعال لتلك الأموال من أجل بلوغ الأهداف المسطرة. الغاية المنشودة من إدماج التأمين المصغر تتمثل في تحسين الفعالية، زيادة التغطية وخلق المزيد من أنظمة الحماية الاجتماعية أكثر تماسكاً وعدالة¹.

المطلب الثاني: المهمة التجارية

في عام 2005 وفي كتابه "الثروة في أسفل الهرم" تحدث C.K. Prahalad حول القطاع الخاص وكيف أنه يتكرر أنظمة تختلف عن طبيعة السوق من أجل ربح أقسام من السوق، وقد اعتبر السكان الذين يعيشون بأقل من 2 دولار في اليوم كفرصة للسوق، هذا في حال ما إذا تمكن موردو المنتجات والخدمات وأيضاً الشركات المتعددة الجنسيات من ابتكار نماذج تجارية جديدة وخلق مستهلكين منخفضي الدخل².

تمكن C.K. Prahalad من وضع ما يسمى بالمبادئ الإثنا عشر للابتكار في أسواق أسفل الهرم (BOP)*، وبالرغم من أنه لم يقوم بدراسات متعلقة بالتأمين إلا أن هذه المبادئ تبدو قابلة للتطبيق في مجال التأمين المصغر، وفيما يلي سوف نتطرق إلى تطبيق المبادئ الإثنا عشر للابتكار في أسواق أسفل الهرم على التأمين المصغر³:

المبدأ 1: مقارنة جديدة في العلاقة سعر/أداء

من المتعارف عليه أن السكان الفقراء ليس بإمكانهم الحصول على منتجات باهضة الثمن، ولكن هذا لا يعني أنهم يستحقون منتجات رديئة. ولكن على العكس من ذلك، ففي إطار التأمين المصغر نجد أن المستهلكين ذوي الدخل المنخفض هم في حاجة إلى منتجات ذات جودة أفضل، على سبيل المثال تسوية سريعة للحوادث، التقليل من المطالبات المرفوضة، وذلك من أجل التغلب على تخوفهم من الدفع الفوري بينما الربح المستقبلي غير محدد. إذن Prahalad يرى أن المستهلكين في أسفل الهرم لديهم معرفة جيدة بالعلامات التجارية وهو عنصر لا بد على العاملين في مجال التأمين المصغر أخذه بعين الاعتبار من أجل الفوز بولاء وثقة المستهلكين.

المبدأ 2: تكنولوجيا متطورة جنباً إلى جنب مع البنى التحتية القائمة

بينما لا يزال التأمين المصغر في مهده، نجد العديد من مؤسسات التمويل المصغر تحاول استخدام تكنولوجيا مثل: الصرافات البنكية الأوتوماتكية ذات التعريف البيومترية، البطاقة الذكية، PDA Palm pilot، ونقاط البيع النهائية، وذلك من أجل تعظيم الكفاءة والإنتاجية. وبالتالي فإن العاملين في مجال التأمين المصغر ودون أدنى شك سوف يتبعون هذا التوجه.

¹- Ibid, p71.

²- Craig Churchill, op.cit, p17.

* Bottom Of the Pyramid.

³- Craig Churchill, op.cit, p18-20.

المبدأ 3: نطاق العمليات

في إطار نموذج لإدارة أسواق أسفل الهرم BOP، العائد على رأس المال المستثمر يعتمد على الحجم. فحتى وإن كان ربح الوحدة الواحدة صغير، إذا تم ضربه في العدد الهائل للمبيعات فإنه يصبح مهم في نظر المساهمين. وفي مجال التأمين، ينص قانون الأعداد الكبيرة على أنه كلما زاد عدد الوحدات المعرضة للخطر، كلما أصبح الاحتمال المتوقع مساوياً أو قريباً من الاحتمال المحقق، وبالتالي عند التسعير لا يكون هناك هامش خطأ كبير، مما يجعل ثمن المنتج والذي هو القسط عادل بالنسبة للمؤمن له، وبالتالي يكون المنتج أكثر ملاءمة من ناحية السعر بالنسبة للفقراء.

المبدأ 4: المسؤولية تجاه البيئة

لاحظ Prahalad أن الموارد ذات الصلة بالمنتجات في الدول المتطورة لن تكون أبداً مستدامة إذا كانت مستخدمة للسوق الضخمة BOP، وكنتيجة لذلك كل الابتكارات ينبغي أن تقلل التغليف وأن تأخذ بعين الاعتبار أثر المنتج على المحيط. هذا المبدأ قد لا يكون قابل للتطبيق مباشرة على التأمين المصغر، ومع ذلك يوجد رابط، فالعديد من الأخطار الكارثية التي يتعرض لها الفقراء ترتبط بالتغيرات المناخية.

المبدأ 5: الحاجة إلى نظام مختلف

المنتجات والخدمات الموجهة للمستهلكين BOP لا يمكن أن تكون مجرد نسخ رخيصة من المنتجات الأصلية. في التأمين المصغر على سبيل المثال، نجد أن طريقة استخدام ذوي الدخل المنخفض لمبلغ التعويض تعكس الاختلافات الجوهرية بالمقارنة مع التأمين التقليدي، فمثلاً قد يفضل الفقراء تلقي التعويض في صورة عينية (خدمة الجنازة، مواد غذائية) بطريقة متداخلة على مدى فترة من الزمن بدلاً من تعويض نقدي.

المبدأ 6: الابتكار في العمليات

خلال عملية تصميم منتجات من أجل المستهلكين BOP، ينبغي أن تكون العمليات والمنتجات مُكيّفة بسبب البنية التحتية المحدودة المتاحة للفقراء. في إطار التأمين المصغر من الضروري الأخذ بعين الاعتبار أن تسديد الاشتراك ليس الإنفاق الوحيد، فالتكاليف غير المباشرة المرتبطة بالدخول وباستخدام المنتج، بما في ذلك النقل ومصاريف الفرصة في حال خسارة الدخل، يمكن أن تكون أكثر أهمية من التكلفة الحقيقية.

المبدأ 7: انخفاض مستوى التكوين في العمل

صناعة الخدمات بطبيعتها تستهلك اليد العاملة بشكل كبير، خاصة تلك التي تركز على أسواق أسفل الهرم بسبب حجم نطاق عملها. تكلفة اليد العاملة يمكن أن تمثل أكثر من نصف تكلفة العمل الكلي، ومن بين الطرق التي تساهم في التخفيض من التكاليف نجد تبسيط العمليات من أجل بيع وإدارة المنتج من قبل موظفين

أقل أجراً، مثل هذه المقاربة مناسبة بشكل خاص للتأمين المصغر نظراً لرغبة العملاء في منتجات بسيطة الاستخدام.

المبدأ 8: استثمارات ضخمة في توعية المستهلكين

يُقرّ Prahalad بضرورة خلق مستهلكين في أسواق أسفل الهرم BOP من خلال التعليم ونشر الوعي، وذلك بالاستعانة بآليات مبتكرة من أجل الوصول إلى الفئات البعيدة عن وسائل الإعلام، حتى تتم توعيتهم بكيفية عمل التأمين وبإيجابياته.

المبدأ 9: منتجات مصممة للظروف المعاكسة

المنتجات والخدمات المصممة للمستهلكين في أسواق أسفل الهرم BOP ينبغي أن تأخذ بعين الاعتبار الظروف غير الصحية والبنية التحتية المحدودة كالانقطاع في الكهرباء والمياه غير الصحية، هذا يعني استثمار مقدمي خدمات التأمين المصغر في تدابير الوقاية من الحوادث، كتعزيز سلوك منخفض المخاطر، النظافة والمياه الصحية بهدف تخفيض التعويضات في التأمين على الحياة والتأمين الصحي.

المبدأ 10: واجهات سهلة الاستخدام

تتسم أسواق أسفل الهرم BOP بالتباين وعدم التجانس في اللغات والمستوى التعليمي، وبالتالي توفير الخدمات لهذه الأسواق يتطلب الحذر حتى لا يواجه الفقراء صعوبة في الاستخدام. في مجال التأمين المصغر، لا بد أن يكون نموذج الطلب مختصر، وأيضاً ينبغي تبسيط إجراءات التصريح بالحادثة من أجل تسهيل حصول المؤمن لهم على التعويضات وحماية شركة التأمين من الاحتيال.

المبدأ 11: التوزيع

من أكبر التحديات التي تواجهها شركات التأمين عند تقديم الخدمات للمستهلكين في أسواق أسفل الهرم نجد مرحلة وضع المنتج في السوق، وقد وجدت شركات التأمين أن أفضل حل لهذه المشكلة هو التعاون مع هيئات سبق لها التعامل مع الأسر ذات الدخل المنخفض، هكذا يصبح بإمكان شركات التأمين استغلال بنية تحتية موجودة من أجل التواصل مع الفئات الفقيرة التي لم يسبق لشركات التأمين التعامل معها من قبل.

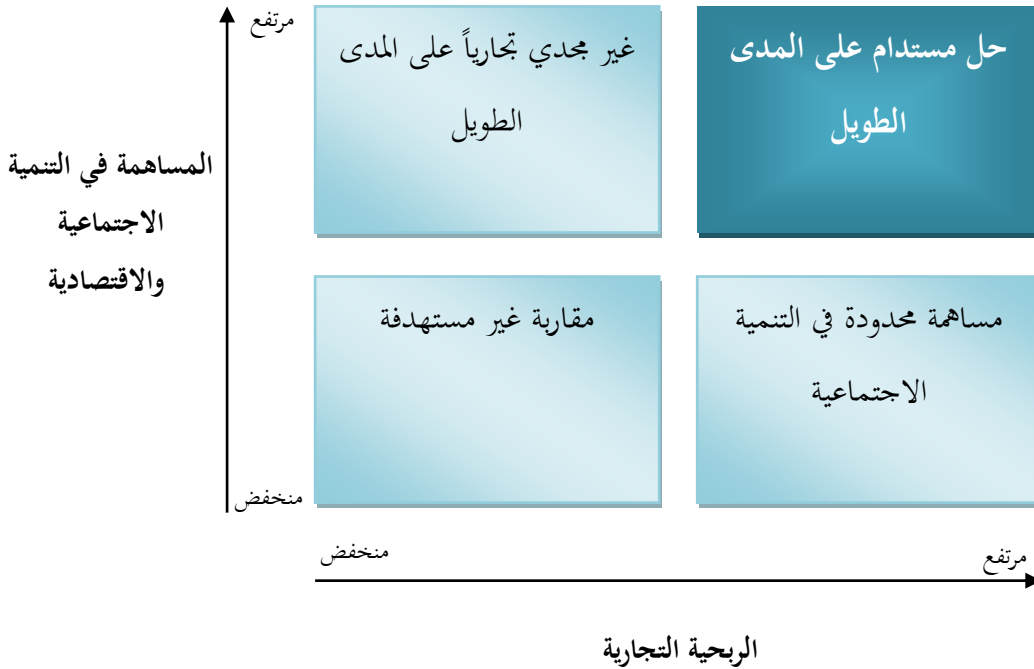
المبدأ 12: تحدي الأفكار الواردة

بشكل مختصر، من أجل توفير الخدمات للمستهلكين ذوي الدخل المنخفض، ينبغي على المؤمنّين تعديل نظرتهم لاحتياجات المستفيدين، لتصميم المنتج، لأنظمة التوزيع وأيضاً للنماذج التجارية. فإذا كانت شركات التأمين جاهزة لاكتشاف هؤلاء المستهلكين ولتطوير نماذج جديدة، فإن سوق مهمة ستكون متاحة لهم. حتى تتمكن شركات التأمين من تحقيق النمو مستدام لا بد من تحقيق التوازن بين الأهداف الاجتماعية والاقتصادية من جهة والأهداف التجارية من جهة أخرى. فإذا ركزت شركة التأمين على هدف تحقيق الربح على

المدى القصير، فإن الهدف المتعلق بتوفير أداة رسمية لإدارة مخاطر ذوي الدخل المنخفض لا يتم بلوغه. وفي الحالة المعاكسة، لو أنها مارست نشاطها مع هامش ربح منخفض فإن هذا الأمر يهدد استمراريته. فتطور أي قطاع يعتمد على مدى قدرته على الاستمرار على المدى الطويل، والأرباح تعطي الحافز لتحقيق النجاح على المدى الطويل. وبالتالي ينبغي على شركات التأمين منذ البداية إعداد مخططات تهدف إلى بلوغ الأهداف الاجتماعية والاقتصادية والأهداف التجارية في نفس الوقت¹ كما هو موضح في الشكل الآتي.

الشكل (2-7):

اقتراح القيمة للتأمين المصغر: ينبغي على شركات التأمين البحث على حلول مستدامة على المدى الطويل



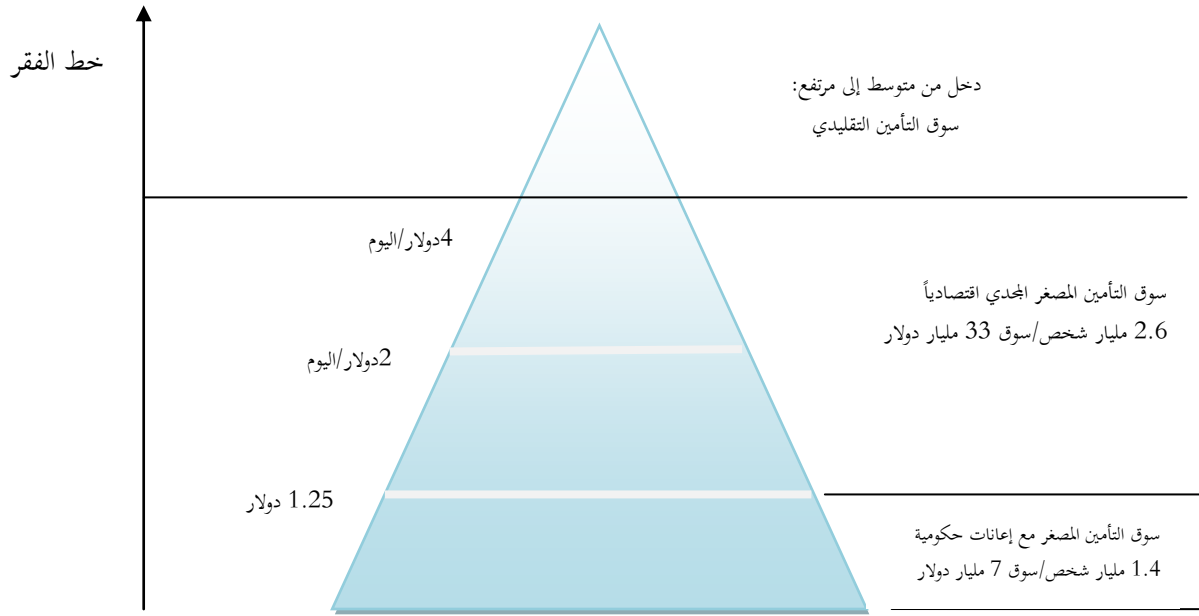
Source: Suisse Ré, Microassurance: couverture de risques pour 4 milliards de personnes, la série sigma, N°6/2010, p 5.

وفقاً لمستوى استهلاك الأفراد وقدرتهم على دفع الأقساط، يمكن تقسيم سوق التأمين المصغر إلى قسمين: قسم التأمين المصغر المجدي تجارياً وقسم السكان الفقراء جداً (الشكل). بالنسبة للقسم الأول، فهو يشمل السكان الذين يعيشون فوق خط الفقر الدولي والمقدر بـ: 1.25 دولار/ اليوم (بالدولار العالمي 2005، على أساس تساوي القدرة الشرائية) وإلى غاية 4 دولار/ اليوم. هذا القسم من السوق من الممكن أن يكون له نهج مستقل قائم على السوق؛ حيث يتم بيع منتجات التأمين المصغر بسعر في متناول العملاء وفي نفس الوقت مجدي تجارياً.

¹ - Suisse Ré, op.cit, p5.

بينما القسم الثاني فهو يشمل السكان الفقراء جداً والذين يعيشون بأقل من 1.25 دولار/ اليوم؛ حيث يكسبون القليل جداً لدرجة أنه من الصعب عليهم دفع ثمن المنتجات الضرورية جداً لأسرهم وأيضاً أقل من تكلفة منتجات التأمين المصغر المجدية تجارياً، ولكن هناك مناهج أخرى من أجل توسيع نطاق الحماية الاجتماعية وبرامج التأمين المصغر حتى تشمل هذه الفئة من السكان، كأن تقوم الحكومات بإدخال تدابير الضمان الاجتماعي على نطاق واسع، أو بتقديم إعانات لأقساط التأمين المصغر من خلال برامج شراكة بين القطاعين العام والخاص.¹

الشكل (2-8): تقدير السوق المحتمل للتأمين المصغر العالمي



Source: Suisse Ré, Microassurance: couverture de risques pour 4 milliards de personnes, la série sigma, N°6/2010, p 11.

من خلال الشكل نلاحظ أن حوالي 2.6 مليار شخص يقعون ضمن فئة الدخل الذي يتراوح ما بين 1.25 دولار/اليوم و 4 دولار/اليوم وهو السوق المستهدف المحتمل للتأمين المصغر المجدي تجارياً، وحوالي 1.4 مليار شخص يعيشون بأقل من 1.25 دولار/اليوم، وهذه الفئة تحتاج لمساعدة الحكومات ووكالات التنمية من أجل الاستفادة من منتجات التأمين المصغر. وبالتالي يقدر سوق التأمين المصغر المحتمل بحوالي: 4 مليار شخص بإمكانهم الاستفادة من منتجات التأمين المصغر سواءً المجدي تجارياً أو عن طريق إقامة شراكات بين القطاعين العام والخاص، ويمثل ذلك من 2 إلى 3 مليار وثيقة تأمين حول العالم تتعلق بمنتجات الحياة، الصحة، القرض، الزراعة/المحاصيل والكوارث، وهذا السوق المحتمل يمكن أن يصل إلى 40 مليار دولار.²

¹ - Ibid, p10.

² - Idem.

وكخلاصة لما سبق، ينبغي على برامج التأمين المصغر في إطار الحماية الاجتماعية من جهة، وحتى يكون لها آفاق تجارية من جهة أخرى، تحقيق التوازن بين الأهداف الثلاثة التالية¹:

1. توفير تغطية تأمينية تستجيب لاحتياجات الفئة المستهدفة؛
2. تخفيض تكاليف التشغيل من جهة المؤمن؛
3. تخفيض السعر (بما في ذلك تكاليف المعاملات المحملة على المؤمن لهم) من أجل تحسين القدرة على تحمل التكاليف وإمكانية الوصول إلى التأمين.

التأمين المصغر لا بد وأن يكون مصمماً من أجل مساعدة الأشخاص الأشد فقراً على مواجهة المخاطر، هذا الهدف الأساسي هو الذي يميز التأمين المصغر عن باقي أنواع التأمين. في بداية نشأة أنظمة التأمين الاجتماعي والتأمين التجاري اعتبرت على أساس أنها الأنظمة المثالية لحماية الفقراء، لكن مع مرور الوقت، تُرجمت الجهود المبذولة من أجل الحد من الاحتيال ومن التجاوزات في كثرة الشروط، الأمر الذي أثر على فعاليتها وأفقدتها رسالتها الأساسية والتي أنشئت من أجلها وهي: حماية ومساعدة الفقراء. بالإضافة إلى ذلك، أصبحت الشركات العاملة في القطاع تركز على تعظيم أرباحها، مما أدى إلى توجيهها نحو العملاء الأكثر ربحية وبالتالي ابتعاد التأمين عن هدفه الأصلي. إذن، يمكن وصف التأمين المصغر بحملة "الرجوع إلى الأصل"، فهو يهدف إلى التركيز على احتياجات الطبقات الهشة في ما يتعلق بإدارة المخاطر، لكن ليست كل برامج التأمين المصغر تعمل وفق هذه القيم، رغم ذلك، كلما كانت قريبة من تلك القيم، كلما استطاعت أن تساعد من هم في أشد الحاجة إليها بشكل أفضل².

¹ - Craig Churchill, op.cit, p26.

² - Idem.

المبحث الرابع: تحديات صناعة التأمين المصغر في مواجهة الفقر ودور الحكومات في مواجهة تلك التحديات

تواجه صناعة التأمين المصغر العديد من العقبات والتحديات التي تحدّ من فعاليته وتعرقل تطوره، وهو ما سنتطرق إليه في هذا المبحث، بالإضافة إلى دور الحكومات في هذا الصدد وكيف تتفاعل مع هذا النشاط الذي يعتبر جديد على السوق. من أجل الإلمام بجوانب هذا المبحث سنتطرق للمطالب التالية.

المطلب الأول: الصعوبات التي تواجهها صناعة التأمين المصغر

بالرغم من أن قطاع التأمين المصغر قد حقق تقدّم مشجع في معظم المناطق والمنتجات، يبقى نطاقه محدود ولا يغطي سوى جزء من السوق المحتمل. يواجه قطاع التأمين المصغر العديد من التحديات التي تعرقل نموه بوتيرة متسارعة. ينبغي على الفاعلين في السوق إدراك أن منح منتجات التأمين المصغر للسكان الفقراء هو أكثر تعقيداً من منح القروض¹. وفيما يلي نذكر أبرز المعوقات التي يواجهها قطاع التأمين المصغر²:

الفرع الأول: نقص التوعية في مجال التأمين، العوامل الاجتماعية والثقافية و الاقتراح الضعيف للقيمة المُتصوّرة

من جانب الطلب، يتمثل التحدي الأكبر الذي يواجهه قطاع التأمين المصغر في لفت انتباه واهتمام ذوي الدخل المنخفض إلى منتجات التأمين. ومن بين الأمور التي تؤثر كذلك على الطلب نجد العوامل الاجتماعية والثقافية مثل الارتباط بالترتيبات غير الرسمية والتقليدية، الممارسات الدينية والنظرة السلبية للتأمين. أحياناً نجد المستهلكين ليسوا على دراية بمزايا التأمين مما يجعل استخدامه أقل، والبعض يعتبر أن قيمته محدودة.

الفرع الثاني: العديد من منتجات التأمين المصغر لا تستجيب لاحتياجات الأسر ذات الدخل المنخفض

من جانب العرض، ينبغي على مقدمي خدمات التأمين المصغر تقديم منتجات تستجيب لاحتياجات السكان بدلاً من نماذج تأمين محدودة أو موحّدة (معيارية)، فهم على سبيل المثال يميلون إلى الترويج لمنتجات تأمين القرض و منتجات التأمين على الحياة البسيطة، لكن عموماً نجد هذه المنتجات لا توفر تغطية كافية وغالباً ما تهدف إلى حماية مالي التمويل المصغر. بالرغم من أن جلب قيمة مضافة للعملاء ذوي الدخل المنخفض هو أيضاً حيوي، نجد العديد من منتجات التأمين المصغر لا تصل إلى تحقيق ذلك. ومن أجل تحقيق ذلك، بإمكانهم على سبيل المثال تقديم طب وقائي أو استشارات طبية، كما بإمكانهم أيضاً توفير تنبؤات/معطيات الأرصاد الجوية، نصائح

¹ - Suisse Ré, op.cit, p23.

² - Ibid, p23, 24.

حول المحاصيل أو تكنولوجيا زراعية. من خلال معالجة هذه المسائل، بإمكان مقدمي خدمات التأمين المصغر تحسين معدلات الاكتتاب وتحديد وثائق التأمين.

الفرع الثالث: ينبغي على مقدمي خدمات التأمين المصغر إعداد والحفاظ على نماذج تشغيلية غير مكلفة والتركيز على النتائج على المدى الطويل

من الصعب جداً على مقدمي خدمات التأمين المصغر إعداد بنية تحتية كُفأة، فالأنشطة في المناطق النائية تولّد تكاليف تشغيلية وإدارية مهمّة. في بيئة السوق الحالية، يلجأ العديد من المؤمنين إلى النماذج التجارية التقليدية من أجل تقديم التأمين المصغر. ولكن، من أجل ضمان نجاح واستمرارية التأمين المصغر على المدى الطويل، لا بد من استخدام نماذج تجارية حصرية يتم من خلالها تقديم منتجات بأقل تكلفة ممكنة، وينبغي مراقبة وتخفيض التكاليف باستمرار عبر كامل سلسلة خلق القيمة وذلك باستخدام التكنولوجيا والابتكار.

ومن بين المعوّقات أيضاً التي يواجهها المؤمنون والفاعلون في السوق نجد نقص الوعي في أوساط ذوي الدخل المنخفض، وكذلك نجد بعض الجوانب من عملية إدارة المطالبات معقّدة ولا بدّ من تبسيطها كأن يتم - على سبيل المثال - تسريع عملية تسوية الحوادث وأيضاً تخفيض عدد الوثائق اللازمة لتسجيل مطالبات الحصول على التعويض.

الفرع الرابع: ينبغي على مقدمي خدمات التأمين المصغر التركيز على تبسيط عملية الاكتتاب وتخفيض الشروط التقييدية والوثائق اللازمة إلى الحد الأدنى

من جانب الاكتتاب، نقص البيانات الموثوقة يجعل عملية تقييم وتسعير الخطر صعبة. المشكلة هي أكثر تعقيداً لأن المنتجات يجب أن تكون بأسعار معقولة وفي متناول السكان، ولكن مع ذلك مربحة. بعض الأخطار يصعب تأمينها مقابل أقساط منخفضة، وبالتالي لا تقدم المنتجات سوى مزايا محدودة للعملاء. يجب على مقدمي خدمات التأمين المصغر تبسيط صياغة عقود التأمين، وتقليل أو حذف الشروط التقييدية مثل: الدفعات المشتركة (les co-paiements)، الاستثناءات أو الاقتطاعات (الخصومات).

الفرع الخامس: اختيار قنوات توزيع مناسبة وتدريب وتحفيز الموظفين تبقى قضايا كبرى

بالإضافة إلى ماسبق، تعتبر كل من نماذج التوزيع وتوفر بُنى تحتية وكذا الدعم المؤسسي تحديات أخرى يواجهها الفاعلون في مجال التأمين المصغر. ومن بين المخاوف الكبرى التي تواجه حاملِي الأخطار نجد تحديد وسطاء ميّكفون يوفرون الدعم نظراً لأن قنوات التوزيع غير كاملة.

في القنوات غير الرسمية مثل الشبكات المجتمعية/التعاونيات المحلية، غالباً ما يفتقر الموظفون إلى التدريب والتحفيز من أجل بيع منتجات التأمين المصغر، ومؤسسات التمويل المصغر تميل إلى التركيز على منتجات القرض.

إن جدوى بعض المنتجات تعتمد أيضاً على مدى توفر بُنى تحتية، لكن هذه الأخيرة غالباً ما تكون غير موجودة أو ذات نوعية رديئة.

الفرع السادس: يبقى التأمين المصغر في الأسواق الناشئة في حاجة متزايدة إلى قوانين مستهدفة
القوانين التقليدية للتأمين يمكن أن تعرقل تطور التأمين المصغر، فمتطلبات رأس المال المرتفعة أو الامتثال الواسع النطاق تعتبر حواجز تقف في طريق تطور القطاع. فينبغي على المسؤولين تبني نهج مستهدف من أجل تشجيع المشاركة في توفير إطار تنظيمي محفّز لتطوير التأمين المصغر.

الجدول أدناه يلخص أبرز التحديات التي يواجهها قطاع التأمين المصغر في الأسواق الناشئة:

الجدول (2-3): المعوقات الرئيسية التي يواجهها الفاعلون في مجال التأمين المصغر

الطلب	توعية غير كافية؛ عوامل اجتماعية وثقافية؛ قيمة منتظرة محدودة
العمليات	الحفاظ على إطار تشغيلي غير مكلف؛ معارف محدودة لدى ذوي الدخل المنخفض؛ نقص الموظفين المؤهلين ونقص الموارد؛ عدم تنوع محفظة المخاطر؛ صعوبات مرتبطة بتسوية المطالبات
الاكتتاب	عدم جودة المعطيات؛ تغطية أخطار صعب التأمين ضدها؛ صياغة وثائق التأمين
التوزيع	اختيار شركاء لغرض التوزيع؛ التدريب؛ التحفيز
السوق	شكوك حول الربحية؛ تركيز مقدمي الخدمات على النتائج؛ ضعف معدل تجديد وثائق التأمين
البُنى التحتية	نقص: البُنى التحتية، مقدمي الخدمات الصحية ذوي جودة و نقص محطة الأرصاد الجوية
القوانين التنظيمية	غياب قوانين خاصة بالتأمين المصغر، الدعم الحكومي محدود أو غائب
التأمين	التجاوزات، الاحتيال، الاختيار المضاد، خطر ذاتي (subjectifs) وخطر التغاير (risque de covariance)

Source: Suisse Ré, Microassurance: couverture de risques pour 4 milliards de personnes, la série sigma, N°6/2010, p24.

المطلب الثاني: دور الحكومات في تعزيز صناعة التأمين المصغر

تعتبر الحماية ضد الأخطار حق من حقوق المواطنين، وبالتالي ينبغي على كل دولة استخدام كل الوسائل الممكنة من أجل منح هذا الحق العام ومن أجل خلق بيئة تشجع على الحصول على الحماية الاجتماعية بشكل عادل. بإمكان الحكومات توفير حماية اجتماعية مثل الرعاية الصحية، تعويضات في حالة العجز ومعاشات

التقاعد للعمال، ولكن نظراً لأن الدخل الضريبي للحكومات يكون محدوداً، نجد في العديد من الدول النامية نسبة السكان الذين يستفيدون من أنظمة الضمان الاجتماعي المنظمة لا تتجاوز 20%، فالعديد من الحكومات في الوقت الحالي غير قادرة على توفير الخدمات الأساسية لأغلب المواطنين¹.

بما أن الحكومات غير قادرة على توفير مستوى مناسب من الحماية الاجتماعية نظراً لمحدودية حجم تغطية وجودة أنظمة الضمان الاجتماعي الرسمية، و بما أن أغلب شركات التأمين تخشى الولوج إلى مجال التأمين المصغر لأسباب عدة كصغر حجم المعاملات، انخفاض مدخول الأقساط، ارتفاع التكاليف الإدارية وصعوبة الوصول إلى السوق المستهدف، ينبغي على الحكومات على الأقل خلق بيئة تساعد على تطوير أنظمة الحماية من أجل الفئات المحرومة، فإدخال تعديلات على القوانين وتنظيم التأمينات يمكن أن يشجع أكثر شركات التأمين التجارية على توفير الخدمات لذوي الدخل المنخفض. بإمكان الحكومات أن تلعب دور مسهل من أجل المساعدة على التغلب على عيوب السوق من خلال تعزيز التأمين المصغر عن طريق مجموعة متنوعة من الخيارات المؤسسية. ومن خلال هذا الدور التعزيزي، بإمكان الحكومات حتى استخدام مصادرها المحدودة من أجل تعزيز استثمارات إضافية للقطاع الخاص لغرض توفير الحماية²، وفيما يلي نستعرض الطرق المختلفة التي يمكن للحكومات من خلالها تعزيز التأمين المصغر.

الفرع الأول: خلق بيئة مواتية

في إطار خلق بيئة مواتية، لا يقتصر الأمر هنا على الجانب التشريعي فقط، بل يتعدى ذلك إلى مجموعة واسعة من المجالات. عملياً، كل نشاط تقوم به الحكومة بدءاً من إعداد القوانين إلى توفير الخدمات العمومية (الصحة الأساسية، التعليم الأساسي، الأمن وسياسات سوق العمل التي تعزز العمل اللائق) يمكن اعتباره كمساهمة في بيئة مواتية. عن طريق القيام بتحديد المعوقات التي تعرقل تطور وانتشار التأمين المصغر، يصبح بإمكان الحكومات إجراء تعديلات تساهم في تحسين توفير وجودة التأمين للفئات الفقيرة المحتاجة³. ومن أجل خلق بيئة مواتية، تقوم الحكومات بما يلي:

أولاً: إطار قانوني وتنظيمي

من بين الإستراتيجيات الرئيسة التي تهدف إلى تقوية التنمية الاقتصادية والحد من الفقر تتمثل في جعل الأنظمة المالية أكثر سهولة، كتسهيل وصول الأسواق المحرومة إلى الخدمات الائتمانية. ينتج الفقر جزئياً بسبب أن الأسر والأسواق ذات الدخل المنخفض لا تستفيد من نفس الفرص من حيث تمويل الاستثمارات، تجميع رأس المال أو

¹ - Sabine Trommershäuser, Roland Lindenthal et Rüdiger Krech, le rôle promotionnel des gouvernements, ouvrage: protéger les plus démunis (guide de la micro-assurance/vol1), op.cit, p581.

² - Ibid, p581, 582.

³ - Ibid, p584.

حماية الممتلكات (بما في ذلك الأصول البشرية)، والاعتماد الكبير لتلك الفئة على الخدمات المالية غير الرسمية قد يكون غير فعال ومكلف مما قد يزيد من حدة الفقر¹.

في ظل غياب الحماية الاجتماعية وتغطية التأمين التجاري، ظهرت أنظمة التأمين غير الرسمية التي تزاوّل نشاطها دون حوزتها على رخصة التأمين، وهي تزاوّل أنشطتها بشكل محدود وتكون سرية حتى لا تلفت انتباه المراقبين، ومن أمثلة تلك الأنظمة نجد مؤسسات التمويل المصغر التي تقدم خدمة التأمين لأعضائها ولكن على أساس تأمين ذاتي. وهناك أنظمة تأمين مصغر على نطاق واسع تندرج خارج إطار قوانين التأمين المطبقة حالياً².

الطبيعة غير الرسمية لتلك الأنظمة لها العديد من السلبيات، من أبرزها نجد تعرّض المؤمن لهم إلى السلوك الانتهازي، ففي غياب المراقبة تصبح حماية العميل مشكلة كبرى، والاستدامة على المدى الطويل لتلك الأنظمة تبقى غير أكيدة، فالأقساط قد لا تكون مبنية على أسس إكتوارية أو أن المسيرين لتلك الأنظمة قد لا يكونون مؤهلين بشكل كاف³. فالتدخل الحكومي من أجل تنظيم نشاط التأمين المصغر له أهمية بالغة، ولا يقتصر الأمر على توفير الحماية للمؤمن لهم، وإنما تطوير سوق التأمين ككل.

للحكومات دور جدّ مهم تلعبه من أجل تسهيل تطوير التأمين المصغر، خاصة وأن هذا الأمر يساهم في تحقيق أهداف التنمية الاجتماعية والاقتصادية. التعامل مع السكان ذوي الدخل المنخفض لا يمثل أولوية مطلقة بالنسبة للعديد من الفاعلين من القطاع الخاص لأسباب متعلقة بالربحية وبمعوقات تشغيلية، لذلك، بإمكان الحكومات أن تلعب دوراً حاسماً عن طريق التأثير على تطور التأمين المصغر في الاقتصاديات الناشئة⁴. الأهداف الأولى للحكومات والمسؤولين السياسيين في هذا الصدد ينبغي أن تكون كما يلي⁵:

❖ **الشمول المالي:** بإمكان الحكومات تحسين وصول السكان ذوي الدخل المنخفض إلى الخدمات

المالية، والسماح لهم بمواجهة ظروف عدم التأكد وذلك بفضل توفير طرق لإدارة الأخطار.

❖ **تطوير إطار تنظيمي مناسب:** قيام الجهات التنظيمية بتطبيق سياسات وإصلاحات ملائمة للسوق

يلعب دوراً حاسماً في تطوير سوق التأمين المصغر. لكن، ينبغي عليها الحفاظ على توازن معين لأن

التنظيم المفرط يؤدي إلى زيادة التكاليف والمعوقات التشغيلية.

❖ **إزالة المعوقات وتطوير أسواق كفأه تشجع المنافسة والابتكار:** من أجل تسهيل نمو التأمين

المصغر، بإمكان الحكومات إزالة معوقات مثل متطلبات رأس المال المرتفعة، شروط منح الاعتماد

للووسطاء، اللوائح التنظيمية الصارمة والقيود المتعلقة بعرض المنتجات وإعادة التأمين. الشروط العادلة

¹ - Martina Wiedmaier-PFister et Arup Chatterjee, un environnement réglementaire favorable à la micro-assurance, ouvrage: protéger les plus démunis (guide de la micro-assurance/vol1), op.cit, p558, 559.

² - Ibid, p559.

³ - Ibid, p560.

⁴ - Suisse Ré, op.cit, p25.

⁵ - Idem.

سوف تسمح بزيادة مساهمة الفاعلين من القطاع الخاص كما ستشجع الممارسات المبتكرة، وبالتالي يستفيد في نهاية المطاف المستهلكون.

❖ **توعية وحماية المستهلكين:** عن طريق توعية السكان ذوي الدخل المنخفض، بإمكان الحكومات المساهمة في خلق سوق لمنتجات التأمين المصغر مصممة وفقاً للطلب، وبما أن هذه الفئة من المجتمع لديها موارد جدّ محدودة، فينبغي على الحكومات خلق آليات تضمن من خلالها حماية مصالح حملة الوثائق بشكل صحيح.

الأهمية المتزايدة للشمول المالي ودور المسؤولين السياسيين في هذا المجال قد لفتوا انتباه المنتديات الدولية الأكثر أهمية، فمجموعة العشرين (G-20) قد ذكرت تسعة مبادئ لشمول مالي مبتكر من تجربة الدول النامية، وهذه المبادئ تمثل الأساس لخطة عمل واقعية من أجل تحسين وصول السكان ذوي الدخل المنخفض إلى الخدمات المالية، ويتعلق الأمور هنا بالقيام بخطوة كبيرة نحو إنشاء الممارسة المرجعية والمبادئ الدولية، وبالخصوص في قطاع التأمين المصغر، ويمكن للمسؤولين السياسيين المساهمة في تطوير التأمين المصغر عن طريق¹:

❖ اعتماد لوائح تنظيمية خاصة بالتأمين المصغر (مثلاً تخفيض متطلبات رأس المال) مما يسمح للفاعلين في السوق بالاستجابة لاحتياجات ذوي الدخل المنخفض بطريقة أكثر استهدافاً؛

❖ جعل من شروط منح الاعتماد لشركات التأمين ضرورة تقديم خدمات لذوي الدخل المنخفض؛

❖ تقديم دعم مالي من أجل خلق بُنى تحتية ضرورية والقيام بتوعية ذوي الدخل المنخفض بمزايا التأمين عن طريق القيام بحملات واسعة النطاق؛

❖ رعاية مخططات التأمين للتعامل بشكل أفضل مع مشاكل الفعالية والنفاذية. بما أن التأمين الموجه للفئات الأكثر فقراً واحتياجاً ليس دائماً مجدي (قابل للاستمرار) من وجهة نظر تجارية، قد تكون رعاية مخططات التأمين فعالة من أجل تمكين الفئات المحرومة من الحصول على منتجات التأمين، ولكن ينبغي توفير هذا الدعم على المدى الطويل، وأن يكون جزءاً من إستراتيجية انتقال واضحة للحفاظ على المشروع.

الجدول الموالي يوضح بعض المبادرات التنظيمية التي أُطلقت في الأسواق الناشئة من أجل دعم نمو التأمين المصغر.

¹ - Idem.

الجدول (2-4): أمثلة عن مبادرات واقتراحات حكومية في مجال التأمين المصغر

الدولة	مبادرات/اقتراح قوانين في مجال التأمين المصغر
الهند	تنظيم منفصل للتأمين المصغر: التزامات تجاه الريفي والاجتماعي مثل شروط منح الاعتماد
البرازيل	تنظيم مقترح ينص على منح اعتماد خاص بمقدمي خدمات التأمين المصغر وحماية المستهلكين
جنوب إفريقيا	إطار تنظيمي مقترح من طرف الخزينة الوطنية ينص على سبيل المثال على منح اعتماد خاص بالتأمين المصغر، تبسيط التوزيع... إلخ
الفلبين	إطلاق الإستراتيجية الوطنية والإطار التنظيمي للتأمين المصغر: تفوض لشركات المساعدة المتبادلة من المرتبة الثانية بأن تخضع لقواعد محددة ومعاملة تفضيلية
إفريقيا الغربية	تنظيم التأمين المصغر في ثمانية دول بالنسبة للمؤسسات التبادلية الاجتماعية للصحة
البيرو	لوائح تنظيمية محددة للتأمين المصغر
تاوان	مشروع تنظيم التأمين المصغر مقترح من أجل برنامج يغطي التأمين على الحياة والأضرار الجسمانية التقليدية

Source: Suisse Ré, Microassurance: couverture de risques pour 4 milliards de personnes, la série sigma, N°6/2010, p26.

ثانياً: الوقاية من الأخطار والتسويق الاجتماعي

بإمكان الحكومات أن تلعب دوراً أساسياً في الوقاية من الأخطار وتخفيفها. فعلى المستوى الكلي، الاستراتيجيات الوقائية الهادفة إلى تخفيض أثر الأحداث كالأزمات الاقتصادية، الكوارث الطبيعية والصراعات الاجتماعية، بإمكانها خلق بيئة مستقرة تسمح بتطور أنظمة التأمين المصغر. بالإضافة إلى ذلك، تدابير تخفيض الأخطار مثل الأنظمة المحسنة لمكافحة الفيضانات، الرعاية الوقائية ورقابة فعالة على الأمراض المعدية بإمكانها التخفيض من الأخطار بشكل كبير، ونتيجة لذلك، النفقات المتعلقة بالتصريح بالحوادث تؤدي إلى تخفيض أقساط التأمين مما يجعل منتجات التأمين أكثر ملاءمة للفقراء. بإمكان الحكومات أيضاً التحرك نحو أسواق عمل أكثر إنصافاً وانفتاحاً. بما أن العمل غالباً ما يكون الأصل الرئيسي والوحيد للفقراء، فالمساواة في الحصول على عمل لائق تعتبر من أهم الجوانب لتخفيض الأخطار. بالإضافة إلى اتخاذ إجراءات مباشرة من أجل خلق بيئة صحية أكثر للسكان الفقراء، بإمكان الحكومات المشاركة في حملات التسويق الاجتماعي من أجل خلق المزيد من الوعي وفهم أفضل لمعنى الوقاية وتجنب الأخطار بين المواطنين. العديد من أنظمة التأمين المصغر مثل BRAK

وGrameen Kalyan في بنغلاديش تشارك في حملة برنامج التطعيم (programme de vaccination) للحكومة الموجه للأطفال. المدراء في قطاع الصحة العمومية يقومون بتوزيع مجاني للقاحات وتقديم مساهمات صغيرة لتغطية تكاليف الإعلان المتعلقة بالحملة. مع ذلك، شهادات من حملات الصحة العمومية تشير بأنها لم تكن دائماً فعالة في تغيير سلوك السكان¹.

التسويق الاجتماعي يمكن أيضاً أن يستخدم لتعزيز استراتيجيات إدارة الأخطار ومحاولة خلق ثقافة التأمين. في الواقع، يعتبر غياب ثقافة التأمين دائماً عقبة رئيسية لتطور التأمين المصغر، وبإمكان الحكومة إزالتها بفضل موارد محدودة. يمكن للحكومة القيام بذلك بنفسها أو تشجع قطاع التأمين لتحمل المسؤولية. بإمكان التسويق الاجتماعي التقليل من الأفكار الخاطئة والتوقعات غير الواقعية للمستهلكين والتي يمكن أن تشكل عقبة رئيسية وتؤدي إلى عدم تفاهم متبادل².

ثالثاً: بحث، معلومات وتوفير مؤسسات الصحة

جانب آخر يندرج ضمن تحقيق البيئة المواتية وهو أن بعض الخدمات ينبغي أن تكون في مكانها حتى يعمل قطاع التأمين بشكل صحيح، خاصة نتائج الأبحاث، المعلومات ذات الصلة وتوفير المرافق الصحية الكافية. تشمل إدارة المخاطر تحديد مصادرها وخصائصها، على سبيل المثال، إذا كانت تؤثر على الأفراد في وقت واحد أو دون أي صلة. المزيج الأنسب من الأدوات والاستراتيجيات لإدارة الأخطار من أجل حالة معينة يعتمد على نوع الخطر وجدوى الأدوات المتاحة. المعطيات الإحصائية والمعلومات السليمة يمكن أن تساعد في الدفاع عن التغطية الشاملة، وكنيجة لذلك، أهمية التأمين المصغر كعنصر موجود في إطار حماية اجتماعية أوسع³.

بالإضافة إلى ما سبق، كلما كانت بحوزة المؤمن معلومات من أجل تحديد السعر وخصائص المنتجات المناسبة، كلما كانت مبالغ الأقساط منخفضة بالنسبة للمؤمن لهم الأكثر فقراً. تحتاج الخدمات الإحصائية لقطاع التأمين إلى الموارد والقدرة، هذه الخدمات والتي يمكن أن تدعمها الدولة، ستوفر معلومات تسمح للمؤمنين بتحديد الأقساط ومجموعات المزايا. فيما يتعلق بالتأمين ضد المرض مثلاً، يمكن توفير معلومات حول انتشار الأمراض، الجودة النسبية للمؤسسات والتكلفة الموصى بها للتدخلات المختلفة، الأمر الذي يسهل تبادل الخبرات والدروس المستفادة بين المؤسسات والأشخاص المعنيين بالتأمين المصغر وترقيته. يوجد عنصر آخر أيضاً يتمثل في توفير مؤسسات صحية كافية، وإمكانية الوصول إلى المؤسسات الصحية الموجودة حالياً وجودة الرعاية المقدمة تمثل عوامل رئيسية محدّدة للآفاق نجاح أنظمة التأمين ضد المرض. وبالتالي، بإمكان الحكومات دعم وتعزيز تطوير

¹- Sabine Trommershäuser, Roland Lindenthal et Rüdiger Krech, op.cit, p586,587.

²- Ibid, p587.

³- Ibid, p587,588.

التأمين المصغر، وذلك بتحسين توفير وإمكانية الوصول وجودة الرعاية الصحية لجميع المواطنين في المراكز الرئيسية للعلاج والمستشفيات العمومية¹.

رابعاً: الفساد والاحتيال

إذا حدث الفساد على نطاق واسع فقد يكون حاجز كبير يعرقل تطور التأمين المصغر وفرص نجاح أي نظام، على سبيل المثال مقدمي خدمات الرعاية الصحية من المفترض أن يعتمدوا على المدفوعات الرسمية وعدم طلب الرشاوى للقبول في المؤسسات العمومية. بإمكان الحكومات أن تلعب دوراً مهماً في مكافحة الفساد وضمان شفافية ومصداقية عمل آليات تقديم الرعاية الصحية والتسوية المالية.

الفرع الثاني: تقوية المؤسسات

إلى جانب خلق بيئة يمكن أن يزدهر فيها مقدمو خدمات التأمين المصغر ومنتجات التأمين المصغر، بإمكان الحكومات استهداف التدخلات على مستوى المؤسسة من أجل تقوية مقدمي خدمات التأمين المصغر وتسهيل الشراكات، كما يلي²:

أولاً: شبكات وهيكل مركزية

من أجل نجاح التأمين المصغر، ينبغي أن يتم ربط الوحدات المحلية القائمة على المهنة بمراكز شبكية أكثر أهمية لتحسين الوظائف التمثيلية وتوسيع نطاق تجميع المخاطر. يوفر هذا الارتباط الحاسم هيكل دعم لعمليات مهنية أخرى مثل الرقابة الداخلية ورقابة الأداء، الخدمات الاستشارية، التكوين، بنوك المعلومات، معدات البحث، مشاركة الدروس المستفادة والبيانات ذات الصلة، وكذلك العلاقة مع أصحاب المصلحة الخارجيين. تلعب الشبكات دوراً مهماً في إطلاق أنظمة جديدة وبالتالي في تطوير توافر التأمين المصغر وزيادة اقتصاديات الحجم. وكنيجة لذلك، ينبغي على الحكومات، عند الاقتضاء، تشجيع خلق جمعيات التأمين المصغر أو دعم تلك الموجودة. تمويل هذه الهياكل يعتبر تحدياً كبيراً نظراً لأن العديد منها لا تجمع ما يكفي من الأموال من قبل أعضائها حتى تتمكن من تغطية تكاليفها بالكامل، وفي هذا الصدد قد تكون الإعانات الحكومية فعالة، وأيضاً بإمكان الحكومة تسهيل العلاقات مع هيكل الدعم المناسبة، خاصة الوكالات الحكومية والإدارات المحلية من أجل تشجيع الشراكات المفيدة للطرفين.

ثانياً: العلاقة مع الجهات المانحة والصناديق الدولية

بإمكان المساعدة الدولية السماح بتعزيز أنظمة التأمين المصغر سواء من خلال تحويل الأموال المباشر أو من خلال المساعدة التقنية، لكن مقدمي خدمات التأمين المصغر ربما لا يملكون القدرة، المعرفة بكيفية العمل،

¹ - Sabine Trommershäuser, Roland Lindenthal et Rüdiger Krech, op.cit, p588.

² - Ibid, p590,593.

والشبكات المهنية اللازمة من أجل إقامة اتصالات والتفاوض على شروط المساعدة مع الممولين المحتملين و/أو الصناديق الدولية مثل: الصندوق العالمي لمكافحة مرض السيدا والسُّل والملاريا (GFATM)، و la Facilité internationale de financement (IFF)، أو تحت المفهوم المبتكر لـ Global Social Trust (GST)، فهم يعتمدون على الحكومة من أجل لعب دور وسيط بين المساعدة الخارجية، وفي الطرف الآخر، السكان المستهدفون، وفي هذا السياق نجد أنَّ اهتمام الحكومة بالتأمين المصغر يحدّد حجم ومدى المساعدة الخارجية للمُؤمّنين، على سبيل المثال عن طريق تحديد الأولويات في المفاوضات الثنائية ومتعدّدة الأطراف.

ثالثاً: تبسيط العلاقات مع المؤمّنين التجاريين

في بعض الدول، بإمكان أهمّ مقدمي خدمات التأمين المصغر أن يشملوا منظمات أرباب العمل والعمّال، مقدّمي الخدمات، جمعيات مهنية، مجموعات من المجتمع المدني وتعاونيات. على وجه الخصوص، مؤسسات التمويل المصغر- والتي حقّقت معاملات مالية مع الأسر ذات الدخل المنخفض- بإمكانها أن تلعب دوراً هاماً عن طريق تقديم منتجات التأمين. كل هذه المنظمات بإمكانها إيصال التأمين إلى الفئات المحرومة عبر إقامة شركات مع شركات تأمين رسمية أو في إطار الشراكات بين القطاعين العام والخاص.

يعتبر نموذج الشريك/وكيل وسيلة ناجحة لتطوير التأمين المصغر، فهو يربط شركة تأمين تجارية مع شبكة توزيع مناسبة بغرض الوصول إلى السكان الفقراء وذلك لصالح كل من شركة التأمين، الوكيل والعميل. نظراً للنتائج المفيدة للطرفين لهذا النموذج، بإمكان الحكومات المساعدة على تحسين العلاقات بين شركات التأمين ووكلاء التوزيع المحتملين.

إلى جانب تسهيل العلاقات، ينبغي على الحكومات تطوير إطار قانوني محفّز لمثل هذا التعاون. على سبيل المثال، في الهند قامت سلطة تطوير وتنظيم التأمين Insurance Regulatory and Development Authority (IRDA) بتخفيف المعايير التنظيمية من أجل وكلاء التأمين المصغر. من المهم أيضاً معرفة أن مثل هذه العلاقات قد لا تكون دائماً مفيدة للطرفين، خاصّة عندما لا يكون لدى وكلاء التوزيع تصوّر قويّ لمفاهيم التأمين وبالتالي لا يمكنهم التفاوض على عقود جيّدة لعملائهم، ونتيجة لذلك، ينبغي على الحكومات التأكّد من احترام حقوق المستهلكين وكذا معايير الجودة.

الفرع الثالث: توفير المساعدة المالية

إذا تم اقتراح التأمين المصغر على أساس تجاري بحت، لن تكون هنالك حاجة للدعم المالي الحكومي، لكن توجد العديد من الحالات التي يكون فيها التأمين المصغر الموجّه بصفة حصريّة من قبل السوق غير ممكن. من غير المحتمل أن يصل التأمين المصغر القائم على السوق إلى أفراد المجتمع الأكثر فقراً والذين لديهم أقل الموارد، وبالتالي المساعدة المالية قد تكون ضرورية من أجل توسيع نطاق التأمين المصغر للسكان الأكثر فقراً. قد تكون هناك

حاجة للإعانات لغرض البحث والتطوير، كخلق منتجات جديدة، تحسين الخدمات أو استخدام التكنولوجيا. وبالإضافة إلى ذلك، قد تحتاج الهياكل المركزية إلى مساعدة مالية على الأقل حتى يكون هناك عدد كاف من الأعضاء لتحقيق وفورات الحجم. نظراً للحاجة المحتملة للمساعدة المالية، ينبغي على الحكومات أن تقرر القيام أو عدم القيام بهذه الاستثمارات، فإذا قررت القيام بها، فما أفضل طريقة لتصميمها؟¹، وبالتالي يمكن تقديم الدعم المالي بالطرق التالية²:

أولاً: المدفوعات التحويلية المستهدفة

من أجل تعميق تغلغل أنظمة التأمين المصغر، يمكن أن تشمل الحكومات توفير المدفوعات التحويلية للمواطنين الأكثر فقراً غير القادرين على دفع كل أو جزء تأمينهم. هذه المدفوعات التحويلية المستهدفة للسكان الفقراء لها أثر اجتماعي مهم. في هذا السياق، ينبغي اتخاذ قرار سياسي بالاتفاق مع المستفيدين من الإعانات: ما هي معايير الإنتقاء، وكيف يتم الحصول على معطيات إحصائية موثوقة حول السكان الفقراء وحول السكان الأكثر فقراً، مداخيلهم والأماكن التي يعيشون فيها؟ وفقاً لاحتياجات البلد، القدرة الإدارية، النظام البنكي والأولويات السياسية، يمكن أن تكون المدفوعات التحويلية:

- ممنوحة مباشرة للأفراد من أجل الحصول على تأمين؛
- مقدّمة من أجل دعم أنظمة جديدة؛
- مدفوعة من أجل أنظمة تأمين مصغر اجتماعية أو مُمَوَّلَة بواسطة المجتمع (بطريقة منتظمة أو خلال الأزمات المالية، وفي كلتا الحالتين يمكن تحسين الجدوى المالية)؛
- مدفوعة من أجل تجميع مالي (من خلال آليات بما في ذلك إعادة التأمين)؛
- مدفوعة لمقدمي الخدمات من أجل تغطية الاستثمارات أو الخدمات غير المؤمّنة؛
- مقدّمة في شكل تحويلات مرتبطة (مباشرة أو غير مباشرة)، مثلاً على شكل إعانات تشجّع استخدام الرعاية الوقائية، الرعاية الصحية الأولية والأدوية الضرورية.

في الواقع، يجب إيجاد خليط متوازن من هذه الخيارات، وينبغي على الحكومات عند منحها الإعانات للتأمين المصغر فهم الآثار على غير الأعضاء وأيضاً على الأعضاء، وتحليل ما إذا كانت جميع الأهداف قد تحققت على النحو الأمثل وفقاً للمجموعات المختارة. وبصفة عامة، تجدر الإشارة إلى أنّ الإعانات لا تضمن العدالة الاجتماعية ولا وصول أفضل للفئات الأكثر حرماناً، فطريقة الحصول على تلك الإعانات والطريقة التي يتم بها إنفاقها كلاهما تعتبران عوامل ضرورية.

¹ - Sabine Trommershäuser, Roland Lindenthal et Rüdiger Krech, op.cit, p593.

² - Ibid, p594,597.

ثانياً: إعادة التأمين

تعتبر إعادة التأمين طريقة أخرى لتدخل القطاع العام من أجل المساهمة في استدامة أنظمة التأمين المصغر. لكن، مثلما هو الحال بالنسبة للفقراء إذ أنهم لا يستطيعون الوصول إلى التأمين، نجد مقدمي خدمات التأمين المصغر عموماً لا يمكنهم الوصول إلى إعادة التأمين. بإمكان الحكومة تشجيع ودعم تطوير آليات إعادة التأمين على النحو الآتي:

- إعادة تأمين مباشرة لأنظمة التأمين المصغر رغم بعض الأخطار المشتركة *risques covariants* (بإمكان الحكومة في وقت واحد إنشاء صندوق وجلب مساهمات مالية من أجل المصادر المجمعة، أي مزيج من إعادة التأمين والإعانات) أو:

- من خلال دعم القسط، سيتعين على شركات التأمين المصغر دفع تكاليف إعادة التأمين. يرى بعض المراقبين أن هذا النهج غير صالح، يمكن أن يخلق آثار سلبية ويمكن أن يعزز المفاهيم السلبية حول التأمين المصغر. نظراً للتجربة التطبيقية المحدودة في هذا المجال، تبقى الموارد المالية، القدرة الإدارية أو الوظائف المؤسسية اللازمة للحكومة من أجل نجاح إعادة التأمين غير واضحة. ويوجد نهج آخر يتمثل في تسهيل العلاقات بين شركات التأمين المصغر ومعيدي التأمين المدعومين من قبل الحكومة.

المطلب الثالث: أهمية نماذج الشراكة بين القطاع العام والقطاع الخاص في الاستجابة لاحتياجات الفقراء
في إطار التأمين المصغر، تتطلب الشراكات بين القطاعين العام والخاص (PPP) مساهمة العديد من أصحاب المصلحة من القطاع العام والقطاع الخاص من أجل الاستجابة لاحتياجات إدارة وتحويل الأخطار لذوي الدخل المنخفض (راجع الجدول أدناه)، وتتمثل الفائدة من هذه الشراكات في استغلال مهارات العديد من الفاعلين من خلال تضافر جهودهم. القطاع العام لديه سلطة تحديد وضبط شروط تشجع استجابة الأفراد والفاعلين في القطاع الخاص، أما بالنسبة للقطاع الخاص فهو غالباً يملك الخبرة والقدرات التشغيلية والمالية، لكن عموماً ليس لديه السلطة على ضبط الشروط المناسبة. مثل هذه الشراكات إذا تم وضعها بشكل صحيح بإمكانها المساعدة على إيجاد حلول مكيّفة تبعاً للسوق ومجدية تجارياً بالنسبة لذوي الدخل المنخفض، وهي مفيدة بشكل خاص خلال مرحلة البدء وفي بداية مرحلة انتشار برامج التأمين المصغر، عندما يكون عرض المنتجات للسكان أو شرائح السوق الأكثر فقراً غير قابل للتطبيق تجارياً بالنسبة للفاعلين الخواص أو مع الأهداف الاقتصادية، كما تلعب هذه الشراكات أيضاً دوراً رئيسياً في تصميم وتطبيق حلول تحويل أخطار الكوارث¹.

¹- Suisse Ré, op.cit, p26.

الجدول (2-5): إدارة فعالة لمخاطر ذوي الدخل المنخفض تتطلب مساهمة العديد من أصحاب المصلحة

المساهمة	الحكومات	ODI-ONG، متعددة الأطراف	معيدي التأمين/مؤمنين
معلومات من أجل التوعية بالمخاطر والحلول	√	√	(√)
خلق/تحسين البنية التحتية والإطار التنظيمي	√	(√)	×
قنوات التوزيع	√	√	(√)
تحسين تصميم وكفاءة المنتجات	×	√	√
دعم مالي خاصة خلال مرحلة البدء والمشاريع التجريبية	√	√	(√)
إدارة المخاطر	×	×	√

Source: Suisse Ré, Microassurance: couverture de risques pour 4 milliards de personnes, la série sigma, N°6/2010, p26.

خلال العشريات الأخيرة، واجهت كل الدول تقريباً خسائر اقتصادية متزايدة نتيجة للكوارث الطبيعية، والاقتصاديات الناشئة على وجه الخصوص تتعرض للكوارث لأسباب عديدة: تخطيط حضري غير كاف، قوة النمو الديمغرافي، انتهاكات دائمة للبيئة... إلخ. ولكن الكوارث الكبرى لها تأثير كبير على التنمية الاجتماعية والاقتصادية للاقتصاديات الناشئة، فبإمكانها وقف نمو منطقة ما أو حتى دولة بأكملها خلال فترة ممتدة، وللأسف هذا النوع من الأحداث يضرب أكثر الأشخاص الذين هم في أسفل سلم الدخل، فمنهم من قد يجد نفسه دون مأوى والمزارعون قد يواجهون عجزاً يعيدهم إلى الفقر أو يوقعهم في فقر أكبر¹.

نقل الخطر إلى مستويات مختلفة يمكن أن يخفف الأثر المالي للكوارث الطبيعية على ذوي الدخل المنخفض. ونظراً لقدرتهم المحدودة على الكسب فهم لا يملكون أي مدخرات مالية، مما يجعل التأمين ضد الكوارث الطبيعية ليس من أولوياتهم. لذلك يبدو التأمين المصغر ضد الكوارث الطبيعية على المستوى الفردي غير معقول وغير فعال، وبدلاً من هذا ينبغي على الحكومات على المستوى الكلي تطوير حلول شاملة ووطنية من شأنها التركيز

¹ - Suisse Ré, op.cit, p27.

على الاستراتيجيات الاستباقية لإدارة المخاطر التي تجمع بين التخفيف من المخاطر وتمويل الخسائر، ومثل هذه الاستراتيجيات الشاملة قد تتطلب جهود إضافية من أجل تحديد، تقييم، نقل وتمويل الأحداث الخطرة¹، كما في الشكل الموالي:

الشكل (2-9): آليات وأدوات تمويل الخسائر من أجل تمويل خطر الكوارث

تمويل الأحداث منخفضة التردد/شديدة الخطورة	تحويل تمويل المخاطر - إعادة تأمين/تأمين الكوارث - سندات الكوارث - الأدوات المتداولة في البورصات - المشتقات المالية المرتبطة بالطقس - مجمّعات الكوارث	تأمين تقليدي - قروض طوارئ من منظمات دولية أو من خلال التسهيلات الائتمانية المتفق عليها مسبقاً - قروض إعادة البناء
تمويل الأحداث مرتفعة التردد/قليلة الخطورة	تمويل وقائي - صناديق الوقاية والتقليل من الخسائر - صناديق التنمية: البلدية، الاجتماعية... إلخ - قروض من أجل التقليل من الخسائر - قروض الوقاية - مساعدة دولية	تمويل الخسائر - التمويل الذاتي - صناديق الكوارث: صناديق الاحتياط - نقل ميزانية الدولة - صناديق التنمية - إعادة صياغة القروض الموجودة - مساعدة دولية - خط ائتمان وقائي

Source: suisse Ré, Microassurance: couverture de risques pour 4 milliards de personnes, la série sigma, , N°6/2010, p27.

نلاحظ أن الحكومات، منظمات التنمية والمنظمات غير الحكومية تهتم بشكل متزايد بإعداد شراكات للتأمين بين القطاعين العام والخاص على المستوى الوطني أو الجهوي، وقد تم إطلاق مبادرات من بينها المبادرة التي قام بها تأمين بارامترية des polices d'assurance paramétriques ضد الأعاصير والزلازل في 16 حكومة من la Communauté Caribéenne (CARICOM) والتي يتم تشغيلها بواسطة كثافة الحدث (مثلاً حجم أو سرعة

¹ - Idem.

الرياح)، تسمح هذه الوثائق لدول الكاريبي الأكثر هشاشة بالحصول على سيولة نقدية فوراً بعد وقوع الحدث إلى الحد الذي لا يتطلب إجراء عملية تسوية مطالبات طويلة¹.

كما قد تم إعداد مشروع آخر من أجل ملاوي Malawi التي تضررت من جفاف متكرر، فالجفاف لا يتسبب فقط في أضرار مالية مرتبطة بالإنتاج الزراعي ولكن أيضاً في انعدام الأمن الغذائي، ولكن بفضل شراكة بين القطاع العام والقطاع الخاص (PPP)، تم تصميم معاملة متعلقة بمشتقات مالية مرتبطة بالطقس لتغطية عدم كفاية إنتاج الذرة بسبب الجفاف، وينص العقد على أن تتلقى حكومة ملاوي مبلغ يصل إلى 5 مليون دولار أمريكي في حالة الجفاف الشديد. إذا كان إنتاج الذرة أقل بنسبة 10% على الأقل من المتوسط التاريخي، يتم تشغيل التغطية².

¹ - Ibid, p28.

² - Idem.

خلاصة الفصل الثاني:

يمكن أن يكون التأمين المصغر الذي يغطي الفقراء ضد الأمراض والحوادث والكوارث الطبيعية أحد أهم العوامل في مكافحة الفقر. لا يتطلب الحد من الفقر المداخل المتزايدة بثبات فحسب، بل يتطلب أيضاً حماية هذه المداخل. يعتبر التأمين المصغر من بين أحدث المبادرات المالية لمكافحة الفقر عن طريق حماية الفقراء من الخسائر القابلة للتأمين ضدها.

للحكومات دور جد مهم تلعبه من أجل تسهيل تطوير التأمين المصغر، خاصة وأن هذا الأمر يساهم في تحقيق أهداف التنمية الاجتماعية والاقتصادية. التعامل مع السكان ذوي الدخل المنخفض لا يمثل أولوية مطلقة بالنسبة للعديد من الفاعلين من القطاع الخاص لأسباب متعلقة بالربحية وبمعيقات تشغيلية، لذلك، بإمكان الحكومات أن تلعب دوراً حاسماً عن طريق التأثير على تطور التأمين المصغر في الاقتصاديات الناشئة.

ينبغي على الحكومات والشركاء الاجتماعيين الاعتراف صراحةً بالتأمين المصغر كأداة للحماية الاجتماعية وإدماجه ضمن الإستراتيجيات الوطنية للحماية الاجتماعية، للتنمية، للصحة وللتخفيف من الفقر. يعتبر تصميم وتبني أطر قانونية مرحلية رئيسية نحو الإدماج، هذه الأطر بإمكانها تحديد دور التأمين المصغر ضمن نظام الحماية الاجتماعية، وإدخال مجموعة من القواعد والمؤسسات من أجل مراقبة أنظمة التأمين المصغر، كما أنها تساهم في تطوير هذه الأنظمة.

على كافة الجهات المعنية بتطوير سوق التأمين المصغر، تسليط الضوء على أهمية التوعية بمزايا وآثار خدمات التأمين المصغر، وأهمية إدراك العميل المرتقب للفرق بين دور التأمين المصغر كآلية لإدارة المخاطر والآليات التقليدية لإدارة المخاطر، فحسب رأينا، تعتبر هذه المهمة المحطة الأولى التي ينبغي الانطلاق منها من أجل خلق الطلب على التأمين المصغر.

الفصل الثالث:

دراسة مقارنة لدور نظام التأمين
المصغر في التخفيف من الفقر في
الهند وجنوب إفريقيا وإمكانية
الاستفادة منها في الجزائر

تمهيد:

من خلال هذا الفصل سنقوم بدراسة وتقييم تجربة كل من الهند وجنوب إفريقيا في ممارسة نشاط التأمين المصغر بين مدى نجاح برامجه في التخفيف من ظاهرة الفقر وبين المعوقات التي تعترض طريقه وبالتالي تحد من فعاليته، فكلتا الدولتين كانتا من بين الدول السبقة لدخول أسواق التأمين المصغر، ثم نقارن بين التجريبتين ونحاول قدر الإمكان الاستفادة من التجريبتين من أجل تقديم بعض المقترحات بغرض التخفيف من حدة الفقر في الجزائر؛ حيث أن نسبة كبيرة من سكان الأرياف يفتقرون لأي حماية اجتماعية أو مالية مما يجعل وضعيتهم هشة أمام الأخطار. كل ماسبق ذكره نتطرق إليه بالتفصيل من خلال المباحث التالية:

المبحث الأول: واقع نظام التأمين المصغر في الهند ودوره في التخفيف من الفقر

المبحث الثاني: واقع نظام التأمين المصغر في جنوب إفريقيا ودوره في التخفيف من الفقر

المبحث الثالث: نتائج تقييم التجريبتين والمقارنة بينهما

المبحث الرابع: إمكانيات وأسس إنشاء نظام تأمين مصغر في الجزائر

المبحث الأول: واقع نظام التأمين المصغر في المند ودوره في التخفيف من الفقر

أظهرت الدراسات أن دولة الهند تتميز بقطاع تأمين مصغر ديناميكي جداً وقد صنّف الأفضل على مستوى العالم. فتحرير الاقتصاد وقطاع التأمين قد خلق فرصاً جديدة لشركات التأمين للوصول إلى الفئات المحرومة من السكان، وقد لعبت الحكومة دوراً بارزاً في تطوير هذا القطاع الحديث، ومن أجل الإلمام بجوانب هذا المبحث سنتطرق للمطالب التالية.

المطلب الأول: نشأة نظام التأمين المصغر وأهميته في الريف الهندي

الفرع الأول: نشأة نظام التأمين المصغر في الهند

قبل التطرق لنشأة التأمين المصغر في الهند، نستعرض لمحة قصيرة حول تاريخ صناعة التأمين في الهند (سواء التأمين الخاص أو العام) والتي تمتد جذورها إلى القرن 19؛ حيث وضعت الحكومة البريطانية آنذاك مخططات الحماية الاجتماعية للموظفين الرسميين في مستعمراتها، وبعض هذه المخططات مازالت تعمل لغاية اليوم، وأول شركة تأمين خاص كانت The Oriental Life Insurance Company والتي بدأت في Calcutta سنة 1818. لقد شهد القرن 19 تطور عدد من شركات التأمين الهندية بما في ذلك شركة the Bombay Mutual سنة 1871 وOriental سنة 1874 وأيضاً the Empire of India سنة 1897، وقد كان آنذاك في ظل الحكم البريطاني عدد واسع من شركات التأمين التي تعمل في الهند. في سنة 1938، أصدر البريطانيون قانون التأمينات والذي يمثل وثيقة تشريعية تحكم صناعة التأمين، هذا القانون لا يزال حتى يومنا هذا حجر الزاوية التشريعي لصناعة التأمين في الهند¹.

شركات التأمين الهندية المنظمة تنقسم إلى مجموعتين رئيسيتين: شركات متخصصة في تقديم منتجات التأمين على الحياة Life insurance وأخرى تتكفل بالتأمينات العامة General insurance، وفي سنة 1956 قامت الحكومة الهندية بتأميم صناعة التأمين على الحياة، وتعزى أسباب هذا التأميم إلى ارتفاع مستويات الغش والاحتيال في هذه الصناعة إضافة إلى الرغبة في نشر التأمين وتوسيع نطاقه من أجل توفير قدر من الأمن للشعب، وفي هذا الصدد، دجّت الحكومة 154 مؤمّن وشكّلت شركة الهند للتأمين على الحياة (LIC) the Life Insurance Corporation of India، أما بالنسبة للتأمينات العامة فقد بقيت في أيدي الخواص إلى غاية سنة 1973 حيث تم تأميمها، كان الهدف من التأميم خلق عدد صغير من شركات التأمين المملوكة للدولة، لذلك تم استيعاب 68 شركة هندية بالإضافة إلى 45 شركة غير هندية في شركة عملاقة واحدة وهي the General Insurance Corporation (GIC) بفروعها الأربعة التالية: شركة التأمين الشرقية المحدودة (Oriental Insurance Company Limited)؛ شركة تأمين الهند الجديدة المحدودة (New India Assurance Company Limited)؛

¹- ALLIANZ AG, GTZ and UNDP, microinsurance: demand and market prospects, 2006, p2.

شركة التأمين الوطنية المحدودة (National Insurance Company Limited)؛ شركة تأمين الهند المتحدة المحدودة (United India Insurance Company Limited)¹.

رغم رغبة الحكومة في نشر التأمين من أجل تحقيق أمن أكثر للسكان، إلا أن منتجات التأمين كانت مصممة أساساً لذوي المداخل المتوسطة والذين يتمتعون بمناصب عمل رسمية، بينما الفقراء يعيشون من الزراعة ولم يحضوا باهتمام تلك الشركات الجديدة.

تتميز الهند بنمو سكاني سريع وأغلب سكانها من فئة الشباب، طبقتها المتوسطة تنمو بسرعة لكن 70% من المجتمع فقراء يعيشون في الأرياف ويعانون من تدهور الحالة الصحية ونقص الخدمات الصحية بالإضافة إلى معدلات تعليم منخفضة²، هذه الظروف المزمنة والوضعية المشقة تجعل أي حادث أو كارثة طبيعية تهدد حياة المجتمع الفقير وتؤدي إلى تعميق فقره، وبالتالي فإن هذا الوضع لفت الانتباه إلى الحاجة للتأمين المصغر.

مع بداية التسعينات، شرعت الحكومة الهندية في تحرير أسواق التأمين، وقد أنشأت لجنة تحقيق أدت إلى إعداد سلطة لتطوير وتنظيم التأمين (Insurance Regulatory and Development Authority (IRDA والتي بدورها وضعت إطار لدخول شركات التأمين الخاص (بما في ذلك الشركات الأجنبية) للهند³، وقد أدت تلك التطورات التي شهدت صناعة التأمين الهندية بعد فتح المجال لدخول الخواص إلى خلق فرص جديدة للتأمين حتى يشمل أغلبية الفقراء بما في ذلك أولئك الذين يعملون في القطاع غير الرسمي.

بدأت جذور التأمين المصغر في الهند من بعض المخططات التي أطلقتها منظمات غير حكومية، مؤسسات التمويل المصغر، نقابات عمالية، مستشفيات، بالإضافة إلى تعاونيات، وكان الهدف من تلك المخططات هو خلق صندوق تأمين ضد أخطار محددة، ولم تكن تخضع هذه المخططات إلى اللوائح التنظيمية بل كانت تعتمد أكثر على حسن نية تلك المؤسسات⁴. هذه المخططات تشهد حالياً نمواً متسارعاً وترجع أسباب ذلك إلى تطور نشاط التمويل المصغر من جهة، وإلى القوانين التي ألزمت شركات التأمين الرسمية بتوسيع نشاطاتها لتشمل القطاع الريفي من جهة أخرى⁵. وقد أشارت بعض التقديرات إلى أن 60% من الأفراد الذين يستفيدون من التأمين المصغر حول العالم يعيشون في الهند⁶، كما أثبتت دراسة أجراها مركز التأمين المصغر سنة 2007 أن 38% من خدمات التأمين المصغر في الدول المائة الأكثر فقراً تتواجد بالهند.

¹ - ALLIANZ AG, GTZ and UNDP, op.cit, p2.

² - D.Srijanani, microinsurance in India: a safety net for the poor, international journal of management and business studies, vol.3, Issue1, Jan-March 2013, p52.

³ - ALLIANZ AG, GTZ and UNDP, op.cit, p2.

⁴ - KPMG International, Insurance industry-road ahead , 2013, p27.

⁵ - D. Narender Naik, promotion of microinsurance in rural India, International Journal of Academic Research, Vol.2, Issue-3(5), July-September 2015, p165.

⁶ - BINY Horace Emilson, op.cit, p19.

الفرع الثاني: أهمية التأمين المصغر في الريف الهندي

تبرز الحاجة إلى التأمين في الهند في كل من المناطق الحضرية والريفية، وحسب تقرير للتعداد السكاني سنة 2011 نجد فيه أن 69% من سكان الهند يعيشون في المناطق الريفية أي حوالي 833 مليون هندي يعيشون ويعملون في المناطق الريفية، بالإضافة إلى ما سبق، أكثر من 60% من السكان يعملون إما مزارعين لا يملكون الأراضي أو كعمال في القطاع غير الرسمي، كل هؤلاء السكان هم بحاجة إلى العديد من المنتجات التأمينية مثل: التأمين على الحياة، التأمين الصحي، بالإضافة إلى العديد من منتجات تأمينات الأضرار¹.

بالرغم من أن الحاجة إلى التأمين ضخمة بالنسبة لهذه الفئة من السكان لكن تبقى القدرة الشرائية منخفضة لديهم بالمقارنة مع مثيلتها في المناطق الحضرية، لأن مداخيلهم منخفضة بسبب انخفاض إنتاجية أنشطتهم الاقتصادية؛ حيث أن افتقارهم للتعليم الرسمي وللمهارات المهنية يمنعهم من الحصول على فرص عمل أفضل، لكن، مع توفر آلية التأمين المصغر أصبح بإمكان تلك الطبقة السفلى المحدودة الدخل الحصول على منتجات تتناسب مع إمكانياتها المحدودة. بإمكان التأمين المصغر منح هؤلاء السكان الأمان الاجتماعي والاستقرار في حياتهم كما يمكن أن يحقق لهم وللأجيال المستقبلية حياة أفضل من خلال الحصول على تغطية تأمينية ضد مختلف الأخطار التي تهدد حياتهم وصحتهم وكذا سبل عيشهم، ومن خلال الشكل الموالي نوضح أهم الأخطار التي تواجهها الطبقات السفلى من المجتمع.

الشكل (3-1): الحاجة إلى التأمين المصغر في المناطق الريفية في الهند



Source: KPMG International, Insurance industry-road ahead, 2013, p30.

¹- Nirjhar Majumdar, there is business opportunity at the bottom of pyramid, IRDA journal (Insurance in Rural & Informal Sectors-Things to learn & Lead), june 2015, p 11.

الطبقات السفلى من المجتمع الهندي لا تواجه فقط أخطار في شكل الفقر، الكوارث الطبيعية المتكررة وعدم الوصول إلى الوسائل التقليدية لإدارة المخاطر، بل أيضاً تعاني من قلة الوعي بأهمية التأمين ضد مختلف الأخطار التي يواجهونها¹.

إن دراسة الأخطار التي تواجهها تلك الفئات تعتبر ذات نطاق واسع، ومن خلال تسليط الضوء على أهم الأخطار التي تهدد حياة تلك الطبقات السفلى من المجتمع الهندي، يمكننا تحديد أبرز احتياجات تلك الفئة والتي لا بد أن يسعى التأمين المصغر إلى تلبيتها²:

1. **تأمينات الحياة:** العديد من منتجات التأمين على الحياة المصغر سواء الفردية أو الجماعية.
2. **الصحة والحوادث الشخصية:** تتطلب الرعاية الصحية في الهند إنفاقاً كبيراً، وتعتبر المنتجات المرتبطة بالصحة هي الأكثر طلباً من قبل ذوي الدخل المنخفض.
3. **الزراعة (الأخطار المرتبطة بالمحاصيل والطقس):** تعتبر الزراعة في الهند قطاعاً هاماً حيث تساهم بما يقارب 14 % في الناتج المحلي الإجمالي للسنة المالية 2012 وتوظف ما يقارب 60-65 % من القوى العاملة الهندية. يتأثر إنتاج المحاصيل في الهند سلباً بتقلبات الطقس بالإضافة إلى انتشار الحشرات والآفات والتي تسبب أضراراً بليغة للمحاصيل، وبالتالي يصبح التأمين ضد أخطار الطقس وضد الأخطار التي تصيب المحاصيل بالغ الأهمية وله دور حاسم في استقرار نمو القطاع الزراعي. إن التأمين على المحاصيل المعتمد على الطقس يستند إلى أن الأحوال الجوية تؤثر على إنتاج المحاصيل حتى وإن وفر المزارع الرعاية الكاملة من أجل ضمان حصاد جيد.
4. **الثروة الحيوانية (خطر الموت):**

تساهم الثروة الحيوانية بـ: 24 % من الإنتاج الزراعي في الهند للسنة المالية 2011، وتلعب دوراً حيوياً في تحسين الظروف الاجتماعية والاقتصادية لسكان الأرياف. يوفر هذا القطاع فرص كبيرة للعمل الذاتي؛ حيث يُقدّر عدد العاملين في مجال تربية الحيوانات في المناطق الريفية بـ: 13.6 مليون عامل. يعتبر التأمين على الثروة الحيوانية آلية لحماية المزارعين ومربي المواشي من الخسائر المحتملة الناتجة عن فقدان حيواناتهم بسبب الموت.

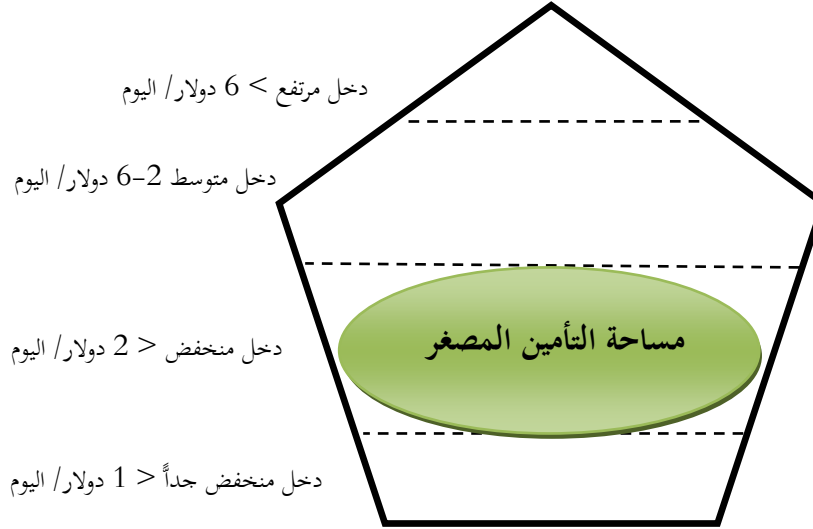
في السياق الدولي، يمكن تمثيل عملاء التأمين المصغر ضمن "الماسة المبتورة" الشائع الاستخدام حالياً في تحليل السوق من قبل المنظمات التجارية في الهند كما هو موضح في الشكل الموالي. فحسب الشكل نلاحظ أن المساحة المتوقعة للتأمين المصغر تشمل فئة السكان ذوي دخل يتراوح ما بين 1-2 دولار في اليوم للفرد الواحد،

¹ - KPMG International, op.cit, p30.

² - Ibid, p30-33.

و من المفترض أن الطبقة التي تقل عن 1 دولار واحد في اليوم هي في حاجة إلى الضمان الاجتماعي أكثر من التأمين¹.

الشكل (3-2): ماسة الدخل السائد في المشهد الاقتصادي الهندي



Source: Micro-Credit Ratings International Limited, Micro-Insurance regulation in the Indian financial landscape, 2008, p8.

يعد وجود التأمين المصغر ونموه ضروري بالنسبة لسكان الريف الهندي من أجل ضمان نمو جميع قطاعات المجتمع. إن الأشخاص ذوي المداخيل الصغيرة لديهم قدرة قليلة للغاية على الاحتفاظ بالمخاطر (risk-retention) وعلى استيعاب المخاطر (risk-absorption)، وهذا يعني أنه حتى خسارة صغيرة للغاية يمكن أن يكون لها تأثير كبير عليهم وقد يضطرون إلى إنفاق كل مواردهم لإصلاح الأضرار الناجمة عن المخاطر، وبالتالي بإمكان التأمين المصغر أن يساعدهم على مواجهة على هذه الخسائر وتحقيق الاستقرار المالي لأن موقعهم المالي وأصولهم ستكون محمية من الخسائر غير المتوقعة². ومنه يمكن القول بأن التأمين المصغر يمثل أداة ضرورية لإدارة مخاطر غالبية سكان الهند.

المطلب الثاني: استراتيجيات الحكومة الهندية من أجل تفعيل دور التأمين المصغر في مواجهة الفقر

أصبحت الجهود الزامية إلى تعزيز توفير خدمات التأمين المصغر موضوع نقاش هامّ إن لم تكن بالضرورة سمة بارزة في المشهد المالي الهندي في السنوات الأخيرة، وقد أكّدت آثارها فيما يتعلق بالتخفيف من الضعف الاقتصادي للطبقات ذات الدخل المنخفض على أنه قد تم الاعتراف بالتأمين المصغر كجانب أساسي للشمول

¹- Micro-Credit Ratings International Limited, Micro-Insurance regulation in the Indian financial landscape, 2008, p7.

²- Archana Singh & Nikhil Bihari, A Decade since the First Microinsurance Regulations in India, Bimaquest-Vol. 18 Issue 1, 2018, p43. Available on: https://www.researchgate.net/publication/324007538_A_Decade_since_the_First_Microinsurance_Regulations_in_India. (30/4/2018)

المالي¹، حتى أنه في السنوات الأخيرة ارتفعت محفظة التأمين المصغر بشكل أسرع من الأنشطة التقليدية للمؤمنين².

تعتبر الهند من أوائل الدول التي نظمت صناعة التأمين المصغر عن طريق القوانين، وقد اعتبرت هذه المبادرة بمثابة خطوة مبتكرة من أجل تحقيق أقصى قدر ممكن من التوعية بالتأمين، فتنظيم صناعة التأمين المصغر وسن قوانين خاصة بهذا القطاع من شأنه أن يلعب دوراً محورياً في دعم ونشر منتجات التأمين المصغر للفئات المحرومة.

الفرع الأول: التزامات المؤمنين تجاه القطاعات الاجتماعية الريفية (2002)

لقد تغير مشهد التأمين المصغر مع أول مجموعة من اللوائح التنظيمية والتي نُشرت عام 2002 بعنوان: "التزامات المؤمنين تجاه القطاعات الاجتماعية الريفية"، وتضمنت تلك اللوائح "نظام الحصص Quota system" الذي يجبر المؤمنين الخواص الجدد على بيع نسبة محددة من عقودهم التأمينية لذوي الدخل المنخفض³، وكان الغرض من هذه اللوائح هو التأكد من أن التأمين يصل للفقراء، والقطاعات الريفية التي أُصدرت بشأنها هذه اللوائح التنظيمية ينبغي أن تنطبق عليها المعايير التالية⁴:

- الحد الأدنى من السكان يقدر بـ: 5000 شخص؛
 - على الأقل 25% من الذكور العاملين يعملون ضمن القطاع الزراعي؛
 - الكثافة السكانية تكون على الأقل 400 في الكيلومتر المربع الواحد.
- أما بالنسبة للقطاع الاجتماعي فقد تم تعريفه كالاتي: "عمال غير منظمين، ضعفاء وهشين اقتصادياً، فئات متخلفة في المناطق الحضرية والريفية"⁵، ومن خلال الجدول الموالي نلخص تفاصيل الالتزامات التي جاء بها التنظيم:

¹- Micro-Credit Ratings International Limited, op.cit, p7.

²- Rupalee Ruchismita et Craig Churchill, État et synergies de marché : aperçus du succès de la micro-assurance en Inde, ouvrage : protéger les plus démunis (guide de la micro-assurance/volume2), op.cit, p 486.

³- KPMG International, op.cit, p27.

⁴- Micro-Credit Ratings International Limited, op.cit, p15.

⁵- Idem.

الجدول (3-1): التزامات المؤمنين تجاه القطاعات الاجتماعية الريفية (وفق التنظيم الصادر سنة

(2002)

التزامات القطاع الاجتماعي	التزامات القطاع الريفي	
كل شركات التأمين (الحياة+الأضرار)	شركات التأمين ضد الأضرار	شركات التأمين على الحياة
5000 عقد في السنة المالية الأولى؛	2% في السنة المالية الأولى؛	5% في السنة المالية الأولى؛
7500 عقد في السنة المالية الثانية؛	3% في السنة المالية الثانية؛	7% في السنة المالية الثانية؛
10.000 عقد في السنة المالية الثالثة؛	5% في السنة المالية الخامسة	10% في السنة المالية الثالثة؛
15.000 عقد في السنة المالية الرابعة؛	(من مجموع إجمالي أقساط التأمين	12% في السنة المالية الرابعة؛
20.000 عقد في السنة المالية الخامسة	المكتتبة مباشرة في تلك السنة)	15% في السنة المالية الخامسة
		(من إجمالي العقود المكتتبة مباشرة في تلك السنة)
من 25.000 إلى 55.000 عقد - من السنة 6 إلى السنة 10	من السنة 6 إلى السنة 10 - 5% إلى 7%	من السنة 6 إلى السنة 10 - 18% إلى 20%

Source: Micro-Credit Ratings International Limited, Micro-Insurance regulation in the Indian financial landscape, 2008, p15.

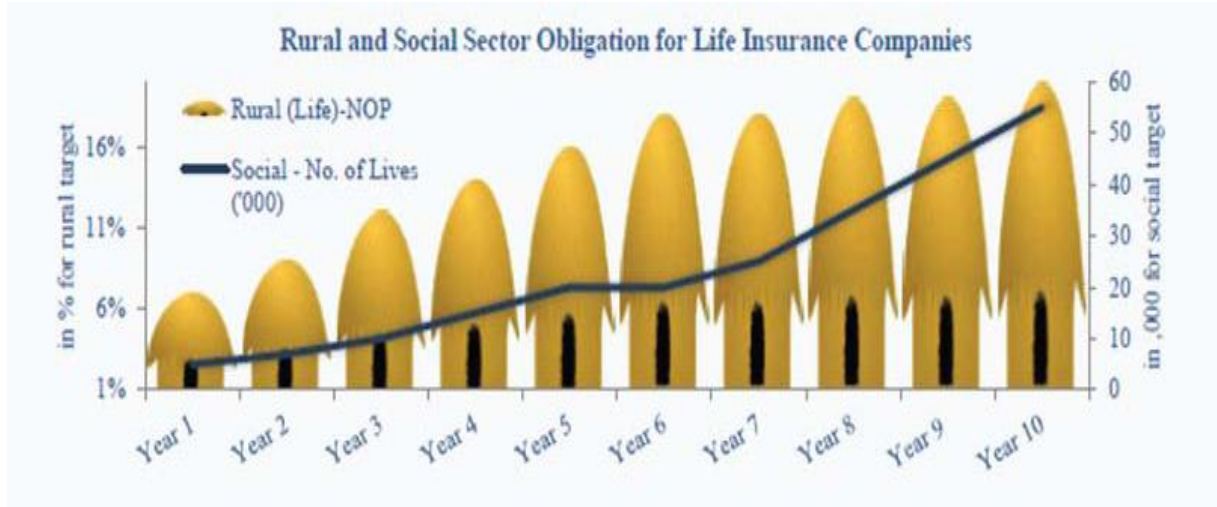
حسب ما ورد في الجدول أعلاه، وفيما يتعلق بالتزامات القطاع الريفي، يجب على شركات التأمين على الحياة الجديدة أن تبيع نسبة 5% إلى 15% من إجمالي عقود التأمين من السنة 1 إلى السنة 5 على التوالي، وأن تبيع نسبة 18% إلى 20% من إجمالي عقود التأمين من السنة 6 إلى السنة 10 على التوالي. أما بالنسبة لشركات التأمين ضد الأضرار، فتقدر نسبة الأقساط المخصصة لتلك الشريحة بـ: 2% إلى 5% من إجمالي الأقساط المكتتبة من السنة 1 إلى السنة 5 على التوالي، ومن 5% إلى 7% من إجمالي الأقساط المكتتبة من السنة 6 إلى السنة 10 على التوالي. أما ما يتعلق بالقطاع الاجتماعي، يجب على شركات التأمين (الحياة، الأضرار) أن تحتفظ على الأقل بـ: 5000 عقد في السنة الأولى ليرتفع العدد إلى 20.000 عقد في السنة الخامسة، وهذا بغض النظر عن حجم العمليات¹. وأيضاً من 25.000 إلى 55.000 عقد من السنة 6 إلى السنة 10 على التوالي. وبخصوص شركة التأمين على الحياة (Life Insurance Corporation (LIC فهي مطالبة ببيع 25% من إجمالي عقود التأمين المكتتبة مباشرة في السنة المالية 2010 في إطار التزامات القطاع الريفي، ومطلوبة بالتأمين على حياة 2 مليون فرد في السنة المالية 2010 وذلك في إطار التزامات القطاع الاجتماعي².

¹ - Micro-Credit Ratings International Limited, op.cit, p15.

² - KPMG International, op.cit, p29.

كان الهدف من سياسة (IRDA) الاستجابة لخطة التنمية من خلال تشجيع تصميم منتجات للعملاء ذوي الدخل المنخفض وبالتالي توفير غطاء للمناطق الريفية المهملة¹، عن طريق ضمان بيع نسبة معينة من وثائق التأمين في المناطق الريفية، وضمان تغطية نسبة معينة من الأفراد في القطاع الاجتماعي. ومباشرة بعد هذا التنظيم قامت جميع شركات التأمين تقريباً بتصميم منتجات خصيصاً من أجل تحقيق هذه المهام التنظيمية. قبل عام 2005 أطلقت 12 شركة تأمين ما يقارب 42 منتج تأمين على الحياة مصغر².

الشكل (3-3): التزامات القطاع الاجتماعي والريفي بالنسبة لشركات التأمين على الحياة



Source: Premasis Mukherjee et al., Securing the Silent Microinsurance in India, MicroSave, 2010, p9. Available on: http://www.microsave.net/resource/securing_the_silent_microinsurance_in_india_the_story_so_far. (1/9/2017)

وحسب التقرير السنوي لـ (IRDA) لعام 2010 فإن هذه الالتزامات قد ساهمت في تطوير التأمين لسوق ذوي الدخل المنخفض³. لكن هذه اللوائح سببت ضغوطاً كبيرة على المؤسسات التأمينية، لأن هذه الأخيرة لن تتمكن من بيع منتجاتها التأمينية الأكثر ربحية ما لم تقم ببيع النسب المحددة من منتجات التأمين المصغر، وقد قام الجهاز التنظيمي بفرض غرامات على عدد من المؤسسات التأمينية بسبب إخفاقها في تحقيق الأهداف المسطرة⁴، كل ذلك من أجل ضمان وصول التأمين المصغر إلى الفئات المحرومة.

وفي عام 2003 شكلت الحكومة الهندية مجموعة استشارية حول التأمين المصغر للنظر في المشاكل التي يواجهها هذا القطاع، وقد سلطت الضوء على لامبالاة شركات التأمين تجاه أعمال التأمين المصغر، وعدم جدوى برامج

¹ - Gaby Ramm, the role of microinsurance for social protection in India, Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH, Germany, 2012, p16.

² - Premasis Mukherjee et al., Securing the Silent: Microinsurance in India, MicroSave, p9. Available on: http://www.microsave.net/resource/securing_the_silent_microinsurance_in_india_the_story_so_far. (1/9/2017)

³ - Gaby Ramm, op.cit, p17.

⁴ - Jim Roth, Michael J. McCord, and dominic Liber, op.cit, p41.

التأمين المصغر المستقلة بالإضافة إلى الإمكانيات الضخمة للقنوات البديلة. وفي عام 2004 تم السماح للبنوك الريفية الجهوية (RRBs) ببيع التأمين باعتبارها وكيل للشركة (corporate agent)¹.

الفرع الثاني: تنظيم التأمين المصغر (2005)

ومن أجل دعم تطوير ونمو القطاع أكثر، جاءت سلطة تطوير وتنظيم التأمين (IRDA) بتنظيم التأمين المصغر سنة 2005؛ حيث اعتُبر نهجاً رائداً جعل الهند من بين الدول القليلة التي بادرت بوضع وتنفيذ تنظيم محدد خاص بالتأمين المصغر²، وأهم ما جاء به هذا التنظيم ما يلي:

أولاً: إعطاء تعريف محدد لمنتجات التأمين

وضع التنظيم تعريف محدد لمنتجات التأمين المصغر (تأمينات الحياة وتأمينات الأضرار)؛ حيث عرّف "منتج التأمين المصغر ضد الأضرار" على أنه: "أي عقد تأمين صحي، أي عقد يغطي الممتلكات مثل الكوخ، الماشية أو الأدوات أو الآلات أو أي عقد حادث شخصي، سواءً على أساس فردي أو جماعي، وفقاً للشروط المنصوص عليها في الجدول الموالي. كما عرّف القانون "منتج التأمين المصغر على الحياة" على أنه: "أي عقد تأمين لأجل، مع أو دون استرجاع القسط، وعقد تأمين الوقف أو عقد تأمين صحي، مع أو دون تعويضات الحادث للراكب، سواءً على أساس فردي أو جماعي، وفقاً للشروط المنصوص عليها في الجدول الموالي"³. وحسب ما ورد في التنظيم⁴:

(أ) تعني "وثيقة تأمين مصغر" وثيقة تأمين مبيعة بموجب خطة وافقت عليها السلطة على وجه التحديد كمنتج تأمين مصغر.

(ب) يشمل "منتج التأمين المصغر" منتج التأمين المصغر ضد الأضرار أو منتج التأمين على الحياة، نموذج طلب وجميع العناصر التسويقية المتعلقة به.

(ج) يخضع كل مؤمن لإجراء "الملف والاستخدام" مع (IRDA).

(د) لا أحد غير المؤمن - سواء كان ذلك وكيل تأمين مصغر أو غيره - يمكن أن يكتب طلب تأمين مصغر.

(هـ) الأعمال التجارية الريفية التي يتم التعاقد عليها بموجب التأمين المصغر من قبل شركة تأمين يتم أخذها بعين الاعتبار لغرض الوفاء بالحصص من أجل التزامات كل من القطاع الاجتماعي والريفي.

¹ - Premasis Mukherjee, Trends of Microinsurance in India, MicroSave India Focus Note 49, August 2010, p1. Available on: <http://www.microsave.net/>. (26/3/2016)

² - KPMG International, op.cit, p27.

³ - Micro-Credit Ratings International Limited, op.cit, p18.

⁴ - Neeraj Kumar, microinsurance: perception and need for low income group (with special reference to Indore), MBA (MS), International Institute of Professional Studies (IIPS), India, p20. Available on: <https://fr.scribd.com/doc/31741616/microinsurance-project>

الجدول (3-2): حدود المنتج

تأمينات الحياة		تأمينات الأضرار	
التأمين لأجل (مع أو دون استرجاع القسط)	● مبلغ التغطية: (INR) 50.000-5000 ● الأجل: 5-15 سنة	المسكن والمحتويات / الثروة الحيوانية / أدوات / تأمين المحاصيل	● مبلغ التغطية: (INR) 30.000-5000 ● لكل تغطية أصل ● الأجل: 1 سنة
تأمين الوقف	● مبلغ التغطية: (INR) 30.000-5000 ● الأجل: 5-15 سنة	التأمين الصحي (فردى، عائلي)	● مبلغ التغطية: (INR) 30.000-5000 ● الأجل: 1 سنة
التأمين الصحي (فردى، عائلي)	● مبلغ التغطية: (INR) 30.000-5000 ● الأجل: 1-7 سنوات	حادث شخصي (لكل فرد/دخل عضو من العائلة)	● مبلغ التغطية: (INR) 50.000-10.000 ● الأجل: سنة
تعويضات الحادث للراكب	● مبلغ التغطية: (INR) 50.000-10.000 ● الأجل: 5-15 سنة		

Source: KPMG International, Insurance industry-road ahead, 2013, p29.

إذن فالتنظيم الذي جاءت به سلطة تطوير وتنظيم التأمين (IRDA) سنة 2005 قام بوضع حدود للمنتج التأميني من حيث الحد الأدنى والحد الأقصى للتغطية وذلك من أجل ضمان بقاء المنتجات في متناول الفقراء¹. قياس التأمين الأصغر باستخدام تعريف ثابت قد يعمل على المستوى الوطني ولكن على المستوى الدولي من الصعب العمل في ظل مختلف الظروف الاقتصادية ومع اختلافات إقليمية كبيرة، حتى بين منتجات تأمين مصغر متشابهة قد تختلف التغطية والأقساط على نطاق واسع².

ثانياً: التشجيع على الاستخدام المكثف للوسطاء من طرف شركات التأمين

وذلك من أجل بيع مختلف منتجات التأمين المصغر³، كما تم خلق وسيط توزيع جديد يسمى وكيل التأمين المصغر (MIA) وإضفاء الطابع الرسمي على دور المنظمات غير الحكومية (NGOs) ومؤسسات التمويل المصغر (MFIs) ومجموعات المساعدة الذاتية (SHGs) التي لديها الخبرة في العمل مع ذوي الدخل المنخفض لمدة

¹-The United Nations Development Programme (UNDP): Regional center for Asia-Pacific/Colombo Office, BUILDING SECURITY FOR THE POOR: Potential and Prospects of Microinsurance in India, 2009, p28.

²- Gaby Ramm, op.cit, p32.

³- Micro-Credit Ratings International Limited, op.cit, p19.

3 سنوات على الأقل. تم السماح لوكيل التمويل المصغر بالعمل مع شركة واحدة متخصصة في تأمينات الحياة وشركة واحدة متخصصة في تأمينات غير الحياة (الأضرار).¹

اعترفت سلطة تطوير وتنظيم التأمين (IRDA) بأربع فئات من الوسطاء: السماسرة (brokers)، الوكلاء (agents)، وكلاء الشركات (corporate agents) ووكلاء التأمين المصغر (Micro-insurance agents). بإمكان السماسرة والوكلاء ووكلاء الشركات بيع التأمين المصغر ولكن ليس بإمكانهم الاستفادة من الامتيازات المسموح بها لوكلاء التأمين المصغر (MIA). ومع ذلك، لا يجوز لوكيل التأمين المصغر توزيع أي منتج آخر غير منتج التأمين المصغر.²

ثالثاً: إدارة التكاليف المرتبطة بالوساطة

فقد تم وضع حد أقصى للعمولة، ما بين 10-20 % من أقساط التأمين في السنة وفقاً لنوع وطريقة التسديد، وهو يفوق ما يكسبه عادة الوكلاء التقليديون.³ والجدول الموالي يوضح معدلات العمولة المطبقة على عملاء التأمين المصغر.

الجدول (3-3): العمولة المطبقة على عملاء التأمين المصغر

تأمينات الحياة	تأمينات الأضرار
الوثائق ذات القسط الوحيد- 15% من القسط الوحيد الوثائق ذات الأقساط المنتظمة- 20 % من القسط لجميع سنوات مدة دفع القسط	15% من القسط

Source: Micro-Credit Ratings International Limited, Micro-Insurance regulation in the Indian financial landscape, 2008, p 20.

وهذا يستند إلى أن وكيل التأمين المصغر ينبغي عليه القيام بعدد من الوظائف التي لا يتعين على الوكلاء التقليديين القيام بها.⁴

رابعاً: الحد من متطلبات تدريب وكلاء التأمين المصغر

تضمن التنظيم تخفيض متطلبات التدريب الإلزامي لوكلاء التأمين من 50 ساعة إلى 25 ساعة فقط في حالة التأمين المصغر.⁵ وقد تم إلغاء امتحان التصفية المتعلق بتعيين وكيل التأمين المصغر وتخفيض متطلبات التدريب في اللغة المحلية من 100 ساعة إلى 20 ساعة وبالتالي تبسيط عملية التوظيف؛⁶

¹ - KPMG International, op.cit, p 29.

² - Micro-Credit Ratings International Limited, op.cit, p 20.

³ - Idem.

⁴ - Neeraj Kumar, op.cit, p 22.

⁵ - Micro-Credit Ratings International Limited, op.cit, p 23.

⁶ - KPMG International, op.cit, p 29.

خامساً: التعاون بين شركات التأمين على الحياة وشركات التأمين على الأضرار

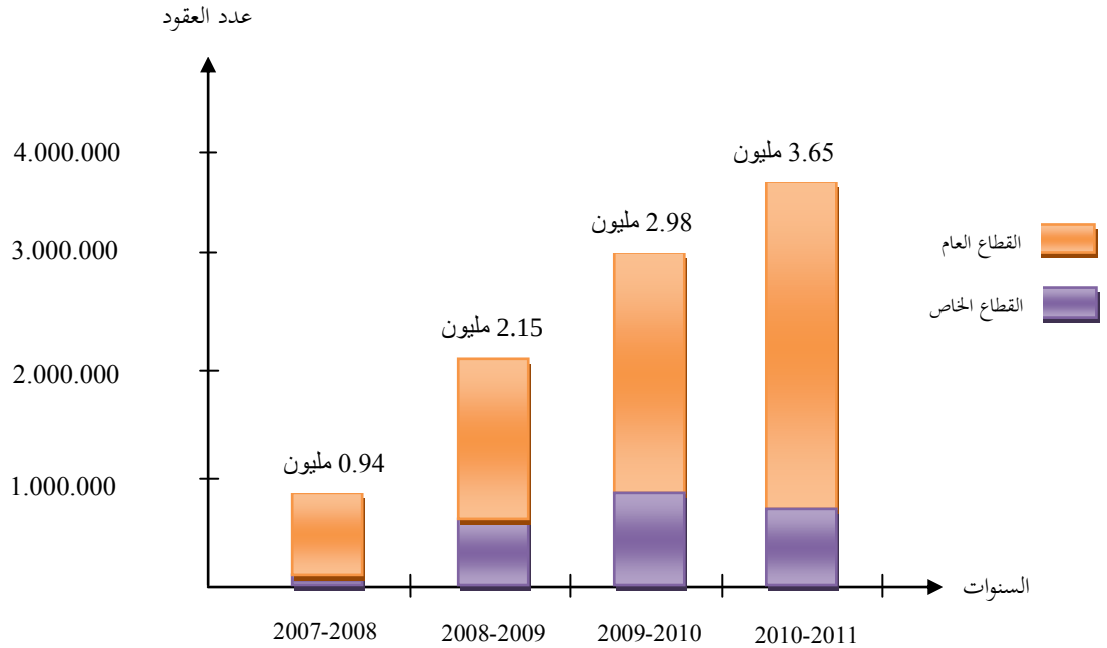
السماح بتجميع العناصر المتعلقة بالحياة وغير الحياة في منتج واحد، وبالتالي تمهيد الطريق لمزيد من التعاون بين شركات التأمين على الحياة وشركات التأمين على الأضرار¹؛

سادساً: السماح لوكيل التأمين المصغر بتحمل مسؤوليات أكبر

على سبيل المثال جمع الأقساط نيابة عن شركة التأمين وخدمة المطالبات. إن سلطة تطوير وتنظيم التأمين (IRDA) تؤمن بأن قدرة وكلاء التأمين المصغر على تنفيذ هذه المهام بفعالية سوف يساعد على تخفيض تكلفة المعاملات التي كانت تتحملها شركة التأمين مما يؤدي إلى تخفيض أقساط التأمين على المدى الطويل².

ساهم تنظيم التأمين المصغر 2005 في نمو التأمين المصغر المنظم في الهند، فحسب التقرير السنوي لـ (IRDA) لسنة 2011/2010 تم بيع 3.65 مليون عقد تأمين مصغر سنة 2011/2010 وتم التأمين على حياة 18.9 مليون شخص، بينما في سنة 2008/2007 تم بيع 0.94 مليون عقد³ (الشكل 4)، وهذا الارتفاع يرجع إلى الأثر الإيجابي لتطبيق التنظيم الذي جاءت به (IRDA) سنة 2005 لمدة نصف عشرية.

الشكل (3-4): عدد عقود التأمين المصغر على الحياة



Source: Premasis Mukherjee, Microinsurance in India: The Evolution of Market Trends, MicroSave India Focus Note 87, February 2012, p1. Available on: <http://www.microsave.net/>

¹ - Idem.

² - Micro-Credit Ratings International Limited, op.cit, p 23.

³ - Premasis Mukherjee, Microinsurance in India: The Evolution of Market Trends, MicroSave India Focus Note 87, February 2012, p1. Available on: <http://www.microsave.net/>

كان لهذا التنظيم دور مهم في تسريع نمو صناعة التأمين في الهند، فقد تم إدخال منتجات جديدة إلى السوق، كما لوحظ الارتفاع المتزايد لعدد وكلاء التأمين المصغر كل سنة.

وبالتالي يمكن القول بأن تنظيم التأمين المصغر والذي جاءت سلطة تطوير وتنظيم التأمين (IRDA) سنة 2005 استطاع التخفيف من بعض الشروط بهدف تسهيل كفاءة التوزيع، كما عمل على توسيع آفاق التأمين المصغر كي لا تقتصر فقط على البعد الاجتماعي بل تمتد إلى جعله فرصة ذات أهداف تجارية¹، ويمكن اعتباره خطوة هامة نحو توسيع نطاق التأمين المصغر في الهند، وجعله جزءاً لا يتجزأ من نظام التأمين.

لقد اعترفت الحكومة الهندية بالتأمين المصغر كآلية لإدارة مخاطر الفقراء والعمال غير الرسميين ذوي الدخل المنخفض، وبالخصوص في قانون الضمان الاجتماعي لعمال القطاع غير المنظم (2008)²؛ حيث يقر هذا الأخير بأهمية التأمين المصغر لتوسيع الحماية الاجتماعية للفقراء غير المنظمين، وبما أن منتجات التأمين المصغر تشكل جزءاً من حزمة المزايا، فإن القانون يعزز صناعة التأمين وتطوير المنتجات للسوق ذات الدخل المنخفض³.

الفرع الثالث: تنظيم التأمين المصغر (2015)

وفي 13 مارس 2015 قامت سلطة تطوير وتنظيم التأمين (IRDA) بإدخال تعديلات على تنظيم التأمين المصغر (2005) وإصدار تنظيم التأمين المصغر المعدل (2015)، وأن يتم سحب جميع منتجات التأمين المصغر التي لا تلي ما ورد في التنظيم الجديد قبل جانفي 2016. وحدير بالذكر أن هذا القانون الجديد جاء بعدد من التعديلات الهامة بما في ذلك التوجيهات بشأن تطوير المنتجات - وقد استحدثت فئة جديدة من المنتجات تدعى (micro variable life) وهي فئة منتجات هجينة-، تعديل مستويات تغطية الخطر، السماح للمزيد من الكيانات بتوزيع منتجات التأمين المصغر و تدريب وكلاء التأمين المصغر وموظفيهم، وبالإضافة لما سبق، قام القانون الجديد بإدخال تغييرات على قواعد الامتثال (الالتزام) الحالية لشركات التأمين التي أنشئت بموجب الالتزامات تجاه القطاعات الاجتماعية الريفية (2002)⁴. ومن خلال الجدول الموالي نعرض الفرق بين تنظيم التأمين المصغر (2005) وتنظيم التأمين المصغر (2015) فيما يتعلق بحدود التغطية:

¹ - KPMG International, op.cit, p27.

² - Gaby Ramm, op.cit, p16.

³ - Ibid, p18.

⁴ - India adopts a new IRDA microinsurance regulation, Available on: <https://a2ii.org/en/india-adopts-new-irda-microinsurance-regulation> (1/8/2016).

الجدول (3-4): الفرق بين تنظيم التأمين المصغر (2005) وتنظيم التأمين المصغر (2015) فيما يتعلق بحدود التغطية وفق الشروط التي حدّتها (IRDA)

نوع التغطية	تنظيم التأمين المصغر (2005)		تنظيم التأمين المصغر (2015)
	مبلغ التغطية		الحد الأقصى
	الحد الأدنى	الحد الأقصى	للتغطية (روبيه)
تأمينات الأضرار	5000	30.000	100.000
	لكل أصل/ تغطية	لكل أصل/ تغطية	لكل أصل/ تغطية
	المسكن والمحتويات / الثروة الحيوانية / أدوات / تأمين المحاصيل ضد كل الأخطار، الأصول الأخرى المدرجة		
	تغطية التأمين الصحي (فردى)		
تأمينات الحياة	10.000	30.000	250.000
	تغطية التأمين الصحي (عائلي)		
	10.000	50.000	100.000
	حادث شخصي (لكل فرد/ دخل عضو من العائلة)		
	5000	50.000	200.000
	التأمين لأجل/ تأمين الوقف		
	5000	30.000	200.000
تأمينات الحياة	10.000	30.000	200.000
	عقد التأمين الصحي (فردى)		
	عقد التأمين الصحي (عائلي)		
تأمينات الحياة	10.000	50.000	200.000
	تعويضات الحادث للراكب		
التقاعد			

Source: Archana Singh & Nikhil Bihari, A Decade since the First Microinsurance Regulations in India, Bimaquest-Vol. 18 Issue 1, 2018, p 51. Available on: https://www.researchgate.net/publication/324007538_A_Decade_since_the_First_Microinsurance_Regulations_in_India. (30/4/2018)

كل ما سبق يدل على الاهتمام البالغ الذي توليه الحكومة الهندية لنظام التأمين المصغر ورغبتها الكبيرة في إنقاذ فئة كبيرة من السكان من فخ الفقر ومساعدتها على الارتقاء اقتصادياً واجتماعياً من خلال مظلة الحماية والأمان التي يوفرها نظام التأمين المصغر.

يبدو أن هناك تحولاً نمطياً في نهج الحكومة تجاه الحماية الاجتماعية؛ في حين أن الحكومة في السنوات السابقة قامت ببرامج مساعدة اجتماعية مختلفة، في الوقت الحاضر تقوم الحكومة بشكل متزايد بتحويل المخاطر إلى

صناعة التأمين من أجل طرح منتجات التأمين، ليس فقط كجزء من قانون الضمان الاجتماعي للعاملين في القطاع غير المنظم، ولكن أيضا في إطار حزم مزايا صناديق الرعاية أو كمنتجات قائمة بذاتها (مستقلة). الأقساط بالنسبة للسكان تحت خط الفقر (^{*}BPL) تُدفع من قبل الحكومة، وبالنسبة للمجموعات الأخرى يتم تقديم إعانات جزئية¹.

الفرع الرابع: دعم مخططات التأمين المصغر المدعومة بواسطة الإعانات من أجل السكان الذين يعيشون تحت خط الفقر

وبذلك يتم دمج التأمين المصغر ضمن سياسات الحماية الاجتماعية وبالتالي إتباع نهج قائم على السوق². إن رغبة الحكومة في تقديم الدعم من أجل تعزيز الوصول إلى مجموعة واسعة من المنتجات أدى إلى دفع النمو (كما هو ملخص في الجدول الموالي). على الرغم من أن معظم المشروعات الممولة تعالج تحديات التأمين المصغر، مثل "حسن النية والقدرة على الدفع" و "الوعي المحدود"، فإن بعض المنح تكون مصممة بشكل أفضل من غيرها. وقد ساهم توفر إعانات الأقساط التي تمولها الدولة للشركات الخاصة مساهمة كبيرة في تطوير محفظتها في القطاع الريفي³.

* below the poverty line.

¹- Gaby Ramm, op.cit, p19.

²- Ibid, p16.

³- Rupalee Ruchismita et Craig Churchill, op.cit, p487.

الجدول (3-5): تفعيل المنح

الزراعة (مؤشر سوء الأحوال الجوية)	الزراعة (العائد حسب المنطقة)	الماشية (الوفاة)	وفاة طبيعية ووفاة عرضية (من أجل عمال الزراعة بدون أرض)	وفاة طبيعية ووفاة عرضية (من أجل أعضاء مجموعات المساعدة الذاتية)	
Projet Weatherbased Corp Insurance Scheme (WBCIS)	Programme National Agriculture Insurance Scheme (NAIS)	Projet Livestock Insurance Scheme (LIS)	Aam Admi Bima Yojana (AABY)	Janashree Bima Yojana (JBY)	المشروع
2007	1999	2006	2007	2000	سنة الإطلاق
في البداية AIC فقط، ولكن حالياً شركات تأمين خاصة متعددة	Agriculture Insurance Corporation (AIC)	شركات تأمين متعددة، في معظم الأحيان عمومية	LIC	Life Insurance Corporation (LIC) en Inde	المؤمن
إعانات الأقساط تختلف حسب المحصول والدولة، تصل إلى 80%	إعانة للقسط تختلف حسب المحصول والدولة، تصل إلى 80%؛ ممولة 50-50 من قبل حكومة الدولة والحكومة المركزية إعانات طلبات التعويض: طلبات التعويض الكلية التي تفوق القسط يتم تغطيتها من قبل الحكومة (إعادة تأمين ضمني).	إعانة للقسط 50%	القسط كامل مدعوم من قبل الحكومة المركزية	إعانة للقسط 50%، بالإضافة إلى منح دراسية لطلاب المدارس الثانوية	الإعانات
9 مليون مزارع (2010-2011)	19 مليون مزارع (2009-2008)	ما يقارب 1 مليون رأس ماشية (2008-2005) في 100 منطقة مختارة	7 مليون عائلة (2009-2008)	130 مليون شخص (2010-2009)	الهدف
بشكل أساسي programme de liaison de crédit de banques rurales Régionales ويعرض NAIS في المناطق التي يتم توفيره فيها	3/2 من المؤمن لهم هم أعضاء من برنامج مرتبط بقرض البنوك الريفية الجهوية؛ يتم تأمين قروض المحاصيل على المدى القصير	State Livestock Development Board (SLDB) et State Animal Husbandry Department (SAHB)	مشاريع حكومية وبرنامج مرتبط بقرض البنوك الريفية الجهوية	Banques via programmes de liaison banque GE	قناة التوزيع الأساسية

Source: Rupalee Ruchismita et Craig Churchill, État et synergies de marché : aperçus du succès de la micro-assurance en Inde, ouvrage : protéger les plus démunis (guide de la micro-assurance/volume2) - sous la direction de Craig Churchill et Michal Matul, traduit et reproduit avec l'autorisation du Bureau International de Travail, édition Française : Fondation Minich Ré, Allemagne, 2014, p 488.

الفرع الخامس: الشراكات بين القطاعين العام والخاص (PPP)

الشراكات بين القطاعين العام والخاص (PPP) بين الحكومة الهندية وصناعة التأمين في تزايد مستمر، ويعتبر (RSBY) المخطط الأبرز وهو مخطط مدعوم بالكامل يوفر فوائد صحية للعمال غير الرسميين. وبما أن عدد المنتجات الصحية الشاملة لا يزال منخفضاً مقارنة مع الطلب الضخم، فقد دخلت الحكومة الهندية في شراكات (PPP) أكثر تعقيداً. وقد تم إدراج مقدمي الرعاية الصحية في الاتفاقيات بين أصحاب المصلحة المتعددين من

أجل ضمان توفير خدمات رعاية صحية أفضل، وهو أمر مهم لأن العلاج منخفض الجودة هو أحد أكبر العقبات أمام بيع التأمين المصغر الصحي. ومن بين الأمثلة التي توضح الشراكة الواسعة بين القطاعين العام والخاص نجد مخطط التأمين الصحي المجتمعي "The Rajiv Aarogyashri"؛ حيث تم تأسيس هذا المخطط من قبل حكومة ولاية Andhra Pradesh الهندية بهدف زيادة وصول السكان الذين يعيشون تحت خط الفقر (BPL) في المناطق الريفية إلى العلاجات الطبية المتقدمة التي لم يتمكن نظام الصحة الحكومي من تغطيتها (تدفع الحكومة أقساط أكثر من 36 مليون مؤمن له). يمكن النظر إلى مخطط "Aarogyashri" على أنه شراكة واسعة بين القطاعين العام والخاص بين: Aarogyashri Health Care Trust برئاسة رئيس الوزراء، صناعة التأمين (Star Health و Allied Insurance)، مقدمي الخدمات، إدارة المقاطعة للولاية، واتحادات مجموعات المساعدة الذاتية التي تعين العاملين في الصحة. ويتمثل دور Aarogyashri Health Care Trust في مساعدة المستفيدين، الإشراف على شركة التأمين والتنسيق بين جميع الأطراف المعنية التي تشمل قسم الصحة والطب، إدارة المقاطعة، قسم التنمية الريفية، وجميع المنظمات المحلية المشاركة في تنفيذ المخطط¹.

المطلب الثالث: سوق التأمين المصغر في الهند

يوجد في الهند 24 شركة تأمين على الحياة بما في ذلك شركة واحدة مملوكة للدولة، و 28 شركة تأمين ضد الأضرار بما في ذلك 4 شركات مملوكة للدولة. وقد حققت أعمال التأمين المصغر تقدماً متواصلاً في كل من القطاعات سواء كانت شركات القطاع العام أو شركات القطاع الخاص². بعد تنظيم التأمين المصغر الذي جاءت به سلطة تطوير وتنظيم التأمين (IRDA) سنة 2005؛ كان هناك "نمو مطرد" في تصميم المنتجات التي تلبي احتياجات الفقراء، وتسمح المرونة التي جاء بها التنظيم للمؤمنين بتقديم تغطيات مركبة أو حزمة منتجات³.

الفرع الأول: أبرز منتجات ومخططات التأمين المصغر في السوق الهندي

عند مقارنة منتجات التأمين المذكورة في قائمة التأمين المصغر لـ (IRDA) مع المنتجات المتاحة في السوق، يتبين أن معظم المنتجات غير مسجلة باسم "التأمين المصغر"، وبالتالي لا تتوفر نظرة شاملة وموثوقة لعدد منتجات التأمين المصغر. وينطبق هذا بشكل خاص على المخططات المجتمعية و / أو مقدمي الخدمات الكاملة للمنظمات غير الحكومية التي لم تحصل على رخصة التأمين. بالإضافة إلى ذلك، هناك عدد من المنتجات التي يقدمها مقدمو التأمين الرسميون الذين يستهدفون سوق ذوي الدخل المنخفض والتي لا يتم تسجيلها أيضاً باسم "التأمين

¹ - Gaby Ramm, op.cit, p19.

² - PritiBakhshi, Review of Progress and Potential of Micro Insurance in India, International Journal of Advanced Research, Volume 4, Issue 4, 2016, p 1670. Available on: https://www.researchgate.net/publication/303093416_Review_of_Progress_and_Potential_of_Micro_Insurance_in_India. (30/1/2018)

³ - Annual report of IRDA, 2010/2011, p56. Available on: https://www.irdai.gov.in/ADMINCMS/cms/frmGeneral_NoYearList.aspx?DF=AR&mid=11.1. (14/6/2017)

المصغر"، وبالتالي فهي غير مدرجة في قائمة التأمين المصغر الخاصة بـ (IRDA). وبالمثل، فإن معظم منتجات التأمين المذكورة في إطار التزامات القطاعات الاجتماعية الريفية لا يُشار إليها تحت عنوان "التأمين الأصغر" ولكنها متاحة لـ "الفئات المحرومة"، التي تظل حالتها الاقتصادية غير محددة¹.

على الرغم من ذلك، يمكن وصف المشهد العام للتأمين المصغر في الهند كما يلي²:

- وافقت (IRDA) على منتجات التأمين المصغر بموجب شرط "التأمين المصغر" في تنظيمات "التأمين المصغر"؛
- منتجات التأمين المصغر القائمة على الحصص وفقاً لالتزامات القطاع الاجتماعي الريفي؛
- مخططات التأمين المصغر غير الرسمية التي تقدمها المنظمات المجتمعية ومقدمو الخدمة الكاملة التي لم يتم تسجيلها ولم تتم الموافقة عليها من قبل (IRDA)؛

- منتجات التأمين المصغر التي تغطي الأخطار الكارثية المرتبطة بالطقس؛
 - منتجات التأمين المسجلة المصممة للسكان تحت خط الفقر (BPL) المدعومة من قبل الحكومة الهندية، وبشكل خاص المنتجات المتعلقة بمجموعة الحماية لقانون الضمان الاجتماعي لعمال القطاع غير المنظم.
- نظراً لأن دراسة الأخطار التي تواجهها الفئات المحرومة في المجتمع الهندي تعتبر ذات نطاق واسع، من خلال دراستنا سلطنا الضوء على أهم الأخطار التي تهدد حياة تلك الطبقات السفلى من المجتمع الهندي (في المطلب الأول)، وبالتالي سنتطرق إلى أبرز المخططات والمنتجات ذات الصلة بتلك الأخطار والمتاحة في السوق³:

أولاً: على المستوى الفردي:

1. تأمينات الحياة:

العديد من منتجات التأمين على الحياة المصغر سواءً الفردية أو الجماعية تقدمها شركات التأمين في شكل تأمين لأجل أو وقف، وقد كانت منتجات التأمين على حياة المقترض (في حالة وفاة المقترض تتكفل شركة التأمين بدفع أصل القرض والفوائد المترتبة) نقطة الانطلاق لكثير من شركات التأمين في الهند وفي معظم الحالات كانت المبيعات من قبل مؤسسات التمويل المصغر، وفيما يلي بعض الأمثلة:

❖ **مخطط Janashree Bima Yojana (JBY):** وهو عبارة مخطط ضمان اجتماعي لـ: (LIC) the Life Insurance Corporation of India - وهي شركة مملوكة للدولة وتعد أكبر شركة للتأمين على الحياة- أُطلق سنة 2000، ويقدم هذا المخطط مزايا لأضعف شرائح المجتمع؛ حيث يغطي 45 من المهنيين والمجموعات المهنية مثل: العاملين في المواد الغذائية، المنسوجات، الخشب، الورق، المنتجات الجلدية، العاملين في قمائن الطوب، النجارين، الصيادين، أصحاب الحرف اليدوية وغيرهم. يتكفل صندوق الضمان الاجتماعي بتمويل 50% من

¹- Gaby Ramm, op.cit, p19.

²- Ibid, p20.

³- KPMG International, op.cit, p30-33.

مبلغ القسط بينما الجزء الباقي فيتحملة المستأمن و/أو وكالة Nodal. يتحصل المستأمن على مبلغ تعويض يقدر بـ: 1500 دولار أمريكي في حالة الوفاة/العجز الكلي الدائم، وفي حالة العجز الجزئي الدائم يقدر مبلغ التعويض بـ: 750 دولار. بتاريخ 2012/03/31 بلغ عدد المستفيدين من مزايا هذا المخطط 22 مليون فرد.

❖ **BASIX**: وهي مؤسسة تمويل مصغر رائدة تقدم التأمين على الحياة المصغر الجماعي وذلك بالتعاون مع شركة Aviva Life Insurance Company India Ltd. خلال السنة المالية 2011 وصل عدد العملاء إلى أكثر من 2 مليون عميل بمتوسط قسط سنوي أقل من 2 دولار، لكن انخفاض هذا العدد إلى حوالي النصف بعد الأزمة الحادة التي تعرض لها قطاع التمويل المصغر في الهند سنة 2011 ليصبح عدد العملاء حوالي 1 مليون عميل. وفيما يلي قائمة بأهم شركات التأمين التي تقدم منتجات التأمين على الحياة المصغر:

الجدول (3-6): أهم شركات التأمين التي تقدم منتجات التأمين على الحياة المصغر

العدد	المؤمن	العدد	المؤمن
1	Aviva	10	ING Vysya
2	Bajaj Allianz	11	PNB MetLife
3	Birla Sun Life	12	Sahar
4	Canara HSBC OBC	13	SBI Life
5	DLF Pramerica	14	Shriram
6	Edelweiss Tokio	15	Star Union
7	HDFC Standard	16	Tata AIA
8	IDBI Federal	17	Life Insurance Corporation of India
9	ICICI Prudential		

Source: Limna.M & Dr.P.V.Basheer Ahammed, evolutionary market trends in Micro insurance in India, EPRA international journal of economic and business review, vol-2 Issue-12, 2014, p 59.

❖ مخطط للتأمين المجمع غير المرتبط بالمنتج المباع: هناك القليل من حالات التأمين المصغر المجمع

بحيث لا يكون لمنتج التأمين أي علاقة بالسلعة أو الخدمة المباعة. في الهند، توفر وثيقة Sankat Haran المباعة من قبل Iffco-Tokio تغطية للوفاة العرضية والعجز، و يتم الحصول على الغطاء تلقائياً عندما يشتري العميل كيس أسمدة بوزن 50 كلغ من العلامة التجارية Iffco و Indian Potash. يعتبر إيصال كيس الأسمدة كدليل على الدفع ويتم طباعة وثيقة التأمين عليه. المؤمن له هو المشتري لكيس السماد كما يمكن للشخص الواحد أن يحمل عدة وثائق بحد أقصى للتغطية قدره 2260 دولار. يبدو أن إجراءات المطالبات شاقة إلى حد ما؛ حيث يتعين على أصحاب المطالبات تقديم مجموعة متنوعة من المستندات إلى Iffco-Tokio مباشرة. بالرغم من ذلك، قد يكون

هذا المخطط أكبر مخطط تأمين مصغر تجاري في العالم. في نهاية عام 2005، ذكرت الصحيفة الهندية The Hindu أنه تمت تغطية 25 مليون شخص.

يقوم هكذا مخطط على بيع تأمين مدفوع ثمنه مسبقاً، بمعنى أنّ تاجر التجزئة يشتري الأسمدة بما في ذلك التأمين المتضمن فيها من تاجر الحملة وبالتالي يكون قد قام بالدفع المسبق لأقساط التأمين، لذلك ليس هنالك حاجة لشركة التأمين من أجل جمع أقساط التأمين من العميل أو من بائع التجزئة.

2. الصحة والحوادث الشخصية:

يوجد عدد من المخططات منها الممولة من قبل الجهات المانحة (donor-funded) وأخرى مدعومة بواسطة إعانات (subsidised) ونجد أيضاً شركات التأمين (insurer) والمخططات الحكومية (schemes government)، وفيما يلي بعض الأمثلة:

❖ **برنامج (RSBY) Rashtriya Swasthya Bima Yojana:** أُطلق هذا البرنامج من قبل وزارة العمل والتوظيف التابعة للحكومة الهندية سنة 2008، ويتم من خلاله توفير التأمين الصحي للأسر التي تقع تحت خط الفقر.

ضمن هذا البرنامج يتم تحديد سقف لعدد أفراد الأسرة حتى يكونوا أعضاء ضمن البرنامج (RSBY) يتمثل الحد الأعلى في 5 أفراد بما فيهم رب الأسرة، في حالة وفاة فرد من أفراد الأسرة والذي كان عضواً ضمن البرنامج، بإمكان رب الأسرة تعيين فرد آخر من الأسرة ليكون عضواً بديلاً ضمن البرنامج، وفي حالة ولادة فرد جديد في الأسرة فإنه يصبح تلقائياً عضواً ضمن البرنامج مادام العقد ساري المفعول¹. حالياً، يعمل هذا البرنامج في 398 مقاطعة ضمن 25 ولاية، وقد استخدم لتنفيذ هذا البرنامج 10116 مستشفى عبر تلك الولايات، منها 5941 مستشفى تابع للقطاع الخاص و4175 مستشفى تابع للقطاع العام، وخلال السنة المالية 2013/2014 ما يقارب 25 مليون أسرة أصبحت تحوز على بطاقات RSBY نشطة².

❖ **مخطط Yeshasvini Co-operative Farmers Health Care:** هو مخطط مساهمة للرعاية الصحية برعاية تعاونية الفلاحين Co-operative Farmers وحكومة Karnataka، ويتم إنشاء المخطط أساساً من مساهمة الأعضاء السنوية بالإضافة إلى منح تقدمها حكومة الدولة لتغطية العجز في الموارد. بلغت رسوم مساهمة كل عضو 1.1 دولار في السنة المالية 2004 وقد ارتفعت إلى 3.6 دولار في السنة المالية 2013 وذلك تماشياً مع ارتفاع تكاليف الرعاية الصحية.

¹ - The operational manual for RSBY, Ministry of Labour & Employment (Government of India), 16/07/2014, p10. Available on: <http://www.rsby.gov.in/>. (1 May 2016)

² - Ibid, p11.

❖ مخطط التطبيب عن بعد لـ CARE Foundation: تقوم CARE Foundation باختبار مخطط

التطبيب عن بعد في المناطق الريفية بالهند وذلك باستخدام تكنولوجيا الهاتف المحمول لربط الأطباء بمرضى الأرياف، من خلال تدريب أفراد المجتمع ليكونوا أبطال صحة القرى (VHCs)* حتى يتمكنوا من تقديم الرعاية الصحية لكل سكان القرية؛ حيث يقومون بطلب المشورة الطبية المناسبة وطلب الوصفات الطبية عن طريق التواصل عن بعد مع طبيب CARE والذي يوصي بتلقي العلاج من خلال رسالة نصية¹. مثل هذه الابتكارات لديها القدرة على جعل التأمين المصغر الصحي أكثر قابلية للتطبيق في المناطق الريفية من خلال تحسين الوصول المبكر للرعاية وبالتالي تقليل المطالبات باهظة الثمن.

بالنسبة للتأمين المصغر الصحي في الهند، عادة ما يتم تقديم الخدمات الصحية من قبل طرف ثالث يكون عبارة عن كيان منفصل عن مزود الخدمة ويدعى (Third-party administrators) وهو مسؤول عن إدارة مطالبات برامج التأمين المصغر². من المتوقع أن يلعب ظهور مسؤولي الطرف الثالث (TPAs) دوراً مهماً في سوق التأمين الصحي من خلال ضمان تقديم خدمات أفضل لحاملي الوثائق ومعالجة قضايا التكلفة والجودة لدى العدد الهائل من مقدمي الرعاية الصحية الخواص في الهند³. يتمثل دور (TPAs) الأساسي في العمل كوسيط بين المؤمن والمؤمن له وضمان حصول المؤمن لهم على خدمات خالية من المتاعب؛ حيث تدفع شركة التأمين التعويضات لمقدمي الرعاية الصحية في الوقت المحدد⁴.

يمكن القول بأن الهند تتميز بنماذج تأمين صحي نشطة ومتطورة تم تطويرها من قبل ومؤسسات التمويل المصغر وشركات التأمين، وهي نماذج رائدة في الهند وبأسعار معقولة.

ثانياً: على مستوى سبل العيش:

1. الزراعة (الأخطار المرتبطة بالمحاصيل والطقس):

من أبرز الأمثلة على هذا النوع من التأمين في الهند يوجد منتج Mausam Bima Yojna والذي أطلقته شركة IFFCO Tokio General Insurance (ITGI) سنة 2008، وهو منتج تأمين ضد مخاطر الطقس يعتمد على المؤشر، ويلبي هذا المنتج احتياجات الفلاحين والتعاونيات. تغطي وثيقة التأمين النقص المتوقع في المحصول الناتج

* village health champions.

¹-Sheila Leatherman, Lisa Jones Christensen and Jeanna Holtz, Innovations and barriers in health microinsurance, Protecting the poor: a microinsurance compendium (volume II), International Labour Organization (Geneva) in association with Munich Re Foundation (Germany), 2012, p 128. Available on: <https://www.munichre-foundation.org/home/InclusiveInsurance/MicroinsuranceCompendium.html>. (17/10/2017)

²- Kelly Rendek et al., the moment of truth: claims management in microinsurance, PAPER No. 28, International Labour Organization, Geneva, 2014, p29. Available on: <http://www.impactinsurance.org/sites/default/files/mp28.pdf>. (20/10/2017)

³- Abhijit Pandit, Health Insurance in India and Third Party Administrators, IOSR Journal Of Humanities And Social Science, Volume 21, Issue 1, 2016, p 2. Available on: <http://www.iosrjournals.org/iosr-jhss/papers/Vol.%2021%20Issue1/Version-5/A021150106.pdf>. (20/10/2017)

⁴- Ibid, p 3.

عن فرط هطول الأمطار خلال فترة العقد. وكان أول منتج أطلقتته شركة IFFCO Tokio General Insurance (ITGI) هو Barish Bima Yojna (BBY) في أربع ولايات من الهند وكان ذلك في أبريل 2004، ومنذ ذلك الحين أصبحت هذه الشركة ناجحة في نشر وتوزيع منتجات التأمين ضد مخاطر الطقس للعديد من الفلاحين وفي عدة مقاطعات¹.

فيما يتعلق بالمنتجات القائمة على مؤشر الطقس، ومن أجل استكمال خدمة بيانات الطقس العمومية في الهند، يقوم مزودو بيانات الطقس الخواص مثل: (WRMS)* بتقديم خدمات ذات قيمة مضافة عن طريق الهواتف المحمولة بإرسال توقعات الطقس عبر رسائل نصية إلى جانب منتجات التأمين لتحسين الاحتفاظ بالعملاء².

يوجد كذلك مخطط التأمين الزراعي الوطني (NAIS) والذي يتم توزيعه عادة بواسطة البنوك الريفية كمنتج إلزامي مرتبط بقروض المحصول المدعومة. يحاول هذا المنتج ضمان الدخل الزراعي الإجمالي للمزارعين، ويعتمد مؤشر (NAIS) على عائدات المحاصيل الفردية الرئيسية التي تزرع في المنطقة مرجحة حسب المساحة. بحلول عام 2009 تمكن (NAIS) من تغطية 19 مليون مزارع و 26 مليون هكتار، تغطي ما يقارب 16% من الأرض المزروعة³، كما هو موضح من خلال الشكل الموالي.

¹ - IFFCO Tokio official website: <https://www.iffcotokio.co.in/about-us/media-center/press-release/iffco-tokio-launched-mausam-bima-vojna-coimbatore>. (3/5/2016)

* Weather Risk Management Services

² - Anja Smith et al., the technology revolution in microinsurance, Protecting the poor: a microinsurance compendium (volume II), op.cit, p 542.

- Rupalee Ruchismita and Craig Churchill, op.cit, p 457.

³ - Ibid, p493.

الشكل (3-5): نمو تغطية (NAIS) في الفترة (2001-2009)



Source: Rupalee Ruchismita et Craig Churchill, État et synergies de marché : aperçus du succès de la micro-assurance en Inde, ouvrage : protéger les plus démunis (guide de la micro-assurance/volume2) - sous la direction de Craig Churchill et Michal Matul, traduit et reproduit avec l'autorisation du Bureau International de Travail, édition Française : Fondation Minich Ré, Allemagne, 2014, p 494.

يتلقى معيد التأمين (AIC*) إعانات من قبل الحكومة من أجل الأقساط وطلبات التعويض حتى يبقى المنتج في متناول المزارعين. تختبر الحكومة حالياً نهج جديد وهو مخطط التأمين الزراعي الوطني المعدّل (MNAIS) والذي يتميز بصفات رئيسية جعلته أكثر ملائمة للمزارعين وأكثر جاذبية لشركات التأمين الخاصة¹.

2. الثروة الحيوانية (خطر الموت):

تعتبر الثروة الحيوانية مصدر دخل حوالي 100 مليون هندي، وتكون مصدر دخل أولي أو ثانوي². من أبرز الأمثلة على هذا النوع من التأمين مخطط تأمين الثروة الحيوانية (Livestock Insurance Scheme) برعاية الحكومة المركزية، تم تنفيذه على أساس تجريبي في الفترة الممتدة ما بين 2005-2008 في 100 مقاطعة مختارة ثم بعدها تم تنفيذه على أساس منظم في 300 مقاطعة وذلك بواسطة مجلس تنمية الثروة الحيوانية للولاية المعنية.

في سنة 2004-2005 ما يقارب 80% من 7.9 مليون من رؤوس الماشية المؤمن عليها تمت تغطيتها من قبل شركات التأمين العمومية وخاصة United India والتي تعتبر أكبر شركة تأمين على الثروة الحيوانية. على الرغم من هيمنتها على السوق، قامت شركات التأمين العمومية ببعض التعديلات على تصميم المنتج. على الرغم من أن الحكومة قد سمحت لشركات التأمين الخاصة بالاستفادة من المحفظة الريفية المدعومة المرتبطة بالقروض، إلا أن عدد

* Agriculture Insurance Corporation.

¹ - Rupalee Ruchismita et Craig Churchill, op.cit, p494.

² - Ibid, p491.

قليل من شركات التأمين الخاصة حاولت تغطية هذا القطاع الكبير. في عام 2007، وبعد أن سحبت (IRDA) القيود المفروضة على معدلات الأقساط، دخلت 6 شركات تأمين خاصة سوق التأمين على الماشية، وقدمت منتجات وعمليات جديدة لاكتشاف أنشطة مريحة¹.

يواجه التأمين على الماشية في الهند العديد من التحديات تشمل تكاليف المعاملات المرتفعة والاحتيايل والمخاطر الأخلاقية، كما أن تسعير الثروة الحيوانية معقد بسبب نقص بيانات الوفيات ومحدودية المعلومات حول صافي القيمة الحالية وهو أمر ضروري لتحديد المبلغ المؤمن عليه، بالإضافة إلى إجراءات تسوية المطالبات المرهقة، وبالتالي تجتّب الطلب على هذا النوع من التأمين.

لقد قامت شركة IFFCO-Tokio باختبار نموذج للتأمين على الثروة الحيوانية للحدّ من الاحتيايل باستخدام تقنية تحديد الهوية تعتمد على تكنولوجيا (RFID). في الفترة من أوت 2008 إلى مارس 2010 تمّ تأمين ما يقرب 15000 من الماشية، ورغم أن المشروع لا يزال في مرحلته التجريبية، إلّا أنه لوحظ انخفاض نسبة المطالبات بشكل كبير مما يدلّ على أنّ التكنولوجيا الجديدة لها نتائج إيجابية. تقوم IFFCO-Tokio بوضع وسم لكل حيوان جديد وذلك لتحسين تحديد الحيوانات المؤمنة، ممّا يحدّ من إمكانية تقديم مطالبات بخصوص حيوانات غير مؤمنة. لا تزال هناك مقاومة واضحة للتكنولوجيا الجديدة من قبل موظفي البنوك والأطباء البيطريين نظراً لعدم وجود إمكانية للاحتيايل في ظل التكنولوجيا الجديدة. إنّ منتج الماشية الذي يعتمد على التكنولوجيا الجديدة (RFID) مقبول بشكل جيّد من قبل العملاء؛ حيث أصبحت عمليات التسجيل والمطالبات واضحة، كما أنّ التقنية الجديدة لا تزيد من الضغط على الماشية، وقد أشار البعض إلى أنهم يفضلون (RFID) على وضع العلامة الخارجية (علامات الأذن التقليدية) لأنه يحمي خصوصيتهم، فالجيران لن يتمكنوا من معرفة أنهم قد تحصلوا على قرض من أجل شراء حيوان².

الفرع الثاني: قنوات التوزيع

يصعب توزيع التأمين المصغر للأسر ذات الدخل المنخفض لعدة أسباب؛ بما في ذلك تحديات الوصول إلى المناطق النائية وتشجيع الأفراد الذين يفتقرون إلى الخبرة في التعامل مع المنتجات المالية المعقدة، وبالإضافة إلى ذلك فإن الأسر الفقيرة تواجه قيود السيولة في دفع أقساط التأمين وترفض شراء منتج غير ملموس مع مزايا قد تكون أو لا تكون متاحة في مرحلة ما في المستقبل. توجد أربع قنوات بارزة يتم من خلالها توزيع منتجات التأمين في المناطق الريفية بالهند مع السعي لمعالجة تلك التحديات.

¹- Idem.

²- Anupama Sharma and Andrew Mude, Livestock insurance: Helping vulnerable livestock keepers manage their risk, Protecting the poor: a microinsurance compendium (volume II), op.cit, p 267.

في البداية كانت البنية التحتية المصرفية الريفية الواسعة للحكومة، مكتب البريد وشبكة وكلاء (LIC)، تعتبر القنوات الأساسية لتوزيع المنتجات ذات الأسعار المعقولة وما زالت الأبرز لحد اليوم. في التسعينات وفي أوائل 2000، قامت المنظمات غير الحكومية والمؤسسات التبادلية بالاعتماد على رأسماهم الاجتماعي في المجتمع، بتثقيف الأسر في مجال التأمين وإدارة المخاطر وتقديم منتجات متخصصة. في وقت لاحق، دخلت مؤسسات التمويل المصغر السوق وقدمت حلاً لمشكلة القدرة على تحمل التكاليف عن طريق تمويل الأقساط، وقد ساعدوا في تسهيل تطوير القطاع من مبادرة "التنمية" إلى وجود توجه تجاري أكبر. في الآونة الأخيرة وسّعت شركات التأمين استراتيجيات التوزيع لتشمل سلاسل التوريد الريفية وقنوات البيع المباشر التي تعتمد على التكنولوجيا مثل: أكشاك الانترنت الريفية وشبكات المراسلات المصرفية، والتي لديها إمكانات كبيرة للمساعدة في تحقيق الحجم مع تقديم المنتجات الأساسية بأسعار معقولة. وفي ما يلي نستعرض أبرز قنوات توزيع منتجات التأمين في المناطق الريفية بالهند¹:

أولاً: قنوات تسهيلها الحكومة

قبل إدخال شركات التأمين الخاصة في الهند في عام 1999، كان توزيع التأمين عموماً في المناطق الريفية من خلال ثلاث قنوات رئيسية: الشبكة الواسعة من وكلاء (LIC)، البنية التحتية المالية للحكومة و India Post. على مدى عقود، اعتمدت (LIC) على وكلائها لبيع وثائق التأمين على الحياة في جميع أنحاء البلاد. تُعزى قابلية التوسع في هذه القناة إلى ثلاثة عوامل:

- (1) تفويض (LIC) الموجه من الدولة لخدمة الأسر ذات الدخل المنخفض؛
 - (2) العلامة التجارية القوية التي تتمتع بها (LIC) والتي تعتبر شائعة في معظم المناطق الريفية؛
 - (3) منتجاتها الشعبية القائمة على الادخار مع عدّة مميزات مثل استرجاع قسط.
- نموذج التوزيع هذا لا يزال ساري المفعول لحدّ الآن، وفي الفترة 2009-2010 باع وكلاء (LIC) 38 مليون وثيقة من إجمالي 45 مليون وثيقة تأمين على الحياة، ممّا يبرز نجاح هؤلاء الوكلاء وأهميتهم بالنسبة إلى (LIC). يوجد في الهند أكثر من 32000 فرع من فروع البنوك الريفية، معظمها من البنوك التجارية التابعة للقطاع العام والبنوك الريفية الجهوية، وحوالي 14000 فرع من فروع البنوك التعاونية، و 98000 مؤسسة ائتمانية زراعية أولية (PACS). توفر هذه الشبكة الواسعة من المؤسسات الريفية التي تسيطر عليها الحكومة ائتمان موجه، وغالباً ما يكون مرتبط بتغطية تأمينية إلزامية ومدعومة، وتحتفظ هذه المؤسسات بمحفظة بارزة للتأمين على الحياة والحوادث الشخصية.

تعدّ (India Post) أكبر شبكة بريدية في العالم، وتقع 90% من مكاتب البريد التابعة لها في المناطق الريفية. ساهم تاريخها الطويل ووصولها العميق في جعلها قناة ناجحة لتقديم الخدمات المالية؛ حيث تُدير أكثر من 240 مليون حساب ادخار. في عام 1995، أدخلت (India Post) مخطط التأمين على الحياة الريفي الريفي (RPLI) لتوفير التغطية للأسر الريفية والأشخاص المحرومين والعائلات. خلال الفترة 2009-2010، كان لدى (RPLI) 9.9 مليون وثيقة تأمين نشطة من منتجاتها الستة للتأمين على الحياة. إلى جانب توزيع خطّ الإنتاج الخاص بها، تعمل الشبكة البريدية أيضاً كوكيل لتوزيع منتجات تأمينات الأضرار الخاصة بـ Oriental.

ثانياً: نموذج مؤسسات التأمين التبادلي والمنظمات غير الحكومية

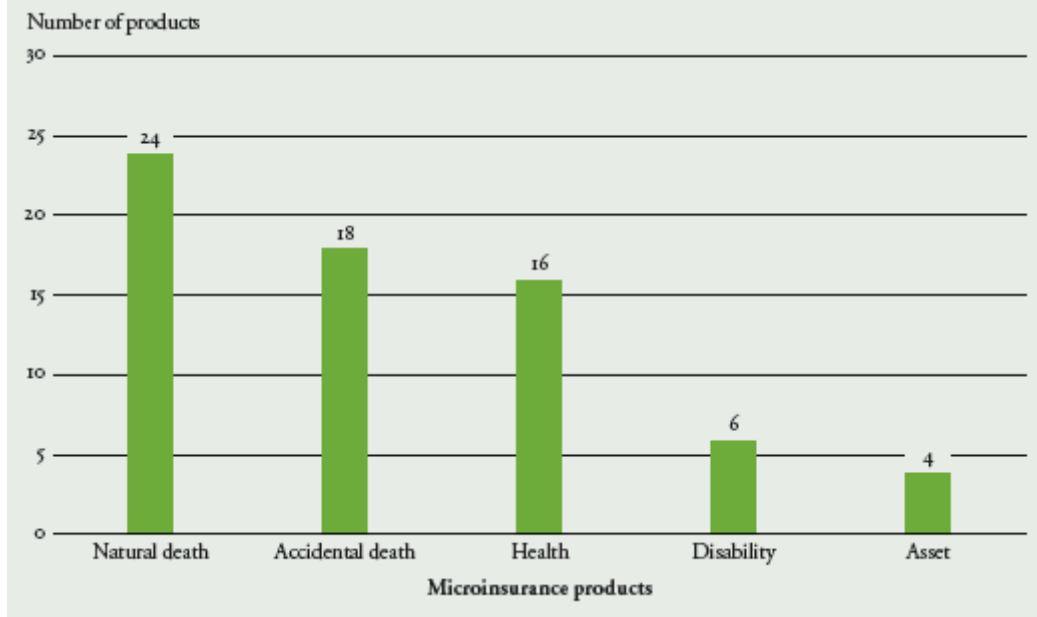
تعدّ المؤسسات التبادلية والمنظمات غير الحكومية منظمات مجتمعية لديها برامج تنمية واسعة النطاق تستخدم التأمين أيضاً لتحقيق أهدافها، وهي تميل إلى المشاركة في أنشطة متنوعة مثل: تمكين المرأة، خلق سبل العيش، الإغاثة في حالات الكوارث وتطوير البنية التحتية كالمدارس والعيادات والآبار. لدى الهند أكثر من 25000 منظمة مجتمع مدني، وقد مهّد الكثير منها الطريق لسوق التأمين المصغر الحالي وخاصة التغطية الصحية بواسطة مخططات التأمين الصحي المجتمعي (CBHI).

ثالثاً: مؤسسات التمويل المصغر

ساهمت الروابط الوثيقة التي تتمتع بها هذه المؤسسات مع عملائها في التقليل من تكاليف المعاملات والاختيار المضاد والاحتيال بالنسبة للمؤمن. بالإضافة إلى ذلك يقلّل التأمين المرتبط بالقرض من مخاطر السداد لمؤسسات التمويل المصغر وهو الأمر الذي يتماشى مع مصالحها. نجاح التمويل المصغر في الهند يرجع لكون مؤسسات التمويل المصغر تتمتع بنظم قوية لمعالجة البيانات والنقد وتعتبر بمثابة قناة فعّالة لتوفير التأمين.

خلال الفترة 2007-2008 أُجري استطلاع على مستوى 47 مؤسسة تمويل مصغر لفهم مشاركتها في التأمين وقد أظهر أنّ الغالبية العظمى من المنتجات كانت إلزامية ومرتبطة بالائتمان نيابة عن شركات التأمين، ويوضّح الشكل الموالي أنواع المنتجات المعروضة.

الشكل (3-6): أفضل خمس منتجات تقدمها مؤسسات التمويل المصغر



Source: Rupalee Ruchismita and Craig Churchill, state and market synergies: insights from India's microinsurance success, protecting the poor: a microinsurance compendium (volume II), International Labour Organization (Geneva) in association with Munich Re Foundation (Germany), 2012, p 457.

رابعاً: قنوات توزيع جديدة

على الرغم من أن مؤسسات التمويل المصغر تنمو بسرعة، غير أنها لا تصل إلا إلى نسبة صغيرة من سكان الريف. بالإضافة إلى قنوات التوزيع التقليدية، تقوم شركات التأمين الهندية بتوزيع التغطية على الفقراء من خلال قنوات جديدة تضم: سلاسل التوريد، المراسلون المصرفيون، ومبيعات الوكلاء المباشرين.

1. سلاسل التوريد الريفية: ومن أمثلتها:

- **الملايين:** تحاول (United India) بالتعاون مع (Hatsun Dairy) معالجة قيود السيولة للأسر الريفية من خلال توزيع التأمين على الثروة الحيوانية؛ حيث يتم دفع أقساط التأمين مقدماً من قبل الملبنة مقابل دخل حليب الأسرة.
- **نقاط مبيعات الجزارات:** تقوم (HDFC Ergo) ببيع التأمين على مؤشر الطقس المدعوم من قبل الدولة في ولاية Madhya Pradesh من قبل بائعي الجزارات بالتجزئة.
- **شركات الأسمدة والبذور:** على غرار تغطية الحوادث الشخصية الجمعية التي تقدمها (IFFCO) مع أكياس الأسمدة الخاصة بها، جرّبت (Pioneer Seeds) أيضاً غطاء تأمين مجاني، مكتب من طرف (ICICI Lombard) والذي من شأنه أن يدفع مزايا في البذور إذا كانت هناك أمطار غير كافية خلال فترة الإنبات. مثل هذا الرابط يقلل من تكاليف تسويق وتوزيع التأمين.

• نقاط بيع المدخلات الزراعية: قامت (AIC) بتوكيل مزودي المدخلات الزراعية بتوزيع منتجات التأمين الزراعي.

2. أكشاك الانترنت الريفية: شبكة الانترنت متوفرة ومنتشرة في المناطق الريفية بالهند، ويرتج هذا التوسع لخطة الحكومة الالكترونية الطموحة التي تبناها الحكومة من أجل إنشاء أكشاك في المناطق الريفية لتسهيل خدمات المعلومات والبيانات عبر أجهزة الكمبيوتر المتصلة بالانترنت، وتُعرف هذه الأكشاك بمراكز الخدمات المشتركة (CSC) وتعتبر نقاط توصيل لخدمات القطاع العام والخاص والاجتماعي.

3. المراسلون المصرفيون: تعتبر شركة SBI Life أكبر شركة خاصة للتأمين على الحياة في الهند، تقوم بتوزيع غالبية محفظتها من خلال فروع البنوك التابعة لشركتها الأم للوصول إلى مجموعات المساعدة الذاتية. بالنسبة للتأمين المصرفي، يكمن الاختلاف الجديد في شركات المراسلة المصرفية مثل: شبكة المعلومات والعمليات المالية (FINO) و Eko Indian Financial Services والتي تلبي الطلب الهائل على الخدمات المصرفية المناسبة وتقدم وسيلة لتوزيع التأمين. هذه القناة فريدة من نوعها لأنها تعتمد على المبيعات الطوعية من قبل وكيل محلي، وقد تعاونت (Bharti Axa) مع (Eko) لتوفير منتج تأمين المدخرات (Bachat Bima). هذه المنتجات جزء من الاتجاه لتحقيق أحجام أعمال عالية من خلال توزيع منتجات بسيطة منخفضة القيمة وبأسعار معقولة، وتعتمد (Eko) حصرياً على الهواتف المحمولة لفتح حسابات المعاملات المصرفية، والتي ستكون منصة قوية لتوزيع التأمين.

4. مبيعات الوكلاء المباشرين: استخدمت (LIC) تاريخياً، ومؤخراً (Tata AIG) وكلاء فرديين لتقديم التأمين على الحياة في المناطق الريفية. من أحدث الابتكارات التي تنطوي على إمكانية التوسع لتحقيق الحجم، وكلاء (MNYL) الموفرين للتكنولوجيا الذين يوزعون منتج (Max Vijay) من خلال آلات نقاط البيع (PoS).

وبشكل عام، يعتمد النجاح المحتمل للعديد من قنوات التسليم الجديدة هذه على الحلول التكنولوجية، مما يسهل الوصول إلى أكبر عدد ممكن من العملاء وبأقل تكلفة.

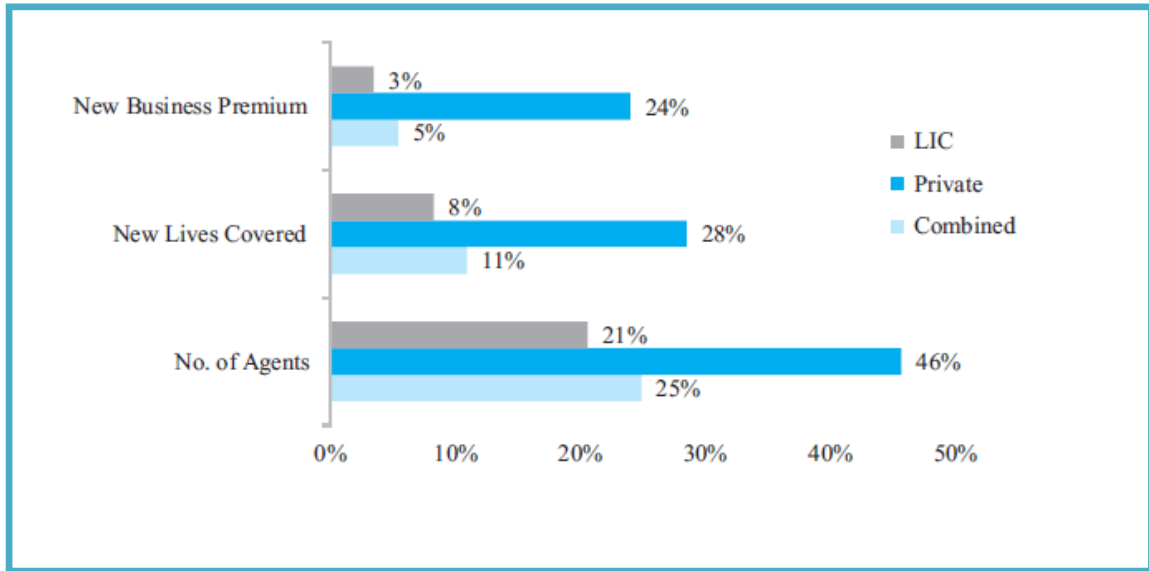
الفرع الثالث: نمو قطاع التأمين المصغر في الهند

وفق آخر إحصائيات (IRDA) هناك 26 منتج تأمين مصغر في الهند ويتم تقديمها من قبل 16 شركة تأمين على الحياة، من بين هذه المنتجات 21 منتج يغطي خطر الوفاة فقط و 5 منتجات تغطي خطر الوفاة والوفاة العرضية وتتراوح الآجال من 1 - 15 سنة. أما المنتجات الاجتماعية والريفية غير المسجلة كمنتجات تأمين مصغر

ولكنها تستهدف الفئات ذات الدخل المنخفض فهي تبلغ تقريباً 64 منتج، هذه المنتجات تقدمها كل من شركات التأمين على الحياة وشركات التأمين ضد الأضرار¹.

أظهر التأمين المصغر نمواً مطّرداً في الهند منذ إدخال تنظيم التأمين المصغر 2005، ومن الواضح أن حجم الأعمال الجديدة المكتسبة قد تضاعف خلال العشرية الأخيرة. بلغ معدل النمو السنوي المركب (CAGR) للقسط الذي تم تحصيله خلال هذه الفترة 5% وبلغ معدل (CAGR) الخاص بعدد الأشخاص الذين تمت تغطيتهم 11%، وقد بلغ معدل (CAGR) الخاص بوكلاء التأمين المصغر 25% خلال هذه الفترة². ومن خلال الشكل الموالي نعرض معدل النمو السنوي المركب (CAGR) للقطاع خلال الفترة (2016/2015-2008/2007).

الشكل (3-7): معدل النمو السنوي المركب (CAGR) للقطاع خلال الفترة (2008/2007-2016/2015)



Source: Archana Singh & Nikhil Bihari, A Decade since the First Microinsurance Regulations in India, Bimaquest-Vol. 18 Issue 1, 2018, p44. Available on: https://www.researchgate.net/publication/324007538_A_Decade_since_the_First_Microinsurance_Regulations_in_India. (30/4/2018).

في الفترة 2007-2008، بلغ إجمالي الأقساط المكتسبة من الأعمال الجديدة 2.19 مليار روبية وعدد المؤمن لهم 13 مليون، وبلغ عدد وكلاء التأمين المصغر 4584. وفي 2015-2016 بلغ إجمالي أقساط الأعمال الجديدة المكتسبة 3.3 مليار روبية، وبلغ عدد المؤمن لهم 30 مليون، أما عدد وكلاء التأمين المصغر فقد بلغ في نهاية العام 27041³. يعرض الجدول الموالي تفاصيل أعمال التأمين المصغر خلال الفترة (2016/2015-2008/2007)

¹- Archana Singh & Nikhil Bihari, op.cit, p43.

²- Ibid, p44.

³- Idem.

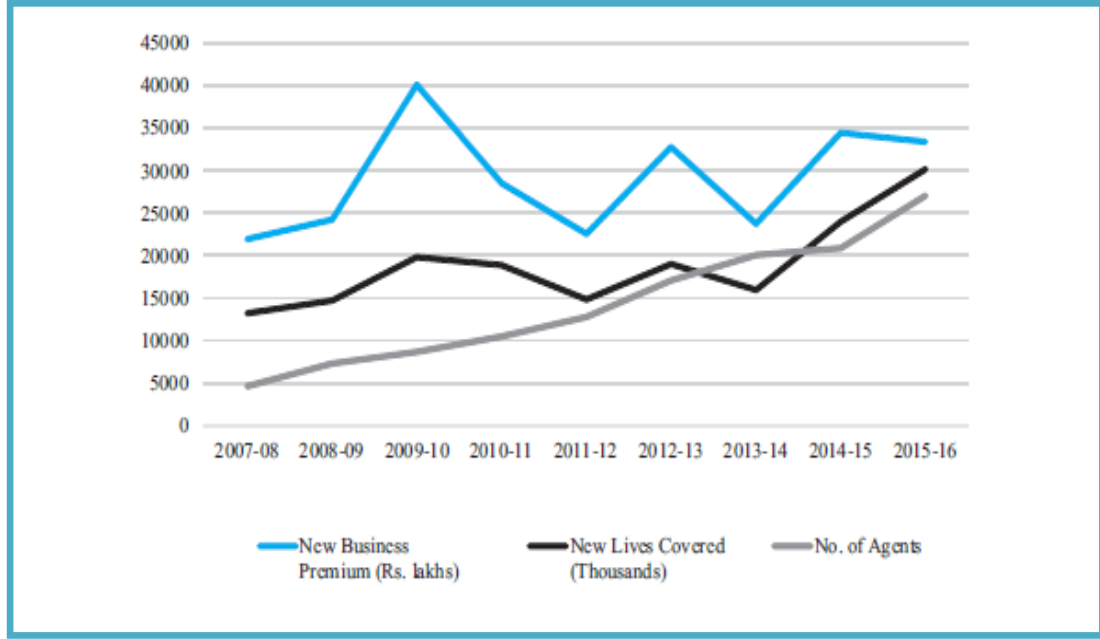
الجدول (3-7): نمو قطاع التأمين المصغر خلال الفترة (2016/2015-2008/2007)

النمو السنوي	عدد الوكلاء	النمو السنوي	عدد المؤمن لهم الجدد (مليون)	النمو السنوي	أقساط الأعمال الجديدة (100.000 روبية)	السنة
	4584		13.1		21951	08-07
58%	7250	12%	14.7	10%	24252	09-08
20%	8676	35%	19.8	66%	40164	10-09
21%	10482	-5%	18.9	-29%	28564	11-10
22%	12797	-22%	14.8	-21%	22550	12-11
33%	17052	28%	19	45%	32770	13-12
18%	20057	-16%	15.9	-28%	23742	14-13
4%	20855	50%	23.9	45%	34452	15-14
30%	27041	26%	30.1	-3%	33415	16-15
25%		11%		5%		CAGR

Source: Archana Singh & Nikhil Bihari, A Decade since the First Microinsurance Regulations in India, Bimaquest-Vol. 18 Issue 1, 2018, p45. Available on: https://www.researchgate.net/publication/324007538_A_Decade_since_the_First_Microinsurance_Regulations_in_India. (30/4/2018)

والشكل الموالي يوضح أكثر نمو قطاع التأمين المصغر خلال الفترة (2016/2015-2008/2007):

الشكل (3-8): نمو قطاع التأمين المصغر خلال الفترة (2007/2008-2016/2015)

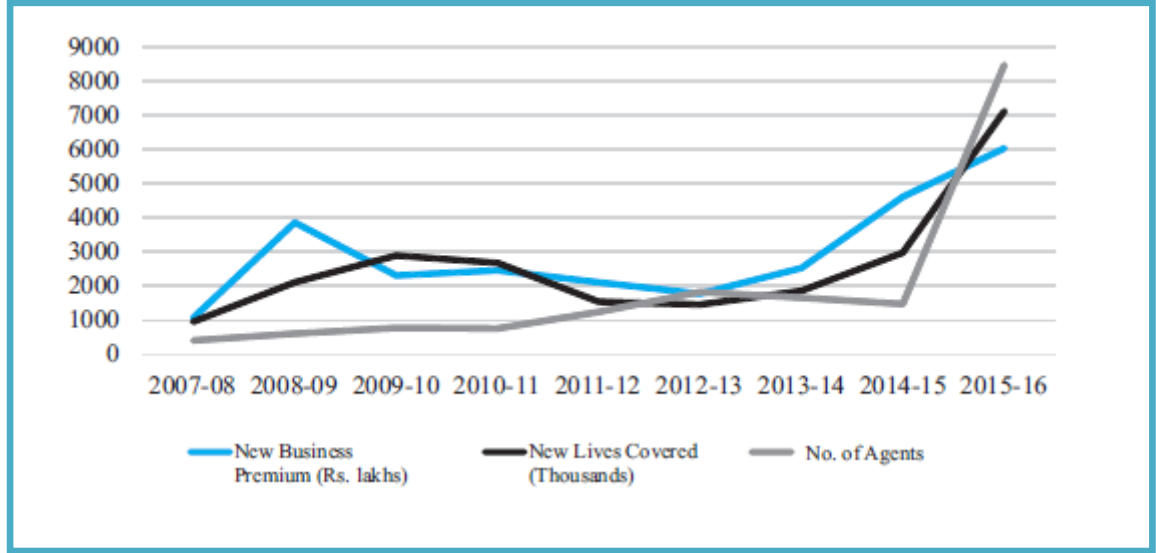


Source: Archana Singh & Nikhil Bihari, A Decade since the First Microinsurance Regulations in India, Bimaquest-Vol. 18 Issue 1, 2018, p45. Available on: https://www.researchgate.net/publication/324007538_A_Decade_since_the_First_Microinsurance_Regulations_in_India. (30/4/2018)

على مستوى القطاع الخاص وبالنسبة للأعمال الجديدة، قُدِّر مبلغ الأقساط المحصّلة في السنة المالية 2008/2007 بحوالي: 108 مليون روبية وعدد المؤمن لهم قُدِّر بحوالي: 958 ألف، وقد ارتفعت الأرقام في السنة المالية 2016-2015 ليصل مبلغ الأقساط المحصّلة إلى حوالي: 603.4 مليون روبية وعدد المؤمن لهم 7.1 مليون¹، والشكل الموالي يوضح النمو بشكل أفضل.

¹ - Archana Singh & Nikhil Bihari, op.cit, p46.

الشكل (3-9): نمو التأمين المصغر في شركات القطاع الخاص خلال الفترة (2008/2007-2016/2015)



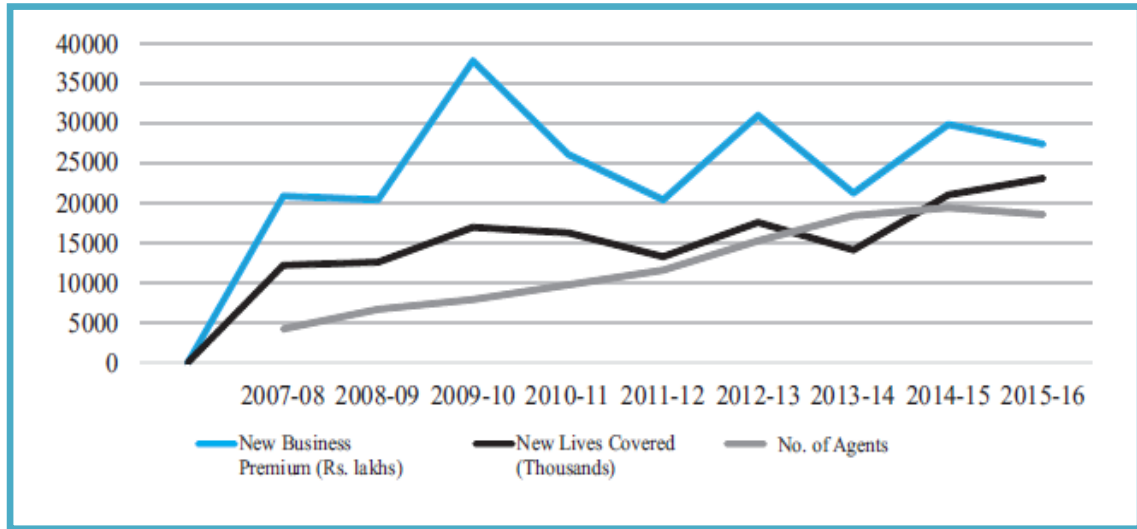
Source: Archana Singh & Nikhil Bihari, A Decade since the First Microinsurance Regulations in India, Bimaquest-Vol. 18 Issue 1, 2018, p47. Available on: https://www.researchgate.net/publication/324007538_A_Decade_since_the_First_Microinsurance_Regulations_in_India. (30/4/2018)

من خلال الشكل نلاحظ الاتجاه التصاعدي للأقساط من السنة المالية 2013-2012 فصاعداً، وتظهر قفزة كبيرة خاصة سنة 2016-2015.

أما على مستوى القطاع العام وبالنسبة لأعمال التأمين المصغر الجديدة، حققت (LIC) في السنة المالية 2008/2007 إجمالي أقساط قُدِّر بحوالي: 2.08 مليار روبية وعدد المؤمن لهم قُدِّر بحوالي: 12 مليون، وقد ارتفعت الأرقام في السنة المالية 2016-2015 ليصل مبلغ الأقساط المحصّلة إلى حوالي: 2.73 مليار روبية وعدد المؤمن لهم 23 مليون¹، والشكل الموالي يوضح النمو بشكل أفضل.

¹ Ibid, p46,47.

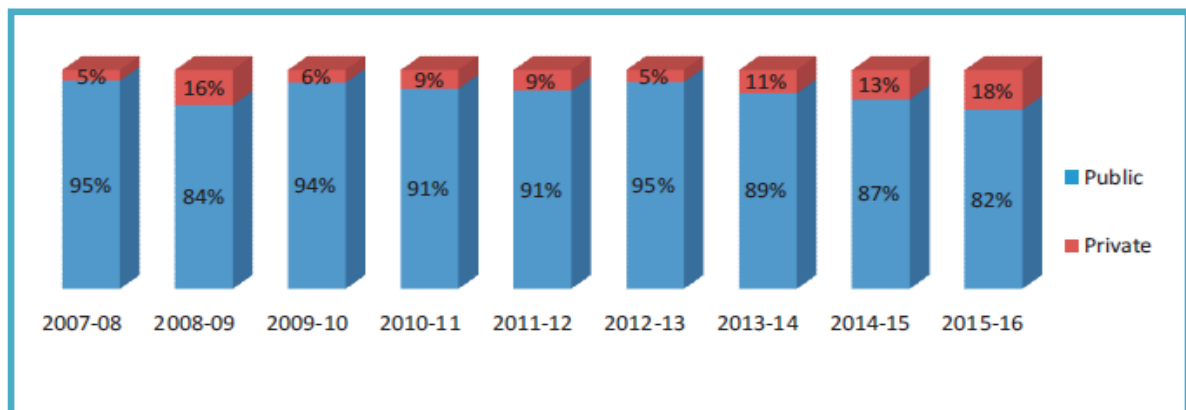
الشكل (3-10): نمو التأمين المصغر في القطاع العام (LIC) خلال الفترة (2007/2008-2016/2015)



Source: Archana Singh & Nikhil Bihari, A Decade since the First Microinsurance Regulations in India, Bimaquest-Vol. 18 Issue 1, 2018, p48. Available on: https://www.researchgate.net/publication/324007538_A_Decade_since_the_First_Microinsurance_Regulations_in_India. (30/4/2018)

عند مقارنة حصة السوق التي تحتلها (LIC) مع حصة السوق التي تحتلها شركات القطاع الخاص في ما يتعلق بالأقساط المكتسبة نلاحظ أنها تضاعفت خلال آخر ثلاث سنوات، فبينما كانت 95% في السنة المالية 2012/2013 انخفضت إلى 82% في السنة المالية 2015-2016 كما في الشكل الموالي.

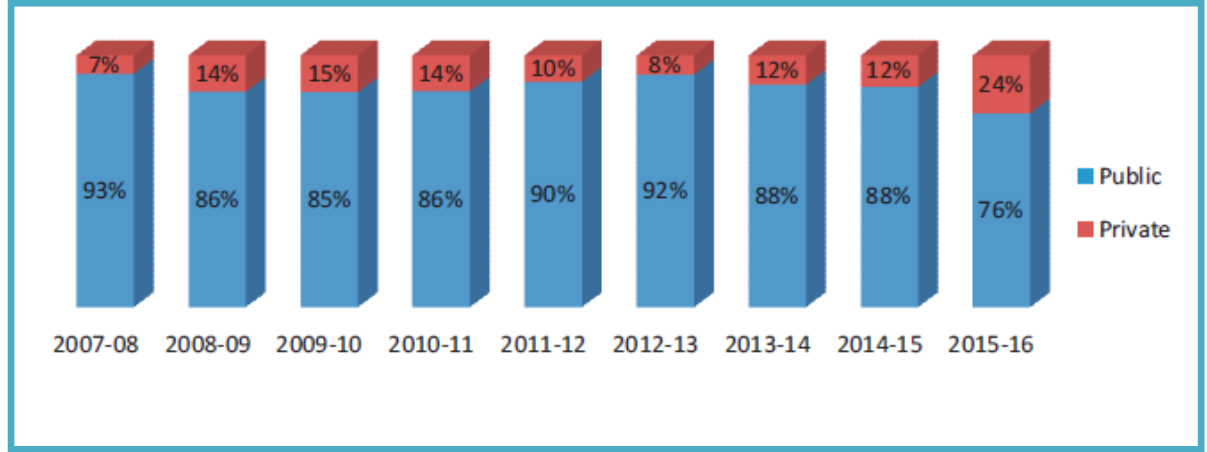
الشكل (3-11): حصة السوق - القطاع العام مقابل القطاع الخاص: أقساط الأعمال الجديدة



Source: Archana Singh & Nikhil Bihari, A Decade since the First Microinsurance Regulations in India, Bimaquest-Vol. 18 Issue 1, 2018, p48. Available on: https://www.researchgate.net/publication/324007538_A_Decade_since_the_First_Microinsurance_Regulations_in_India. (30/4/2018)

وبالنسبة لعدد المؤمن لهم، نلاحظ أن حصة السوق لـ (LIC) قد تراجعت بشكل مستمر من 92% سنة 2013-2012 إلى 76% سنة 2016-2015 بعد نمو مستمر خلال الفترة من 2010-2009 إلى 2013-2012، كما في الشكل الموالي.

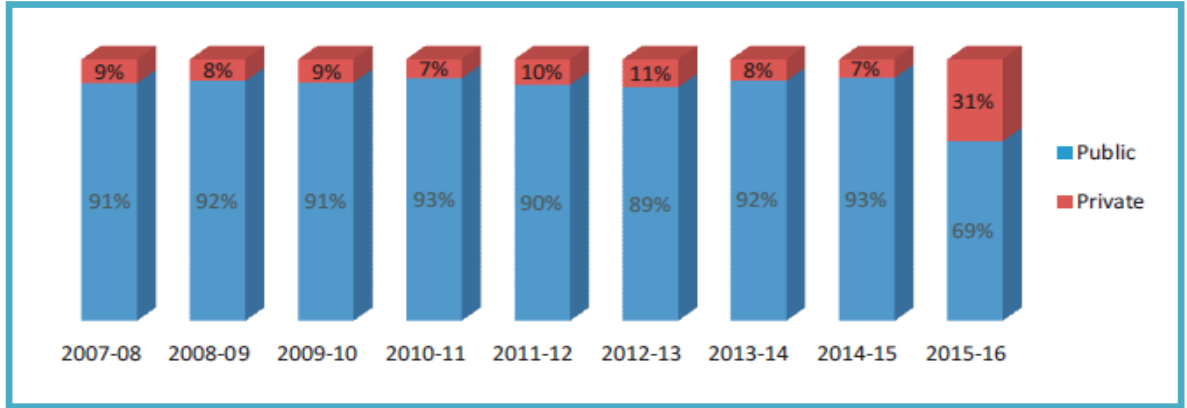
الشكل (3-12): حصة السوق - القطاع العام مقابل القطاع الخاص: عدد المؤمن لهم



Source: Archana Singh & Nikhil Bihari, A Decade since the First Microinsurance Regulations in India, Bimaquest-Vol. 18 Issue 1, 2018, p48. Available on: https://www.researchgate.net/publication/324007538_A_Decade_since_the_First_Microinsurance_Regulations_in_India. (30/4/2018)

أما فيما يتعلق بعدد الوكلاء، نلاحظ أن حصة السوق لـ (LIC) قد تراوحت ما بين 89% و 93% خلال الفترة من 2007-2008 إلى 2014-2015 كما في الشكل الموالي.

الشكل (3-13): حصة السوق - القطاع العام مقابل القطاع الخاص: عدد الوكلاء



Source: Archana Singh & Nikhil Bihari, A Decade since the First Microinsurance Regulations in India, Bimaquest-Vol. 18 Issue 1, 2018, p49. Available on: https://www.researchgate.net/publication/324007538_A_Decade_since_the_First_Microinsurance_Regulations_in_India. (30/4/2018)

وقد انخفض عدد الوكلاء بشكل كبير إلى 69% سنة 2015-2016 نظراً لأن (LIC) قد خفّضت من قوّة وكلاء التأمين المصغر سنة 2015-2016، قد يكون هذا بسبب القرار الاستراتيجي للشركة لتغيير عملياتها لجعل وصولها للعملاء أسهل وتعزيز أعمال التأمين المصغر من أجل ضمان نمو مطّرد مالياً¹.

المطلب الرابع: نتائج إدماج التأمين المصغر ضمن استراتيجيات الحماية الاجتماعية للتخفيف من الفقر

يتميز مجال التأمين المصغر والحماية الاجتماعية العمومية في الهند بتعدد المنتجات والمخططات والفاعلين في السوق وكذا أنماط التوزيع وطرق تنفيذ مختلف المناهج. في السنوات الأخيرة فقط قامت الحكومة بمحاولة لتحسين التنسيق بين تنوع كل من البرامج الحكومية والتأمين المصغر بغية بلوغ التقارب بينهما². وفيما يلي نحاول عرض نتائج إدماج التأمين المصغر ضمن استراتيجيات الحماية الاجتماعية العمومية وأثرها على السكان حسب كل فئة كما يلي³:

الفرع الأول: النتائج بالنسبة للسكان تحت خط الفقر

مع النهج الجديد القائم على السوق، يكمل التأمين المصغر بشكل متزايد مخططات المساعدة الاجتماعية المستهدفة، وأبرز الأمثلة على هذه المناهج التأمينية: (RSBY) و (JBY)، والتي تشكل جزءاً من حزمة مزايا قانون الضمان الاجتماعي للعاملين في القطاع غير المنظم.

لقد كان الاعتراف بالتأمين المصغر كأداة للتخفيف من المخاطر ودججه ضمن حزمة مزايا الحماية الاجتماعية للسكان تحت خط الفقر (BPL) وغيرهم من السكان الضعفاء المحددين خطوة جدّ هامة. على الرغم من أن نتائج القانون لا تزال معروضة بشكل منفصل، فإن الحكومة حالياً سوف تقوم بتجميع منتجات التأمين المصغر (RSBY) و (JBY)، والسعي ببطء نحو التقارب إذا استمرت هذه العملية.

في الوقت الحاضر يتم تنفيذ القانون في عدد قليل من الولايات، لديه فوائد محدودة ويركز على الفقراء، كما بإمكانه الانتشار لتوسيع نطاقه لأن معظم الناس حتى الآن غير مدركين لاستحقاقاتهم كما أنهم إمّا لم يسبق لهم أبداً التقدم بطلبات للحصول على المخططات الحكومية الأقل شهرة أم لم يتم تطبيقها لأن الفوائد اعتبرت هامشية للغاية مقارنة مع التكاليف وجهد التطبيق.

سيكون التأثير أكبر عندما تقوم الحكومة بتوسيع نطاق التغطية حتى تشمل السكان تحت خط الفقر (BPL) وتشمل فوائد إضافية مذكورة في القانون. من المتوقع أن تعمل هذه الإستراتيجية القائمة على السوق على تخفيف العبء على الخزينة نظراً لأن الحكومة بإمكانها أن تتحوّل بعض الأخطار إلى صناعة التأمين. أحد الأمثلة يتمثل في تأمين الحصول الحكومي المدعوم سابقاً الذي تم تكميله بواسطة (NAIS) القائم على السوق والذي تديره شركات

¹- Archana Singh & Nikhil Bihari, op.cit, 49.

²- Gaby Ramm, op.cit, p24.

³- Ibid, p 24-26.

التأمين الخاصة. ومثال آخر يتمثل في منتج التأمين على الحياة (JBY) المدعوم جزئياً والذي يعمل كخيار بديل للمخطط الوطني لإعانة الأسرة- حيث ينبغي على الحكومة دفع تعويضات المساعدة الاجتماعية كاملة عند وفاة صاحب الدخل. ومع ذلك، وبما أن الحماية الاجتماعية هي موضوع متزامن، يمكن للحكومات الولايات أن تقرر ما إذا كان سيتم تنفيذ القانون ومتى وكيف يتم ذلك، طالما أنها لا تنتهك تشريعات الحكومة المركزية.

بالنسبة للسكان تحت خط الفقر (BPL)، يجب أن يكون التأمين المصغر جزءاً لا يتجزأ من مزايا المساعدة الاجتماعية لأن عدداً قليلاً جداً منهم يستطيع دفع القسط، وهي حقيقة تجعل التأمين المصغر المستقل أو القائم بذاته الإضافي (additional stand-alone microinsurance) غير مهم بالنسبة لهم. ومع ذلك، إذا كانت التحويلات الاجتماعية تزيد من إنتاجية السكان تحت خط الفقر (BPL) وتمكنهم من الخروج من الفقر المدقع، فإن التأمين المصغر القائم على الاشتراكات (contributory microinsurance) يمكن أن يصبح في متناولهم. على سبيل المثال، كشفت دراسة قام بها مركز دراسة الاقتصاديات الإفريقية (CSAE) أن MGNREG* لم تعمل فقط على تزويد الناس بالعمل العمومي ولكن بإمكانها أيضاً زيادة الأجور الزراعية اليومية بنسبة 5%. وعلى هذا النحو، فإن التأمين المصغر يمكن أن يمنع الناس من الوقوع في الفقر مجدداً عند حدوث الأزمات. على الرغم من أن هذه الروابط إيجابية، إلا أن تأثيرها محدود. لذلك، تحتاج هذه المناهج لتكون جنباً إلى جنب مع مجموعة كاملة من ممارسات إدارة المخاطر وتدابير ترويجية أخرى، مثل تعليم أفضل وتدريب مهني.

الفرع الثاني: النتائج بالنسبة للسكان الضعفاء فوق خط الفقر

الأشخاص فوق خط الفقر، على الرغم من ضعفهم، لا يحق لهم الحصول على المساعدة الاجتماعية. إلى جانب البرامج العالمية وعدد قليل من مخططات الضمان الاجتماعي (على سبيل المثال نظام المعاشات الوطني)، فإن مجموعات مهنية مختارة لديها الفرصة للتسجيل في صناديق الرعاية المخصصة لمهنها. في بعض هذه الصناديق، يتم تغطية مخاطر الوفاة، العجز الكلي أو الصحة عن طريق التأمين المصغر كجزء من مجموعة مزايا الصندوق.

في عام 2011، اتخذت الحكومة المركزية قراراً بتقديم (RSBY) كمخطط صحي مدعوم جزئياً لمجموعات مهنية مختارة وكتأمين اجتماعي قائم على الاشتراكات بصفة كاملة للمجموعات فوق خط الفقر (APL)، ومع ذلك، لا يتم تطبيق الخيار الأخير حتى الآن. حالياً، أصحاب الدخل المنخفض هم العملاء الرئيسيون لمجموعة واسعة من منتجات التأمين المصغر.

التأمين المصغر مفيد للغاية عندما يقترن بمزايا الحماية الاجتماعية لمختلف صناديق الرعاية. يمكن لمنتجات التأمين المصغر القائم بذاته الإضافي والتي لا تشكل جزءاً من برامج صندوق الرعاية أن تكمل المزايا تبعاً للتغطية المحددة للمجموعة المهنية. غير أن هذا الخيار لا تشجعه الحكومة لأن مجالس الرعاية غير مدركة لمنتجات التأمين

* Mahatma Gandhi National Rural Employment Guarantee.

المصغر ذات الصلة وبالتالي لا يمكنها التوصية بتغطية أكثر شمولاً. إذا تم تدريب مجالس الرعاية على مفهوم الحماية الاجتماعية النظامية (systemic social protection) وتعاونت مع منظمات المجتمع المدني لتنفيذ منتجات تأمين مصغر إضافية، فقد تكون النتائج أفضل بكثير. وإضافة إلى ذلك، فإن العديد من منتجات التأمين المصغر هي وثائق جماعية، وليس بالضرورة أن يكون كل العمال منظمون ضمن مجموعات، لذلك حتى وإن كان العمال على دراية بهذه المنتجات فإنهم لا يستطيعون الوصول إليها. هذا هو الحال أيضاً بالنسبة لـ (RSBY) القائم على الاشتراكات والذي من المفترض بيعه إلى مجموعات. تتجنب هذه السياسة الاختيار المضاد، ولكنها تحمل العدد الكبير من الأفراد غير المنظمين في مثل هذه المجموعات.

وبصرف النظر عن المجموعات المهنية القليلة التي تغطيها صناديق الرعاية، فإن غالبية العمال غير الرسميين ذوي الدخل المنخفض هم الأشخاص الأقل قدرة على الحصول على الحماية الاجتماعية العامة، وقد يكون التأمين المصغر بالنسبة لهم آلية مهمة للتخفيف من مخاطرتهم الحالية. إذا تم توفير (RSBY) لمزيد من المهن فوق خط الفقر فإن منتجات التأمين المصغر القائم بذاته (أو المستقل) - والتي توفر مزايا إضافية - يمكن أن تكون بمثابة مكملات مفيدة. في كثير من الأحيان، تعتبر منتجات التأمين على الأصول والتأمين على الحياة بمثابة ضمانات تمكن المجموعات عالية الخطورة (مثل الصيادين) من الحصول على قروض، وإلا فلن تتاح لهم، وبالتالي فهي توفر إمكانات تعزيز الاستثمار والنمو الاقتصادي. بالنسبة لغالبية الأفراد ذوي الدخل المنخفض والذين يفتقرون إلى التغطية، يعتبر التأمين المصغر الآلية الأبرز لتعزيز الوصول إلى الحماية الاجتماعية ويلعب دوراً بديلاً - إلا أنه حتى الآن لا يوفر حماية كافية-.

المطلب الخامس: نتائج إدماج التأمين المصغر ضمن الشراكات بين القطاعين العام والخاص

على الرغم من ارتفاع نسبة التسجيل في (RSBY) فإن غالبية الشراكات بين القطاعين العام والخاص (PPP) هي عبارة عن شراكات صغيرة وبسيطة مع صناعة التأمين من أجل زيادة تغلغل (نفاذية) التأمين المصغر والوصول إلى الفئات المحرومة. كانت هذه الشراكات ولا تزال مهمة في استكشاف السوق ذات الدخل المنخفض والحصول على قبول صناعة التأمين، ولكن لا يوجد سوى عدد قليل من الشراكات المعقدة بين أصحاب المصلحة المتعددين التي تجمع بين العديد من الأنشطة، لاسيما في مجال حماية الصحة الاجتماعية، مثل التعاون الذي قامت به الحكومة مع Apollo Hospitals و Oriental Insurance؛ حيث قامت الحكومة في Andhra Pradesh بالاستثمار في الطب عن بعد من خلال التعاون بين القطاعين العام والخاص مع Apollo Hospitals، الحكومات المحلية (Gram Panchayats)، the Oriental Insurance وشركات تأمين وطنية، ومنظمة أبحاث الفضاء الهندية (ISRO). وتُستكمل خدمات الرعاية الصحية لأكثر من 50.000 شخص بالتوعية الصحية والبنية التحتية مثل توفير المياه النظيفة، الصرف الصحي، إدارة النفايات الصلبة، تحسين الطرقات وبرامج رعاية صحية وقائية. يتم

تنفيذ خدمة المجتمع بالشراكة مع مراكز الرعاية الصحية الأولية. تدعم الحكومة المحلية هذا التأمين الصحي بتغطية قدرها 50% من تكلفة الأقساط، وتحمل مستشفيات Apollo النسبة المتبقية البالغة 50% وأي تكاليف إضافية¹. يقدم هذا المثال مزيجاً فريداً من مستويات التدخل المختلفة في إطار سياسة الحكومة للحماية الاجتماعية من خلال²:

- الاستثمار في الطب عن بعد هو جزء من "البرامج العالمية" التي تساهم في زيادة انتشار الرعاية الصحية على نطاق واسع.
- التعاون مع سلسلة من المستشفيات الخاصة المشهورة يحسن خدمات الرعاية الصحية وبرنامج الصرف الصحي جنباً إلى جنب مع التوعية الصحية يضيف إلى التدابير الوقائية.
- تشكل مدفوعات الأقساط المدعومة بواسطة الإعانات للسكان تحت خط الفقر (BPL) جزءاً من خطط التنمية الاجتماعية المستهدفة (المساعدة الاجتماعية).
- التعاون مع شركات التأمين يعمل على تحسين خدمات التأمين المصغر ويمثل المستوى الثالث من سياسة الحكومة من أجل استهداف العمال غير الرسميين.

ومن أمثلة الشراكات أيضاً، قامت Arogya Raksha Yojana Trust بتصميم نظام للتأمين الصحي يستهدف السكان تحت خط الفقر (BPL) تم إطلاقه في عام 2004 ويوفر منتجات صيدلانية مخفضة وخدمات النقل الإسعافية وشبكة توفر الرعاية الصحية التي يمكن الوصول إليها. بالإضافة إلى ذلك، تقوم Trust بدفع بعض التكاليف الإدارية، التوعية الصحية الوقائية، تحسين الصرف الصحي وبناء مراكز صحية قروية بدعم من Yeshasvini Trust. يركز البرنامج في المقام الأول على صحة المرأة والطفل والتقليل من وفيات الرضع. هذا البرنامج عبارة عن شراكة بين المستشفيات العمومية، Yeshasvini Trust، شركة Biocon Pharmaceutical، و ICICI Lombard General Insurance، ويقدم المساعدة للولايات الأخرى التي ترغب في تكرار نموذج التأمين. فهذا البرنامج يوفر تدابير صحية وقائية و يساهم في تنمية البنية التحتية الأساسية، وفي الوقت نفسه تتعاون Trust مع مستشفيات عالية الجودة، وتساهم بهذه الطريقة في برامج الحماية الاجتماعية العالمية والمساعدة الاجتماعية المستهدفة. يستخدم عنصر التأمين المصغر التابع لـ Trust نهجاً قائماً على السوق ويشكل جزءاً من إستراتيجية الحكومة للحماية الاجتماعية للعمال غير الرسميين³.

كل نهج يصل إلى القطاعات المهملة من السكان، ويساهم في زيادة الفوائد الصحية وتحسين الخدمات الصحية في المناطق المحرومة يكون له أثر إقليمي. تساهم لجان الشراكات بين القطاعين العام والخاص (PPP) في

¹- Gaby Ramm, op.cit, p26.

²- Ibid, p 27.

³- Idem.

زيادة الوعي والتقليل من المخاطر المعنوية والاحتيايل. ينبغي أن تقلل التدابير الوقائية من التعرض للأمراض الشائعة التي لها أهمية خاصة بالنسبة للنساء والفتيات اللواتي يتعرضن للأمراض المنقولة بالماء والعديد من الأخطار المنزلية الأخرى، هذا سيقبل من عدد المطالبات وبالتالي يساهم في تحسين جدوى المنتجات الصحية وجذب اهتمام شركات التأمين الخاصة، وكنيجة لذلك يمكن تخفيض الأقساط أو توسيع نطاق المزايا. يمكن لمخطط صحي قوي (RSBY) يؤمن 100 مليون شخص بالإضافة إلى الإرادة السياسية لتوسيع الخدمات الصحية لتشمل العمال غير الرسميين، أن يكون له نطاق وطني ويوفر حافز لتحسين المرافق الصحية العمومية وإنشاء المستشفيات الخاصة في المناطق الريفية. تستفيد الحكومة من هذه المناهج حيث أنها من جهة تساهم في وفائها بمسؤولياتها فيما يتعلق بتوفير خدمات صحية أفضل لذوي الدخل المنخفض دون ضغط إضافي على نفقاتها ومن جهة أخرى كون تحسين المزايا هو جزء من التعاون مع الشريك من القطاع الخاص¹.

على الرغم من العديد من الأمثلة الإيجابية على الشراكات الشاملة، لا تزال الصناعة مترددة في التعاون حيث أن توقعات الأفراد من منتجات وخدمات التأمين لا تتطابق بالضرورة مع مناهج صناعة التأمين أو مقدمي الرعاية الصحية أو الشركاء الخواص الآخرين - حتى أن (RSBY) يواجه مشاكل عرضية-. يمكن للوكالات الدولية أن تلعب دوراً داعماً، على سبيل المثال، من خلال العمل على إزالة العقبات الأولية واختبار مناهج جديدة وتدريب أصحاب المصلحة².

المطلب السادس: نتائج إدماج منظمات المجتمع المدني في التأمين المصغر وبرامج الحماية

الاجتماعية العمومية

من أجل تنفيذ آليات الحماية الاجتماعية بشكل أكثر فعالية وكفاءة، قامت الحكومة بتوسيع تعاونها مع المجتمع المدني وقامت IRDA بتنظيم قنوات توصيل التأمين المصغر من خلال إشراك قطاع المجتمع المدني. من ضمن برامج الحماية الاجتماعية العمومية، تشارك منظمات المجتمع المدني بشكل مباشر و/أو غير مباشر، على سبيل المثال، يتم تمثيل سبعة مندوبين من المجتمع المدني وسبعة من العمال غير المنظمين رسمياً في المجالس الوطنية للضمان الاجتماعي التابع لقانون الضمان الاجتماعي للعاملين في القطاع غير المنظم. تقترح المجالس مخططات إضافية وتقديم المشورة للحكومة بشأن تنفيذ ومراقبة هذا القانون، ونظراً لوجود عدد قليل من المجالس على مستوى الدولة، فإن مشاركة المجتمع المدني لا تزال محدودة، لكن شبكات منظمات المجتمع المدني تعمل مع الحكومة من أجل تحسين القانون الحالي و- بشكل غير رسمي - مساعدة العمال في الوصول إلى المخططات³.

¹- Gaby Ramm, op.cit, p27.

²- Idem.

³- Gaby Ramm, op.cit, p28.

وبالمقارنة مع الإدارة الحكومية، نجحت منظمات المجتمع المدني على الأغلب في تحقيق قدر أكبر من الوصول، تقليل تكاليف معاملات، وخدمات أفضل في كل من برامج التأمين المصغر وبرامج الحماية الاجتماعية. ينبغي أن يتم تصميم التأمين المصغر من خلال الحوار بين صناعة التأمين وقنوات التسليم والعملاء المحتملين؛ حيث يتيح ذلك الفرصة لزيادة الوعي، تحسين قدرات الأفراد على التفاوض، زيادة فرص إدارة المخاطر، وبشكل عام ينبغي أن يؤدي إلى منتجات أكثر تخصيصاً وتسوية أسرع للمطالبات وجعل آليات دفع الأقساط أكثر ملائمة للعملاء ذوي الدخل غير المنتظمة، كل هذا يساهم في تمكين الأفراد والنساء على وجه الخصوص. إذا كانت الحكومة تهدف إلى زيادة إدماج التأمين المصغر ضمن الحماية الاجتماعية، فعليها أن تضمن بناء قدرات منظمات المجتمع المدني وقنوات التوزيع الأخرى على مفهوم الحماية الاجتماعية النظامية الشاملة، لأن عدد قليل من المؤسسات هي على دراية ويمكنها العمل بطريقة أكثر فعالية¹.

¹ - Idem.

المبحث الثاني: واقع نظام التأمين المصغر في جنوب إفريقيا ودوره في التخفيف من الفقر

لدى جنوب إفريقيا مجموعة متنوعة من خدمات التأمين المصغر المتاحة للمجموعات منخفضة الدخل، يتم تقديم هذه الخدمات من قبل مجموعة متنوعة من المؤسسات الرسمية وغير الرسمية. إن توفير التأمين المصغر من قبل مؤسسات القطاع الرسمي على وجه الخصوص يضع جنوب إفريقيا بمعزل عن معظم البلدان النامية الأخرى. تمثل جنوب إفريقيا فرصة ثمينة لدراسة قطاع التأمين المصغر، ومن أجل الإلمام بجوانب هذا المبحث سنتطرق للمطالب التالية.

المطلب الأول: نشأة نظام التأمين المصغر وأهميته في جنوب إفريقيا

الفرع الأول: نشأة نظام التأمين المصغر في جنوب إفريقيا

تتميز صناعة التأمين في دولة جنوب إفريقيا بالديناميكية وهي ذات تنافسية عالية، وقبل التطرق إلى التأمين المصغر في جنوب إفريقيا، نستعرض لمحة قصيرة حول صناعة التأمين في الدولة.

تمثل جنوب إفريقيا أكثر من 70% من إجمالي أقساط التأمين في إفريقيا، ولديها نسبة نفاذية التأمين عالية تقدر بحوالي: 15% من الناتج المحلي الإجمالي نتيجة لنضوج سوق التأمين على الحياة، بينما نجد كثافة التأمين متوسطة تقدر بحوالي: 977 دولار أمريكي مما يدل على ضعف تغطية التأمين بين مجموع السكان¹.

منذ عام 1994، ومع إعادة إدماج جنوب إفريقيا في الاقتصاد الدولي، حدثت تغييرات في صناعة التأمين في الدولة بوتيرة سريعة، ومن بين الاتجاهات الهامة التي تميز صناعة التأمين في الدولة ما يلي²:

- زيادة الاندماج بين شركات التأمين (والوسطاء) بينما ركزت شركات التأمين الأصغر حجماً على الأسواق المتخصصة، هذا يتوافق مع الاتجاهات الدولية في صناعة التأمين وصناعة الخدمات المالية ويرتبط بالتوجه المتزامن في جنوب إفريقيا نحو صيرفة التأمين (la bancassurance). هذا الاندماج هو السبب الرئيسي في انخفاض إجمالي العمالة في صناعة التأمين بنسبة 21% في الفترة ما بين 1996 و1999؛

- ضغط شديد على التكاليف بالنسبة لشركات التأمين قصير الأجل بسبب ارتفاع المطالبات وارتفاع معدل الاحتيال. أكثر من 40% من التأمين قصير الأجل هو للمركبات ويقدر حجم المطالبات

¹ - C. Gerber, Determinants of Life and Funeral Insurance Penetration and Density in South Africa, Research assignment presented in partial fulfilment of the requirements for the degree of Master of Philosophy in Development Finance, Stellenbosch University, South Africa, 2015, p 5. Available on: <https://scholar.sun.ac.za/handle/10019.1/99395>. (22/5/2018)

² - Michael Aliber, South African Microinsurance Case-Study, Working Paper N° 33, International Labour Organisation, p 7, 8. Available on: https://www.researchgate.net/publication/237370537_South_African_Microinsurance_CaseStudy. (2/1/2018)

الاحتياطية بنحو 500 مليون راند (67 مليون دولار). وتشير تقديرات شاملة إلى أن الحجم الكلي للاحتياط في مجال التأمين يتراوح ما بين 10% إلى 20% من القيمة الكلية للأقساط؛

- في عام 2000 ضربت الفيضانات Northern Province واندلعت الحرائق في Cape Western وKwaZulu-Natal الأمر الذي عزّز المطالبات بشكل كبير. حقيقة أن صناعة التأمين قصير الأجل هي تنافسية للغاية تعتبر مؤكدة نظراً لأن شركات التأمين قصير الأجل قد حاولت الحفاظ على مستويات القسط منخفضة حتى على حساب تكبد خسائر الاكتتاب؛
 - ضغط التكاليف على شركات التأمين طويل الأجل موجود أيضاً بسبب ارتفاع عدد الوافدين الأجانب منذ سنة 1994. هذا يسلط الضوء على ميزة أخرى لصناعة التأمين وهي أن تحرير عقود جديدة يمثل حصة معتبرة من إجمالي التكاليف؛
 - يزداد الطلب على التأمين على الجناز بسبب فيروس نقص المناعة البشرية (الإيدز)، والوجه الآخر للعملة يتمثل في أن التأمين الصحي أصبح توفيره أكثر صعوبة. تعتمد شركات التأمين بشكل متزايد على اختبار فيروس نقص المناعة البشرية. تتبع شركات التأمين إستراتيجية لزيادة تجزئة السوق بشكل عام خاصة في التأمين الصحي والتأمين على السيارات؛
 - انتشار إستراتيجيات التسويق وقنوات التوزيع، بما في ذلك تركيز أكثر على التسويق المباشر، كذلك استخدام مراكز الاتصال وأيضاً التجارة الالكترونية، وهناك أيضاً زيادة في استخدام التأمين الذاتي.
- يتم تنظيم قطاع التأمين في جنوب إفريقيا من قبل مجلس الخدمات المالية (FSB)، ويتم تقسيم صناعة التأمين إلى قسمين: التأمين طويل الأجل (long term insurance) - ويضم التأمين على الحياة بشكل كبير وأيضاً منتجات الادخار المرتبطة به - والتأمين قصير الأجل (short term insurance) بمعنى معظم أنواع التأمين الأخرى مثل تغطية الأسرة والعمل. يشار إلى التأمين قصير الأجل في الولايات المتحدة بتأمين الممتلكات والأضرار، وفي المملكة المتحدة يشار إليه بالتأمين العام. وفقاً لمجلس الخدمات المالية يوجد ما يقارب 180 شركة تأمين مسجلة في البلاد، منها 72 شركة تأمين طويل الأجل والباقي شركات تأمين قصير الأجل. في 2006 جذبت صناعة التأمين طويل الأجل 50.2 راند (6.92 مليار دولار). معظم شركات التأمين طويل الأجل هي أعضاء في جمعية مكاتب الحياة (LOA) وهو منتدى يسمح للمكاتب الأعضاء بالتفاعل في تعزيز مصالحهم والمصالح الحالية والمستقبلية لأصحاب المصلحة. وتقوم جمعية التأمين لجنوب إفريقيا (SAIA) بتعزيز صناعة التأمين على المدى القصير بنفس الطريقة التي تعمل بها جمعية مكاتب الحياة (LOA) بالنسبة للتأمين طويل الأجل. يوجد أمين المظالم

(Ombudsman) لكل من التأمين طويل الأجل والتأمين قصير الأجل متاح للتوسط في النزاعات بين الأعضاء المشتركين وحاملي وثائق التأمين¹.

في جنوب إفريقيا يتم توزيع الدخل بشكل كبير نحو الأثرياء، كما أنّ نصف السكان تقريباً يقعون تحت خط الفقر²، وعلى الرغم من الحجم الكبير الواضح لصناعة التأمين في جنوب إفريقيا إلا أن نسبة كبيرة من السكان غير مؤمنة؛ حيث من بين التقديرات نجد أن أقل من 10% فقط من جميع المركبات مؤمن عليها، وبالنسبة لسيارات الأجرة المخصصة للسكان السود تشير التقديرات إلى أن أقل من 5% فقط مؤمن عليها. مع الأسف لا تجمع الصناعة الإحصائيات حسب العرق أو فئة الدخل، لكن الدراسة الاستقصائية للدخل والإنفاق في جنوب إفريقيا لعام 1995 أظهرت أن في هذه السنة تنفق الأسر الإفريقية المتوسطة (العادية) 134 راند (أو 33 دولار حسب سعر الصرف لسنة 1995) على أقساط وثائق التأمين على الحياة أو الوقف، 110 راند (15 دولار) على تغطية الجنائز، 22 راند (3 دولار) على التأمين الطبي، 20 راند (2.70 دولار) على تأمين المنزل، و 23 راند (3 دولار) على تأمين السيارات. وكانت الأرقام المقابلة للأسر السكان البيض على التوالي: 1663 راند، 197 راند، 276 راند، 422 راند، و 482 راند (416 دولار، 49 دولار، 69 دولار، 105 دولار، و 120 دولار). على الرغم من أن أسر السكان البيض لا تشكل سوى حوالي 16% من جميع الأسر في سنة 1995، إلا أنها تمثل ما يقارب الثلث من إجمالي التغطية التأمينية الشخصية في هذه السنة³. نجد في جنوب إفريقيا اعتماد عدد كبير من السكان على الاقتصاد غير الرسمي، البطالة الحادة خاصة بين الشباب، تزايد عدم المساواة ومستوى المديونية عالٍ جداً بحيث يعتبر من أعلى مستويات المديونية في العالم. في هذا السياق، غالباً ما يناضل معظم السكان الفقراء والضعفاء من أجل تغطية نفقاتهم، التعامل مع الصدمات والحصول على خدمات مالية آمنة ومناسبة⁴.

تاريخياً، ركزت صناعة التأمين في جنوب إفريقيا على المنتجات والخدمات المالية الموجهة للمجموعات المتوسطة والمرتفعة الدخل، وتم استبعاد الأسر ذات الدخل المنخفض إلى حد كبير من مزايا التأمين على الرغم من أن الآثار التي تسببها الصدمات المختلفة تكون أشد على هذه الفئة المحرومة، وكنتيجة لذلك فإن الفئات الأكثر عرضة للصدمات تكون الأقل حماية⁵. لكن هذا المشهد قد تغير بشكل كبير خلال السنوات القليلة الماضية خاصة بعدما

¹- J. Roth et.al, the poor and voluntary long term contractual savings: lessons from South Africa, working paper No. 48, International Labour Office, Geneva, 2007, p 4,5. Available on :

https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/documents/publication/wcms_106331.pdf. (5/1/2018)

²- Katherine Gibson, Case Study: Strengthening Consumer Protection in the South African Microinsurance Market, 2011, p4. Available on: <https://microinsurancenetworg.org/sites/default/files/SACase-Study-ConsProt31-10-11.pdf> . (15/06/2018)

³- Michael Aliber, op.cit, p8.

⁴- FinMark Trust, the value of savings groups and stokvels for financial inclusion in South Africa, 2018, p1. Available on: <http://finmark.org.za/wp-content/uploads/2018/08/The-Value-of-Savings-Groups-and-Stokvels-for-Financial-Inclusion-in-South-Africa.pdf> . (31/08/2018)

⁵- B. Zaheenah Chummun & Christo A Bisschoff, A Perspective of Microinsurance (MI): The Case of South Africa, Mediterranean Journal of Social Sciences, MCSER Publishing, Vol 5 No 23, Rome-Italy, November

أعطت الخزينة الوطنية الأولوية لوصول الخدمات المالية للسكان المستبعدين وجعلته هدف مهم من أجل إصلاح القطاع.

تسمح البنية التحتية المتطورة للمؤسسات المالية في جنوب إفريقيا بتوفير مجموعة واسعة من المنتجات للفقراء، فعلى سبيل المثال، وجود شبكة قوية من أجهزة (ATM) قد أحدثت ثورة في الإقراض المصغر، كما تمّ خلق عدد كبير من منتجات الادخار التعاقدية الطّوعي طويل الأجل (VLTCs) المعقدة التي تمّت إعادة تجميعها للأسر الفقيرة. ولكن بالرغم من ذلك، يبقى عدد السكان ذوي الدخل المنخفض الذين يحصلون على الخدمات المالية الرسمية دون المستوى الذي تسعى حكومة جنوب إفريقيا إلى الوصول إليه¹.

النظام المالي في جنوب إفريقيا هو نظام ذو مستويين، فمن جهة نجد القطاع المالي جدّ متطور وذو تنافسية عالية ولديها واحد من أكبر عشر أسواق مالية في العالم، بالإضافة إلى منتجات مالية عالية الجودة مُصمّمة لنخبة متميّزة وللشركات الكبيرة، ومن جهة أخرى، لا يحصل ما يقارب نصف السكان البالغين على الخدمات المالية الأساسية². ولغرض تصحيح الوضع، قام مقدّمو الخدمات وبالشراكة مع الحكومة بتطوير ميثاق القطاع المالي، وهو التزام طوعي من قبل مقدّمي الخدمات لتطوير وبيع المنتجات للعملاء ذوي الدخل المنخفض³، ومن خلال الشكل الموالي نوضح السوق المستهدف بالتأمين المصغر في جنوب إفريقيا.

2014, p 63. Available on:

<http://www.mcser.org/journal/index.php/mjss/article/viewFile/4499/4370>.(15/06/2018)

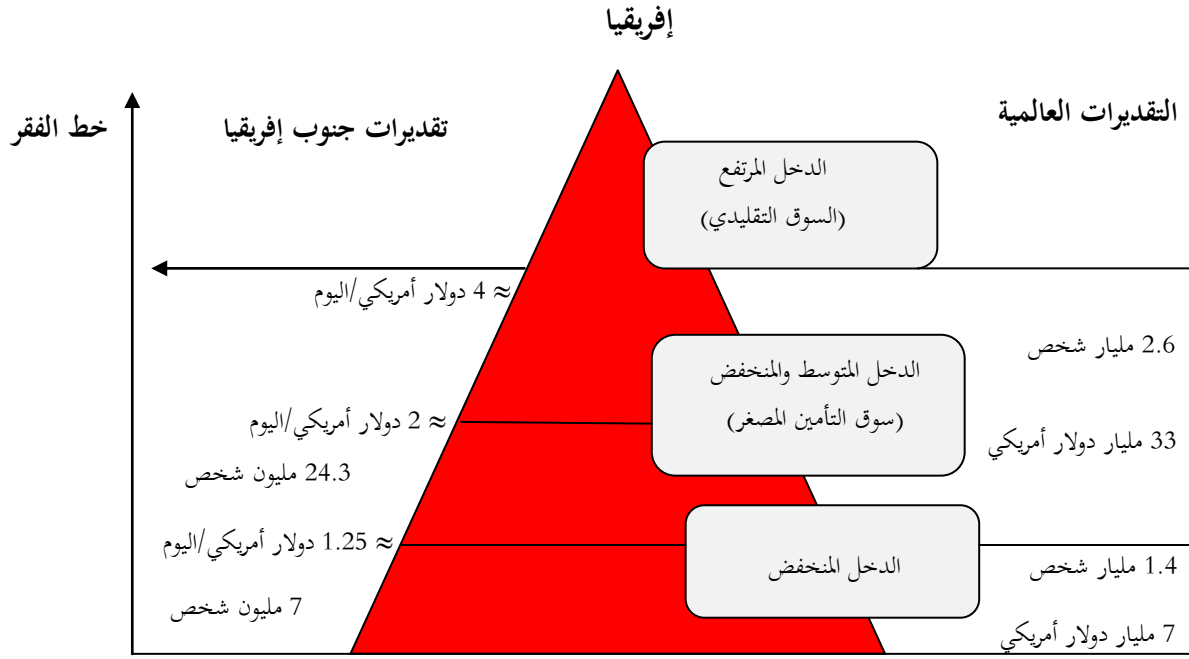
¹- J. Roth et.al, op.cit, p 5.

²- Cédric Ludwig, trade unions and financial inclusion: the case of South Africa, working paper No. 48, International Labour Office, Geneva, 2008, p 6. Available on :

https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/documents/publication/wcms_106330.pdf. (5/1/2018)

³- J. Roth et.al, op.cit, p 5.

الشكل (3-14): التقديرات المحتملة لسوق التأمين المصغر العالمي وسوق التأمين المصغر لجنوب



Source: Ola Oyekan, the landscape of micro-insurance in South Africa, 2014, p 4. Available on:

<file:///C:/Users/pc/AppData/Local/Temp/MicroInsuranceInSA0314-1.pdf>. (2/5/2018)

يعتبر معدل استخدام التأمين من قبل ذوي الدخل المنخفض في جنوب إفريقيا من بين أعلى المعدلات في العالم¹، فالتأمين المصغر قد ظهر في جنوب إفريقيا منذ سنوات عديدة، ولكن بمسميات أخرى ليس تحت مسمى "تأمين مصغر"². يعتبر التأمين على الجوائز أكثر أنواع التأمين المصغر شيوعاً وانتشاراً في الدولة، ويتم بيعه على أساس طوعي لأن الدافع لطلب هذا النوع من التأمين أساسه ثقافي، وهو الأمر الذي يميز جنوب إفريقيا عن الكثير من التجارب الدولية التي يرتبط فيها عادةً التأمين المصغر بالتأمين على الحياة المرتبط بالقرض والذي يكون إجباري ويتم بيعه من قبل مؤسسات التمويل المصغر.

يسيطر على سوق التأمين المصغر الطوعي (الاختياري) في جنوب إفريقيا تأمين الجوائز؛ حيث أن هذا الأخير له قيمة كبيرة لدى السكان وذلك لأسباب ثقافية، نظراً لكون المجتمعات الإفريقية التقليدية تعتبر جودة الجائزة دليل على احترام كبار السن المتوقعين. ركزت صناعة التأمين تقليدياً على فئة البيض الأثرياء دون فئة السود الفقراء

¹- Hennie Bester et.al, making insurance markets work for the poor: South African case study, 2008, p 6. Available on: https://a2ii.org/sites/default/files/reports/south_africa_country_diagnostic_2008.pdf. (10/1/2018)

²- Martina Wiedmaier-Pfister and Arup Chatterjee, an enabling regulatory environment for microinsurance, Protecting the poor: a microinsurance compendium (volume I), International Labour Organization (Geneva) in association with Munich Re Foundation (Germany), 2006, p 502. Available on : <https://www.munichre-foundation.org/home/InclusiveInsurance/MicroinsuranceCompendium.html>. (5/2/2018)

مما أدى إلى انتشار وتكاثر التأمين غير الرسمي وشبه الرسمي؛ حيث توجد أكثر من 100.000 جمعية لدفن الموتى وسوق جنائز قوي من أجل توفير تغطية الجنائز¹.

الفرع الثاني: أهمية التأمين المصغر في جنوب إفريقيا

يعتبر الخطر عنصر ملازم لحياة الفقراء في جنوب إفريقيا لأن معظمهم يعيشون في ظروف غير آمنة؛ على سبيل المثال فإن منازلهم عبارة عن أكواخ وهي أكثر عرضة للنيران وغيرها من المخاطر، وبالتالي في ظل غياب أدوات احترازية مثل التأمين المصغر فإن معظمهم يضطر إلى اقتراض الأموال أو طلب المساعدة من الآخرين.

كان الاستبعاد المالي موضوع اهتمام قطاع الخدمات المالية في جنوب إفريقيا لفترة من الوقت، نظراً لأن العديد من سكان جنوب إفريقيا مستبعدين من الخدمات المالية الرسمية، وبالتالي فإن التأمين المصغر يساهم في تحقيق الإدماج المالي إلى المستبعدين. يعدّ التأمين المصغر مهماً في جنوب إفريقيا للأسباب التالية²:

أولاً: التأمين المصغر يعزز المساواة بين الجنسين

كشفت الأبحاث أن الرجال الفقراء يواجهون العديد من المخاطر ولكن تأثير تلك المخاطر يكون بشكل أكبر على النساء. على الصعيد العالمي تشكل النساء (70%) من فقراء العالم، فهم يكسبون دخلاً أقل وفي الغالب يعملون ضمن القطاع غير الرسمي ولديهم ممتلكات أقل. عندما يتم جمع نقاط الضعف هذه مع مسؤولية ضمان رفاة أسرهم، يتضح أن لدى النساء حاجة ملحة للوسائل المناسبة لإدارة مخاطرهم ومخاطر أسرهم وبالأخص في دولة مثل جنوب إفريقيا. بالإضافة لما سبق، الضعف البدني الذي يميز النساء يجعلهن أكثر عرضة للعنف وسوء المعاملة بالمقارنة مع الرجال، مثل: الدعارة القسرية، الضرب، القسوة الشديدة والعبودية المنزلية الاستغلالية. تجدر الإشارة إلى أنه يمكن تحسين بعض من هذه المخاطر من خلال التأمين المصغر؛ على سبيل المثال المخاطر الصحية ومخاطر دورة الحياة يمكن معالجتها من خلال التأمين الصحي والتأمين على الحياة.

كشف تحليل التأمين المصغر الحالي أنه تم إحراز بعض التقدم في الحد من تعرض النساء والأطفال للخطر. عند تصميم مخططات الرعاية الصحية، ينبغي على شركات التأمين المصغر التأكد من أنها تشمل المخاطر الصحية التي تتعرض لها المرأة خلال دورة حياتها وخاصة المتعلقة بالحمل، الولادة، الأمومة، الأمراض النسائية وفيروس نقص المناعة البشرية/الإيدز.

¹- Katherine Gibson, op.cit, p 2.

²- B. Zaheenah Chummun & Christo A Bisschoff, op.cit, p 66-68.

يعدّ التأمين المصغر واجهة جديدة للتنمية، وهناك الكثير من العمل الذي يتعيّن القيام به لإنشاء صناعة التأمين المصغر التي تراعي الفوارق بين الجنسين. من المهم تطوير فهم كيفية جمع النساء بين التأمين المصغر واستراتيجيات إدارة المخاطر الموجودة، كيف تختلف مواقفهن من المخاطر عن مواقف الرجال، وكيف يؤثر التأمين المصغر على معدلات استثمارهن في الأعمال التجارية وسلوك الادخار والاستهلاك المنزلي. للجهات المانحة والباحثين والممارسين دور مهمّ في خلق جهد منسق لتعزيز تطوير التأمين المصغر المراعي للفوارق بين الجنسين.

ثانياً: التأمين المصغر يوفر الاستدامة

يحتاج التأمين المصغر إلى الحجم والكفاءة ليكون مستداماً، وهو يعتبر أداة رئيسية للتنمية المستدامة مع إمكانات هائلة للتخفيف من عوامل الخطر للأسر ذات الدخل المنخفض. تتطلب الوثيقة التي تقدّم قيمة للعميل أن تظّل أقساط التأمين منخفضة وأن تكون المزايا التي يحصل عليها حاملي الوثائق عالية قدر الإمكان، وفي هذا السياق تحتاج شركات التأمين إلى الوصول إلى أعداد كبيرة من العملاء ذوي الدخل المنخفض لتحقيق الربحية، ومن أجل بلوغ هذه الغاية، يعدّ توفير وفورات الحجم وتعزيز الكفاءة - التي يمكن أن تقلّل التكاليف الإدارية - من القضايا الهامة.

وفقاً لتقرير مشترك صادر عن شركات التأمين والأمم المتحدة، يعتبر التأمين المصغر مهمّ للنمو المستدام لأنه يملك القدرة على إشراك غالبية السكان في الأنشطة الاقتصادية. ويضيف مصدر آخر أن التأمين المصغر يعتبر أداة مرنة وقوية وهو يقلّل من الضعف ويخفّف من الآثار السلبية للصدمات الخارجية على الأسر الفقيرة. في هذا الصدد من المهم أن تقوم صناعة التأمين بتطوير منتجات تأمين مصغر لتعزيز النمو المستدام في البلدان النامية. تعدّ صناعة التأمين المصغر أيضاً وسيلة قوية لتنفيذ الاستدامة نظراً لحجمها ومدى انتشارها في المجتمع والدور الهامّ الذي تلعبه في الاقتصاد.

بالإضافة إلى كون التأمين المصغر يمثل حلاً للضعف الاجتماعي والاقتصادي في جنوب إفريقيا، بإمكانه أيضاً أن يشمل المخاطر البيئية. أحد الابتكارات الحديثة التي تمّ تحديدها هو استخدام مشتقات الطقس البسيطة لتوفير التأمين للمحاصيل الصغيرة للمزارعين الفقراء، كما يساعد التأمين المصغر أيضاً المجتمعات الفقيرة على مواجهة آثار تغيّر المناخ.

من القضايا الرئيسية المتعلقة بتغيّر المناخ هو أن معظم الخسائر الاقتصادية الناجمة عن الكوارث غير مؤمنة، مما يترك الضحايا لإعادة تمويل أنفسهم أو الاعتماد على مساعدات المانحين، وهذا أمر خطير خصوصاً في البلدان النامية، لذلك يعتبر التأمين وسيلة لتأمين الفقراء الذين تمّ استبعادهم تقليدياً من الخدمات المالية.

ثالثاً: التأمين المصغر يتضمن الحماية الاجتماعية

الوصول إلى الضمان الاجتماعي هو حق إنساني أساسي دولي. علاوة على ذلك، فإن الضمان الاجتماعي والحماية الاجتماعية معترف بهما بشكل متزايد عالمياً كعناصر لا غنى عنها للحد من الفقر، تحقيق التنمية الاقتصادية المستدامة والعمالة العادلة والعمل اللائق. الحماية الاجتماعية هي أداة رئيسية لتحقيق الأهداف الإنمائية للألفية للحد من الفقر وعدم المساواة والضعف؛ حيث أنها تعزز الإنصاف والتضامن من خلال إعادة التوزيع. ومع ذلك، يبقى أكثر من نصف سكان العالم لا يستفيدون من أي شكل من أشكال الحماية الاجتماعية.

يمكن للتأمين المصغر في جنوب إفريقيا أن يكون مكمل فعال لبرامج الحماية الاجتماعية القائمة، فهو يعتبر أداة قوية ومرنة تساهم في التخفيف من هشاشة الأسر الفقيرة والآثار السلبية للصدمات الخارجية التي تصيبها، ومع ذلك تتطلب برامج التأمين المصغر ترتيبات مؤسسية متطورة حتى تعمل بطريقة كفأة وفعالة، ولكن قد يكون من الصعب العثور على مثل هذه الظروف في البلدان ذات الدخل المنخفض. يمكن للصناديق الاجتماعية أن تساعد في سد هذه الفجوة لتكون منصة لتنظيم وتوزيع منتجات التأمين المصغر.

من أجل مواجهة الإقصاء من الحماية، تتخذ المجتمعات المحلية مبادرات لتنظيم مخططات التأمين المصغر، على سبيل المثال في سريلانكا، أنفقت الحكومة 3% من ناتجها المحلي الإجمالي على الحماية الاجتماعية في عام 2004. وفي دولة بنين في إفريقيا، تم إدخال استراتيجيات وأدوات مكافحة الإقصاء الاجتماعي والفقر منذ عام 2002 وتمثل أنشطتها الرئيسية في دعم مخططات التأمين المصغر للرعاية الصحية لتوسيع نطاق الحماية الاجتماعية لتشمل سكان الاقتصاد غير الرسمي، وبشكل عام لأولئك الذين لا يستفيدون من أي تغطية اجتماعية.

لذلك، وما سبق، يمكن الإشارة إلى أن التأمين المصغر هو أداة فعالة لتعزيز الحماية الاجتماعية، ويمكن استخدامه كأداة لسد الفجوة التأمينية للأسر ذات الدخل المنخفض غير المؤمنة في جنوب إفريقيا.

رابعاً: يساهم التأمين المصغر في اقتصاد جنوب إفريقيا

لدى جنوب إفريقيا مجموعة متنوعة من خدمات التأمين المصغر المتاحة للفئات ذات الدخل المنخفض، ويتم تقديم هذه الخدمات من قبل مجموعة متنوعة من المؤسسات الرسمية وغير الرسمية (مؤسسات التمويل المصغر، تجار التجزئة، الوكلاء، شركات التأمين، البنوك والوسطاء). إن توفير التأمين المصغر من قبل مؤسسات القطاع الرسمي على وجه الخصوص يميز جنوب إفريقيا عن معظم الدول النامية الأخرى، وبالتالي فإن جنوب إفريقيا تمثل فرصة غنية لدراسة قطاع التأمين المصغر. مع ذلك، على الرغم من الحاجة الواضحة ودور التأمين المصغر في جنوب إفريقيا، فإن القليل من مؤسسات التمويل المصغر في جنوب إفريقيا تعرض مخططات التأمين المصغر.

بالمقارنة مع الدول النامية الأخرى، تتمتع جنوب إفريقيا بصناعة تأمين مصغر تجاري أكثر تطوراً وفي المقام الأول نجد التأمين الجنائزي (Zimele). ومع ذلك هذه الصناعة لا تخلو من التحديات. يختلف التأمين المصغر في

جنوب إفريقيا تماماً عن باقي دول القارة، ويُعزى ذلك جزئياً إلى وجود عرض وطلب على حد سواء. نظراً للقيمة الاجتماعية والثقافية العالية للجوائز في جنوب إفريقيا، نجد العديد من الأسر ذات الدخل المنخفض لديها تأمين جوائز، وحتى وثائق متعددة. وفي جانب العرض، نجد أنّ العديد من شركات التأمين في جنوب إفريقيا متطورة ورائدة في الأعمال، فتميّز دولة جنوب إفريقيا بواحد من أعلى معدلات النفاذية في العالم. وبالتالي فإن المزيج بين شركات تأمين متطورة (جانب العرض) ووجود طلب على المنتجات من قبل ذوي الدخل المنخفض (جانب الطلب) يشكل سوق متنامية ومبتكرة.

خامساً: يعالج التأمين المصغر المشكلات التي ترسّخت جذورها في البنية الاجتماعية والاقتصادية

لجنوب إفريقيا

فالتأمين الجائزي على سبيل المثال، يوفّر لأصحاب الدخل المنخفض تغطية لجميع المصاريف الضرورية للجنازة كلما حدثت وفاة وبالتالي لا تكاليف ولا خسائر إضافية تتكبدها الأسرة. علاوة على ذلك، سجلت جنوب إفريقيا ارتفاعاً في معدل وفيات الرضع المقدّر حالياً بحوالي: 46.9 لكل 1000 مولود ونسبة انتشار عالية جداً لفيروس نقص المناعة البشرية (الإيدز) بين السكان¹. يوضح الجدول التالي انتشار فيروس نقص المناعة البشرية (الإيدز) وعدد الأشخاص المصابين به خلال الفترة من 2001 إلى 2010.

¹ - Bibi Zaheenah Chummun, op.cit, p 29.

الجدول (3-15): انتشار فيروس نقص المناعة البشرية (الإيدز) وعدد الأشخاص المصابين به خلال الفترة (2001 – 2010)

السنة	النسبة المئوية من مجموع السكان	إجمالي عدد الأشخاص المصابين بفيروس نقص المناعة البشرية (بالمليون)
2001	18.7	4.10
2002	19.2	4.38
2003	19.4	4.53
2004	19.6	4.64
2005	19.7	4.74
2006	19.7	4.85
2007	19.7	4.93
2008	19.7	5.02
2009	19.6	5.11
2010	19.7	5.24

Source: Bibi Zaheenah Chummun, evaluating business success in the microinsurance industry of South Africa, A thesis submitted in fulfilment of the requirements for the degree of Doctor of Philosophy, North-West University (Potchefstroom campus), Soutn Africa , 2012, p 30. Available on:

https://dspace.nwu.ac.za/bitstream/handle/10394/8078/Chummun_Z.pdf?sequence=2&isAllowed=y. (25/4/2018)

بلغ العدد الإجمالي للأشخاص المصابين بفيروس نقص المناعة البشرية بنحو 5.24 مليون شخص سنة 2010، لذلك فإن توفير منتجات التأمين المصغر لأصحاب الدخل المنخفض له إيجابيات عديدة، على سبيل المثال يمكن للتأمين الصحي أن يحد من وفيات الأطفال، ويحسن صحة الأم ويجارب فيروس نقص المناعة البشرية (الإيدز)، فقط إذا قام الأفراد ذوو الدخل المنخفض بشراء التغطية من أحد مزودي خدمات التأمين المصغر.

المطلب الثاني: استراتيجة حكومة جنوب إفريقيا من أجل تفعيل دور التأمين المصغر في مواجهة الفقر

منذ ظهور جنوب إفريقيا كدولة ديمقراطية في عام 1994، ركزت سياسة الحكومة على الوصول إلى الخدمات المالية بالنسبة للفئات التي تم استبعادها سابقاً اقتصادياً ومالياً. بما أن السكان السود في ظل نظام التمييز العنصري كانوا مستبعدين إلى حد كبير من قطاع الخدمات المالية الرسمي، فقد تمّ التفاوض في عام 2004 على ميثاق القطاع المالي بين الحكومة والصناعة والعمل، وكان الهدف منه تحويل القطاع لضمان مشاركة أكبر للسود سواء على مستوى ملكية الكيان أو استهلاك المنتج. كجزء من الميثاق، وُضعت أهداف عريضة لكيانات القطاع المالي، لتشمل تمويل الإسكان منخفض الدخل، وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، والبنية التحتية للتحويل، وتحسين الوصول إلى المنتجات المصرفية والتأمينية ومنتجات الادخار بأسعار معقولة. هذه الأهداف، بالإضافة إلى توحيد مقدمي خدمات التأمين المصغر على مستوى الصناعة ككل، وطبقة وسطى متنامية مكونة من السكان

السود لجنوب إفريقيا الذين تم استبعادهم سابقاً (وبالتالي تحفيز الطلب على التأمين)، أدت إلى تحفيز مقدمي خدمات التأمين الرسميين على القيام بأعمالهم في سوق ذوي الدخل المنخفض، ولكن التركيز لا يزال بشكل كبير على سوق تأمين الجنازير. في كل الأحوال، استمرت العديد من الكيانات في العمل خارج نطاق التأمين المنظم، والفاعلون الرسميون على الرغم من كونهم منظمين، إلا أنهم تصرفوا في بعض الأحيان بشكل انتهازي. كلتا البيئتين تعرض المستهلكين للانتهاكات والاستغلال¹.

في عام 2003، استمعت حكومة جنوب إفريقيا إلى شهادة برلمانية عن الممارسات المسيئة السائدة في سوق التأمين الجنازيري في جنوب إفريقيا، وتتعلق بشكل خاص بالعدد المتزايد من صالات الجنازة التي تقدم مخططات جماعية غير مكتتبة من قبل شركة تأمين مسجلة، مما يجعل أعضاء البرنامج عرضة لأخطار مثل: مطالبات تحت الدفع، الإفراط في تحصيل الأقساط والعمولات، والمشاكل المرتبطة بالدفع العيني (بدلاً من الدفع النقدي). كما وقد تم الإبلاغ عن حالات الاحتيال، على سبيل المثال عندما لم يقيم مسؤول أو وسيط بإلغاء سياسة عند الطلب، طلب البرلمان من الخزينة الوطنية كصانع سياسة القطاع المالي، ومجلس الخدمات المالية (FSB) كمنظم للتأمين، التحقيق في هذه الانتهاكات من أجل اقتراح إصلاح تنظيمي من شأنه أن يحمي مستهلكي منتجات التأمين الضعفاء بشكل أفضل، لاسيما هؤلاء الذين يقعون ضمن قطاع الدخل المنخفض. وقد تبع ذلك مراجعة تنظيمية استشارية أسفرت عن ورقة مناقشة حول السياسة في عام 2008 وفي عام 2011 وثيقة سياسة نهائية تصف الإطار التنظيمي المتوقع للمضي قدماً².

منذ التحقيق الذي فتحه البرلمان سنة 2003، تم تعديل التحليل التنظيمي لتحدي تنظيم التأمين المصغر لجنوب إفريقيا بطريقتين. أولاً، أقرت الخزينة الوطنية بالدور الذي لعبه مقدمو التأمين غير الرسميين في توسيع نطاق الخدمات المالية لتشمل أولئك المهمشين اقتصادياً في ظل نظام التمييز العنصري مما سهّل الإدماج المالي، وهذا يعني أن عملية السياسة تطوّرت من محاولة إيجاد طرق لإيقاف نشاط الفاعلين غير القانونيين إلى الاعتراف بالدور الجدير الذي لعبته هذه الكيانات في تنمية السوق، لذلك ركّزت بدلاً من ذلك على كيفية إضفاء الطابع الرسمي على أولئك الفاعلين غير الرسميين أو غير القانونيين، وذلك بتسوية المجال التنظيمي على مختلف مقدمي الخدمات ودعم المنافسة. ثانياً، تم توسيع نطاق المشروع للأخذ بعين الاعتبار سوقاً ديناميكية ومتنامية من أجل إعطاء الأولوية لتطوير السوق. وهذا يعني تصميم إطار تنظيمي يدعم توسيع مجموعة واسعة من منتجات التأمين بدلاً من إطار موجه تحديداً حول الوضع الراهن (تأمين الجنازير). ويتمثل الاعتبار النهائي في الاهتمام المتزايد بتأمين القرض، وهو منتج يطلبه مقدمو الائتمان من المقترضين، لحماية دفاتر حساباتهم من مخاطر التخلف عن السداد. تؤثر الممارسات المسيئة التي لوحظت في قطاع التأمين هذا على سوق التأمين ككل، ولكن نظراً لأن المستهلكين

¹ - Katherine Gibson, op.cit, p 2,3.

² - Ibid, p3.

ذوي الدخل المنخفض يعتمدون بشكل كبير على الاقتراض، ويميل هؤلاء الأفراد إلى أن يكونوا أقل معرفة وأقل دراية بالأمور المالية، فإن تأثير الإساءة يتركز إلى حد كبير في سوق التأمين المصغر¹.

الفرع الأول: ميثاق القطاع المالي 2004

تغطي جنوب إفريقيا بأحد أعلى معدلات النفاذية على المستوى العالمي، ومع ذلك تظل معدلات الفقر مرتفعة، وتظل فئات الدخل المنخفض تواجه صعوبة في الحصول على الخدمات المالية، وقد قام ممثلو الصناعة والجهات الأخرى المعنية بصياغة ميثاق القطاع المالي والذي دخل حيز التنفيذ عام 2004 بهدف "تحويل القطاع المالي"².

ميثاق القطاع المالي هو مبادرة واسعة النطاق تقودها الحكومة للمشاركة في صناعة الخدمات المالية بهدف تعزيز تحويل القطاع المالي وجعله يتسم بالحيوية وبالتنافسية على الصعيد العالمي كما يعكس التركيبة السكانية لجنوب إفريقيا، ويساهم في إقامة مجتمع عادل من خلال توفير خدمات مالية سهلة الوصول إلى فئة السود وتوجيه الاستثمار إلى القطاعات المستهدفة في الاقتصاد. يهتم قسم كبير من الميثاق بتحويل مقدمي الخدمات في جنوب إفريقيا من مؤسسات مملوكة بشكل كامل وتتم إدارتها من قبل السكان البيض إلى سيناريو يعكس التركيبة السكانية، بمعنى سيناريو تكون فيه ملكية وإدارة معظم المؤسسات من قبل سكان جنوب إفريقيا السود، بالإضافة إلى ذلك توجد متطلبات لبيع المنتجات للسكان ذوي الدخل المنخفض. على الرغم من أنه من الناحية النظرية يعتبر هذا الترتيب طوعي نجد هناك درجة من الضغط المعنوي للامتثال، بالإضافة إلى التهديد الذي تواجهه المؤسسات المالية بحيث إذا لم تتمكن من تحقيق الأهداف المتفق عليها، فإن حكومة جنوب إفريقيا لن تتعامل معها. لقد أسفر الميثاق عن درجة من التركيز على الطرف السفلي من السوق، وكان الدافع لإنشاء مجموعة من الخدمات المالية الجديدة بما في ذلك المنتجات المصرفية المسماة بـ: (Mzansi) وعروض التأمين الجنازري (Zimele) هذه المنتجات موحدة وتُباع من قبل مجموعة من المؤسسات³.

فيما يتعلق بإمكانية الحصول على التأمين، نصّ الميثاق على تحقيق الأهداف التالية بحلول عام 2014⁴:

- حصول 6% من فئات الدخل المنخفض (1.2 مليون) على التأمين قصير الأجل؛
- حصول 23% (4.5 مليون) على التأمين طويل الأجل؛
- استثمار 0.2% أو أكثر من أرباح جميع المؤسسات المالية بعد خصم الضرائب، بما في ذلك شركات التأمين، في توعية المستهلكين.

¹ - Katherine Gibson, op.cit, p3.

² - microinsurance center, op.cit, p20.

³ - J. Roth et.al, op.cit, p 4.

⁴ - microinsurance center, op.cit, p20.

تشتمل معايير الوصول الفعّال على الوصول المادي بالإضافة إلى مجموعة من المنتجات الملائمة ذات الأسعار المناسبة والمفهومة من قبل المستهلكين ذوي الدخل المنخفض. وبلخص مركز التنظيم والشّمول المالي التأثير الإيجابي للميثاق فيما يلي: "تؤدّي سياسة الشّمول المالي إلى التّوسّع في سوق الدخل المنخفض وتطويره. وتعدّ أهداف الوصول ضمن ميثاق القطاع المالي بمثابة القوّة الدّافعة الرئيسيّة للتّوسّع في القطاع الرسمي على مدار السنوات القليلة الماضية. وقد كان تخفيض تكاليف المعاملات ضروري في محاولة تحقيق ذلك. وكان استحداث الوساطة بمثابة الوسيلة الأكثر ملائمة لخفض تكاليف المعاملات وتوسيع نطاق الانتشار". وبموجب الميثاق، يتم منح كلّ مؤسسة مالية مشاركة تصنيف سنوي من أجل قياس مدى تقدّم المؤسسات والقطاع بصفة عامّة. وقد تفاعلت المراجعة السنوية لعام 2007 بشأن تحقيق الأهداف المحدّدة بحلول عام 2014¹.

ومن أجل الوفاء بالتزامات الميثاق سواء قصيرة المدى أو طويلة المدى، تم القيام بمبادرات من أجل وضع معايير للمنتجات وتخفيض التكلفة بهدف خلق منتجات مرنة تستهدف السوق ذات الدخل المنخفض. ففي عام 2006، أطلقت جمعية التأمين لجنوب إفريقيا (SAIA) معايير منتج تأمين محتوى المنزل وهيكله وتُدعى معايير (Mzansi)؛ حيث تمّت الاستفادة من العلامة التجاريّة للحسابات المصرفيّة منخفضة التكلفة التي تمّ إطلاقها سابقاً. كما تمّ سنة 2007 إطلاق معايير منتج التأمين على الحياة التي تحمل العلامة التجاريّة (Zimele) من قبل جمعية مكتب الحياة (LOA) وهي الآن جمعية الادخار والاستثمار لجنوب إفريقيا (ASISA). تلك المعايير حقّرت إطلاق منتجات تأمين مختلفة خاصّة فيما يتعلّق بصناعة التأمين قصير الأجل والتي كانت لها خبرة محدودة مع السوق ذات الدخل المنخفض².

الفرع الثاني: مراجعة الإطار التنظيمي 2008

قامت جنوب إفريقيا بعملية مراجعة الإطار التنظيمي للتأمين لغرض تسهيل تطوير التأمين المصغر من خلال تخفيف مخاطر الإساءة للمستهلك والاستفادة من الفرص لتطوير القطاع المالي والإدماج، وتشير هذه العملية إلى التزام الحكومة بالتأمين المصغر، وهو ما يتماشى مع الاعتراف الأوسع داخل أهداف الحكومة بأهمية الوصول إلى الخدمات المالية. وقد كان الوقت المناسب للنظر في الإطار التنظيمي للتأمين المقدم للسوق ذات الدخل المنخفض في إطار الجهود الأوسع لوضع مبادئ توجيهية لتنظيم التأمين المصغر والإشراف عليه دولياً³.

في عام 2008 صدرت ورقة مناقشة تقترح خلق مساحة تنظيمية لتوفير منتجات التأمين المصغر وأن تكون ضمن الإطار التنظيمي الأوسع لتوفير التأمين في جنوب إفريقيا. فالهدف من ورقة المناقشة هذه هو وضع إطار

¹- Idem.

²- Christiaan Endres et.al, Regaining momentum? Update on microinsurance in South Africa, the Center for Financial Regulation & Inclusion (Cenfri), 2014, p 2. Available on: http://www.finmark.org.za/wp-content/uploads/2016/01/Rep_SA-MI-Update_042014.pdf. (10/4/2018)

³- Hennie Bester et.al, op.cit, p 13.

تنظيمي متماسك وواضح يشجع ويسهل توفير وتوزيع منتجات ذات قيمة جيدة وبتكلفة منخفضة تكون مناسبة لاحتياجات السكان ذوي الدخل المنخفض، وذلك عن طريق تدخل مجموعة متنوعة من الجهات الفاعلة التي تتنافس على السوق، وتعامل حاملي وثائق التأمين بنزاهة كما تكون قادرة على إدارة مخاطر تقديم التأمين، وهذا الأمر يتماشى مع هدف الحكومة المتمثل في زيادة حصول الفقراء على الخدمات المالية وتوفير بيئة تنظيمية داعمة لتنفيذ ميثاق القطاع المالي¹.

تقترح ورقة المناقشة خلق رخصة مخصصة للتأمين المصغر متاحة لشركات التأمين طويل الأجل المسجلة وشركات التأمين قصير الأجل، الجمعيات الصديقة، وكذلك الشركات العمومية والتعاونيات التي تمثل لمتطلبات التسجيل. هذه الرخصة سوف تسمح لحامل الترخيص بالاككتاب في كل من الوثائق طويلة الأجل والوثائق قصيرة الأجل التي تتوافق مع معايير المنتج المحددة لمنتجات التأمين المصغر (بما في ذلك الحد الأقصى للاستحقاقات وهو 50.000 راند والأجل الأقصى محدد بـ 12 شهراً) والتي تنطبق عليها متطلبات التوزيع المبسطة (بموجب قانون الخدمات الوسيطة والاستشارات المالية)، فضلاً عن وجود نظام حيلة خاص يتناسب مع الأخطار المطبقة على وثائق التأمين المصغر².

الفرع الثالث: مراجعة الإطار التنظيمي 2011

وثيقة السياسة التالية هي نتيجة التشاور بشأن ورقة المناقشة لعام 2008، وتحدد موقف السياسة الذي يدعم قانون التأمين المصغر المقترح. تهدف سياسة الخزينة إلى تحقيق الأهداف الآتية³:

- توسيع نطاق الوصول إلى مجموعة متنوعة من منتجات التأمين الرسمية ذات القيمة الجيدة والمناسبة لاحتياجات الأسر ذات الدخل المنخفض، وبالتالي دعم الشمول المالي.
- تسهيل توفير التأمين الرسمي من قبل مقدمي الخدمات غير الرسميين الحاليين، وتشجيع تكوين مقدمي خدمات التأمين منظمين ورأسمال جيد وتنمية الأعمال الصغيرة.
- تخفيض الحواجز أمام الدخول من أجل التشجيع على مشاركة أوسع في السوق وتعزيز المنافسة بين مقدمي الخدمات، وأيضاً زيادة دعم التخفيف من حدة الفقر من خلال النمو الاقتصادي وخلق فرص العمل.

¹ - National treasury of South Africa, the future of microinsurance regulation in South Africa, discussion paper, 2008, p 6. Available on: <http://www.treasury.gov.za/public%20comments/The%20Future%20of%20Micro-insurance%20Regulation%20in%20South%20Africa.pdf>. (10/12/2017)

² - Idem.

³ - National treasury of South Africa, the south african microinsurance regulatory framework, national treasury policy document, 2011, p III. Available on: <http://www.treasury.gov.za/publications/other/MicroinsuranceRegulatoryFramework/Policy%20Document%20Micro%20Insurance.pdf>. (10/12/2017)

• تعزيز حماية المستهلك داخل هذا الجزء من السوق من خلال إطار تنظيمي مناسب، وتوعيته بماهية التأمين والمخاطر والمزايا المرتبطة به.

• تسهيل الإشراف والتنفيذ الفعال مما يدعم نزاهة سوق التأمين ككل.

ومن أجل تحقيق هذه الأهداف، يقوم إطار السياسة على مبادئ الخزينة الوطنية لإصلاح النظام التنظيمي المالي. على وجه الخصوص، يجب أن يكون مقدّمو الخدمات المالية مرخصين ومنظمين بشكل مناسب، كما لا بدّ أن تكون اللوائح قابلة للتطبيق على نطاق عالمي وأن تكون شاملة في نطاقها لتقليل المراجعة التنظيمية، ويجب أن يكون سلوك السوق قوياً بما يكفي لاستكمال النظام التحوطي¹.

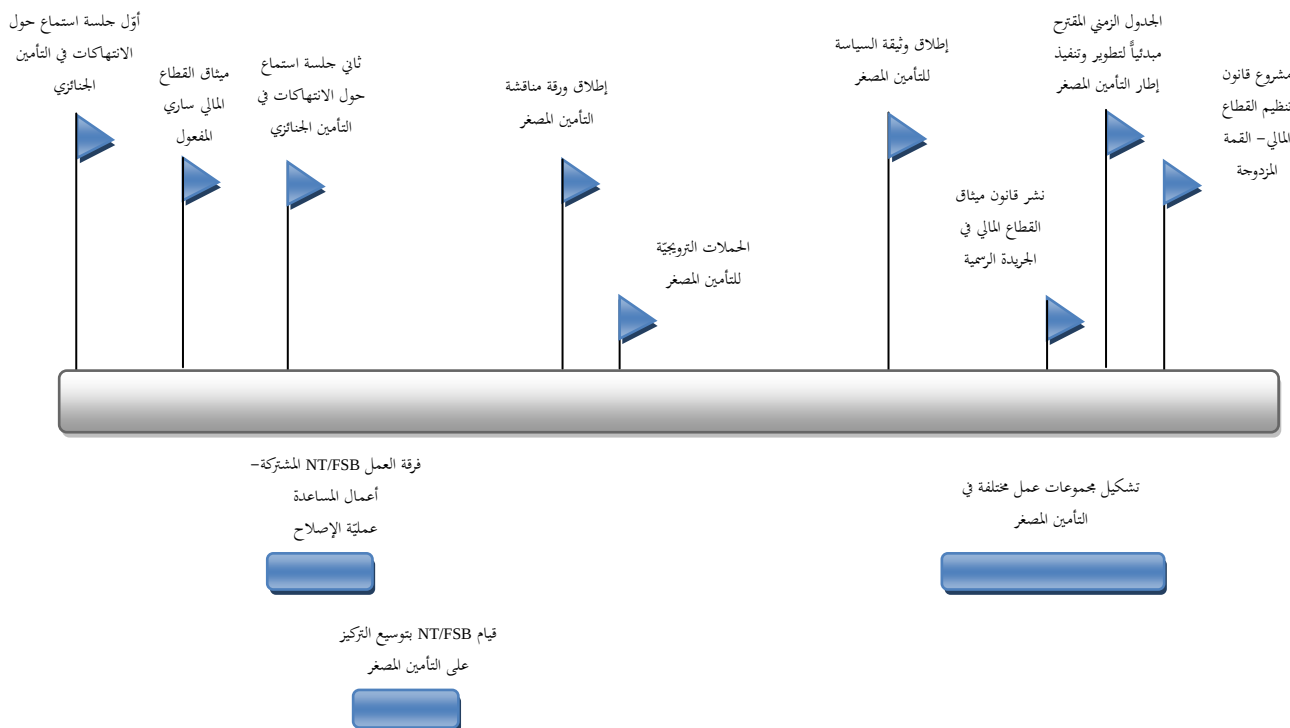
إذن تقترح وثيقة السياسة هذه الإطار التنظيمي المقترح للتأمين المصغر في جنوب إفريقيا والذي سيتم إدراجه في الهيكل التنظيمي من خلال إما تعديل قانون التأمين طويل الأجل وقانون التأمين قصير الأجل، أو وضع قانون تأمين مصغر قائم بذاته (مستقل) وهو الحل الأنسب الذي كانت تراه الخزينة الوطنية في هذه المرحلة. على الرغم من إدراك ضرورة توفير منتجات ادخار أكثر ملائمة للعائلات ذات الدخل المنخفض، إلا أنّ استكشاف خيارات إطار تنظيمي بديل لهذه المنتجات تم تأجيلها لمرحلة لاحقة، ويبقى التركيز في هذه المرحلة على إطار للمنتجات التي تنطوي على مخاطر فقط².

كان القصد من ورقة المناقشة 2008 ووثيقة السياسة 2011 وضع قانون منفصل للتأمين المصغر بحلول عام 2013، مع الأهداف الرئيسية المتمثلة في تعزيز الإدماج المالي وتوسيع الوصول التنظيمي للفاعلين غير الرسميين في مجال التأمين المصغر وخاصة التأمين الجنائزي. خلال عام 2013، تمّ اتخاذ قرار بعدم إتباع تشريع التأمين المصغر المستقل، وبدلاً من ذلك سيتمّ دمج أحكام التأمين المصغر ضمن الهيكل التنظيمي الجديد للقطاع المالي الذي سيتمّ تنفيذه في جنوب إفريقيا في إطار "القمة المزدوجة" مع عدد من التدابير المؤقتة للبدء في تفعيل التأمين المصغر ابتداءً من عام 2014 فصاعداً. يوضح الشكل الموالي ملخص للأحداث الرئيسية المتعاقبة من أجل تنظيم التأمين المصغر في جنوب إفريقيا.

¹ - Ibid, p IV.

² - Ibid, p VIII.

الشكل (3-16): الجدول الزمني للأحداث الرئيسية في المشهد التنظيمي



Source: Christiaan Endres et.al, Regaining momentum? Update on microinsurance in South Africa, the Center for Financial Regulation & Inclusion (Cenfri), 2014, p 21. Available on: http://www.finmark.org.za/wp-content/uploads/2016/01/Rep_SA-MI-Update_042014.pdf. (11/4/2018)

الفرع الرابع: قانون التأمين الجديد 2018

لدى جنوب إفريقيا صناعة قويّة في مجال التأمين المصغر، والتي تخدم الأسر ذات الدخل المنخفض في شكل تأمين جنائزي في سوق التأمين على الحياة، ومع ذلك، نظراً لأن الوصول إلى التأمين المصغر كان مقصوراً على منتجات التأمين على الحياة فقط، ونظراً للتكلفة التنظيمية للامتنثال بما يتناسب مع السوق المستهدفة، فإن الحواجز التي تحول دون الاستيعاب وفرص الإدماج المالي كانت أقل من الأمثل¹.

تتصدّر جنوب إفريقيا الطريق للخدمات المالية في إفريقيا، وقد كانت الخزينة الوطنيّة في جنوب إفريقيا وراء حملة على المدى الطويل لإيجاد طرق أفضل لسدّ فجوة الحماية، بما في ذلك توفير تأمين شامل لملايين الأشخاص الذين يعانون من نقص التأمين أو غير المؤمن عليهم في الوقت الحالي، هذا المشروع سارٍ منذ 2008 وقد تمّ إضفاء الطابع الرسمي على نتائج أعماله في عام 2018 بسن قانون التأمين الجديد والذي دخل حيّز التنفيذ في 1 جويلية 2018.

¹- Ernie Van Der Vyver & Nicole Britton, A new dawn for microinsurance in Africa, p1. Available on: <https://resilience.clydeco.com/articles/a-new-dawn-for-microinsurance-in-africa>. (2/3/2019)

بدأ سريان مجموعة من التغييرات على قانون التأمين يوم الأحد 1 جويلية 2018 مما سيعزز حماية المستهلك ويوفر فرصة جديدة لشركات التأمين، وقد صدر قانون التأمين من قبل المجلس الوطني للمقاطع. جاء القانون بتغييرات على قانون التأمين طويل الأجل (LTIA) وقانون التأمين قصير الأجل (STIA) وبشكل أكثر تحديداً على قواعد حماية حاملي وثائق التأمين (PPR)، مما يخلق فرصاً جديدة لشركات التأمين الحالية ويؤدي إلى توفير منتجات التأمين المصغر المرخصة¹.

تهدف التعديلات التي أدخلت على قانون التأمين إلى منح المزيد من سكان جنوب إفريقيا الفرصة لتغطية أنفسهم وأصولهم وستوفر حماية أكبر لحاملي وثائق التأمين، وبموجب ترخيص التأمين المصغر يمكن توفير عدد من المنتجات الجديدة، وقد عدّل قانون التأمين الجديد كل من قانون التأمين طويل الأجل وقانون التأمين قصير الأجل للتمييز بين شركات التأمين المسجلة والمرخصة. تم تصميم هذه التعديلات من أجل إدخال منتجات تأمين مصغر سهل الوصول إليها، عادلة ومناسبة لاحتياجات المستهلكين. وستعمل الشريحة الثانية من التعديلات المتعلقة بقواعد حماية حاملي وثائق التأمين (PPR) على تفعيل وثيقة سياسة التأمين المصغر للخرينة الوطنية والتي تحدّد معايير منتجات التأمين المصغر².

قدّم القانون فئة جديدة من ترخيص التأمين المصغر، ممّا يقلّل من الحواجز أمام دخول سوق التأمين الرسمي ويوفر حماية أكبر للمستهلكين، وقد قام بتوسيع نطاق المتطلبات التنظيمية فيما يتعلق بشركات التأمين التقليدية بشكل يتناسب مع مخاطر التأمين المصغر، مما أدى إلى إنشاء فئة جديدة من شركات التأمين بفعالية؛ حيث تتطلّع الحكومة إلى جذب ليس فقط الفاعلين الحاليين ولكن أيضاً التعاونيات وغيرها من الشركات التي تعمل مع الأسر ذات الدخل المنخفض، لتوفير تغطيات جديدة منخفضة التكلفة وقصيرة الأجل في كل من فئات التأمين على الحياة وغير الحياة³.

يوفر قانون التأمين الجديد الأطر التنظيمية والإشرافية والتي ستجعل من السهل على أصحاب الدخل المنخفض الوصول إلى منتجات تأمين عالية الجودة ومصممة بطريقة تدعم تحسين فهم المستهلك لمنتجات التأمين المختلفة، كما يهدف القانون أيضاً إلى تحويل مقدمي خدمات التأمين غير الرسميين إلى مقدمي خدمات رسميين ومنظمين ومزودين بالموارد. وبموجب هذا القانون أيضاً، يجوز لشركات التأمين المصغر تقديم التأمين على الحياة وعلى غير الحياة؛ حيث يشمل التأمين على الحياة فئات مثل التأمين على الحياة المرتبط بالقرض والغطاء الجنائزي، كما يشمل التأمين على غير الحياة فئات مثل التأمين على السيارات، التأمين على الممتلكات، التأمين ضدّ الحوادث

¹ - A new Insurance Act takes effect today in South Africa, available on: <https://businesstech.co.za/news/business/255519/the-new-insurance-act-takes-effect-today-in-south-africa-heres-what-you-need-to-know/>. (15/7/2018)

² - Idem.

³ - Ernie Van Der Vyver & Nicole Britton, op.cit, p1.

- والتأمين الصحي. سوف تقوم شركات التأمين بعرض منتجات مبتكرة وجديدة وفقاً لمعايير المنتجات، وتحمي هذه المعايير العملاء بعدة طرق مثل الحد الأقصى لفترة التغطية والذي يمكن توفيره، وفترات انتظار أقصر وما إلى ذلك. تجدر الإشارة إلى أنّ وثائق التأمين المكتتبه بموجب الترخيص التقليدي لن تتأثر في هذه المرحلة ما لم يتم تحويلها إلى ترخيص التأمين المصغر¹. تضمّ التغيرات المهمة التي جاء بها القانون بخصوص شركات التأمين المصغر ما يلي²:
- بموجب سلطة الحيطه، تم تحديد سقف لوثائق التأمين على الحياة قُدّر بـ: 100.000 راند، وبالنسبة لوثائق التأمين على غير الحياة قُدّر السقف بـ: 300.000 راند؛
 - تحديد سقف قُدّر بـ: 100.000 راند لمزايا وثائق التأمين الجنازي والتي تقدّمها كل من شركات التأمين المصغر وشركات التأمين التقليدي، وذلك لضمان حصول حاملي الوثائق على نفس الحماية؛
 - لتجنّب الالتباس، لا يُسمح إلاّ لشركات التأمين المصغر استخدام كلمة "التأمين المصغر"؛
 - ضمان سهولة فهم وثائق التأمين؛
 - ينبغي أن لا تزيد مدّة عقود وثائق التأمين على 12 شهر بالنسبة لتأمينات الحياة؛
 - يحظر أي تغيير في شروط وأحكام وثائق التأمين المصغر ما لم يُثبت المؤمن وجود أسباب إكتوارية معقولة لتبرير التغيير، و أن هذا التغيير سيفيد حامل الوثيقة أو العضو المعني؛
 - تُحدّد فترات الانتظار بربع مدّة العقد بالنسبة للوفاة أو العجز الناتجة عن أسباب طبيعّية، لا يُسمح بفترات انتظار بالنسبة لوثائق التأمين التي تُغطّي الوفاة أو العجز الناتجة عن أسباب عرضيّة، كما لا يُسمح بفترات انتظار بالنسبة لوثائق مخاطر القرض، ولا يجوز فرض أي فترة انتظار عندما يلغي مستأمن وثيقة تأمين مع شركة تأمين لصالح وثيقة أخرى مع شركة تأمين أخرى توفرّ غطاءً مماثلاً ؛
 - لا يُسمح بالاستثناءات في فئات التأمين الجنازي والتأمين على الحياة المرتبط بالقرض بالنسبة لوثائق التأمين المصغر، ويُسمح باستثناءات الانتحار لمدة لا تزيد عن 12 شهراً من بداية سريان عقد الوثيقة بغضّ النظر عمّا إذا تمّ تجديد وثيقة التأمين المصغر أو وثيقة التأمين الجنازي خلال فترة الـ 12 شهراً. لا ينبغي السماح بالاستثناءات بالنسبة للشروط الصحية الموجودة مسبقاً والمتعلّقة بوثائق التأمين الجنازي ووثائق التأمين على الحياة المرتبط بالقرض؛
 - يجب تسوية مطالبات التأمين المصغر ووثائق التأمين الجنازي في غضون 48 ساعة بعد تلقي جميع السندات اللازمة.

¹- A new Insurance Act takes effect today in South Africa, available on: <https://businesstech.co.za/news/business/255519/the-new-insurance-act-takes-effect-today-in-south-africa-heres-what-you-need-to-know/>. (15/7/2018)

²- Idem.

يُسمح لشركات التأمين المصغر أن تكون شركات ربحية أو غير ربحية أو تعاونيات، مما يفتح السوق أمام مجموعات التمويل المجتمعية الحالية التي ترغب في تمديد عملياتها. على الرغم من أن حجم مزايا وثيقة التأمين التي تمنحها شركة التأمين المصغر محدودة، فإن توسيع نطاق التنظيم له تأثير على تقليل المتطلبات التحوطية المفروضة على شركات التأمين المصغر بما يتناسب مع عروض منتجاتها، وسيؤدي هذا، إلى جانب معايير منتجات الصناعة، إلى خفض التكاليف التي ربما كانت في السابق تشكل عائقاً أمام الدخول والاستيعاب من جانب السوق المستهدفة للأسر ذات الدخل المنخفض. من خلال ضمان نظام أفضل وأكثر سهولة للدخول إلى السوق وإدخال الشركات التي ترغب في العمل في مجال التأمين المصغر، تأمل حكومة جنوب إفريقيا في أن تتمكن الآن من تطبيق القواعد الجديدة بقوة، دون التخلي عن مقدمي الخدمات الحاليين الذين كانوا يعملون سابقاً خارج الإطار التنظيمي، والذين بإمكانهم حالياً التسجيل ضمن النظام الجديد¹.

المطلب الثالث: سوق التأمين المصغر في جنوب إفريقيا

تختلف وضعيّة سوق التأمين المصغر في جنوب إفريقيا تماماً عن بقية دول العالم، ويُعزى ذلك جزئياً إلى وجود عرض وطلب للتغطية. من جانب الطلب، نظراً للأهمية الاجتماعية والثقافية للجنّازات في جنوب إفريقيا نجد العديد من الأسر ذات الدخل المنخفض لديها تأمين على الجنّازة وحتى وثائق متعدّدة، أمّا من جانب العرض نجد العديد من شركات التأمين في جنوب إفريقيا تقدّم منتجات متطوّرة، وبالتالي هذا المزيج من شركات التأمين المتطوّرة والطلب من الأسر ذات الدخل المنخفض يعطي سوقاً مبتكرة ومتنامية.

الفرع الأول: نظرة حول السوق

تعتبر جنوب إفريقيا دولة متوسطة الدخل، ولكن مع وجود واحد من بين كل أربعة بالغين عاطل عن العمل وتوزيع الدخل بشكل كبير نحو الأثرياء، فإن نصف سكان جنوب إفريقيا تقريباً يقعون تحت خط الفقر². لقد تم إحراز تقدّم نحو توفير الخدمات المالية للسوق ذات الدخل المنخفض*، فبين عامي 2006 و2010 ارتفعت نفاذية التأمين الرسمي في هذه الأسر من 20.8% إلى 26.4%. قد يُعزى التحسن في التأمين إلى سياسة الحكومة في دعم الشمول المالي، الطبقة الوسطى السوداء المتنامية وتحسّن النظرة تجاه التأمين نتيجة نشر التوعية من خلال التعليم

¹- Ernie Van Der Vyver & Nicole Britton, op.cit, p1.

²- Katherine Gibson, op.cit, p 4.

* تُحدّد فئة الدخل المنخفض في جنوب إفريقيا على أنها "LSM 1-5" ويشير مصطلح قياس مستوى المعيشة (LSM) "living standards measure" إلى أداة البحث التسويقي الأكثر استخداماً في جنوب إفريقيا، فبدلاً من التركيز على العرق ونوع الجنس وغيرها من قطاعات التسويق التقليدية الأخرى فهو يركّز على كيفية الحياة، مع الأخذ بعين الاعتبار معايير المعيشة العامة والوصول إلى وسائل الراحة. يقسّم السكان إلى 10 مجموعات: من 10 (الأعلى) إلى 1 (الأدنى)، تشمل المنتجات ذات الدخل المنخفض عموماً الفئات من 1 إلى 5.

وتصميم منتجات أكثر ملائمةً وابتكاراً بحيث تلبي حاجات السكان. ومع ذلك، وكما ورد في وثيقة سياسة الخزينة الوطنية لعام 2011، فإن القلق يكمن في أنه رغم كون أهمية التأمين في التخفيض من المخاطر الشخصية مفهومة، لكن ليس بالضرورة أن تُترجم إلى سلوك، وكذلك عدم التطابق بين ما يُنظر إليه على أنه أكبر خطر يهدد الأسر – والمتمثل في فقدان الدخل من خلال وفاة المعيل الرئيسي للأسرة أو فقدانه للوظيفة – ومنتج التأمين السائد والمهيمن وهو تأمين الجنائز¹.

من منظور السياسات، لا ينبغي أن يكون تحسين الإدماج المالي على حساب حماية المستهلك، ويعني انخفاض المعرفة بالقراءة والكتابة والحساب في سوق الدخل المنخفض أن المنظّمين يجب أن يكونوا يقظين بشكل خاص؛ فما هو صحيح بالنسبة لأسواق الدخل المرتفع لن يكون بالضرورة كذلك بالنسبة لسوق الدخل المنخفض، على الرغم من أنّ تحسين حماية المستهلك مهمة للجميع. بينما تبدو المواقف تجاه التأمين في جنوب إفريقيا إيجابية – حيث يعتقد 3 من كل 4 أشخاص أنّ التأمين مهمّ في التعامل مع التهديدات اليومية – تتطلب التنمية المستدامة للسوق أن يكون لدى المستهلكين خبرة مباشرة إيجابية مع الخدمات المالية².

في جنوب إفريقيا تكون غالبية سوق التأمين المصغر في شكل تأمين جنائزي نظراً للاعتبارات الثقافية التي تقدّس الجنائز من أجل حفظ كرامة المتوفّي والأسرة في نظر المجتمع. إن الخطر الأكبر على دخل ومعيشة الأسر في جنوب إفريقيا وخاصة الأسر ذات الدخل المنخفض، هو وفاة أحد أفراد الأسرة ولاسيما مصدر الدخل الأساسي. في معظم الحالات يعدّ الغطاء الجنائزي، على عكس الائتمان أو الادخار، الخيار الأكثر شعبيةً للتخفيف من هذه المخاطر، نظراً لأن الجنائز يمكن أن تكلف ما بين 4 أضعاف إلى 15 مرة من الدخل الشهري للأسرة وبالتالي تؤثر بشكل كبير على مستوى معيشة الأسرة واستقرارها المالي مما يدفعهم إلى التعمّق في الفقر³. وبالتالي نرى بأن التأمين الجنائزي لديه القدرة على التخفيف من حدّة الفقر عن طريق الحدّ من آثار الاضطرابات المالية غير المتوقعة وتحقيق الاستقرار في التدفقات النقدية للأسر.

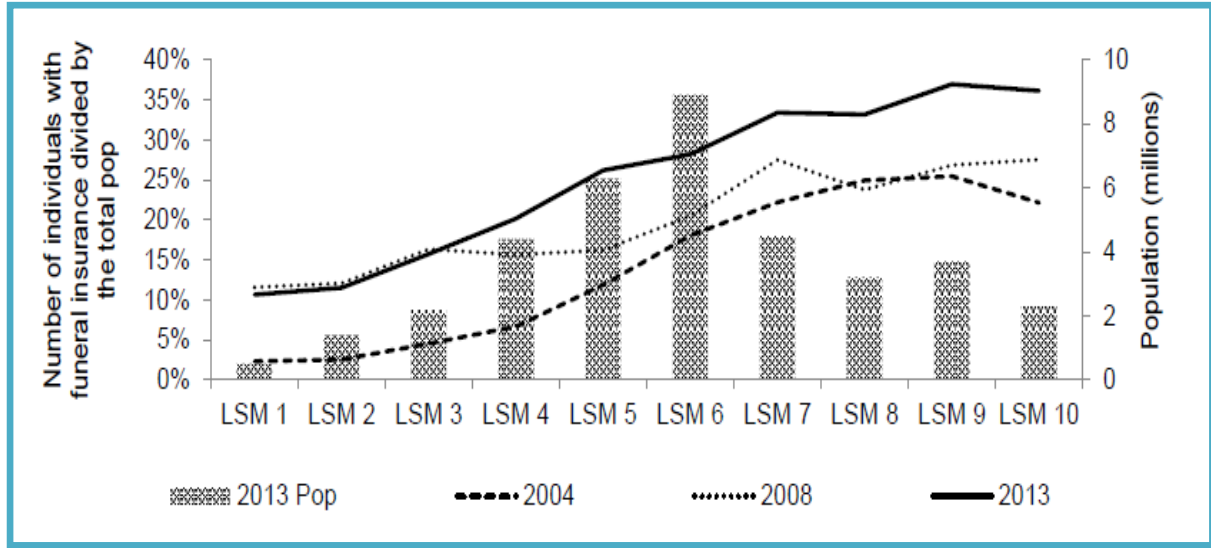
¹- Katherine Gibson, op.cit, p5.

²- Idem.

³- C. Gerber, op.cit, p 6.

من خلال الشكل الموالي نلاحظ ارتفاع معدّل انتشار التأمين على الجنائز* خلال الفترة من 2004 إلى 2013:

الشكل (3-17): انتشار التأمين الجنائزي حسب LSM

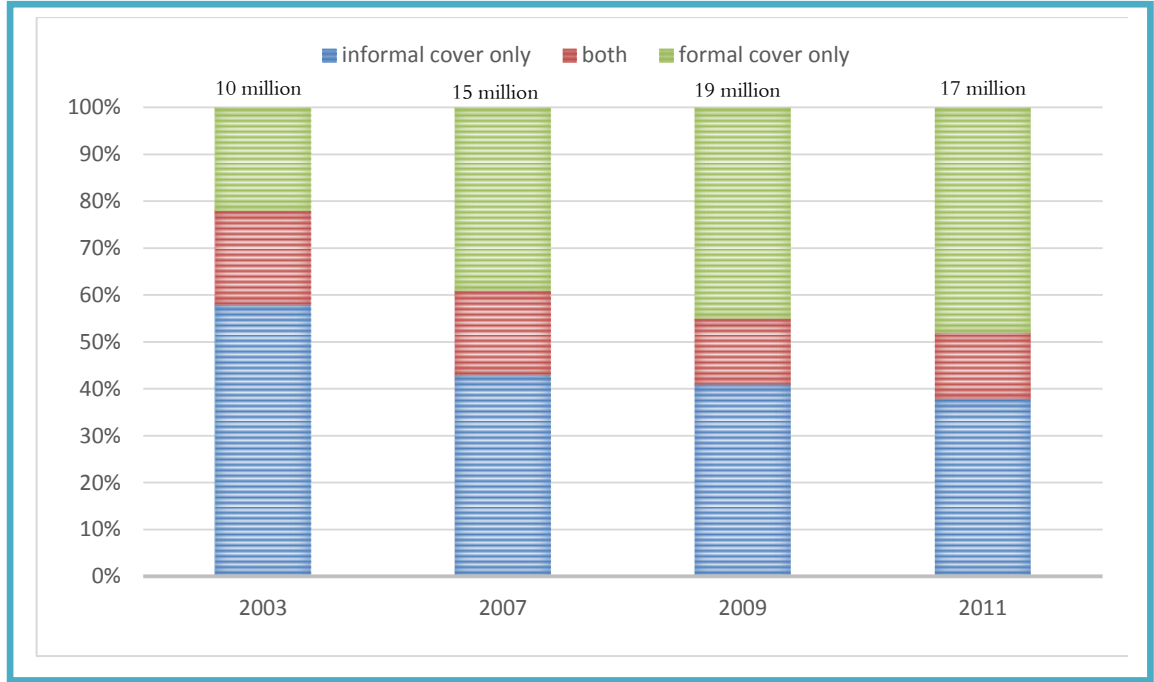


Source: C. Gerber, Determinants of Life and Funeral Insurance Penetration and Density in South Africa, Research assignment presented in partial fulfilment of the requirements for the degree of Master of Philosophy in Development Finance, Stellenbosch University, South Africa, 2015, p 7. Available on: <https://scholar.sun.ac.za/handle/10019.1/99395>. (22/5/2018)

غالباً ما تحصل فئة الدخل المنخفض على الخدمات من خلال القنوات غير الرسمية مثل: جمعيات الدفن المجتمعية، صالونات الجنائز والكنائس، لكن يبدو أن هناك تحولاً للمستهلكين من القطاع غير الرسمي إلى القطاع الرسمي بين عامي 2003 و 2011، كما هو موضح في الشكل الموالي.

* يقاس هذا المعدّل بقسمة عدد الأفراد الذين لديهم تأمين جنائزي على إجمالي السكان.

الشكل (3-18): تركيب التأمين الجنائزي: القطاع الرسمي مقابل القطاع غير الرسمي



Source: C. Gerber, Determinants of Life and Funeral Insurance Penetration and Density in South Africa, Research assignment presented in partial fulfilment of the requirements for the degree of Master of Philosophy in Development Finance, Stellenbosch University, South Africa, 2015, p 7. Available on: <https://scholar.sun.ac.za/handle/10019.1/99395>. (22/5/2018)

كانت القنوات غير الرسمية جذابة بالنسبة للأفراد ذوي الدخل المنخفض لأنها تعتمد على المجتمع، ويمكنها الوصول إلى هؤلاء الأفراد بسهولة، كما أنها تتقبل عدم انتظام مداخيلهم، لكن نلاحظ انخفاض انتشار التأمين الجنائزي غير الرسمي وقد يُعزى هذا الانخفاض إلى أن القطاع غير الرسمي يواجه تحديات كبيرة تتمثل في: الممارسات السيئة لإدارة المخاطر، إساءة استخدام أموال الأعضاء، وضعف القدرات الإدارية كما أنه عرضة للممارسات التجارية التعسفية بسبب طبيعته غير المنظمة، وكانت قد اقترحت مناقشات تنظيم التأمين المصغر في جنوب إفريقيا إضفاء الطابع الرسمي على القطاع غير الرسمي من أجل تحقيق المزيد من النمو والتغلغل في السوق ذات الدخل المنخفض.

الفرع الثاني: الأطراف المتدخلة في سوق التأمين المصغر في جنوب إفريقيا

يتكون سوق التأمين في جنوب إفريقيا من مقدمي خدمات رسميين، شبه رسميين وغير رسميين، بما في ذلك جمعيات الدفن، صالونات الجنائز، مقدمو الائتمان ومؤمنون (الذين ترتبط بهم بعض البنوك وتجار التجزئة ارتباطاً

وثيقاً) بالإضافة إلى الإداريين والسماصرة. لا تلعب تعاونيات التأمين دوراً بعد، ويرجع ذلك إلى حد كبير إلى الحواجز التنظيمية، وفيما يلي نوضح دور هذه الكيانات في سوق التأمين المصغر لجنوب إفريقيا¹:

أولاً: جمعيات الدفن

وتعتبر آلية غير رسمية لتجميع المخاطر؛ حيث يساهم أعضاء المجتمع بالمال في وعاء مركزي يتم الاعتماد عليه بعد ذلك عند وفاة عضو منهم أو أحد أفراد عائلته. لا يتم ضمان الفوائد ويتلقى الأعضاء ما هو موجود في الوعاء في ذلك الوقت. تساعد هذه الهياكل على التخفيف من المخاطر المرتبطة بالجنازات والتي تقع على عاتق الأعضاء وعائلاتهم، كما أنها توفر الدعم المعنوي الذي هم بحاجة إليه، ودعم المجتمع من خلال بناء الثقة. في جنوب إفريقيا يحوز ذوي الدخل المنخفض على العديد من وثائق التأمين، لأن الوثيقة الواحدة قد لا تكون كافية أو ربما توفر وثيقة إضافية تغطية جنازة مختلفة، الأمر الذي يترتب عليه الانخراط في العديد من الجمعيات وهو أمر شائع في هذه الدولة، فالأسر الفقيرة كهدف أول تسعى إلى تغطية تكاليف الجنازة، والهدف الثاني يكمن في توفير الطعام للأطفال، أما الهدف الثالث فيتمثل في الآثار الثانوية كالحفاظ على توفر الطعام على طاولة، إبقاء الأطفال في المدرسة ومساعدة الأسرة على التعافي والنهوض مجدداً².

ثانياً: الجمعيات الصديقة

وتعرف أيضاً باسم المؤسسات التعاونية أو الجمعيات الخيرية وهي جمعيات تعاونية رسمية تعمل في مجال التأمين، المعاشات التقاعدية، الإذخار، وأغراض الاقتراض. تتألف هذه الهيئات من مجموعة من الأشخاص الذين ينضمون معاً لغرض مالي أو اجتماعي مشترك. توفر هذه الهيئات الخدمات المالية والاجتماعية للأفراد في كثير من الأحيان وفقاً لانتماءاتهم الدينية أو السياسية، وفي جنوب إفريقيا يتم تسجيل وتنظيم هذا النوع من الهيئات من قبل مجلس الخدمات المالية (FSB) بموجب قانون الجمعيات الصديقة لعام 1956، وللمساعدة في إدارة المخاطر الخاصة بها، تم إخضاعها لحدود استحقاق قدرها: 7500 راند. ومع ذلك، تُعفى الجمعيات التي تضم أقل من 100.000 عضو من المتطلبات التنظيمية. تكون الاستحقاقات مضمونة، ولكن من الناحية العملية قد لا يتم دفعها إذا كان لدى الجمعية عدد قليل جداً من الأموال المتاحة (مسموح به بموجب التشريع المعمول به).

ثالثاً: صالونات الجنازات

من أجل دعم توفير خدمات الجنازات لعملائها، تقدم صالونات الجنازات خدمات مالية متنوعة متعلقة بالجنازات. إذا لم يكن لدى الصالونات ترخيص التأمين، ينبغي أن يتم اكتتاب المنتجات المالية من قبل شركة تأمين مرخصة،

¹ - Katherine Gibson, op.cit, p6.

² - Monique Cohen and Jennefer Sebstad, The demand for microinsurance, protecting the poor: a microinsurance compendium (volume II), op.cit, p35.

ولكن في كثير من الحالات لا يتم ذلك. كما تخضع الصالونات لمتطلبات سلوك السوق بموجب قانون الخدمات الوسيطة والاستشارات المالية (FAIS).

رابعاً: تجار التجزئة

على غرار صالات الجناز، يقوم تجار التجزئة بتقديم خدمات مالية متنوعة لدعم أعمالهم الأولية بما في ذلك تمديد الائتمان وتأمين القروض. معظم هذه الكيانات يتم اكتتابها من قبل شركة تأمين مسجلة وبالتالي تعمل كوسيط و/أو مدير لشركة تأمين.

خامساً: الإداريون

وهم عبارة عن منظمات تقوم بإدارة ومعالجة وثائق التأمين والمطالبات بالنيابة عن شركة التأمين. بما أن المؤمن يحتفظ بمخاطر الاكتتاب فإن الإداريين لا يحتاجون إلى ترخيص التأمين على الرغم من أنهم يخضعون لمتطلبات بموجب تشريعات التأمين. ولكن، في جنوب إفريقيا بعض كبار الإداريين قاموا بالتقاط العميل كواجهة بين صالونات الجناز والسماسة الكبار ومكتب التأمين؛ بمعنى أن هذا هو الكيان الذي يراه المؤمن له وليس شركة التأمين. وكنتيجة لذلك، يكون لدى الإداريين إمكانية التأمين بشكل غير قانوني على جزء مما يمكن أن تؤمن عليه صالونات الجناز.

سادساً: المؤمنون

عبارة عن شركات تقوم بالاكتتاب في المخاطر القابلة للتأمين وإصدار وثائق التأمين التي تغطي الأصول، الحياة والمخاطر التي يتعرض لها الفرد في حياته، وعلى هذا النحو يتم تنظيمها بموجب قانون التأمين قصير الأجل وقانون التأمين طويل الأجل (حسب خط الإنتاج المعتمد) إضافة إلى تشريعات سلوك السوق (FAIS). باستثناء غطاء الجناز، فقد ركزت هذه الكيانات حتى الآن على نماذج التأمين التقليدية وخطوط الإنتاج، على الرغم من أنها بدأت في استكشاف السوق ذات الدخل المنخفض. عادة ما تُكتب وثائق التأمين على الجناز باسم "أعمال المساعدة" والتي تُشير إلى فئة تراخيص الحياة المقيدة في أقصى قدر من الفوائد المسموح بها (حالياً بقيمة 18000 راند) وتتمتع بميزة المتطلبات التنظيمية المبسطة للوساطة، ولا يوجد ترخيص أصول/غير الحياة مماثل. نظراً لكونهم منظمين، فإنهم يحتفظون بالاحتياطات وبإمكانهم الحصول على إعادة التأمين مما يوفر لعملائهم حماية أفضل¹.

سابعاً: الوسطاء (السماسة والوكلاء)

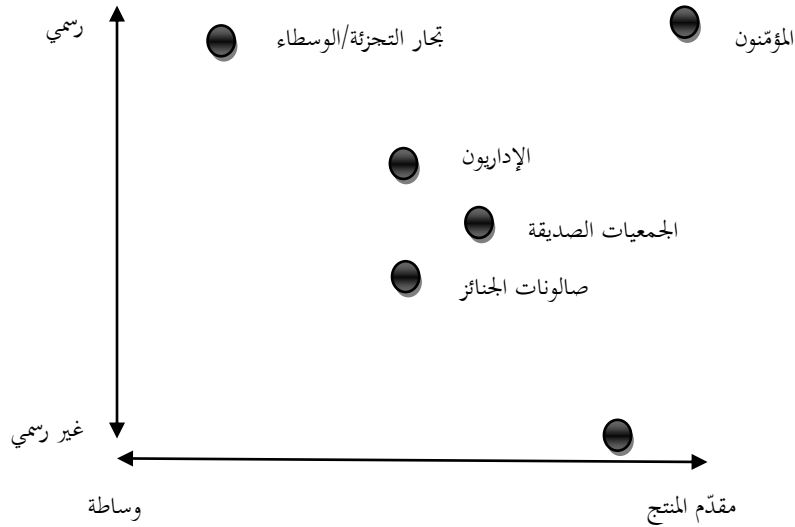
يتم تنظيمها أيضاً بموجب قانون الخدمات الوسيطة والاستشارات المالية (FAIS)، وعموماً تقوم بخدمة أسواق الدخل المرتفع التقليدية. بينما استفادت وثائق أعمال المساعدة من متطلبات (FAIS) المصممة وفق خصائص

¹ - Bibi Zaheenah Chummun, op.cit, p 42.

السوق ذات الدخل المنخفض، فإن جميع الوثائق الأخرى المتعلقة بتأمينات الحياة وغير الحياة تخضع لمتطلبات (FAIS) الكاملة.

ومن خلال الشكل الموالي نوضح درجة إضفاء الطابع الرسمي على المشاركين في السوق مقابل دورهم الأساسي في السوق:

الشكل (3-19): درجة رسميّة المشاركين في السوق



Source: Katherine Gibson, Case Study: Strengthening Consumer Protection in the South African Microinsurance Market, 2011, p 17. Available on: <https://microinsurancenet.org/sites/default/files/SACase-Study-ConsProt31-10-11.pdf> . (15/06/2018)

نلاحظ أنّ هناك العديد من مقدمي الخدمات المختلفين في السوق ذات الدخل المنخفض، كل واحد منهم في مراحل مختلفة من إضفاء الطابع الرسمي والشرعية.

الفرع الثالث: المميزات الرئيسية لسوق التأمين المصغر في جنوب إفريقيا

يتميز سوق التأمين المصغر في جنوب إفريقيا بمجموعة من الخصائص نلخصها فيما يلي¹:

- **خصائص المنتج:** جميع منتجات التأمين المصغر في السوق تتميز وثائقها بشروط تعاقد قصيرة ويتم اكتتابها على أساس جماعي وليس فردي؛
- **ترسيم الحدود:** كل مقدّم خدمات يقتصر على خط إنتاج خاص به: تأمينات الحياة، تأمينات غير الحياة أو تأمين صحيّ مثلاً؛
- **هيمنة التأمين على الجناز:** يهيمن التأمين الجنازي على سوق التأمين المصغر في جنوب إفريقيا؛

¹ - Hennie Bester et.al, op.cit, p 27, 28.

- **عدم الرسمية:** من بين جميع الأفراد الذين لديهم شكل من أشكال التأمين الجنائزي، فإن الأغلبية (52%) لديهم فقط عضوية في جمعيات الدفن (غير رسمية).
- **عدم الشرعية:** النسبة المتبقية من الأفراد الذين يحوزون على شكل من أشكال التأمين الجنائزي (48%) لديها غطاء رسمي يتم توفير الجزء الأكبر منه من خلال صالات الجنائز والتي قد يكون أغلبها مؤمناً ذاتياً أو غير متوافق مع لوائح FAIS الخاصة بالوسطاء؛
- **الإلزامية:** فيما يتعلق بثاني أكبر سوق للتأمين المصغر (على الرغم من أنه لا يزال صغيراً للغاية بالنسبة للتأمين الجنائزي) وهو التأمين على الحياة المرتبط بالقرض، ويتم توفيره من قبل تجار التجزئة الائتمانيين بدلاً من مؤسسات التمويل المصغر، والذي يحرك هذا النوع من التأمين هو طبيعته الإلزامية؛
- **منتجات جديدة:** شهدت السنوات القليلة الماضية ظهور منتجات تأمين مصغر جديدة في التأمين على الهاتف الخليوي، التأمين على السكن والتأمين الجنائزي المقدم من خلال قنوات توزيع جديدة؛
- **سيطرة تأمين القرض على سوق التأمين قصير الأجل:** على الرغم من ظهور منتجات جديدة، إلا أن سوق التأمين قصير الأجل للسكان ذوي الدخل المنخفض يهيمن عليه تأمين القرض؛
- **فئة التأمين المصغر الناشئة:** يتم على نحو متزايد إطلاق المنتجات التي تتوافق مع معايير CAT (الرسوم العادلة، الوصول السهل، الشروط اللائقة) ويمكن اعتبارها فئة التأمين المصغر الجديدة الناشئة؛
- **بيع دون مشورة:** يتم بيع التأمين المصغر في الغالب دون مشورة، في حين يتم تقديم الخدمات المتميزة للسوق من خلال الوسطاء الذين يقدمون المشورة؛
- **نماذج توزيع جديدة:** نماذج جديدة للتوزيع الشامل تتجاوز الوسيط التقليدي، على سبيل المثال التوزيع من خلال تجار التجزئة يكتسب شهرة في السوق ذات الدخل المنخفض ويقوم على أساس نموذج البيع دون مشورة (non-advice selling model)؛
- **الخلايا الأسيرة:** أصبح وجود الخلايا الأسيرة وإمكانية استخدامها من قبل المجموعات للانتقال من كيانات تأمين مكتبية أو غير رسمية إلى توفير تأمين أكثر رسمية أكثر بروزاً على السطح.

الفرع الرابع: دراسة السوق خلال الفترة (2008 - 2014)

أولاً: حالة السوق سنة 2008

كان قطاع التأمين المصغر في جنوب إفريقيا - مهيمناً عليه التأمين الجنائزي - كبيراً مقارنة بأقرانه الأفارقة بحلول عام 2008. في ذلك الوقت تم تعريف سوق التأمين المصغر المستهدف في جنوب إفريقيا بالأفراد ذوي الدخل المنخفض الذين يدخلون ضمن فئة الدخل LSM من 1 - 5.

تاريخياً، كان يتم توفير خدمات التأمين المصغر في جنوب إفريقيا من قبل مقدّمي خدمات الجناز غير الرسميين وجمعيات الدفن، ولكن مع بدايات الألفية الثالثة بدأ المشهد يتغيّر مع الدخول المتزايد لشركات التأمين الرسمية، وقد تعزز هذا النمو المتزايد لمقدّمي الخدمات الرسميين من خلال اعتماد ميثاق القطاع المالي في عام 2004 والذي ألزم صناعة التأمين بالوفاء بأهداف الوصول داخل السوق ذات الدخل المنخفض. تم تنقيح الميثاق ونشره كقانون للتمكين الاقتصادي للسود في ديسمبر 2012، وفي مايلي نستعرض أبرز سمات السوق في سنة 2008¹:

1- الحصول على التأمين

• طلب قوي على التأمين الجنازي:

في عام 2008 تميّز استخدام التأمين في السوق ذات الدخل المنخفض بالطلب القوي على التأمين الجنازي؛ حيث أن 16% من السكان ذوي الدخل المنخفض لديهم شكل من أشكال التأمين الجنازي الرسمي، و33% من الأفراد (6.5 مليون بالغ) لديهم نوع من الغطاء الجنازي بما في ذلك غير الرسمي. كانت نسبة الحصول على منتجات التأمين الأخرى منخفضة، وتكاد لا تُذكر في بعض الحالات: 2.2% فقط من ذوي الدخل المنخفض لديهم تأمين على الحياة باستثناء التأمين الجنازي، و0.04% (8000 شخص) لديهم التأمين على الحياة المرتبط بالقرض، و0.5% (98000 شخص) يجوزون على تأمين قصير الأجل. من الواضح أنه خارج التأمين الجنازي، كان هناك انخفاض أو محدودية في الحصول على التأمين الرسمي داخل سوق الدخل المنخفض في جنوب إفريقيا.

• معظم التأمين الجنازي غير رسمي:

من بين 6.5 مليون فرد من ذوي الدخل المنخفض ممن لديهم أي نوع من غطاء الجنازة، كان 63% (4.1 مليون شخص) يتمتعون بتغطية جنازة غير رسمية من خلال جمعيات الدفن وما يصل إلى 28% (1.8 مليون) حصلوا على غطاء جنازة غير قانوني من صالونات الجناز. وهكذا، على الرغم من أن الطلب على غطاء الجنازة كان راسخاً في ذلك الوقت، إلا أن سوق التأمين الجنازي الرسمي كان لا يزال ناشئاً.

• وثائق متعددة:

أكدت البحوث النوعية الأهمية الثقافية وأهمية الدفن اللائق لمعظم سكان جنوب إفريقيا. نظراً لأنّ الجناز غالباً ما تكون أحداث مكلفة، فإن العديد من الأشخاص يشترون وثائق متعددة مع كل من مقدّمي الخدمات الرسميين وغير الرسميين لضمان تغطية النفقات.

¹ - Christiaan Endres et.al, op.cit, p 2-5.

2- مميزات المنتج

تتمثل السمات الرئيسية لمنتجات التأمين المصغر كما وردت في ورقة المناقشة 2008 في:

- البساطة: معظم المنتجات الموجهة للسوق ذات الدخل المنخفض تتميز بالبساطة فهي مصممة حسب معايير المنتجات الواردة في الميثاق من أجل تلبية احتياجات ذوي الدخل المنخفض.
- شروط التعاقد قصيرة وقابلة للتجديد: يتم بيع المنتجات في السوق ذات الدخل المنخفض بشكل عام على المدى القصير، أي لمدة شهر أو سنة واحدة قابلة للتجديد.
- اكتتاب جماعي: معظم الوثائق يتم اكتتابها وتسعيرها على أساس جماعي لتخفيض التكاليف.
- مزايا محدودة: تتميز منتجات التأمين المصغر بضمانات منخفضة، تتماشى مع الحدود المقترحة في ورقة المناقشة.
- الخسارة الأولى: معظم المنتجات في السوق، حتى على المدى القصير، يتم اكتتابها على أساس خسارة أولى أو على أساس مبلغ مؤمن وليس على أساس التعويض.
- انخفاض الأسعار: أدت المنافسة المتزايدة وكذلك إطلاق معايير المنتجات الواردة في الميثاق إلى توفير منتجات غير مكلفة وبالتالي متاحة.

3- التوزيع

- لا مشورة في البيع:

يتطلب قانون الخدمات الوسيطة والاستشارات المالية (FAIS) لعام 2002 موافقة مقدمي الخدمات المالية وممثليهم الذين يقدمون المشورة أو الخدمات الوسيطة، وينظم القانون أيضاً الطريقة التي يتم بها تسويق وبيع المنتجات والخدمات المالية، ولكن تسبب إدخال القانون في زيادة تكلفة الوساطة، وأدت استجابة الصناعة إلى تشعب السوق؛ حيث يتم تقديم المشورة للعملاء ذوي الدخل الأعلى بينما تتجنب السوق ذات الدخل المنخفض الإفصاح اللفظي والمشورة من أجل خفض التكاليف.

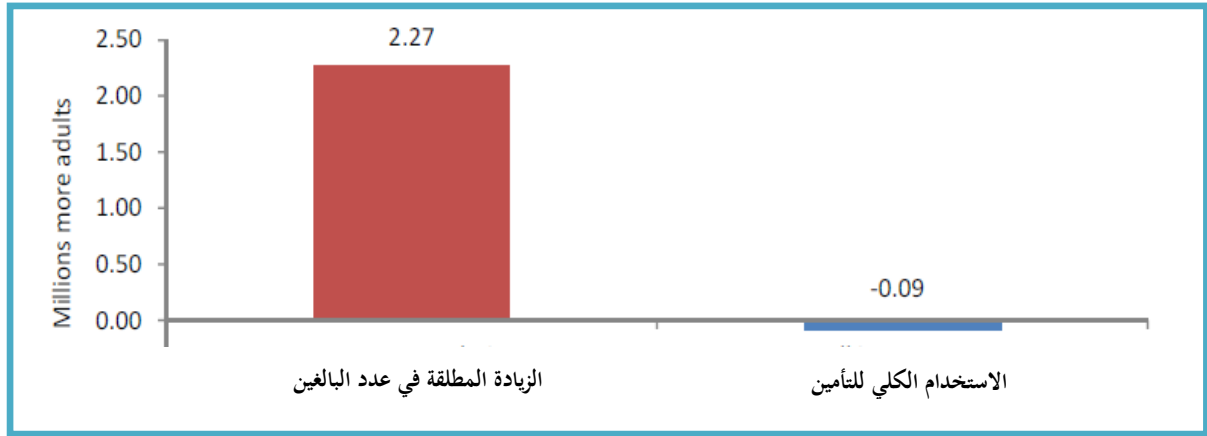
- ابتكار توزيع بديل:

أدت الحاجة إلى الحد من تكلفة التوزيع إلى ظهور نماذج توزيع مبتكرة، والتي تتم في كثير من الأحيان عن طريق الشراكات بين شركات التأمين وكيانات أخرى مثل محلات السوبر ماركت ومحلات الملابس وغيرها. من بين أمثلة التوزيع البديل شراكة Edcon Hollard حيث يتم توزيع منتجات التأمين لـ Hollard في متاجر Edcon بما في ذلك Jet و Edgars على أساس بيع بلا مشورة في حين لا يزال تشجيع المبيعات وجهاً لوجه (face-to-face sales). يتم استخدام الوكلاء المتواجدين في المتجر من أجل بيع المنتجات لعملاء Edcon، وأثناء عملية البيع يتم إطلاعهم على ميزات المنتج وشروطه فقط دون تقديم أي نصيحة أو مشورة أخرى.

ثانياً: حالة السوق خلال الفترة (2008-2013)

من خلال الشكل الموالي نلاحظ أن عدد قليل من الأشخاص البالغين من فئة ذوي الدخل المنخفض (90.000 شخص فقط) الذين تحصلوا على تأمين سنة 2013 وذلك بالمقارنة مع سنة 2008 على عكس عدد البالغين من نفس الفئة الذي ارتفع بـ 2.27 مليون شخص.

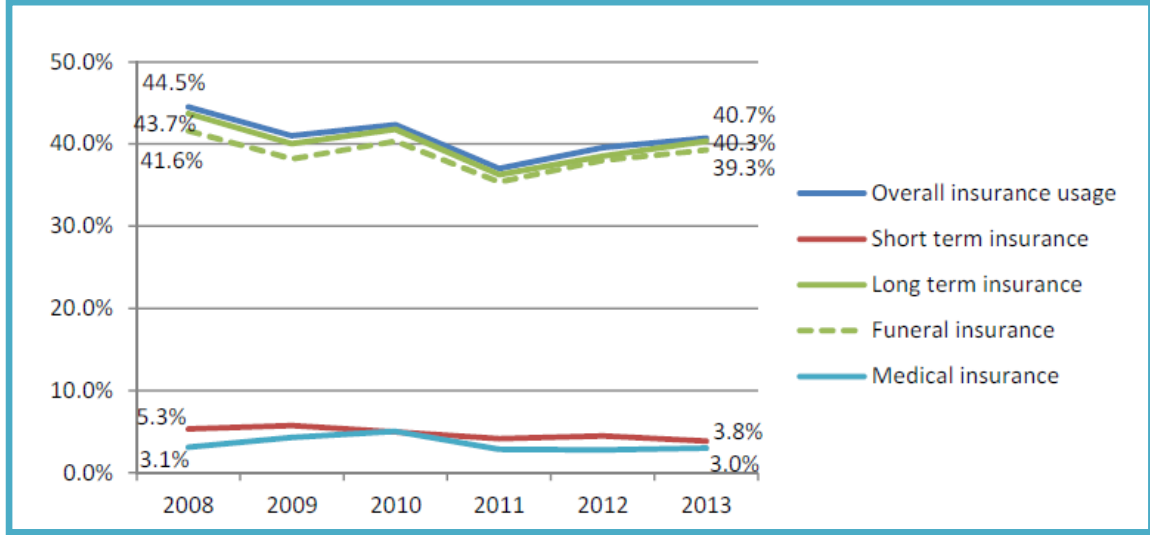
الشكل (3-20): الزيادة المطلقة في عدد البالغين ذوي الدخل المنخفض في جنوب إفريقيا من 2008 إلى 2013 مقارنة بالزيادة المطلقة في استخدام التأمين



Source: Christiaan Endres et.al, Regaining momentum? Update on microinsurance in South Africa, the Center for Financial Regulation & Inclusion (Cenfri), 2014, p 9. Available on: http://www.finmark.org.za/wp-content/uploads/2016/01/Rep_SA-MI-Update_042014.pdf. (10/4/2018)

ونلاحظ من خلال الشكل الموالي أن استخدام التأمين من قبل البالغين في السوق ذات الدخل المنخفض قد انخفض من 44.5% إلى 40.7% مع انخفاض جميع فئات المنتجات، ها يشير إلى أن الجهود التي تبذلها صناعة التأمين لزيادة النفاذ في السوق ذات الدخل المنخفض لم تكن ناجحة خلال الفترة المعنية.

الشكل (3-21): استخدام التأمين من قبل ذوي الدخل المنخفض في جنوب إفريقيا خلال الفترة (2008-2013)



Source: Christiaan Endres et.al, Regaining momentum? Update on microinsurance in South Africa, the Center for Financial Regulation & Inclusion (Cenfri), 2014, p 10. Available on: http://www.finmark.org.za/wp-content/uploads/2016/01/Rep_SA-MI-Update_042014.pdf. (10/4/2018)

تتميز جنوب إفريقيا بهيمنة التأمين الجنائزي ويبقى هذا الفرع من التأمين يحظى بأعلى معدلات الاستخدام في السوق ذات الدخل المنخفض؛ حيث نجد أن أكثر من 96% من ذوي الدخل المنخفض لديهم نوع من التغطية الجنائزية. نوع آخر من أنواع التأمين من المرجح أن يكون ثاني أكبر سوق للتأمين المصغر هو تأمين قرض المستهلك، والذي يتم توفيره من خلال تجار التجزئة الائتمانيين ومؤسسات التمويل المصغر وهو مدفوع بطبيعته الإلزامية، ولكن البيانات لا تعكس ذلك وهي حقيقة يمكن تفسيرها بانخفاض الوعي بالتغطية بين أولئك الذين لديهم تأمين قروض المستهلك¹.

شهدت السنوات الأخيرة ظهور أو نمو المنتجات قصيرة الأجل ذات الصلة بالسوق ذات الدخل المنخفض كالتأمين على الهاتف الخليوي والتأمين على السكن، وعلى الرغم من هذه التطورات انخفض استخدام الكلي للتأمين قصير الأجل من قبل البالغين في السوق ذات الدخل المنخفض من 5.3% سنة 2008 إلى 3.8% في عام 2013².

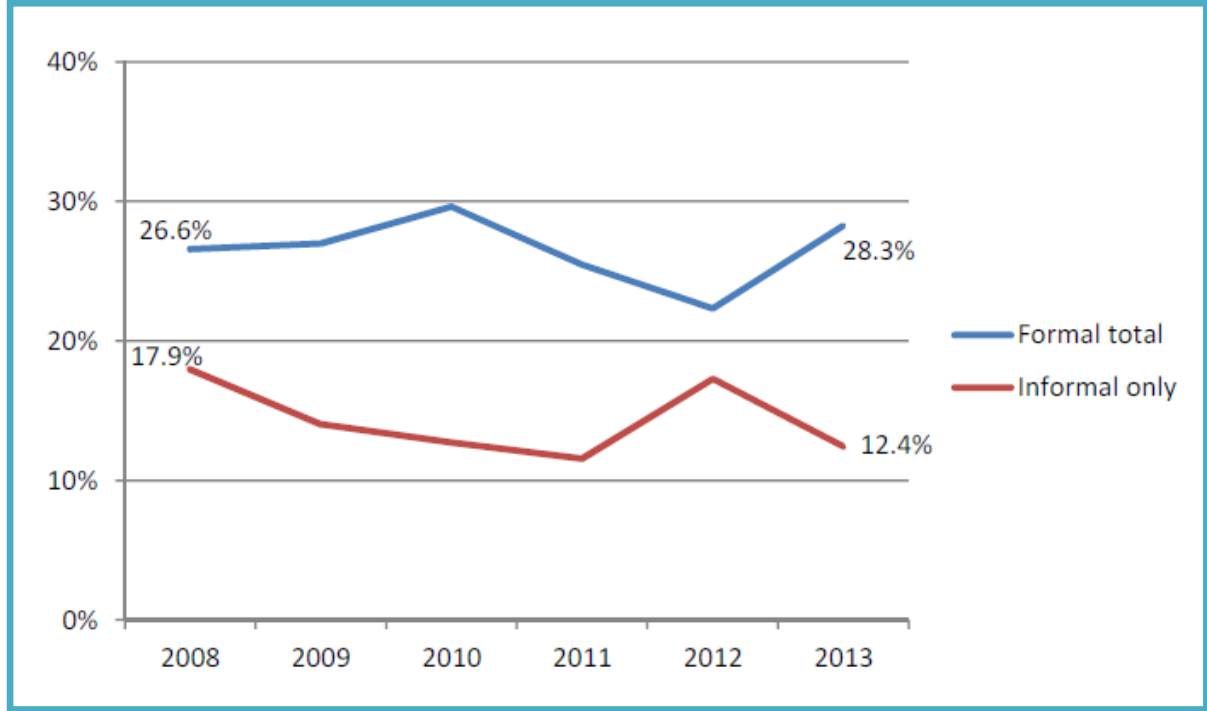
وفيما يتعلق بالتأمين المصغر الرسمي وغير الرسمي، يبدو من خلال الشكل الموالي أن الاستخدام الرسمي بقي ثابتاً خلال الفترة المعنية؛ حيث نلاحظ ارتفاع طفيف فقط لنسبة البالغين من ذوي الدخل المنخفض المتحصلين على

¹- Christiaan Endres et.al, op.cit, p 10.

²- Idem.

تأمين من مقدّمي الخدمات الرسميين (من 26.6% سنة 2008 إلى 28.3% في عام 2013). ومن ناحية أخرى، انخفضت نسبة البالغين من ذوي الدخل المنخفض ممن لديهم غطاء غير رسمي فقط من 17.9% سنة 2008 إلى 12.4% سنة 2013.

الشكل (3-22): نسبة استخدام التأمين الرسمي وغير الرسمي من قبل البالغين من ذوي الدخل المنخفض في جنوب إفريقيا على خلال الفترة (2008-2013)

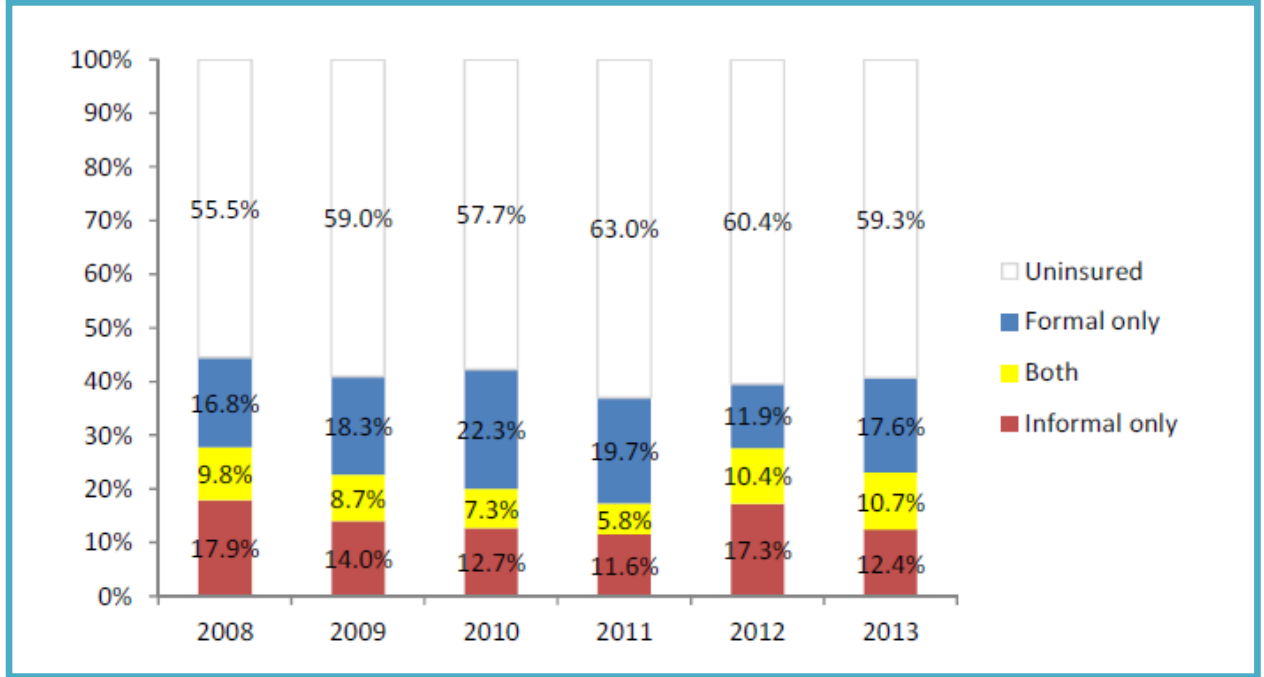


Source: Christiaan Endres et.al, Regaining momentum? Update on microinsurance in South Africa, the Center for Financial Regulation & Inclusion (Cenfri), 2014, p 11. Available on: http://www.finmark.org.za/wp-content/uploads/2016/01/Rep_SA-MI-Update_042014.pdf. (10/4/2018)

يوضح الشكل الموالي كيف أن التداخل بين الاستخدام الرسمي وغير الرسمي في السوق ذات الدخل المنخفض قد تغير بين عامي 2008 و 2013. في عام 2008 كان 16.8% من البالغين ذوي الدخل المنخفض لديهم تأمين رسمي فقط، في حين 17.9% لديهم تأمين غير رسمي فقط، و 9.8% منهم لديهم مزيج بين التغطية الرسمية وغير الرسمية.

في عام 2013 تغيرت هذه الصورة إلى عدد أقل من الأشخاص الذين لديهم غطاء غير رسمي فقط (12.4% من البالغين ذوي الدخل المنخفض)، وأكثر بقليل لديهم غطاء رسمي فقط (17.6%) وحوالي 10.7% لديهم مزيج بين التغطية الرسمية وغير الرسمية.

الشكل (3-23): التداخل بين استخدام التأمين الرسمي وغير الرسمي في السوق ذات الدخل المنخفض في جنوب إفريقيا على خلال الفترة (2008-2013)



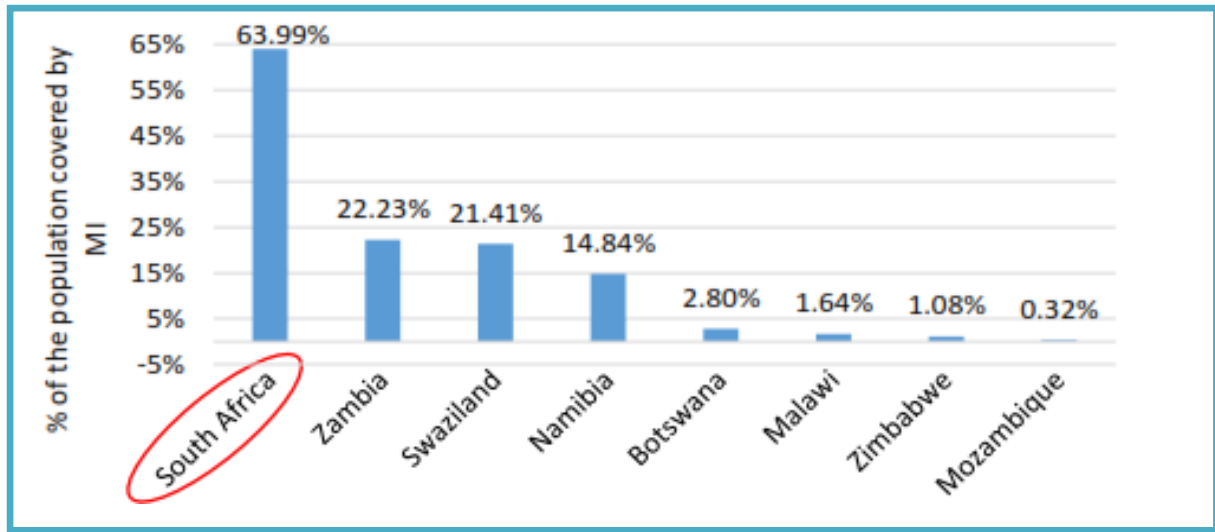
Source: Christiaan Endres et.al, Regaining momentum? Update on microinsurance in South Africa, the Center for Financial Regulation & Inclusion (Cenfri), 2014, p 11. Available on: http://www.finmark.org.za/wp-content/uploads/2016/01/Rep_SA-MI-Update_042014.pdf. (10/4/2018)

ثالثاً: حالة السوق سنة 2014

في عام 2014 وصلت تغطية التأمين المصغر في جنوب إفريقيا إلى حوالي 34.6 مليون شخص (64%)، مما يجعلها الدولة التي تتمتع بأعلى نسبة تغطية في منطقة إفريقيا الجنوبية والقارة الإفريقية بأكملها كما في الشكل الموالي. علاوة على ذلك، بلغت الأقساط الناتجة عن صناعة التأمين في جنوب إفريقيا سنة 2014 ما يعادل 50616 مليون دولار، منها 608.9 مليون دولار تخص أقساط التأمين المصغر وهو ما يمثل 1.2 من المجموع¹.

¹- Enhancing Financial Innovation & Access (EFInA), a comparison study on microinsurance, 2017, p 14. Available on: https://www.academia.edu/38499052/Comparative_Study_Microinsurance. (5/6/2018)

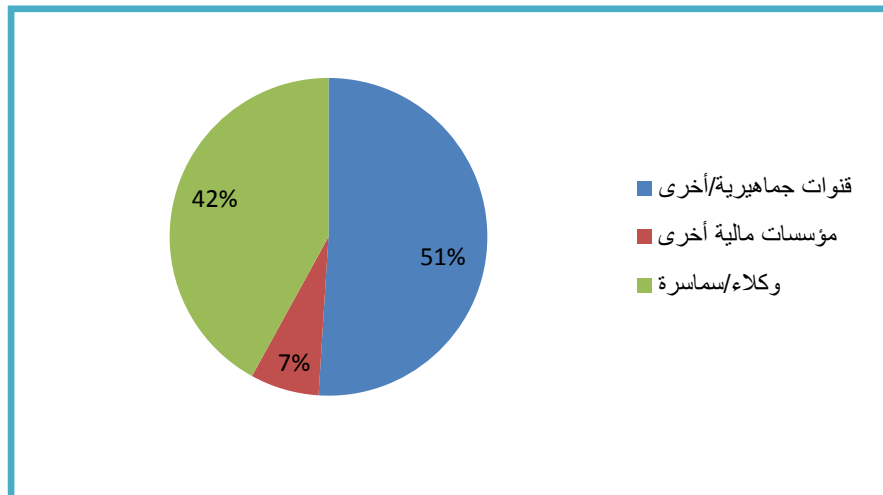
الشكل (3-24): حجم تغطية التأمين المصغر في إفريقيا الجنوبية لسنة 2014



Source: Enhancing Financial Innovation & Access (EFInA), a comparison study on microinsurance, 2017, p 14. Available on: https://www.academia.edu/38499052/Comparative_Study_Microinsurance. (5/6/2018)

في عام 2014 تم توزيع التأمين المصغر بشكل أساسي عن طريق القنوات الجماهيرية مثل صالات الجنائز وتجار التجزئة وقنوات أخرى (51%)، الوكلاء/السماسة (42%) ومؤسسات مالية أخرى (7%)¹.

الشكل (3-25): نسب التغطية حسب قنوات التوزيع في جنوب إفريقيا

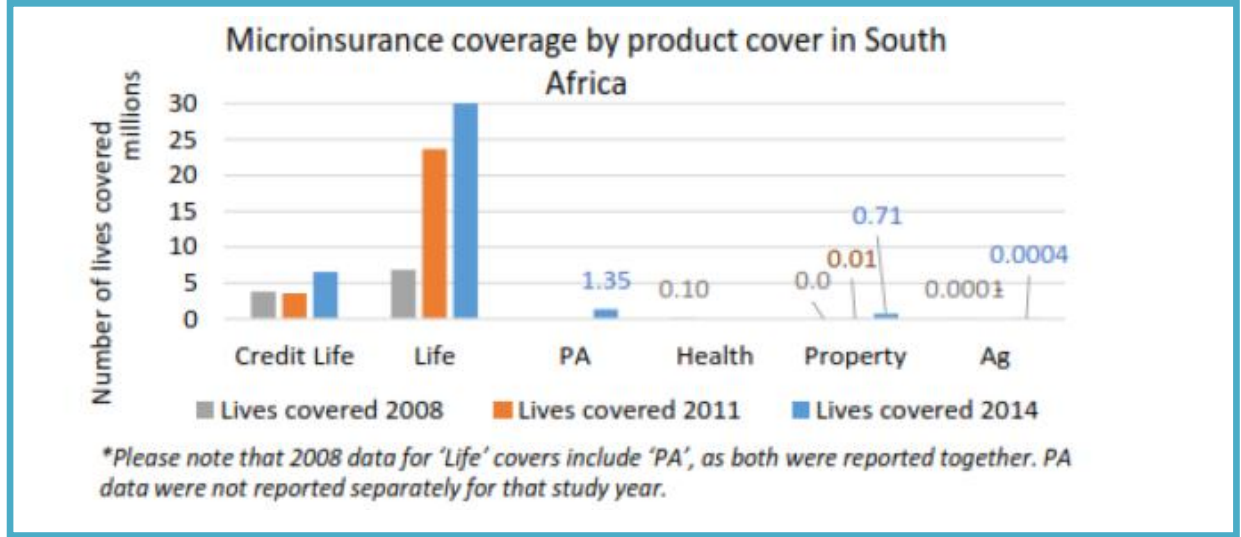


Source: Microinsurance Network, Country Profile: South Africa, 2016, p 1. Available on: https://microinsurancenetwork.org/sites/default/files/South%20Africa_Country%20Profile.pdf (5/6/2018).

¹- Idem.

تستمر منتجات الحياة في الهيمنة على سوق التأمين المصغر في جنوب إفريقيا؛ حيث تمت تغطية أكثر من 30 مليون شخص بالتأمين على الحياة (56.7%) وأكثر من 6 ملايين بالتأمين على الحياة المرتبط بالقرض في عام 2014 كما هو موضح في الشكل الموالي.

الشكل (3-26): حجم تغطية التأمين المصغر حسب المنتج في جنوب إفريقيا



Source: Enhancing Financial Innovation & Access (EFInA), a comparison study on microinsurance, 2017, p 14. Available on: https://www.academia.edu/38499052/Comparative_Study_Microinsurance. (5/6/2018)

وتغطي منتجات الحوادث الشخصية أكثر من 1.3 مليون شخص، وارتفعت تغطية الممتلكات بشكل كبير من أكثر من 10.000 شخص في عام 2011 إلى أكثر من 700.000 شخص في 2014. مع ذلك، لم تصبح الزراعة بعد قطاع نشاط مهم في البلاد؛ حيث تم تقدير 350 شخص فقط في 2014.

المطلب الرابع: أبرز مبادرات التأمين المصغر في جنوب إفريقيا

أولاً: مشاريع ومبادرات مجموعة هولارد (HOLLARD)

تقدم مجموعة هولارد (HOLLARD) حزمة منذ عام 2006 تتضمن تغطية للجنائز، ضمان للحوادث العائلية وتأميناً للهواتف المحمولة يغطي الهواتف التي تم شراؤها عبر الشبكات الشريكة، وتكمن الأصالة هنا في اختيار قناة التوزيع؛ حيث تعتبر شبكة PEP - والمكونة من 942 متجراً موزعاً عبر جميع أنحاء جنوب إفريقيا - شريكة لشركة هولارد. وقامت هولارد كذلك بتطوير شراكة جديدة مع سلسلة أخرى من المتاجر تسمى EDCON تقدم من

خلالها حزمة أخرى بما في ذلك ضمان الوفاة وضمان الحوادث الشخصية والعجز ويتراوح القسط بين 4-6.16 دولار، وتلتزم الشركة بدفع ما يصل إلى 2360 دولار في حالة وقوع الحادث.¹

وبناءً على خبرتها الواسعة في تقديم التأمين على الحياة للسوق ذات الدخل المنخفض، وضعت مجموعة هولارد للتأمين مؤخرًا منتج تأمين على الممتلكات للفقراء في جنوب إفريقيا. اعتماداً على قناة التسليم، يوفر المنتج لأصحاب المنازل تغطية للبناء (6500-13000 دولار)، تأمين المحتويات ضد الكوارث الطبيعية والحرائق (1300-6000 دولار) وتأمين المحتويات ضد السرقة (2000 دولار)، فضلاً عن تأمين المسؤولية وتأمين المخاطر الخاصة بقسط شهري قدره 8-13 دولار.²

إن التعرف على الوسطاء المناسبين للوصول إلى العملاء المستهدفين أمر مهم، لأن سمعة شركات التأمين في السوق ذات الدخل المنخفض متزعزعة. تعمل هولارد من خلال شراكات مع تجار التجزئة، محطات المدياع ومؤسسات التمويل المصغر الموثوق بها. كان التحدي الذي واجه هولارد إيجاد قناة توزيع تمكن ذوي الدخل المنخفض من التسديد نقداً، تكون مرنة فيما يتعلق بميعاد الدفعات الشهرية، وتوفر خيار دفع المبلغ بشكل متقطع إذا كان الدخل موسميًا أو دفعات جزئية خلال الفترات الصعبة. أحد أهم التحديات التي يواجهها تأمين الممتلكات هو عملية تقييم المطالبات؛ حيث أنّ ظروف السكن لا تسمح بتحديد الأملاك بسهولة، لذلك، قامت هولارد بتوفير الهواتف المحمولة وتكنولوجيا تحديد المواقع. لا تسمح وثائق التأمين منخفضة السعر بتغطية تكاليف خبراء المطالبات، سواء التقييم المبدئي أو تقييم المطالبات والتي تكلف حوالي 250 دولار أمريكي للمطالبة. تستخدم هولارد خبراء "التمكين الاقتصادي للسود" لتقييم المطالبات مع خفض التكاليف لما يقارب 90%. يزور الخبير منزل العميل ويلتقط الصور بعدها يقدم تقرير قصير لهولارد.³

تعدّ هولارد أحد أكثر مجموعات التأمين إبداعاً في جنوب إفريقيا، وقد لعبت إستراتيجية الشراكة لهولارد دوراً أساسياً في نمو أعمال التأمين المصغر؛ إذ أن فلسفة الشراكة تركز على التعرف على شركاء ذوي تفكير متشابه، وفهم نقاط القوة لدى بعضهم البعض، ومن ثمّ خلق قيمة طويلة الأجل من خلال هياكل تمّ تحسينها لتحقيق النجاح المتبادل، وقد أقامت هولارد علاقات مع مجموعة متنوعة من الشركاء:⁴

¹- Hubert DADDEM GNAMBE, L'essor de la micro-assurance en Afrique : enjeux et perspectives, Institut international des assurances (IIA) de Yaoundé - Cycle III, Cameroun, 2010. Available on: <https://www.memoireonline.com/12/13/8333/L-essor-de-la-micro-assurance-en-Afrique--enjeux-et-perspectives.html>.(25/6/2018)

²- منظمة العمل الدولية، التأمين الصغير في إفريقيا، 2010، ص 41، 42. متوفر على الرابط التالي:

³- المرجع نفسه. https://www.findevgateway.org/sites/default/files/mfg-ar-microfinance-in-africa-27460_0.pdf (12/5/2018).

⁴- Janice Angove, Martin Herrndorf et Brandon Mathews, Apprendre aux éléphants à danser : l'expérience des assureurs commerciaux dans les marchés à faible revenu, protéger les plus démunis (guide de la micro-assurance/volume2), op.cit, p 477.

- تجار التجزئة المتعاملين مع الأشخاص ذوي الدخل المنخفض مثل متاجر Jet و PEP، الذي يقدمون منتجات التأمين على الجنازير وغيرها.
- مقدمي خدمات التمويل المصغر مثل: Bayport، Blue Financil Service، Opportunity International (موزمبيق)، Beehive، Savings and Credit Cooperatives League (SACCOL)، أين نجد منتجات تأمين المقترض والتأمين الجنازير متوفرة.
- مقدمو الخدمات القانونية مثل: Legalwise.
- مجموعات التقارب مثل: نادي كرة القدم Kaizer Chiefs.
- وكالات التسويق المباشر مثل: Amway في الهند.
- مجموعات الأشخاص ذوي الدخل المنخفض مثل: نقابات العمال ومجموعات الأخوة.
- شركات الهواتف المحمولة مثل: MTN Ghana.

مجموعة هولارد للتأمين هي مسجلة كشركة تأمين مصغر، وهي واحدة من الشركات القليلة التي تم اختيارها لتلقي إعانات من أجل الابتكار من قبل (microinsurance Innovation Facility) الذي أطلقته مؤسسة غيتس (the Gates foundation) ومنظمة العمل الدولية (ILO) في عام 2008. يشتمل المشروع على استخدام الهواتف المحمولة وتكنولوجيا النظام العالمي لتحديد المواقع (GPS) لتسهيل المبيعات، وإنشاء مجموعة من خبراء تقييم مطالبات التأمين المصغر وتطوير استراتيجيات التعليم والتوعية بالعلامة التجارية.

ثانياً: مشروع تأمين الماشية المقترح من طرف "Mutual and Federal"

قد يكون إدخال تقنيات الوقاية من الخسائر في تصميم خدمات التأمين المصغر مهماً لتوفير التغطية التأمينية لقطاعات السوق التي كانت تعتبر في السابق غير قابلة للتأمين. فتشجيع سلوك تخفيض المخاطر يسمح بتوفير تغطية تأمينية بأقساط منخفضة وهو الأمر الذي يعتبر بالغ الأهمية في السوق ذات الدخل المنخفض. على سبيل المثال مشروع تأمين الماشية المقترح من طرف "Mutual and Federal" في جنوب إفريقيا، والذي من خلاله يتم إقامة روابط مع وكلاء في مجال الزراعة من أجل ضمان عدم فقدان الماشية ووقايتها من الأمراض، هذه المبادرة تقوم بإدخال إدارة المخاطر في عملية التأمين؛ حيث يستفيد المزارعين من توفير الحماية لماشيتهم بالإضافة إلى حصولهم على التغطية التأمينية. وبالتالي بإمكان شركة التأمين توفير تغطية بأسعار معقولة نظراً لانخفاض الأخطار. قد يكون بهذه الطريقة مكلفاً، لكن تستفيد شركة التأمين من تطوير علاقتها مع المجتمع ومن الوصول إلى سوق لم يتم استغلالها من قبل¹.

¹ - Janice Angove, Martin Herrndorf et Brandon Mathews, op.cit, p 473.

ثالثاً: مبادرات شركة (Old Mutual)

إن تقديم التأمين التقليدي في جنوب إفريقيا متطور للغاية ويمكن مقارنته مع تقديم الخدمات في الدول المتقدمة من حيث الحجم ومستوى التطور، وبالنسبة للسوق ذات الدخل المنخفض فإن الحكومة تبذل جهوداً متزايدة في السنوات الأخيرة في القطاعين العام والخاص من أجل تحسين توفير التأمين لهذه السوق. تتوفر حالياً في جنوب إفريقيا مجموعة متنوعة من منتجات التأمين المخصصة لذوي الدخل المنخفض، وأبرزها منتجات التأمين الجنائزي الطوعية المقدمة من طرف مقدمي الخدمات الرسميين (شركات التأمين) وغير الرسميين (صالونات الجنائز وجمعيات الدفن)، ونجد أن سوق التأمين الجنائزي تنافسية للغاية.

تعتبر شركة (Old Mutual) أكبر وأقدم شركة تأمين على الحياة في البلاد؛ حيث تقدم مجموعة واسعة من المنتجات لجميع قطاعات الدخل في جنوب إفريقيا. يعدّ السوق الشامل للتجزئة (Market Retail Mass) والذي يستهدف العملاء من المجموعات ذات الدخل المتوسط والمنخفض، وحدة أعمال هامة للشركة وتساهم مساهمة كبيرة في نموها وربحيته. أدى نجاح وحدة (Market Retail Mass) إلى إنشاء في عام 2008 وحدة أعمال أخرى (Foundation Market) بهدف تطوير منتجات حصرية للسوق ذات الدخل المنخفض، وقد تم تأسيس هذه الوحدة الجديدة كوحدة أعمال مستقلة لتوفير منتجات التأمين المصغر وتوفير الاهتمام الكافي لها لتمكينها من النمو والمساهمة في وقت لاحق في ربحية الشركة¹.

يوفر مخطط دعم جمعيات الدفن لـ (Old Mutual) دفعات نقدية عند وفاة شخص مشمول بالتأمين، ويتضمن تغطية العضو الرئيسي مع خيار إضافة عضو من الأسرة، ويقوم بعملية التوزيع جمعيات الدفن وصالونات الجنائز باستخدام وكلاء مآجورين. بمجرد اختيار جمعية الدفن أو صالون الجنائز أخذ التغطية، تصبح إلزامية لكل عضو يدفع قسط شهري. يمكن لجمعيات الدفن وصالونات الجنائز الاختيار من بين مجموعة من المبالغ المؤمن عليها، مع مستوى التغطية المختار والذي ينطبق على جميع الأعضاء وبالتالي يدفع جميعهم نفس القسط الشهري². تعتبر عملية تصميم المنتج وأيضاً نماذج التوزيع شائعة في جنوب إفريقيا.

نظراً للاعتبارات الثقافية المتعلقة بالجنائز، فإن المنتج شائع وبالتالي يسهل بيعه نسبياً، لكن بالرغم من ذلك نجد أنّ استخدام الوكلاء المآجورين أمر مكلف، بالإضافة إلى ذلك، عادة ما تكون جمعيات الدفن صغيرة، وبالتالي من الصعب الوصول إلى كامل الحجم. يوجد تحدّ آخر وهو العدد الكبير للمنافسين في السوق، ممّا يعني أن تكاليف التوزيع العالية للمنتج لا يمكن أن تنعكس بالكامل في أقساط المنتج.

¹ - Janice Angove and Nashelo Tande, Is microinsurance a profitable business for insurance companies?, Protecting the poor: a microinsurance compendium (volume II), op.cit, p 373.

² - Idem.

ومع ذلك، استفادت وحدة (Foundation Market) من المهارات الفنية والبنية التحتية لوحدة أعمال أخرى، مما ساعد على إبقاء النفقات العامة منخفضة. شركة (Old Mutual) على استعداد لتقديم هذا الدعم حتى تصبح وحدة الأعمال مربحة وتستطيع الحفاظ على قاعدة النفقات الخاصة بها¹.

رابعاً: مبادرات التأمين المجمع المرتبط بالمنتج المباع

يعتبر (Ellerine Holdings) من أكبر تجار التجزئة الائتمانيين في مجال الأثاث في جنوب إفريقيا، على الرغم من أنه يتم استخدام وثائق (Ellerine) لغرض التوضيح، لكن النتائج العامة تنطبق على جميع تجار تجزئة الأثاث الذي يوفر خدمات التأمين.

يضمّ (Ellerine Holdings) 1220 متجرًا في جميع أنحاء البلاد مخصص لبيع الأثاث والإلكترونيات، تستهدف هذه المتاجر في الغالب المستهلكين ذوي الدخل المنخفض؛ حيث يتمّ تجميع وثيقة التأمين مع المنتج المباع، وتحتوي وثيقة (Ellerine) النموذجية على أربعة أنواع رئيسية من التغطية²:

- **تأمين الأصول:** يوفر هذا التأمين استبدال أو إصلاح منتج تمّ شراؤه في حالة تلفه أو فقده أو سرقة، وبناءً على تقدير شركة التأمين، يمكن لحامل الوثيقة أيضاً الحصول على تعويض نقدي؛

- **تأمين القرض:** بموجبه يتم السداد الكامل للرصيد المستحق للقرض إلى البائع في حالة وفاة حامل وثيقة التأمين، أو أصيب و/أو أصبح عاطلاً عن العمل؛

- **التأمين على الحياة:** ويوفر تعويض جنائزي في حالة وفاة حامل الوثيقة، يتم خصم أي دين مستحق من التعويض الجنائزي ويدفع الباقي للمستفيدين. يتم دفع تعويض إضافي في حالة الوفاة العرضية. يتم دفع المبلغ كاملاً للمستفيدين ولا يتم إجراء أي خصومات لتغطية الديون المستحقة؛

- **التأمين الصحي:** يوفر العلاج المضاد للفيروسات العكوسة (antiretroviral treatment) وذلك خلال فترة اتفاقية القرض، إذا تعرّض حامل الوثيقة لفيروس نقص المناعة البشرية (HIV/AIDS).

في جنوب إفريقيا، كما هو الحال في العديد من البلدان، المشتري ليس مجبراً على شراء التأمين من بائع التجزئة، لكن في الممارسة العملية القليل من الأفراد فقط يدركون هذا الحق. في حالة تحقق الخطر، يتم تقديم المطالبات على مستوى شركة التأمين بينما تسديد مبلغ التعويض - باستثناء التأمين على الحياة والتأمين الصحي - يتم على مستوى محل بائع التجزئة. عموماً، تتم إدارة وثائق التأمين وكذا تسيير المطالبات من قبل شركة التأمين المعنية، وفي حالة (Ellerine Holdings) فإن شركة التأمين عضو ضمن مجموعة متاجر التجزئة.

¹- Idem.

²- James Roth and Doubell Chamberlain, Retailers as microinsurance distribution channels, Protecting the poor: a microinsurance compendium (volume I), op.cit, p 441, 442.

المبحث الثالث: نتائج تقييم التجريبتين والمقارنة بينهما

بعد دراسة واقع نظام التأمين المصغر ودوره في التخفيف من الفقر في كل من الهند وجنوب إفريقيا، نحاول من خلال المبحث التالي تقييم كل تجربة على حدى، ثم نحاول إجراء مقارنة بين كلتا التجريبتين من عدّة جوانب وذلك بالاعتماد على ما تطرقنا إليه.

المطلب الأول: تقييم تجربة الهند

الفرع الأول: أهمية التأمين المصغر في الهند

تتميز الهند بنمو سكاني سريع وأغلب سكانها من فئة الشباب، أغلب سكان المجتمع فقراء يعيشون في الأرياف ويعانون من تدهور الحالة الصحية ونقص الخدمات الصحية بالإضافة إلى معدلات تعليم منخفضة، هذه الظروف المزمنة والوضعية الهشة تجعل أي حادث أو كارثة طبيعية تهدد حياة المجتمع الفقير وتؤدي إلى تعميق فقره، وبالتالي فإن هذا الوضع لفت الانتباه إلى الحاجة للتأمين المصغر.

يعد وجود التأمين المصغر ونموه ضروري بالنسبة لسكان الريف الهندي من أجل ضمان نمو جميع قطاعات المجتمع. إن الأشخاص ذوي المداخل الصغيرة لديهم قدرة قليلة للغاية على الاحتفاظ بالمخاطر واستعابها، وهذا يعني أنه حتى خسارة صغيرة للغاية يمكن أن يكون لها تأثير كبير عليهم وقد يضطرون إلى إنفاق كل مواردهم لإصلاح الأضرار الناجمة عن المخاطر، وبالتالي بإمكان التأمين المصغر أن يساعدهم على مواجهة على هذه الخسائر وتحقيق الاستقرار المالي لأن موقعهم المالي وأصولهم ستكون محمية من الخسائر غير المتوقعة. ومنه يمكن القول بأن التأمين المصغر يمثل أداة ضرورية لإدارة مخاطر غالبية سكان الهند، ومساعدتهم على الارتقاء في وضعيتهم الاقتصادية والاجتماعية. لقد كان الاعتراف بالتأمين المصغر كأداة للتخفيف من المخاطر ودججه ضمن حزمة مزايا الحماية الاجتماعية للسكان تحت خط الفقر (BPL) وغيرهم من السكان الضعفاء المحددين خطوة جدّ هامة.

الفرع الثاني: السمات البارزة لنظام التأمين المصغر في الهند

تعتبر الهند السوق الرائدة عالمياً في الابتكار في مجال التأمين المصغر، فتجربة الهند تجمع بين العديد من العوامل التي تساهم في تحسين إدارة المخاطر للأسر ذات الدخل المنخفض من خلال التحكم الفعال في التقاطع بين الاندماج المالي في أسواق التأمين وتوسيع نطاق الحماية الاجتماعية للعاملين ضمن القطاع غير الرسمي، بما في ذلك:

- الاستثمار العام في شبكات الأمان: تبلغ حصّة الهند من الإنفاق العام على شبكات الأمان 2.1% من الناتج المحلي الإجمالي، وهي أعلى من مثيلاتها في معظم الدول المنخفضة والمتوسطة الدخل. سمح النمو الاقتصادي في الهند بتوسيع نطاق الحماية الاجتماعية منذ منتصف سنوات 2000، لاسيما من خلال خطط التأمين الصحي الشامل.

- الشراكات بين القطاعين العام والخاص: لغرض دعم تمديد التغطية التأمينية للسكان تحت خطّ الفقر (BPL)، تعاقدت الحكومة مع شركات التأمين من القطاع العام ومن القطاع الخاص أيضاً وذلك لإدارة المخطّطات المدعومة من قبل الدولة.

- التحفيز من خلال الإعانات: قامت الحكومة المركزية وحكومات الولايات في الهند بتقديم إعانات لبعض منتجات التأمين من أجل دعم الأنشطة الإنتاجية للأسر منخفضة الدخل، ممّا يجعل المنتجات بأسعار معقولة وفي متناول تلك الأسر، مع تفضيل خاصّ للزراعة والثروة الحيوانية.

- تنظيم صناعة التأمين المصغر: تعتبر الهند من أوائل الدول التي نظّمت صناعة التأمين المصغر عن طريق القوانين، وقد اعتبرت هذه المبادرة بمثابة خطوة مبتكرة من أجل تحقيق أقصى قدر ممكن من التوعية بالتأمين، فتنظيم صناعة التأمين المصغر وسن قوانين خاصة بهذا القطاع من شأنه أن يلعب دوراً محورياً في دعم ونشر منتجات التأمين المصغر للفئات المحرومة.

- الابتكارات المبنية على الحصص: تُلزم سلطة تطوير وتنظيم التأمين (IRDA) في الهند شركات التأمين بتخصيص نسبة مئوية من محفظتها للقطاعات الريفية والاجتماعية، وتتطلب خدمة هذه الأسواق أساليب جديدة تؤدي إلى ابتكارات مهمّة.

- تنظيم التأمين المصغر: في عام 2005 أصدرت (IRDA) تنظيم التأمين المصغر والذي قام بإعطاء تعريف محدّد لمنتجات التأمين المصغر، كما قلّل من متطلّبات الحصول على شهادة وكيل تأمين مصغر من أجل تبسيط وتسهيل عمليّة التوظيف، كما قام بإضفاء الطابع الرسمي على بعض الهيئات والمنظمات التي لديها الخبرة في العمل مع ذوي الدخل المنخفض لتمكين شركات التأمين من تنويع طرق التوزيع الخاصة بها. بعدها قامت سلطة تطوير وتنظيم التأمين (IRDA) بإدخال تعديلات على تنظيم التأمين المصغر (2005) وإصدار تنظيم التأمين المصغر المعدل (2015) والذي جاء بعدد من التعديلات الهامة بما في ذلك التوجيهات بشأن تطوير المنتجات، تعديل مستويات تغطية الخطر، السماح للمزيد من الكيانات بتوزيع منتجات التأمين المصغر و تدريب وكلاء التأمين

المصغر وموظفيهم، وبالإضافة لما سبق، قام القانون الجديد بإدخال تغييرات على قواعد الامتثال (الالتزام) الحالية لشركات التأمين التي أنشئت بموجب الالتزامات تجاه القطاعات الاجتماعية الريفية (2002).

- شركات التأمين الكبرى المملوكة للدولة: على الرغم من النمو السريع لشركات التأمين التابعة للقطاع الخاص، لا تزال الشركات الكبرى التابعة للقطاع العام تسيطر على السوق.

- المجموعات النشطة: فئة كبيرة من سكان الهند تعمل ضمن الاقتصاد غير الرسمي أو "القطاع غير المنظم"، ومع ذلك توجد في الواقع درجة عالية من التنظيم ضمن القطاع غير المنظم من خلال المنظمات غير الحكومية (NGOs)، مؤسسات التمويل المصغر (MFIs)، مجموعات المساعدة الذاتية (SHGs)، التعاونيات ومجموعات أخرى. هؤلاء الوسطاء المحتملون غالباً ما يكونون على استعداد للتأمين، حتى أن البعض يتحملون المخاطرة بأنفسهم خارج إطار مشرف التأمين.

- اتساع السوق ذات الدخل المنخفض: تعيش نسبة كبيرة من الأسر في الهند تحت خط الفقر، توفر هذه الأسر بالإضافة إلى الأسر الريفية النشطة اقتصادياً فوق خط الفقر لشركات التأمين سوقاً محتملة ضخمة وإمكانية تحقيق وفورات الحجم.

إنّ اجتماع هذه العوامل كلها في بلد واحد كبير جداً يخلق بيئة ديناميكية لتطوير التأمين المصغر، الأمر الذي جعل تطوير التأمين المصغر في الهند قصة نجاح، ويمكن لأي دولة مهتمة بتوسيع الحماية الاجتماعية و/أو تطوير أسواق التأمين الشاملة أن تستفيد من التجربة الهندية، وربما واحدة من الملاحظات الأكثر إثارة للاهتمام تتمثل في مدى التكامل بين الدولة والسوق.

الفرع الثالث: محفزات نجاح التأمين المصغر في الهند

بناءً على الأدلة الواردة من الهند، تعتبر العناصر التالية ضرورية لسوق تأمين مصغر مستدام وقابل للتطوير:

أولاً: التزام الحكومة

- شركات التأمين العمومية وتحرير السوق: تعتبر شركات التأمين الكبرى التابعة للقطاع العام والتي بإمكانها الوصول إلى المناطق التي تعاني من نقص الخدمات من العوامل الرئيسية لتطوير التأمين المصغر في الهند، ومع ذلك فإن مساهمة شركات التأمين الخاصة مع الاستثمار الأجنبي يعتبر أمر بالغ الأهمية لتشجيع المنافسة وتحفيز الابتكار.

- تقديم الإعانات: يمكن أن تكون الإعانات المقدمة لدعم الأقساط وسيلة لتحفيز الأسواق لتوفير الحماية المناسبة للفقراء، فبعض المخططات الحكومية مثل برامج الزراعة والثروة الحيوانية استطاعت تلبية احتياجات المزارعين الذين يمكنهم تحمّل تكاليف التأمين.

- اعتماد وتوحيد البنية التحتية: يمكن أن يكون للحكومة دوراً مهماً في وضع معايير على مستوى الصناعة، مما سيؤدي إلى زيادة الكفاءة وانخفاض تكاليف مراقبة جودة خدمات شركات التأمين. على سبيل المثال، بدأت خطط الصحة الجماعية في إنشاء بروتوكولات والاستثمار في اعتماد مقدّمي الخدمات الصحية وتوحيد الرعاية الصحية. في مجال التأمين الزراعي، من أجل تحسين موثوقية البيانات، تم تنفيذ عملية اعتماد للبيانات من محطات الطقس الخاصة. ستؤدي عملية الاعتماد والتوحيد الأكثر شمولاً إلى تقليل الحواجز أمام دخول شركات التأمين.

- الشراكة بين القطاع العام والقطاع الخاص: إن انتقال الحكومة من توفير التأمين مباشرة من خلال شركات التأمين وقنوات التوزيع الخاصة بها إلى تمويل أقساط المحافظ التي تديرها شركات التأمين العمومية والخاصة قد ساهم بنجاح في تحقيق وفورات الحجم، وقد برز ذلك من خلال مخططات التأمين الصحي الشاملة وسوق تأمين مؤشّر الطقس، ويتطلّب التنفيذ الفعال عملية مناقصة شفافة والمشاركة العامة لبيانات المخاطر.

- البنية التحتية ذات الصلة: استفادت شركات التأمين المصغر بشكل كبير من البنية التحتية الواسعة للقطاع المالي من خلال شبكة من فروع البنوك، مكاتب البريد وأكشاك الانترنت، ومن المهم أيضاً الأخذ بعين الاعتبار مرافق الرعاية الصحية ومحطات الطقس والاتصالات وغيرها من البنى التحتية الداعمة التي تعتبر بالغة الأهمية في توسيع نطاق التأمين المصغر، كما ينبغي على الحكومات قدر الإمكان تشجيع القطاع الخاص على الاستثمار في بعض البنى التحتية.

ثانياً: تنظيمات مواتية

- الالتزام القسري: ساهمت التزامات القطاع الريفي والاجتماعي التي جاءت بها (IRDA) بشكل كبير في ضمان تركيز شركات التأمين على الأسواق ذات الدخل المنخفض. مع تحقيق العديد من الشركات لأهداف القطاع الريفي والاجتماعي، يبدو أنّ الصناعة ترى فرصاً تجارية في التأمين المصغر. ربما لم تكن الشركات الخاصة ستستثمر في التأمين المصغر لو لم تكن ملزمة بموجب التنظيم، وحتى وإن قام البعض منها بذلك، لن يكون بنفس المستوى من الاستثمار والالتزام، فالتأمين المصغر قد تطوّر بسرعة في الهند بموجب تلك الالتزامات.

- تنظيمات التأمين المصغر: بعد التزامات القطاع الريفي والاجتماعي التي جاءت بها (IRDA)، في عام 2005 أصدرت (IRDA) تنظيم التأمين المصغر لتهيئة بيئة مواتية لمساعدة شركات التأمين على خدمة الأسر ذات الدخل المنخفض. كان لهذا التنظيم دور مهم في تسريع نمو صناعة التأمين في الهند، فقد تم إدخال منتجات جديدة إلى السوق، كما لوحظ الارتفاع المتزايد لعدد وكلاء التأمين المصغر كل سنة، وأيضاً استطاع التخفيف من بعض الشروط بهدف تسهيل كفاءة التوزيع، وبالتالي يمكن اعتباره خطوة هامة نحو توسيع نطاق التأمين المصغر في الهند، وجعله جزءاً لا يتجزأ من نظام التأمين. بعدها قامت سلطة تطوير وتنظيم التأمين (IRDA) بإدخال تعديلات على تنظيم التأمين المصغر (2005) وإصدار تنظيم التأمين المصغر المعدل (2015) وذلك من أجل تطوير قطاع التأمين المصغر وتوسيع نطاقه. كل ما سبق يدل على الاهتمام البالغ الذي توليه الحكومة الهندية لنظام التأمين المصغر ورغبتها الكبيرة في إنقاذ فئة كبيرة من السكان من فخ الفقر ومساعدتها على الارتقاء اقتصادياً واجتماعياً من خلال مظلة الحماية والأمان التي يوفرها نظام التأمين المصغر.

ثالثاً: حلول تكنولوجية

نلاحظ أنّ الهند تستخدم التكنولوجيا كثيراً من أجل تطوير منتجات التأمين المصغر:

- أنظمة تحديد الهوية (Identification systems): تبنت معظم المنتجات على نطاق واسع تكنولوجيات تحديد (identification technologies) جديدة مثل تقنية (RFID) لتحسين الكفاءة، مراقبة الاحتيال وضمان تسوية المطالبات في الوقت المناسب. ستحقق الجهود الرامية إلى إنشاء رقم تعريف فريد (unique identification number) على مستوى البلاد تقدماً كبيراً نحو مواجهة تحديات تحديد الهوية وإدارة البيانات وتمكّن شركات التأمين من الحدّ من تكاليف تسوية المطالبات.

- إدارة المعلومات: إن وجود أنظمة تكنولوجية تسمح بالتفاعل السلس بين مختلف الفاعلين سواء بين شركات التأمين، الموزعين وغيرهم. مثل هذه التكنولوجيا قد سمحت لشركات التأمين بتسخير البنية التحتية الحالية مثل مكاتب البريد والبنوك.

- أجهزة نقاط البيع (PoS) وتكنولوجيا الهاتف المحمول:

تقوم CARE Foundation باختبار مخطط التطبيب عن بعد لربط الأطباء بالمرضى في المناطق الريفية بالهند، من خلال تدريب أفراد المجتمع ليكونوا أبطال صحة القرى (VHCs) حتى يتمكنوا من تقديم الرعاية الصحية لكل سكان القرية؛ حيث يقومون بطلب المشورة الطبية المناسبة وطلب الوصفات الطبية عن طريق التواصل عن بعد -

- باستعمال أجهزة محمولة باليد- مع طبيب CARE والذي يوصي بتلقي العلاج من خلال رسالة نصية. مثل هذه الابتكارات لديها القدرة على جعل التأمين المصغر الصحي أكثر قابلية للتطبيق في المناطق الريفية من خلال تحسين الوصول المبكر للرعاية وبالتالي تقليل المطالبات باهظة الثمن.

وبخصوص الهواتف المحمولة فإنه يتم استخدامها لأغراض عديدة، على سبيل المثال تقدم (WRMS) توقعات الطقس عبر رسائل نصية إلى جانب منتجات التأمين لتحسين الاحتفاظ بالعملاء، وتعتمد (Eko) حصرياً على الهواتف المحمولة لفتح حسابات المعاملات المصرفية، والتي ستكون منصة قوية لتوزيع التأمين.

- الحد من المخاطر: التكنولوجيا لا تعني مجرد تقنية عالية، فيمكن للعديد من الحلول ذات التقنية المنخفضة أن تقدم مساهمات كبيرة في تحسين ممارسات إدارة المخاطر، على سبيل المثال من خلال التثقيف الصحي للأمراض التي يمكن الوقاية منها وتحسين ممارسات إدارة الثروة الحيوانية. شركات التأمين لديها دوافع لمنع المطالبات، والتي تؤدي إلى نتائج إيجابية للتنمية.

رابعاً: أصحاب مصلحة جدد

- لاعبون متخصصون: لعبت (WRMS) دوراً حاسماً في تمكين سوق التأمين على الطقس من الوصول إلى نطاق واسع من العملاء المستهدفين وذلك من خلال منتجات مبتكرة، قنوات التوزيع والمحاصيل. والآن بدأت شركات البرمجيات في الظهور مثل (Thinkways) والذي يعتبر لاعب في مجال تكنولوجيا الهواتف المحمولة يساعد في تطوير تطبيقات على مستوى الهاتف المحمول لجمع بيانات وثائق التأمين.

- مسؤولو الطرف الثالث (TPA): يتطلب التأمين المصغر حجماً كبيراً وغالباً ما لا تتمتع شركات التأمين بالقدرة الداخلية لتسيير الأمور الإدارية بنفسها. بالنسبة للتأمين المصغر الصحي، يمكن أن تلعب إدارة الطرف الثالث (Third-party administrators) دوراً هاماً في دعم تطوير المخططات الكبيرة. أدى عدم الرضا عن المسؤولين إلى قيام بعض مؤسسات التمويل المصغر والمنظمات غير الحكومية بإنشاء مراكز معالجة داخلية مما يقلل تأخر نشوء المطالبات والوقت الإجمالي لإدارة المطالبات. تتطلب هذه الجهود توثيق التعاون مع شركات التأمين لضمان تكامل العمليات.

- التوزيع البديل: على سبيل المثال التوزيع عن طريق الأكشاك التي توفر الوصول إلى الانترنت وتجار التجزئة المحليين الذين لديهم أجهزة نقاط البيع وغيرهم، مثل هذه القنوات تركز على تسهيل الوصول وخفض تكاليف المعاملات للعملاء.

خامساً: منتجات متخصصة

- المنتجات المركبة: سمح تنظيم التأمين المصغر في الهند بالمنتجات المركبة، ولكن تم عرضها من قبل عدد قليل فقط من شركات التأمين، مثل شركة SBI Life التي قدّمت منتجاً مركباً يتضمّن تأمين مخاطر الحياة والممتلكات وبتكلفة معاملات منخفضة، والذي قد يكون خطوة نحو تغطية أكثر شمولاً وبأسعار معقولة.

- منتجات للمخاطر المعتدلة: تقدّم العديد من المبادرات منتجات غير مكلفة والتي تغطّي أحداث منخفضة الاحتمال وذلك لجعلها بأسعار معقولة، هذه المنتجات بطبيعة الحال ستولد مطالبات أقل، ممّا يؤدي إلى انخفاض معدلات إعادة التسجيل، وهو مقياس مهمّ لقياس قيمة العميل المتصورة. لزيادة القيمة، يمكن أن توفّر المنتجات للأسر خيار الاختيار بين التغطيات المعتدلة والكارثية، مما يزيد من وعي الأسر بالغطاء والاستثناءات.

- توفير خدمات ذات قيمة مضافة: النموذج المفضّل للخدمات المجمّعة هو النموذج الذي تساهم فيه الحزمة الإضافية في التخفيض من احتمال تحقق الخطر المؤمن ضده، وبالتالي مواءمة مصلحة المؤمن (أو الوسيط) في تقديمها، على سبيل المثال يمكن للوسطاء توفير التطعيم مع تأمين الماشية. فالخدمات الإضافية تضمن حصول المؤمن لهم على شيء ملموس مقابل أقساطهم المدفوعة حتى وإن لم يتمكّنوا من تقديم مطالبة، ممّا يزيد من القيمة المتوقعة للمنتج.

الفرع الرابع: تحديات التأمين المصغر في الهند

على الرغم من أن التأمين المصغر لديه إمكانات كبيرة لتلبية احتياجات ذوي الدخل المنخفض في الهند، إلا أنه يعاني من قيود كثيرة من بينها:

- نظراً لكون مدفوعات الأقساط منخفضة، سيكون نطاق المزايا والخدمات محدود أيضاً ما لم تقدم الحكومة الدعم الكافي.

- غالباً ما يتم تشغيل الأنظمة من قبل المنظمات غير الحكومية ذات الوصول المحدود والتي يتم إنشاؤها داخل المجتمعات الصغيرة نسبياً (القرى، المجموعات المهنية الصغيرة).

- في الهند نجد التأمين على الحياة هو أسهل غطاء يمكن تقديمه وأيضاً هو الأكثر انتشاراً، وبالتالي سوف تحتاج شركة التأمين إلى سياسة جذابة للغاية إذا كانت ترغب في الاستمرار في تقديم التأمين المصغر.

- إذا أرادت شركات التأمين أن تكون منتجات التأمين على الحياة جذابة ليس فقط للعملاء ولكن أيضاً للمجموعات المحتملة (وكلاء مثل مؤسسات التمويل الأصغر والمنظمات غير الحكومية)، فسوف تحتاج إلى خلق تميز لمنتجاتها بعيداً عن المنافسة السعرية القائمة تخفيض الأسعار. أشار عدد من مؤسسات التمويل الأصغر والمنظمات غير الحكومية إلى أن إحدى الصعوبات الرئيسية التي يواجهونها تتمثل في قلة الخدمات المقدمة من شركات التأمين المتعاقدين معها في إطار نموذج الشريك/وكيل، وقد تسبب لهم هذا في كثير من الأحيان في تغيير شركائهم.

- العديد من الممارسات لا تزال جديدة وتحتاج إلى المزيد من الاختبار والتطوير، مثل ارتفاع استخدام التكنولوجيا في هياكل تسليم المنتجات (نقاط البيع مثل أكشاك الانترنت، مزودو الهواتف المحمولة)، هذه القنوات تباع التأمين المصغر للمستهلكين دون أن يكون لها هيكل دعم لمساعدة العميل في معالجة المطالبات.

- الطبقات السفلى من المجتمع الهندي لا تواجه فقط أخطار في شكل الفقر، الكوارث الطبيعية المتكررة وعدم الوصول إلى الوسائل التقليدية لإدارة المخاطر، بل أيضاً تعاني من قلة الوعي بأهمية التأمين ضد مختلف الأخطار التي يواجهونها، وهو أكبر عائق يواجه تطور صناعة التأمين المصغر في الهند.

المطلب الثاني: تقييم تجربة جنوب إفريقيا

بعد دراسة واقع نظام التأمين المصغر في جنوب إفريقيا ودوره في التخفيف من الفقر، توصلنا إلى النتائج التقييمية التالية:

الفرع الأول: أهمية التأمين المصغر في جنوب إفريقيا

إنّ الخطر عنصر ملازم لحياة الفقراء في جنوب إفريقيا لأن معظمهم يعيشون في ظروف غير آمنة؛ على سبيل المثال فإن منازلهم عبارة عن أكواخ وهي أكثر عرضة للنيران وغيرها من المخاطر، وبالتالي في ظل غياب أدوات احترازية مثل التأمين المصغر فإن معظمهم يضطر إلى اقتراض الأموال أو طلب المساعدة من الآخرين.

يعتبر التأمين المصغر مهمّ للنمو المستدام لأنه يملك القدرة على إشراك غالبية السكان في الأنشطة الاقتصادية، كما يمثل أداة مرنة وقوية وهو يقلل من الضعف ويخفف من الآثار السلبية للصدمات الخارجية على الأسر الفقيرة في جنوب إفريقيا. تعدّ صناعة التأمين المصغر أيضاً وسيلة قوية لتنفيذ الاستدامة نظراً لحجمها ومدى انتشارها في المجتمع والدور الهامّ الذي تلعبه في الاقتصاد.

الفرع الثاني: السمات البارزة لنظام التأمين المصغر في جنوب إفريقيا

من خلال النقاط التالية نستعرض أبرز السمات التي تميّز نظام التأمين المصغر في دولة جنوب إفريقيا والتي جعلت منه تجربة رائدة يحتذى بها في الكثير من دول العالم:

- أشار البنك الدولي إلى أن عدم كفاية فرص حصول الفقراء على الغطاء الأساسي هو سبب رئيسي للفقر في الدول النامية، وفي جنوب إفريقيا نجد نسبة كبيرة من السكان يعانون من الفقر، لذلك يظلّ التحديّ الإنمائي الذي يواجهه جنوب إفريقيا في إيجاد استراتيجيات مستدامة للقضاء على الفقر، وكان من بين المحاور الرئيسية للأهداف الإنمائية للألفية تخفيض الفقر إلى النصف بحلول عام 2015. على الرغم من قلة المعرفة المستندة إلى الأدلة حول تأثير التأمين المصغر على الحدّ من الفقر، يمكن القول بأن التأمين المصغر يمكن أن يساعد في الحدّ من الضعف الذي تواجهه الأسر الفقيرة ونتيجة لذلك يمكن للفقراء تحسين حياتهم. وفي هذا الصدد تمّ تحديد التأمين المصغر ليكون من أكثر الأدوات المالية ابتكاراً للتخفيف من حدة الفقر، وقد تمّ تصنيفه في جنوب إفريقيا كأحد أحدث الأدوات المالية المبتكرة للحد من مستوى الفقر في البلاد. إن تقديم منتجات وخدمات التأمين المصغر المتوافقة مع (Zimele) في عام 2007 بالتعاون مع الحكومة يدلّ على حرص هذه الأخيرة على تعزيز ثقافة التأمين المصغر في البلاد.

- على الرغم من أن التأمين المصغر يستهدف بشكل رئيسي السوق ذات الدخل المنخفض وغير المنتظم، فإن المنتجات تهدف أيضاً إلى توفير غطاء لأولئك الذين لديهم دخل ثابت ولكن صغير. يشار إلى وثائق التأمين هذه الذي تستهدف الفقراء في جنوب إفريقيا على أنها وثائق (Zimele) وتصنّف على أنها منتجات تأمين مصغر نموذجية. أول منتج من وثائق (Zimele) كان غطاء الجنازة، وتم اعتماد المنتج بالكامل من قبل السوق ذات الدخل المنخفض كما أنه يسيطر على السوق. وقد تمّ تقديم وثائق (Zimele) من قبل شركات تأمين مثل: Sanlam، Hollard، Old Mutual، Metropolitan، Absa Life وعدد قليل من شركات التأمين الأخرى المرخصة التي أصدرت هذه الوثائق.

- جاءت التدابير الجديدة في شكل معايير منتجات التأمين على الحياة تضمن التسعير العادل، سهولة الوصول والشروط المناسبة وتشير هذه المعايير إلى حقبة جديدة من الحماية لسكان جنوب إفريقيا المحرومين، تمّ تطويرها بواسطة (LOA) بعد بحث مكثّف يهدف إلى تحديد احتياجات الأسر ذات الدخل المنخفض، وقد كانت (Zimele) نتيجة التشاور المكثّف مع المشاركين في ميثاق القطاع المالي وقد تمّت الموافقة عليها من قبل جميع أصحاب المصلحة المعنيين بما في ذلك مجلس الخدمات المالية.

- يعالج التأمين المصغر المشكلات التي ترسّخت جذورها في البنية الاجتماعية والاقتصادية لجنوب إفريقيا. فالتأمين الجنائزي على سبيل المثال، يوفّر لأصحاب الدخل المنخفض تغطية لجميع المصاريف الضرورية للحنّارة كلما حدثت وفاة وبالتالي لا تكاليف ولا خسائر إضافية تتكبدها الأسرة. كذلك سجلت جنوب إفريقيا ارتفاعاً في معدل وفيات الرضع، ونسبة انتشار عالية جداً لفيروس نقص المناعة البشرية (الإيدز) بين السكان، لذلك فإن توفير منتجات التأمين المصغر لأصحاب الدخل المنخفض له إيجابيات عديدة، على سبيل المثال يمكن للتأمين الصحي أن يحد من وفيات الأطفال، ويحسن صحة الأم ويحارب فيروس نقص المناعة البشرية (الإيدز)، فقط إذا قام الأفراد ذوو الدخل المنخفض بشراء التغطية من أحد مزودي خدمات التأمين المصغر.

- يعتبر التأمين على الجنائز أكثر أنواع التأمين المصغر شيوعاً وانتشاراً في الدولة، وبالتالي تتميز جنوب إفريقيا بهيمنة هذا النوع من التأمين ويبقى يحظى بأعلى معدلات الاستخدام في السوق ذات الدخل المنخفض؛ حيث نجد أن أكثر من 96% من ذوي الدخل المنخفض لديهم نوع من التغطية الجنائزية، ويرجع ذلك إلى أنه يتمّ بيعه على أساس طوعي لأن الدافع لطلب هذا النوع من التأمين أساسه ثقافي، وهو الأمر الذي يميّز جنوب إفريقيا عن الكثير من التجارب الدولية التي يرتبط فيها عادةً التأمين المصغر بالتأمين على الحياة المرتبط بالقرض والذي يكون إجباري ويتمّ بيعه من قبل مؤسسات التمويل المصغر، كما يختلف التأمين المصغر في جنوب إفريقيا تماماً عن باقي دول القارة، ويُعزى ذلك جزئياً إلى وجود عرض وطلب على حد سواء.

- نوع آخر من أنواع التأمين من المرجح أن يكون ثاني أكبر سوق للتأمين المصغر هو تأمين قرض المستهلك، والذي يتمّ توفيره من خلال تجار التجزئة الائتمانيين ومؤسسات التمويل المصغر وهو مدفوع بطبيعته الإلزامية.

- تعتمد جنوب إفريقيا بكثرة التوزيع على تجار التجزئة الذين لديهم فروع في المناطق الريفية؛ حيث من الأمور الأكثر شيوعاً في جنوب إفريقيا بالمقارنة مع البلدان النامية الأخرى، وجود "أحياء فقيرة حضرية في المدن الريفية" والتي ساعدت على إنشائها بعض قوانين التمييز العنصري في الدولة. خلقت الكثافة السكانية لهذه المناطق فرصاً لإنشاء تجار تجزئة قد لا يتواجدوا على مستوى المناطق الريفية الأخرى للبلدان النامية التي يوجد بها عدد أكبر من سكان الريف المشتتين. وبالتالي قد يكون نموذج تقديم التأمين المصغر هذا أكثر فعالية في الوصول إلى سكان الريف في جنوب إفريقيا مقارنة بالبلدان النامية الأخرى.

- على الرغم من الحاجة الواضحة ودور التأمين المصغر في جنوب إفريقيا، فإن القليل من مؤسسات التمويل المصغر في جنوب إفريقيا تعرض مخططات التأمين المصغر.

- بالمقارنة مع الدول النامية الأخرى، تتمتع جنوب إفريقيا بصناعة تأمين مصغر رسمية واسعة، يهيمن على هذا التأمين الجنائزي، وهو سوق متطور بدون ضغوط حكومية وعلى أساس تجاري بالكامل. على عكس منتجات التأمين الأخرى، فإن الطلب على التأمين الجنائزي قوي للغاية؛ حيث يُقال أن المنتج "يتم شراؤه بدلاً من بيعه".
- مساهمة المنظمات الدولية في دعم صناعة التأمين المصغر؛ حيث في عام 2007 قامت منظمة العمل الدولية (ILO) بالتعاون مع مؤسسة بيل وميليندا غيتس Bill and Melinda Gates من أجل تأسيس the Microinsurance Innovation Facility (MIF) لتقديم منح للدول النامية بما فيها جنوب إفريقيا بهدف تطوير صناعة التأمين المصغر، وتجدر الإشارة إلى أن The Old Mutual of South Africa هي حالياً عضو من الجمعية.

الفرع الثالث: دور الحكومة دعم صناعة التأمين المصغر

- ميثاق القطاع المالي 2004: هو مبادرة واسعة النطاق تقودها الحكومة للمشاركة في صناعة الخدمات المالية بهدف تعزيز تحويل القطاع المالي وجعله يتسم بالحيوية وبالتنافسية على الصعيد العالمي كما يعكس التركيبة السكانية لجنوب إفريقيا، ويساهم في إقامة مجتمع عادل من خلال توفير خدمات مالية سهلة الوصول إلى فئة السود وتوجيه الاستثمار إلى القطاعات المستهدفة في الاقتصاد. يهتم قسم كبير من الميثاق بتحويل مقدمي الخدمات في جنوب إفريقيا من مؤسسات مملوكة بشكل كامل وتتم إدارتها من قبل السكان البيض إلى سيناريو يعكس التركيبة السكانية، بمعنى سيناريو تكون فيه ملكية وإدارة معظم المؤسسات من قبل سكان جنوب إفريقيا السود، بالإضافة إلى ذلك توجد متطلبات لبيع المنتجات للسكان ذوي الدخل المنخفض. تشمل معايير الوصول الفعال على الوصول المادي بالإضافة إلى مجموعة من المنتجات الملائمة ذات الأسعار المناسبة والمفهومة من قبل المستهلكين ذوي الدخل المنخفض والتي من ضمنها التأمين.

- مساهمة مبادرة ميثاق القطاع المالي في خلق الوعي: بموجب ميثاق القطاع المالي، وافقت شركات التأمين في جنوب إفريقيا على تخصيص الموارد لتقديم منتجات التأمين للأسر ذات الدخل المنخفض. بالإضافة إلى ذلك، فهي تساهم بـ 0.2% من صافي الأرباح لاستخدامها في التوعية المالية، ومن مبادرات نشر التوعية والوعي المالي في أوساط الفقراء قيام أعضاء جمعية جنوب إفريقيا للتأمين (SAIA) الذي يقدمون تأمينات الأضرار والتأمين قصير الأجل بتقديم برنامج تثقيف المستهلك والذي يغطي الموضوعات التالية: إدارة الأموال، الميزانية، الديون، الإدخار، الخدمات المصرفية، التأمين على الحياة والتأمين قصير الأجل، بالإضافة إلى حقوق ومسؤوليات المستهلك، وكل ذلك من أجل رفع الوعي.

- ورقة المناقشة 2008: والتي تقترح خلق مساحة تنظيمية لتوفير منتجات التأمين المصغر وأن تكون ضمن الإطار التنظيمي الأوسع لتوفير التأمين في جنوب إفريقيا. فالهدف من ورقة المناقشة هذه هو وضع إطار تنظيمي متماسك وواضح يشجع ويسهل توفير وتوزيع منتجات ذات قيمة جيدة وبتكلفة منخفضة تكون مناسبة لاحتياجات السكان ذوي الدخل المنخفض.

- وثيقة السياسة 2011: جاءت نتيجة التشاور بشأن ورقة المناقشة لعام 2008، وتحدد موقف السياسة الذي يدعم قانون التأمين المصغر المقترح. وتهدف هذه الخطوة إلى توسيع نطاق الوصول إلى مجموعة متنوعة من منتجات التأمين الرسمية، تعزيز حماية المستهلك داخل هذا الجزء من السوق من خلال إطار تنظيمي مناسب وتوعيته بمهية التأمين والمخاطر والمزايا المرتبطة به، بالإضافة إلى زيادة دعم التخفيف من حدة الفقر من خلال النمو الاقتصادي وخلق فرص العمل.

- إصدار قانون التأمين الجديد سنة 2018 والذي يدعم صناعة التأمين المصغر: حيث جاء بتغييرات على قانون التأمين طويل الأجل (LTIA) وقانون التأمين قصير الأجل (STIA) وبشكل أكثر تحديداً على قواعد حماية حاملي وثائق التأمين (PPR)، مما يخلق فرصاً جديدة لشركات التأمين الحالية ويؤدي إلى توفير منتجات التأمين المصغر المرخصة. تهدف التعديلات التي أدخلت على قانون التأمين إلى منح المزيد من سكان جنوب إفريقيا الفرصة لتغطية أنفسهم وأصولهم وستوفر حماية أكبر لحاملي وثائق التأمين، وبموجب ترخيص التأمين المصغر يمكن توفير عدد من المنتجات الجديدة سهل الوصول إليها، عادلة ومناسبة لاحتياجات المستهلكين. يوفر قانون التأمين الجديد الأطر التنظيمية والإشرافية والتي ستجعل من السهل على أصحاب الدخل المنخفض الوصول إلى منتجات تأمين عالية الجودة ومصممة بطريقة تدعم تحسين فهم المستهلك لمنتجات التأمين المختلفة، كما يهدف القانون أيضاً إلى تحويل مقدمي خدمات التأمين غير الرسميين إلى مقدمي خدمات رسميين ومنظمين ومزودين بالموارد.

الفرع الرابع: أهم تحديات التأمين المصغر في جنوب إفريقيا

أولاً: فهم التأمين المصغر

من المتعارف عليه أن الأسر ذات الدخل المنخفض لا تفهم معنى التأمين، وهو الأمر الذي يفسر عزوفها عن شراء منتجات التأمين وعن تجديد وثائقها؛ حيث كلما انخفض مستوى الوعي كلما كان احتمال تجديد وثائق التأمين ضعيفاً، وإذا انخفض مستوى الوعي عن حد معين، لا أحد يجدد وثيقة التأمين. يتمثل أحد أكبر التحديات التي تواجه صناعة التأمين المصغر في جنوب إفريقيا في شرح مفهوم ومزايا التأمين المصغر للأسر ذات الدخل المنخفض، وبالتالي يعتبر الجهل من أكبر العقبات التي ينبغي التغلب عليها في الدولة. إذن، لا بد من توعية العملاء ذوي

الدخل المنخفض بمزايا التأمين، فالتوعية تعتبر عنصراً لا غنى عنه لنجاح أي إجراءات تسويقية يقوم بها مقدمو منتجات التأمين المصغر.

ثانياً: الثقة

كان إشراك الثقة أمراً محورياً في الجهود التي تبذلها صناعة الخدمات المالية وخاصة قطاع التأمين من أجل الفوز بأكبر قدر من المنتجات؛ حيث أظهرت دراسة صدرت عام 2011 أن بناء الثقة يعزز تناول منتج التأمين*. علاوة على ذلك، حددت دراسة نُشرت عام 2009 عنصر الثقة في إدارة مخطط صحة مجتمعي كعامل مهم يؤثر على احتمال انضمام الأسر للمخطط**.

على عكس ما يحدث في مجال الائتمان؛ حيث يقوم المقترض باقتراض الأموال وتحمل مسؤولية إعادته، نجد أن التأمين يعكس مسؤولية المخاطرة. في الإقراض المصغر يقدم المقرض مبلغ القرض ويثق في العميل لتسديده، بينما في التأمين يدفع حامل الوثيقة المبلغ مقدماً ويأمل أن يفني المانع بوعده بالدفع وفقاً للشروط التعاقدية. بالنسبة لشريحة المجتمع التي ربما لم تستخدم أبداً منتجات التأمين، فإن الثقة هي العنصر الذي يجب إنشاؤه بين شركة التأمين المصغر والعميل المحتمل.

عموماً، لا يثق حاملو وثائق التأمين في أن شركة التأمين ستدفع المزايا المستحقة في حالة تحقق المطالبات؛ حيث أن فوائد التأمين تبقى غير ملموسة بالنسبة للعميل، ولن تصبح ملموسة إلا بعد تسوية المطالبات بنجاح. يعتقد عميل التأمين المصغر النموذجي أن الأقساط المدفوعة تصبح ضائعة إذا لم يقدم مطالبة ولم يتحصل على مبلغ التأمين، بالإضافة إلى ذلك، تنظر السوق غالباً إلى شركات التأمين على أنها سريعة في أخذ أموالها ولكن بطيئة في تسوية المطالبات.

نظراً لانخفاض مستويات الإلمام بالقراءة والكتابة لدى الفئات ذات الدخل المنخفض، فإن هذه الأخيرة غالباً ما تكون عرضة للمخططات الاحتيالية، الأمر الذي يؤدي إلى تقويض مصداقية شركات التأمين الشرعية. كشفت دراسة صدرت عام 2012 بعنوان: "الثقة بين الفقراء مهمة لنجاح التأمين المصغر" للباحثة Morsink Karlijn

* - للإطلاع على الدراسة، راجع الرابط الموالي:

https://basis.ucdavis.edu/sites/g/files/dgvnsk466/files/2017-02/BDM_Paper9-27-2011.pdf

** - للإطلاع على الدراسة، راجع الرابط الموالي:

<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0168851009000815?via%3Dihub>

والتي أُجريت في كل من الهند، كينيا، الفيليبين وأثيوبيا، أن ثقة السكان في التأمين كمنتج هو مفتاح إقبالهم على اكتتاب وثائق التأمين، وأنه بالفعل بإمكان التأمين المصغر التخفيف من الفقر.

ثالثاً: التكلفة والربحية

إذا كان التمويل المصغر بإمكانه تحقيق الاستمرارية في وجود عدد قليل من العملاء، فإن التأمين المصغر لا يمكنه ذلك، لأنه يعيق تطبيق قانون الأعداد الكبيرة. نظراً لأن القسط المدفوع منخفض، فلا بدّ من توفير الحجم الكافي من العملاء الذي يسمح بتطبيق قانون الأعداد الكبيرة، وذلك حتى تتمكن شركة التأمين من تسديد تكاليف المعاملات والتكاليف الإدارية وتحقيق الأرباح.

التكاليف التي تكبدها شركات التأمين من أجل الوصول إلى أصحاب الدخل المنخفض والذين يقطنون في الأماكن النائية تكون مرتفعة، بينما نجد الأقساط والتي من المفروض أن تغطي هذه التكاليف منخفضة. فوثائق التأمين الصغيرة ترفع من تكاليف المعاملات للمنتجات التأمينية وتضغط على سعر الوثيقة.

رابعاً: الإطار التنظيمي للتأمين المصغر

هناك العديد من الدوافع لتطوير إطار تنظيمي أكثر تماسكاً، الأمر الذي يعكس الحاجة إلى معالجة مشاكل معينة وفجوات في النظام الحالي وأيضاً الحاجة إلى تسهيل تطوير سوق التأمين المصغر. تشير الأبحاث إلى أن أكثر من ثلثي التغطية التي يوفرها التأمين الجنائزي يتم بيعها بواسطة جمعيات دفن غير رسمية وغير مرخصة بموجب القانون ذي الصلة، وبالتالي تُصنّف على أنها أعمال غير قانونية. إن أي خلل في الإطار التنظيمي للتأمين المصغر يعيق مواصلة تطوير سوق التأمين المصغر في جنوب إفريقيا وبالتالي عدم الوصول إلى كامل القطاعات غير المستغلة، كما يعرّض المستهلكين لسوء الاستغلال.

لا يكمن الهدف في معالجة المشكلات المذكورة أعلاه من الناحية النظرية فقط، ولكن أيضاً ضمان أنّ هذه التحديات التي تواجه سوق التأمين المصغر يتم معالجتها بفعالية وعلى أرض الواقع بواسطة شركات التأمين وأصحاب المصلحة المعنيين.

إذن هناك العديد من العوامل التي تؤدي إلى الحرمان من توفير التأمين المصغر في البلاد، بعض هذه العوامل هي غياب المعرفة المالية، ضعف قنوات التوزيع وانخفاض عمولات الوسطاء. لا يمكن معالجة هذه التحديات بين عشية وضحاها، وبالتالي هناك الحاجة إلى أصحاب المصلحة للتصدي لهذه التحديات لتمكين بيئة تشغيلية للتأمين المصغر في جنوب إفريقيا.

المطلب الثالث: المقارنة بين التجريبتين

من خلال بحثنا، سلطنا الضوء على دراسة صناعة التأمين المصغر في دولتين هما جنوب إفريقيا والهند باعتبارهما من الدول السبّاقة في الخوض في مجال التأمين المصغر، وتظل معدلات الفقر مرتفعة في كلتا الدولتين كما تظل فئات الدخل المنخفض تواجه صعوبات كثيرة في الحصول على الخدمات المالية، وقد شهدت العشرة الأخيرة اهتمام متزايد بقطاع التأمين المصغر في كلتا الدولتين. بعد إجراء تقييم لكلتا التجريبتين نحاول من خلال النقاط التالية المقارنة بينهما:

- تختلف وضعيّة سوق التأمين المصغر في جنوب إفريقيا تماماً عن بقية دول العالم، ويُعزى ذلك جزئياً إلى وجود عرض وطلب للتغطية. من جانب الطلب، نظراً للأهمية الاجتماعية والثقافية للجنائزات في جنوب إفريقيا نجد العديد من الأسر ذات الدخل المنخفض لديها تأمين على الجنائز وحتى وثائق متعدّدة، أمّا من جانب العرض نجد العديد من شركات التأمين في جنوب إفريقيا تقدّم منتجات متطوّرة، وبالتالي هذا المزيج من شركات التأمين المتطوّرة والطلب من الأسر ذات الدخل المنخفض يعطي سوقاً مبتكرة ومتنامية. بينما في الهند لم يتغير المشهد إلاّ بعد نشر أول مجموعة من اللوائح التنظيمية عام 2002 بعنوان: "التزامات المؤمنين تجاه القطاعات الاجتماعية الريفية"، وتضمنت تلك اللوائح نظام الحصص الذي يجبر المؤمنين الخواص الجدد على بيع نسبة محددة من عقودهم التأمينية لذوي الدخل المنخفض، وكان الغرض من هذه اللوائح هو التأكد من أن التأمين يصل إلى الفقراء، وكان الهدف من سياسة (IRDA) الاستجابة لخطة التنمية من خلال تشجيع تصميم منتجات للعملاء ذوي الدخل المنخفض وبالتالي توفير غطاء للمناطق الريفية المهملة، عن طريق ضمان بيع نسبة معينة من وثائق التأمين في المناطق الريفية، وضمان تغطية نسبة معينة من الأفراد في القطاع الاجتماعي.

- المشرفون في جنوب إفريقيا لم يتدخلوا بشكل مباشر مثل نظائريهم في الهند لإضفاء الشرعية على التأمين المصغر وتعزيزه، بدلاً من ذلك اعتمدوا على ميثاق القطاع المالي؛ حيث وافق جميع مقدمي الخدمات المالية على الخدمة الطّوعية للسوق منخفضة الدخل. وبالتالي شهدت صناعة التأمين في جنوب إفريقيا موجة هائلة من الابتكار، مع قيام شركات التأمين بتجربة قنوات التسليم الجديدة للوصول إلى الفقراء، بما في ذلك المشاريع المشتركة والشراكات مع تجار التجزئة. بينما في الهند ربما لم تكن الشركات الخاصة ستستثمر في التأمين المصغر لو لم تكن مُلزَمة بموجب التنظيم، وحتى وإن قام البعض منها بذلك، لن يكون بنفس المستوى من الاستثمار والالتزام، فالتأمين المصغر قد

تطوّر بسرعة في الهند بموجب تلك الالتزامات التي فرضتها (IRDA) والمتمثلة في "نظام الحصص Quota system" الذي يجبر المؤمنين الخواص الجدد على بيع نسبة محددة من عقودهم التأمينية لذوي الدخل المنخفض.

- لدى جنوب إفريقيا صناعة قويّة في مجال التأمين المصغر، والتي تخدم الأسر ذات الدخل المنخفض في شكل تأمين جنازتي في سوق التأمين على الحياة، لأن الوصول إلى التأمين المصغر كان مقصوراً على منتجات التأمين على الحياة فقط، وقد كانت الخزينة الوطنيّة في جنوب إفريقيا وراء حملة على المدى الطويل لإيجاد طرق أفضل لسدّ فجوة الحماية، بما في ذلك توفير تأمين شامل لملايين الأشخاص الذين يعانون من نقص التأمين أو غير المؤمن عليهم في الوقت الحالي، هذا المشروع سار منذ 2008 وقد تمّ إضفاء الطابع الرسمي على نتائج أعماله في عام 2018 بسن قانون التأمين الجديد والذي دخل حيّز التنفيذ في 1 جويلية 2018، وهي خطوة متأخرة بالمقارنة الهند والتي تعتبر من أوائل الدول التي نظّمت صناعة التأمين المصغر عن طريق القوانين، وقد اعتبرت هذه المبادرة بمثابة خطوة مبتكرة من أجل تحقيق أقصى قدر ممكن من التوعية بالتأمين، فتتظيم صناعة التأمين المصغر وسن قوانين خاصة بهذا القطاع من شأنه أن يلعب دوراً محورياً في دعم ونشر منتجات التأمين المصغر للفئات المحرومة.

- يمكن القول بأن الهند تتميز بنماذج تأمين صحي نشطة ومتطورة تمّ تطويرها من قبل ومؤسسات التمويل المصغر وشركات التأمين وهي نماذج رائدة في الهند وبأسعار معقولة، كما يعتبر التأمين على الحياة أسهل غطاء يمكن تقديمه وأيضاً الأكثر انتشاراً، بينما في جنوب إفريقيا تكون غالبية سوق التأمين المصغر في شكل تأمين جنازتي نظراً للاعتبارات الثقافية التي تقدّس الجنازة من أجل حفظ كرامة المتوفّي والأسرة في نظر المجتمع. إن الخطر الأكبر على دخل ومعيشة الأسر في جنوب إفريقيا وخاصّة الأسر ذات الدخل المنخفض، هو وفاة أحد أفراد الأسرة ولاسيما مصدر الدخل الأساسي. في معظم الحالات يعدّ الغطاء الجنازتي، على عكس الائتمان أو الادخار، الخيار الأكثر شعبية للتخفيف من هذه المخاطر، نظراً لأن تكاليف الجنازة تؤثر بشكل كبير على مستوى معيشة الأسرة واستقرارها المالي مما يدفعهم إلى التعمّق في الفقر. وبالتالي نرى بأن التأمين الجنازتي لديه القدرة على التخفيف من حدّة الفقر عن طريق الحدّ من آثار الاضطرابات الماليّة غير المتوقعة وتحقيق الاستقرار في التدفقات النقدية للأسر.

- اعتمدت كل من الهند وجنوب إفريقيا منتجات جديدة مثل التأمين المجمّع، حيث لاحظنا وجوده في كلتا الدولتين، والنموذج المفضّل للخدمات المجمّعة هو النموذج الذي تساهم فيه الحزمة الإضافية في التخفيض من احتمال تحقق الخطر المؤمن ضده، وبالتالي مواءمة مصلحة المؤمن (أو الوسيط) في تقديمها، على سبيل المثال يمكن للوسطاء توفير التطعيم مع تأمين الماشية. فالخدمات الإضافيّة تضمن حصول المؤمن لهم على شيء ملموس مقابل أقساطهم المدفوعة حتى وإن لم يتمكّنوا من تقديم مطالبة، ممّا يزيد من القيمة المتوقعة للمنتج، ومن ناحية أخرى

مثل هذه المبادرات تقوم بإدخال إدارة المخاطر في عمليّة التأمين؛ حيث يستفيد المزارعين من توفير الحماية لماشيّتهم بالإضافة إلى حصولهم على التغطية التأمينيّة، وبالتالي بإمكان شركة التأمين توفير تغطية بأسعار معقولة نظراً لانخفاض الأخطار.

- ساهمت الروابط الوثيقة التي تتمتع بها مؤسسات التمويل المصغر مع عملائها في التقليل من تكاليف المعاملات والاختيار المضاد والاحتيايل بالنسبة للمؤمن. بالإضافة إلى ذلك يقلّل التأمين المرتبط بالقرض من مخاطر السداد لمؤسسات التمويل المصغر وهو الأمر الذي يتماشى مع مصالحها. نجاح التمويل المصغر في الهند يرجع لكون مؤسسات التمويل المصغر تتمتع بنظم قويّة لمعالجة البيانات والنقد وتعتبر بمثابة قناة فعّالة لتوفير التأمين، بينما نجد في جنوب إفريقيا القليل فقط من مؤسسات التمويل المصغر تعرض مخططات التأمين المصغر، إذ تعتمد جنوب إفريقيا بكثرة التوزيع على تجار التجزئة الذين لديهم فروع في المناطق الريفية؛ حيث من الأمور الأكثر شيوعاً في جنوب إفريقيا بالمقارنة مع البلدان النامية الأخرى، وجود "أحياء فقيرة حضرية في المدن الريفية" والتي ساعدت على إنشائها بعض قوانين التمييز العنصري في الدولة، وبالتالي قد يكون نموذج تقديم التأمين المصغر هذا أكثر فعالية في الوصول إلى سكان الريف في جنوب إفريقيا مقارنة بالبلدان النامية الأخرى.

- في جنوب إفريقيا تم إحراز تقدّم نحو توفير الخدمات المالية للسوق ذات الدخل المنخفض، من خلال ارتفاع نفاذية التأمين الرسمي في هذه الأسر، قد يُعزى التحسن في التأمين إلى سياسة الحكومة في دعم الشمول المالي، الطبقة الوسطى السوداء المتنامية وتحسّن النظرة تجاه التأمين نتيجة نشر التوعية من خلال التعليم وتصميم منتجات أكثر ملاءمةً وابتكاراً بحيث تلبي حاجات السكان. و في الهند أظهر التأمين المصغر نمواً مطّرداً في الهند منذ إدخال تنظيم التأمين المصغر 2005، ومن الواضح أن حجم الأعمال الجديدة المكتسبة قد تضاعف خلال العشرية الأخيرة. بإمكان التأمين المصغر أن يساعد ذوي الدخل المنخفض في الهند على مواجهة على هذه الخسائر وتحقيق الاستقرار المالي لأن موقعهم المالي وأصولهم ستكون محمية من الخسائر غير المتوقعة. ومنه يمكن القول بأن التأمين المصغر يمثل أداة ضرورية لإدارة مخاطر غالبية سكان الهند، ومساعدتهم على الارتقاء في وضعيتهم الاقتصادية والاجتماعية. لقد كان الاعتراف بالتأمين المصغر كأداة للتخفيف من المخاطر ودججه ضمن حزمة مزايا الحماية الاجتماعية للسكان تحت خط الفقر (BPL) وغيرهم من السكان الضعفاء المحددين خطوة جدّ هامة.

- الطبقات السفلى من المجتمع الهندي تعاني من قلة الوعي بأهمية التأمين ضد مختلف الأخطار التي يواجهونها، وهو أكبر عائق يواجه صناعة التأمين المصغر في الهند، وحتى في جنوب إفريقيا يعتبر الجهل من أكبر العقبات التي ينبغي التغلّب عليها. إذن، لا بدّ من توعية العملاء ذوي الدخل المنخفض بمزايا التأمين، فالتوعية تعتبر عنصراً لا غنى عنه لنجاح أي إجراءات تسويقية يقوم بها مقدّمو منتجات التأمين المصغر.

المبحث الرابع: إمكانيات وأسس إنشاء نظام تأمين مصغر في الجزائر

بعد دراسة واقع نظام التأمين المصغر ودوره في التخفيف من الفقر في كل من الهند وجنوب إفريقيا، وإجراء مقارنة بين كلتا التجريبتين، نحاول من خلال هذا المبحث تقديم مقترحات حول إمكانية تطبيق نظام التأمين المصغر في الجزائر.

المطلب الأول: إمكانات سوق التأمين المصغر في الجزائر

ازدهر التأمين المصغر في السنوات الخمس الماضية في جميع أنحاء العالم، لكن في الجزائر لا يوجد عرض التأمين المخصص للسكان ذوي الدخل المنخفض، على الرغم من وجود سوق له إمكانات عالية.

الفرع الأول: تحليل الطلب

في الجزائر نجد 97% من سكان الأرياف غير مؤمن عليهم¹، منتج التأمين المصغر مخصص بشكل خاص لهؤلاء السكان وجميع أصحاب المشاريع الخاصة لاسيما في القطاع غير الرسمي. تمارس المشروعات المصغرة من قبل مجموعة متنوعة من الجهات الفاعلة الرسمية وغير الرسمية. يمكن للمشروعات المصغرة أن تكون مربحة وقابلة للتطبيق شريطة أن تكون البيئة قادرة على مرافقتها.

منتج التأمين المصغر مخصص للمستفيدين من القروض المصغرة من المؤسسات ذات الصلة (ADS)، (ANGEM، ANSEJ، CNAC)، والذين يجدون صعوبة في الاندماج ضمن الآليات الكلاسيكية للضمان الاجتماعي وفي الحفاظ على تراثهم الإنتاجي المتواضع. هؤلاء يعتبرون أن وضعيتهم تجعلهم مستبعدين من غطاء الضمان الاجتماعي الخاص بالصندوق الوطني للتأمين الاجتماعي (CNAS) أما بالنسبة للوصول إلى صندوق التأمين الاجتماعي لغير الأجراء (CASNOS) فإنه لا يزال مكلفاً للغاية بالنسبة لهم. بعض الفئات التي تدرج رعايتها في إطار القسم الوزاري المسؤول عن التضامن الوطني وغيرها من العمال الريفيين لا يمكنهم دمج نظام الضمان الاجتماعي. والفئات الأخرى هي التي تغطيها وزارة التضامن والعمال الريفيون والمزارعون، هذه الفئات الأخيرة والبالغ عددهم 2 مليون تم استهدافهم من خلال تمديد تغطية الضمان الاجتماعي بموجب قانون المالية التكميلي (LFC) لعام 2015، وفي الوقت نفسه عرضت وزارة العمل على عمّال القطاع غير الرسمي إمكانية

¹ - Adlene Badis, Microassurance : Un potentiel oublié de 5 millions de clients, disponible sur : <https://www.algerie360.com/microassurance-potentiel-oublie-de-5-millions-de-clients/>. (14/4/2018)

الوصول إلى الضمان الاجتماعي بإعلان أنفسهم لدى (CNAS). ومع ذلك فإن هذا القرار لا يأخذ بعين الاعتبار التوازن المالي لنظم الضمان الاجتماعي، علاوة على ذلك فهو يتجاهل خصوصيات فئة السكان المستهدفة بالتغطية¹. لا تزال وزارة المالية سلطة التقييم القانوني والتصريح باعتماد أي آلية تأمين اقتصادي.

السوق المستهدفة بالتأمين المصغر على المدى القصير والمتوسط قدّرت بـ 60% خاصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة²؛ حيث أن قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ينمو بشكل كبير بسبب الاحتياجات الاقتصادية والاجتماعية للبلد وهو لحد الآن سوق غير مستغلّة وذات إمكانات كبيرة للتأمين المصغر.

إن وجود نسيج اقتصادي يتكوّن أساساً من الشركات الصغيرة والصغيرة جداً، إضافةً إلى نمو ملحوظ في خلق المؤسسات مع بروز المقاولين الشباب، وأيضاً القطاع غير الرسمي السائد في قطاع التوظيف والتجارة، كلها مؤشرات تُنبئ بالطلب المحتمل على منتجات التأمين المصغر³.

فالسوق الجزائريّة هي سوق محتملة واعدة للغاية ولكنها غير مستغلّة، يمكن على سبيل المثال توفير منتجات التأمين الائتماني الذي تتطلبه البنوك للمقاولين الشباب، ومن المتوقع أن يصبح الطلب على التأمين المصغر مع مرور الوقت سلوك اقتصادي طبيعي ناتج عن الحاجة الحقيقية للحماية والأمن ضدّ المخاطر العشوائية، من قبل الأسر وأصحاب المهن المستقلّة والمؤسسات والمستثمرين وجميع الأعوان الاقتصاديين.

الفرع الثاني: تحليل العرض

أولاً: النظام العمومي للحماية الاجتماعية

على الرغم من أن 80% من سكان الجزائر يستفيدون من تغطية التأمين الصحي الجزئية، إلا أنها تختلف تماماً عن حماية التأمين الاجتماعي. وفق عملية المسح الوطني التي أجريت عان 2010 من طرف الديوان الوطني للإحصائيات (ONS)، فإن نصف العمال في الجزائر غير مصرّحين لدى الضمان الاجتماعي، هذا يعني أنهم لا

¹ - Amine Aït Djebbara, La micro-assurance pour intégrer les catégories hors sécurité sociale, disponible sur : <http://www.express-dz.com/2018/03/28/la-micro-assurance-pour-integrer-les-categories-hors-securite-sociale/>. (27/4/2018)

² - La micro-assurance a un bel avenir en Algérie malgré un cadre non incitatif, disponible sur : <http://www.lequotidien-oran.com/index.php?news=5198093>. (14/11/2019)

³ - Idem.

يستفيدون من أي حماية في التأمين الاجتماعي (البطالة، الموت، التقاعد والرعاية في القطاع الخاص) باستثناء تغطية التأمين الصحي الجزئية.

ثانياً: قطاع التأمين التقليدي

كشفت دراسة أجرتها وزارة الصناعة وترقية الاستثمارات بالتعاون مع برنامج (GIZ-DEVED) الصادرة في سنة 2013 حول إمكانات التأمين المصغر في الجزائر، أن تصميم التأمين المصغر يظلّ صعباً ومعقّداً لأسباب متعدّدة من ضمنها عدم توقّر شركات التأمين المحليّة لتقديم منتجات التأمين المصغر لأن الاعتقاد السائد يقتضي أن السوق ذات الدخل المنخفض ليست مربحة بسبب وجود عدد كبير من المعاملات ذات التكلفة المرتفعة بينما الأقساط منخفضة للغاية وبالتالي لا تستوعب هذه التكاليف. وما يبرّر هذا الإحجام من الجهات الفاعلة المحليّة حقيقة أنّها تكافح من أجل تطوير منتجات التأمين التقليدية والمعروضة في السوق منذ فترة طويلة رغم الطبيعة الإلزامية للبعض منها (على وجه الخصوص التأمين ضدّ الكوارث الطبيعيّة)، إلى جانب الجهل العميق من قبل السكان بمدى مساهمة التأمين في توفير الحماية من مختلف الأخطار المتكبّدة. و بالإضافة لما سبق، توجد عوامل أخرى ذات طابع اجتماعي من بينها التضامن القوي والواسع بين أفراد الأسرة وأيضاً المعتقدات الدينية¹.

معدّل نفاذية التأمين في السوق بالكاد يصل 1% ولا يخصّ سوى التأمين الإلزامي ولاسيما التأمين على السيارات. لهذا السبب يهتم نادي (CARE) بهذا الموضوع الذي يتموقع في التقاء الإدماج الاجتماعي والربحية الاقتصادية، وهو عبارة عن منظمة غير ربحية تم اعتمادها في جانفي 2003، هدفها المساهمة في تحسين ظروف التنمية الاقتصادية والاجتماعية للبلد من خلال التفكير، والتواصل وتعزيز أي مبادرة اقتصادية ايجابية.

وبالتالي لدى السوق الجزائري إمكانات مهمّة جداً للتأمين المصغر، ويسمح نشاط التأمين المصغر لشركات التأمين باستكشاف أسواق جديدة، وبناء علامة تجارية قويّة والتي يمكن استخدامها لاحقاً لبيع منتجات التأمين التقليدية.

¹ - Idem.

ثالثاً: القطاع المقابل للمقاولين الشباب

مؤخراً قامت الدولة بسلسلة من خطط الدعم لإنشاء المشاريع الصغيرة والمصغرة من قبل الشباب والعاطلين والعاطلات عن العمل، من خلال تمويل هذه المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة من قبل البنوك (تمويل مصغر)، بما في ذلك المستفيدين من الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر (ANGEM) والمستفيدين من الصندوق الوطني للبطالة (CNAC)، وكذلك أصحاب المشاريع المستفيدين من (ANSEJ).

ومن أجل ضمان ملاءة أصحاب المشاريع الشباب، تجبرهم البنوك على اكتتاب وثائق التأمين في حالة الوفاة/العجز وتأمينات الأضرار لتغطية مشاريعها في حالة حدوث مخاطر عشوائية.

رابعاً: التمويل المصغر

ظهرت صناعة التمويل المصغر في الجزائر منذ عدة سنوات بهدف توفير فرص العمل، خلق المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، التنمية الزراعية والريفية ومساعدة النساء وذلك بهدف توفير الاستقرار والقضاء على الفقر. لقد تم توفير التمويل المتعدد كتدبير دعم ومرافقة من قبل الدولة، البنوك العمومية والجهات المانحة، وكلها مغطاة جزئياً من قبل عدة صناديق للضمان. رغم كل هذه التدابير، لدى نظام التمويل المصغر نقاط ضعف كبيرة أعاق تطور وتأثيره الاقتصادي والاجتماعي.

خامساً: الوسطاء

يوجد العديد من الوسطاء في صناعة التأمين في الجزائر:

- شبكة شركات التأمين بوكالاتها المباشرة، الوكلاء العامون والسماسة؛
- شبكة الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي بصناديقها الجهوية ومكاتبها المحلية؛
- شبكة التأمين المصرفي؛
- الهياكل الداعمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والقطاع الزراعي؛

تمثل كل هذه الشبكات قنوات مثير للاهتمام لتوزيع منتجات التأمين المصغر.

سابعاً: القطاع غير الرسمي

تشكل العمالة غير الرسمية في الجزائر حوالي 50% من القوى العاملة، ويتميز هذا القطاع بمشاكل الحماية الاجتماعية الخطيرة، ظروف العمل السيئة وانعدام الأمن الوظيفي. ينبغي على السلطات، أرباب العمل وجميع المكونات الأخرى في المجتمع الجزائري جعل معاملة الاقتصاد غير الرسمي أولوية وطنية كونها ضرورة ملحة.

المطلب الثاني: تحليل الإطار التنظيمي

من خلال تحليل الإطار التنظيمي لنشاط التأمين في الجزائر، انبثقت مجموعة من النقاط المهمة الواجب أخذها بعين الاعتبار:

- احتكرت الدولة عمليات التأمين منذ عام 1966 وبالتالي شركات التأمين الحكومية كانت وحدها مؤهلة لممارسة عمليات تأمين كانت معتمدة من أجلها، مع ذلك نلاحظ أن نصوص القانون لم تنطبق بالنسبة لمؤسسات التأمين الجزائرية ذات الشكل التعاوني.

- في 1995 جاء تحرير سوق التأمينات الذي رفع القيود على سير شركات التأمين وممارستها وكذلك على إعادة إدماج الوساطة في هذا الميدان من خلال سماسرة معتمدين من طرف وزارة المالية ووكلاء معتمدين من طرف شركات التأمين. هذا الأمر أسس كذلك رقابة صارمة من طرف الدولة كما تم تأسيس المجلس الوطني للتأمينات الذي من مهامه ضمان حسن سير عملية تحرير القطاع.

- وقد تم في سنة 2006 تعديل قانون تحرير قطاع التأمينات بهدف تقوية الأمن المالي وحوكمة شركات التأمين، ومن جهة أخرى قام هذا القانون بفصل نشاط تأمينات الحياة عن نشاط تأمينات الأضرار، كما رخص للمتعاملين الأجانب أن ينشطوا في الوطن، وأيضاً أسس صندوق ضمان للمؤمن لهم، وسمح للبنوك بتوزيع منتجات التأمين، بالإضافة إلى تنصيب لجنة الإشراف على التأمينات.

- يظهر جلياً أن نشاط التأمين في الجزائر يخضع للتنظيم والرقابة، وتتمثل الشبكات الوحيدة المسموح لها بتوزيع التأمين هي الوكالات المباشرة، الوكلاء العامون، السماسرة، شبكات التأمين المصرفي ووكالات السفر. على الرغم

من وجود شركات تأمين تكافلية وبنوك إسلامية قد تكيّفت مع اللوائح المحلية، فإن التكافل والتمويل الإسلامي لم يتم تنظيمهما بعد في الجزائر.

- تجدر الإشارة إلى أنّ الحد الأدنى لرأس المال لشركات التأمين المحدد قانونياً جدّ مرتفع ويمكن أن يعتبر كعائق بالنسبة لشركات التأمين المصغر.

- رغم امتلاك الجزائر لقاعدة متينة تسمح تدلّ على أن نشاط التأمين في هذه الدولة منظم ومراقب فلقد ثبت أن وجود قوانين تنظيمية قد يعزّز أو يعرقل عرض خدمات التأمين بالنسبة لذوي الدخل المنخفض.

- يعتبر الإطار التنظيمي المصمّم جيداً عاملاً حاسماً في كفاءة وفعالية خدمات التأمين المصغر، وبالتالي قبل وضع نظام للتأمين المصغر في الجزائر لا بدّ من مراجعة بعض جوانب الإطار التنظيمي مثل: الحد الأدنى المطلق لرأس المال، قواعد الحيلة والوسطاء وغيرهم.

المطلب الثالث: أسس إنشاء نظام تأمين مصغر في الجزائر

فيما يلي سوف نستعرض جملة من الأسس بشأن إدماج نظام التأمين المصغر في الجزائر، منها ذات الصلة بالإطار التنظيمي وأخرى ترتبط بالسوق:

الفرع الأول: أسس تتعلق بالإطار التنظيمي

وتتمثل في:

- تحديث تنظيم قطاع التأمينات في الجزائر لدمج خطّ أعمال جديد وهو التأمين المصغر، وتحديد فئة جديدة من المنتجات ذات مخاطر أقل.

- ضرورة التعايش بين نشاط التأمين المصغر ونشاط التأمين التقليدي داخل نفس شركة التأمين.

- إنشاء فئة من منتجات التأمين المصغر ذات مخاطرة أقل، مما يسمح للهيئة التنظيمية بتكثيف المتطلبات التنظيمية الحصيفة لتسهيل الاكتتاب والتوزيع بتكلفة أقل.

- وضع آليات تنظيمية بخصوص تطوير قنوات توزيع بديلة جديدة وبأقل تكلفة من أجل التأمين المصغر مثل: البائعين المستقلين، أندية بائعي التأمين، الجمعيات وغيرها.

- تكليف لجنة الإشراف على التأمينات بالإشراف على قطاع التأمين المصغر.
- تطوير آليات إعادة التأمين من خلال تشجيع دعم الحكومة لمعيدي التأمين على المستوى الوطني.
- توسيع دور ومهام إتحاد شركات التأمين وإعادة التأمين (UAR).

الفرع الثاني: أسس تتعلق بالسوق

وتتمثل في:

- تحسين ترتيبات التمويل المصغر المصرفية وغير المصرفية من أجل تعزيز سياسة الإدماج المالي.
- المشاركة الفردية أو بالشراكة من طرف شركات التأمين بهدف تحفيز تطوير التأمين المصغر بواسطة سلسلة من الإجراءات مثل استغلال الشراكات مع شبكات التوزيع وتصميم منتجات خاصة بالمخاطر المتعددة.
- توفير شركات التأمين لمنتجات أكثر كفاءة مع الحاجات الحقيقية للفئات المستهدفة بالتأمين المصغر، وذلك باستحداث قيمة حقيقية.
- التكاليف من الاتصالات المؤسسية في التأمين باتجاه الجمهور عن طريق الفاعلين في السوق: الحكومة، الشركات.. وغيرهم.
- استخدام تكنولوجيا إعلام جديدة في استغلال نشاطات التأمين.
- اتخاذ إجراءات جبائية باتجاه منتجات التأمين المصغر.

خلاصة الفصل الثالث:

يمكن إيجاز نتائج الفصل في النقاط التالي:

- تعتبر الهند السوق الرائدة عالمياً في الابتكار في مجال التأمين المصغر، فتجربة الهند تجمع بين العديد من العوامل التي تساهم في تحسين إدارة المخاطر للأسر ذات الدخل المنخفض من خلال التحكم الفعال في التقاطع بين الاندماج المالي في أسواق التأمين وتوسيع نطاق الحماية الاجتماعية للعاملين ضمن القطاع غير الرسمي.

- يعتبر التأمين المصغر مهم للنمو المستدام في جنوب إفريقيا لأنه يملك القدرة على إشراك غالبية السكان في الأنشطة الاقتصادية، كما يمثل أداة مرنة وقوية وهو يقلل من الضعف ويخفف من الآثار السلبية للصدمات الخارجية على الأسر الفقيرة، وبالتالي يمكن القول بأن التأمين المصغر يمثل حلاً للضعف الاجتماعي والاقتصادي في جنوب إفريقيا.

- السوق الجزائرية هي سوق محتملة واعدة للغاية ولكنها غير مستغلة، يمكن على سبيل المثال توفير منتجات التأمين الائتماني الذي تتطلبه البنوك للمقاولين الشباب، ومن المتوقع أن يصبح الطلب على التأمين المصغر مع مرور الوقت سلوك اقتصادي طبيعي ناتج عن الحاجة الحقيقية للحماية والأمن ضد المخاطر العشوائية، من قبل الأسر وأصحاب المهن المستقلة والمؤسسات والمستثمرين وجميع الأعوان الاقتصاديين.

الخاتمة

بعد تحليل الموضوع من جوانبه المختلفة وفقاً لإشكالية البحث المطروحة، وللإجابة على السؤال الرئيس لبحثنا وما انبثق عنه من أسئلة فرعية، أثناء عرضنا لأهم معالم البحث، توصلنا إلى جملة من النتائج قادتنا بدورها إلى مجموعة من الاقتراحات، كذلك إلى تحديد الآفاق التي يمكن أن يطالها بحثنا، نذكر أهمها في النقاط التالية.

أولاً: نتائج الدراسة

1. نتائج متعلقة بالدراسة النظرية: ويمكن ذكر أهم النتائج كما يلي:

- في البلدان المتقدمة عادة يكون بمتوسط دخل الفرد مرتفع وصناعة الخدمات المالية متطورة، وبالتالي نجد معدل نفاذية التأمين التقليدي وكثافته أعلى بالمقارنة مع الدول النامية. هذا ليس مفاجئاً لأن العديد من الدراسات التحريية حددت الدخل كمحدد إيجابي مهم للطلب والاستهلاك في مجال التأمين. ويرجع انخفاض معدل نفاذية التأمين التقليدي وكثافته في البلدان النامية إلى إحصاء مقدمي التأمين التقليدي عن توفير المنتجات للسكان ذوي الدخل المنخفض بسبب ارتفاع تكاليف الاكتتاب والمعاملات، عدم تجانس المعلومات وشبكات التوزيع المرتبطة بخدمة الفقراء غير ملائمة وغير كافية.

- يهدف التأمين المصغر في جوهره إلى تحقيق نفس الغرض الذي يهدف إليه التأمين التقليدي؛ وهو السماح للمستهلكين المستبعدين من نظام التأمين التقليدي، سواء من الأفراد أو الشركات، بنقل المخاطر التي يتعرضون لها، وشراء الأمان الذي يحتاجونه من خلال درء الأخطار وتحقيق ارتقاء في الوضعية الاقتصادية والاجتماعية، وبالتالي يستحق التأمين المصغر أن يحتل مكاناً ضمن استراتيجيات الأعمال وخطط التنمية.

- تحظى أسواق الدخل المنخفض في الاقتصاديات النامية باهتمام المفكرين في مجال المشروعات من خلال سبل لم يكن من الممكن تصورها في الفترات السابقة، ففي القطاع الخاص، يعدّ الحدّ من الفقر الآن، بمثابة فرصة للعمل بدلاً من أن يكون مجرد مسؤولية اجتماعية تضطلع بها الشركات.

- من القضايا الرئيسية المتعلقة بتغيّر المناخ هو أن معظم الخسائر الاقتصادية الناجمة عن الكوارث غير مؤمنة، مما يترك الضحايا لإعادة تمويل أنفسهم أو الاعتماد على مساعدات المانحين، وهذا أمر خطير خصوصاً في البلدان النامية، لذلك يعتبر التأمين وسيلة لتأمين الفقراء الذين تمّ استبعادهم تقليدياً من الخدمات المالية.

- يمكن أن يكون التأمين المصغر الذي يغطي الفقراء ضد الأمراض والحوادث والكوارث الطبيعية أحد أهم العوامل في مكافحة الفقر. لا يتطلب الحد من الفقر المداخل المتزايدة بثبات فحسب، بل يتطلب أيضاً حماية هذه المداخل. يعتبر التأمين المصغر من بين أحدث المبادرات المالية لمكافحة الفقر عن طريق حماية الفقراء من الخسائر القابلة للتأمين ضدها.

- يحصل الأفراد ذوو الدخل المنخفض على دخل صغير وغير منتظم، ونادراً ما يشاركون في أنشطة مدرة للدخل ويظهرون قدرات مدخرات رديئة لأن معظمهم لا يملكون سوى ما يكفي من المال لتوفير الاحتياجات الأساسية لعائلاتهم. ونتيجة لذلك، فهم أكثر عرضة للصدمات الاقتصادية، أو وفاة أو مرض أحد أفراد الأسرة، وأمراض الماشية والكوارث الطبيعية التي يمكن أن تدمر المحاصيل وتؤثر على أمنها الغذائي. لذلك، ليس من المستغرب أن نجد أكثر منتجات التأمين المصغر شيوعاً هي وثائق التأمين على الحياة (التأمين على الحياة المرتبط بالقرض والتأمين الجنائزي) والتأمين الصحي (المرض والعجز) والتأمين الزراعي.

- في بعض البلدان، يتم بيع التأمين المصغر من خلال هياكل قائمة على المجموعات، حيث يلعب أعضاء المجموعة من خلال مراقبة النظراء، دوراً أكثر فعالية في إدارة الاختيار المضاد، المخاطر الأخلاقية وجمع الأقساط. يمكن استخدام التأمين المصغر للحماية الاجتماعية للفقراء أين تكون برامج المساعدة الاجتماعية الرسمية ضعيفة، أو كأداة مالية تشجع ذوي الدخل المنخفض على المشاركة في الأنشطة المدرة للدخل. على سبيل المثال، يحتاج المزارع المهتم بالحصول على قرض لتوسيع أنشطته في الزراعة إلى ضمان أن يجني ما يكفي من غلة المحصول للوفاء بالتزاماته المتعلقة بتسديد القرض والفوائد، وبالنظر إلى عدم إمكانية التنبؤ بعائدات المحاصيل بسبب تغير المناخ، فإن شراء المزارع لتأمين المحصول يكون من أجل التخفيف من مخاطر قلة المحصول. وبالتالي يمكن استخدام التأمين المصغر لاستكمال منتجات التمويل المصغر الأخرى.

- الفقر هو أكثر تعقيداً مما قد توحي به مستويات الدخل فقط؛ حيث يرتبط ارتباطاً وثيقاً بالأمية، سوء الرعاية الصحية، ارتفاع وفيات الرضع وفي كثير من الأحيان التمييز ضد المرأة، كما أنّ عدم وجود الصرف الصحي وزيادة التلوث البيئي يزيد من تفاقم الوضع، وعلاوة على ذلك، كثيراً ما تتعرض الأحياء الفقيرة إلى أخطار طبيعية. لن يكون نمو الاقتصاد العالمي وحده كافياً لمحاربة الفقر في البلدان النامية، بل يتطلب الأمر المنح المالية ذات الصلة

والمبادرات المدعومة والتي ستمكّن الأفراد من مساعدة أنفسهم، على سبيل المثال الدعم الذي توفّره مؤسسة (Bill & Melinda Gates) في مجال التأمين المصغر، حيث قامت بتقديم منح لمنظمة العمل الدولية (ILO) لإنشاء مؤسسة للابتكار في مجال التأمين المصغر (microinsurance innovation facility) بالتعاون مع المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء (CGAP).

- من المهم أن تعمل الجهات المعنية الرئيسية معاً بفعالية، فمن غير المرجح أن يؤدي التأمين المصغر بمفرده إلى كسر دائرة الفقر وبالأخص في ظل الأزمات الاقتصادية، ولكنه يصبح أداة قيّمة ضمن مجموعة أدوات التخفيف من حدة الفقر عندما يقترن بالحماية الاجتماعية ويتم ربطه بالخدمات المالية الأخرى لإدارة المخاطر مثل الادخار وقروض الطوارئ، بهذا الشكل يمكن أن يلعب التأمين المصغر دوراً حاسماً على مستويات متعددة لإدارة المخاطر بكفاءة وتخفيض الهشاشة وللمساهمة في التخفيف من حدة الفقر.

- للحكومات دور جدّ مهم تلعبه من أجل تسهيل تطوير التأمين المصغر، خاصة وأن هذا الأمر يساهم في تحقيق أهداف التنمية الاجتماعية والاقتصادية. التعامل مع السكان ذوي الدخل المنخفض لا يمثل أولوية مطلقة بالنسبة للعديد من الفاعلين من القطاع الخاص لأسباب متعلقة بالربحية وبمعيقات تشغيلية، لذلك، بإمكان الحكومات أن تلعب دوراً حاسماً عن طريق التأثير على تطور التأمين المصغر في الاقتصاديات الناشئة.

2. نتائج متعلقة بالدراسة التطبيقية: بعد دراسة واقع نظام التأمين المصغر ودوره في التخفيف من الفقر في

كل من الهند وجنوب إفريقيا وإمكانيات الاستفادة من هذه الدراسة في الجزائر، توصلنا إلى النتائج التالية:

أ. نتائج حول دراسة تجربة الهند

- يعد وجود التأمين المصغر ونموه ضروري بالنسبة لسكان الريف الهندي من أجل ضمان نمو جميع قطاعات المجتمع. إن الأشخاص ذوي المداخل الصغيرة لديهم قدرة قليلة للغاية على الاحتفاظ بالمخاطر واستعابها، وهذا يعني أنه حتى خسارة صغيرة للغاية يمكن أن يكون لها تأثير كبير عليهم وقد يضطرون إلى إنفاق كل مواردهم لإصلاح الأضرار الناجمة عن المخاطر، وبالتالي بإمكان التأمين المصغر أن يساعد على مواجهة على هذه الخسائر وتحقيق الاستقرار المالي لأن موقعهم المالي وأصولهم ستكون محمية من الخسائر غير المتوقعة. ومنه يمكن القول بأن التأمين المصغر يمثل أداة ضرورية لإدارة مخاطر غالبية سكان الهند، ومساعدتهم على الارتقاء في وضعيتهم الاقتصادية والاجتماعية. لقد كان الاعتراف بالتأمين المصغر كأداة للتخفيف من المخاطر ودعجه ضمن

حزمة مزايا الحماية الاجتماعية للسكان تحت خط الفقر (BPL) وغيرهم من السكان الضعفاء المحددين خطوة جدّ هامة.

- تعتبر الهند السوق الرائدة عالمياً في الابتكار في مجال التأمين المصغر، فتجربة الهند تجمع بين العديد من العوامل التي تساهم في تحسين إدارة المخاطر للأسر ذات الدخل المنخفض من خلال التحكم الفعال في التقاطع بين الاندماج المالي في أسواق التأمين وتوسيع نطاق الحماية الاجتماعية للعاملين ضمن القطاع غير الرسمي.

- شركات التأمين العمومية وتحرير السوق: تعتبر شركات التأمين الكبرى التابعة للقطاع العام والتي بإمكانها الوصول إلى المناطق التي تعاني من نقص الخدمات من العوامل الرئيسية لتطوير التأمين المصغر في الهند، ومع ذلك فإن مساهمة شركات التأمين الخاصة مع الاستثمار الأجنبي يعتبر أمر بالغ الأهمية لتشجيع المنافسة وتحفيز الابتكار.

- تقديم الإعانات: يمكن أن تكون الإعانات المقدمة لدعم الأقساط وسيلة لتحفيز الأسواق لتوفير الحماية المناسبة للفقراء، فبعض المخططات الحكومية مثل برامج الزراعة والثروة الحيوانية استطاعت تلبية احتياجات المزارعين الذين يمكنهم تحمّل تكاليف التأمين.

- اعتماد وتوحيد البنية التحتية: يمكن أن يكون للحكومة دوراً مهماً في وضع معايير على مستوى الصناعة، ممّا سيؤدي إلى زيادة الكفاءة وانخفاض تكاليف مراقبة جودة خدمات شركات التأمين. على سبيل المثال، بدأت خطط الصحة الجماعية في إنشاء بروتوكولات والاستثمار في اعتماد مقدّمي الخدمات الصحية وتوحيد الرعاية الصحية. في مجال التأمين الزراعي، من أجل تحسين موثوقية البيانات، تم تنفيذ عملية اعتماد للبيانات من محطات الطقس الخاصة. ستؤدي عملية الاعتماد والتوحيد الأكثر شمولاً إلى تقليل الحواجز أمام دخول شركات التأمين.

- الشراكة بين القطاع العام والقطاع الخاص: إن انتقال الحكومة من توفير التأمين مباشرة من خلال شركات التأمين وقنوات التوزيع الخاصة بها إلى تمويل أقساط المحافظ التي تديرها شركات التأمين العمومية والخاصة قد ساهم بنجاح في تحقيق وفورات الحجم، وقد برز ذلك من خلال مخططات التأمين الصحي الشاملة وسوق تأمين مؤشّر الطقس، ويتطلّب التنفيذ الفعال عملية مناقصة شفافة والمشاركة العامة لبيانات المخاطر.

- البنية التحتية ذات الصلة: استفادت شركات التأمين المصغر بشكل كبير من البنية التحتية الواسعة للقطاع المالي من خلال شبكة من فروع البنوك، مكاتب البريد وأكشاك الانترنت، ومن المهم أيضاً الأخذ بعين الاعتبار مرافق الرعاية الصحية ومحطات الطقس والاتصالات وغيرها من البنى التحتية الداعمة التي تعتبر بالغة الأهمية في توسيع

نطاق التأمين المصغر، كما ينبغي على الحكومات قدر الإمكان تشجيع القطاع الخاص على الاستثمار في بعض البنى التحتية.

- ساهمت التزامات القطاع الريفي والاجتماعي التي جاءت بها (IRDA) سنة 2002 بشكل كبير في ضمان تركيز شركات التأمين على الأسواق ذات الدخل المنخفض.

- بعد التزامات القطاع الريفي والاجتماعي التي جاءت بها (IRDA)، في عام 2005 أصدرت (IRDA) تنظيم التأمين المصغر لتهيئة بيئة مواتية لمساعدة شركات التأمين على خدمة الأسر ذات الدخل المنخفض. كان لهذا التنظيم دور مهم في تسريع نمو صناعة التأمين في الهند، فقد تم إدخال منتجات جديدة إلى السوق، كما لوحظ الارتفاع المتزايد لعدد وكلاء التأمين المصغر كل سنة، وأيضاً استطاع التخفيف من بعض الشروط بهدف تسهيل كفاءة التوزيع، وبالتالي يمكن اعتباره خطوة هامة نحو توسيع نطاق التأمين المصغر في الهند، وجعله جزءاً لا يتجزأ من نظام التأمين.

- قامت سلطة تطوير وتنظيم التأمين (IRDA) بإدخال تعديلات على تنظيم التأمين المصغر (2005) وإصدار تنظيم التأمين المصغر المعدل (2015) وذلك من أجل تطوير قطاع التأمين المصغر وتوسيع نطاقه. كل ما سبق يدل على الاهتمام البالغ الذي توليه الحكومة الهندية لنظام التأمين المصغر ورغبتها الكبيرة في إنقاذ فئة كبيرة من السكان من فخ الفقر ومساعدتها على الارتقاء اقتصادياً واجتماعياً من خلال مظلة الحماية والأمان التي يوفرها نظام التأمين المصغر.

- الهند تستخدم التكنولوجيا كثيراً من أجل تطوير منتجات التأمين المصغر، وتشجع على الابتكار، فكلما كانت معدلات الابتكار مرتفعة، يمكن أن يؤثر التأمين المصغر بالفعل على نطاق أشمل وأعمق. تستفيد شركات التأمين المبتكرة، التي ترخّب بالتحدي وتضع الاستراتيجيات طويلة الأجل نصب أعينها، أكثر من غيرها من هذا النمط الجديد من التأمين.

- على الرغم من أن التأمين المصغر لديه إمكانات كبيرة لتلبية احتياجات ذوي الدخل المنخفض في الهند، إلا أنه يعاني من قيود كثيرة من أهمها كون الطبقات السفلى من المجتمع الهندي لا تواجه فقط أخطار في شكل الفقر، الكوارث الطبيعية المتكررة وعدم الوصول إلى الوسائل التقليدية لإدارة المخاطر، بل أيضاً تعاني من قلة الوعي بأهمية التأمين ضد مختلف الأخطار التي يواجهونها، وهو أكبر عائق يواجه صناعة التأمين المصغر في الهند.

ب. نتائج حول دراسة تجربة جنوب إفريقيا

- إنَّ الخطر عنصر ملازم لحياة الفقراء في جنوب إفريقيا لأن معظمهم يعيشون في ظروف غير آمنة؛ على سبيل المثال فإن منازلهم عبارة عن أكواخ وهي أكثر عرضة للنيران وغيرها من المخاطر، وبالتالي في ظل غياب أدوات احترازية مثل التأمين المصغر فإن معظمهم يضطر إلى اقتراض الأموال أو طلب المساعدة من الآخرين.

- يعتبر التأمين المصغر مهم للنمو المستدام لأنه يملك القدرة على إشراك غالبية السكان في الأنشطة الاقتصادية، كما يمثل أداة مرنة وقوية وهو يقلل من الضعف ويخفف من الآثار السلبية للصدمات الخارجية على الأسر الفقيرة في جنوب إفريقيا. تعد صناعة التأمين المصغر أيضاً وسيلة قوية لتنفيذ الاستدامة نظراً لحجمها ومدى انتشارها في المجتمع والدور الهام الذي تلعبه في الاقتصاد.

- يعالج التأمين المصغر المشكلات التي ترسّخت جذورها في البنية الاجتماعية والاقتصادية لجنوب إفريقيا. فالتأمين الجنائزي على سبيل المثال، يوفّر لأصحاب الدخل المنخفض تغطية لجميع المصاريف الضرورية للحنّازة كلما حدثت وفاة وبالتالي لا تكاليف ولا خسائر إضافية تتكبدها الأسرة. كذلك سجلت جنوب إفريقيا ارتفاعاً في معدل وفيات الرضع، ونسبة انتشار عالية جداً لفيروس نقص المناعة البشرية (الإيدز) بين السكان، لذلك فإن توفير منتجات التأمين المصغر لأصحاب الدخل المنخفض له إيجابيات عديدة، على سبيل المثال يمكن للتأمين الصحي أن يحد من وفيات الأطفال، ويحسن صحة الأم ويحارب فيروس نقص المناعة البشرية (الإيدز)، فقط إذا قام الأفراد ذوو الدخل المنخفض بشراء التغطية من أحد مزودي خدمات التأمين المصغر.

- يعتبر التأمين على الجنائز أكثر أنواع التأمين المصغر شيوعاً وانتشاراً في الدولة، وبالتالي تتميز جنوب إفريقيا بهيمنة هذا النوع من التأمين ويبقى يحظى بأعلى معدلات الاستخدام في السوق ذات الدخل المنخفض؛ حيث نجد أن أكثر من 96% من ذوي الدخل المنخفض لديهم نوع من التغطية الجنائزية، ويرجع ذلك إلى أنه يتم بيعه على أساس طوعي لأن الدافع لطلب هذا النوع من التأمين أساسه ثقافي، وهو الأمر الذي يميّز جنوب إفريقيا عن الكثير من التجارب الدولية التي يرتبط فيها عادةً التأمين المصغر بالتأمين على الحياة المرتبط بالقرض والذي يكون إجباري ويتم بيعه من قبل مؤسسات التمويل المصغر، كما يختلف التأمين المصغر في جنوب إفريقيا تماماً عن باقي دول القارة، ويُعزى ذلك جزئياً إلى وجود عرض وطلب على حد سواء.

- نوع آخر من أنواع التأمين من المرجح أن يكون ثاني أكبر سوق للتأمين المصغر هو تأمين قرض المستهلك، والذي يتم توفيره من خلال تجار التجزئة الائتمانيين ومؤسسات التمويل المصغر وهو مدفوع بطبيعته الإلزامية.

- تعتمد جنوب إفريقيا بكثرة التوزيع على تجار التجزئة الذين لديهم فروع في المناطق الريفية؛ حيث من الأمور الأكثر شيوعاً في جنوب إفريقيا بالمقارنة مع البلدان النامية الأخرى، وجود "أحياء فقيرة حضرية في المدن الريفية" والتي ساعدت على إنشائها بعض قوانين التمييز العنصري في الدولة. خلقت الكثافة السكانية لهذه المناطق فرصاً لإنشاء تجار تجزئة قد لا يتواجدوا على مستوى المناطق الريفية الأخرى للبلدان النامية التي يوجد بها عدد أكبر من سكان الريف المشتتين. وبالتالي قد يكون نموذج تقديم التأمين المصغر هذا أكثر فعالية في الوصول إلى سكان الريف في جنوب إفريقيا مقارنة بالبلدان النامية الأخرى.

- مساهمة المنظمات الدولية في دعم صناعة التأمين المصغر؛ حيث في عام 2007 قامت منظمة العمل الدولية (ILO) بالتعاون مع مؤسسة بيل وميليندا غيتس Bill and Melinda Gates من أجل تأسيس the Microinsurance Innovation Facility (MIF) لتقديم منح للدول النامية بما فيها جنوب إفريقيا بهدف تطوير صناعة التأمين المصغر، وتصدر الإشارة إلى أن The Old Mutual of South Africa هي حالياً عضو من الجمعية.

- دور حكومة جنوب إفريقيا في تعزيز صناعة التأمين المصغر، من خلال:

• **ميثاق القطاع المالي 2004:** والذي هو عبارة عن مبادرة واسعة النطاق تقودها الحكومة للمشاركة في صناعة الخدمات المالية بهدف تعزيز تحويل القطاع المالي وجعله يتسم بالحيوية وبالتنافسية على الصعيد العالمي كما يعكس التركيبة السكانية لجنوب إفريقيا، ويساهم في إقامة مجتمع عادل من خلال توفير خدمات مالية سهلة الوصول إلى فئة السود وتوجيه الاستثمار إلى القطاعات المستهدفة في الاقتصاد.

• **ورقة المناقشة 2008:** والتي تقترح خلق مساحة تنظيمية لتوفير منتجات التأمين المصغر وأن تكون ضمن الإطار التنظيمي الأوسع لتوفير التأمين في جنوب إفريقيا. فالهدف من ورقة المناقشة هذه هو وضع إطار تنظيمي متماسك وواضح يشجع ويسهل توفير وتوزيع منتجات ذات قيمة جيدة وبتكلفة منخفضة تكون مناسبة لاحتياجات السكان ذوي الدخل المنخفض.

• **وثيقة السياسة 2011:** جاءت نتيجة التشاور بشأن ورقة المناقشة لعام 2008، وتحدد موقف السياسة الذي يدعم قانون التأمين المصغر المقترح. وتهدف هذه الخطوة إلى توسيع نطاق الوصول إلى مجموعة متنوعة من منتجات التأمين الرسمية، تعزيز حماية المستهلك داخل هذا الجزء من السوق من خلال إطار تنظيمي مناسب وتوعيته بمهمية التأمين والمخاطر والمزايا المرتبطة به، بالإضافة إلى زيادة دعم التخفيف من حدة الفقر من خلال النمو الاقتصادي وخلق فرص العمل.

● إصدار قانون التأمين الجديد سنة 2018 والذي يدعم صناعة التأمين المصغر: حيث جاء بتغييرات على قانون التأمين طويل الأجل (LTIA) وقانون التأمين قصير الأجل (STIA) وبشكل أكثر تحديداً على قواعد حماية حاملي وثائق التأمين (PPR)، مما يخلق فرصاً جديدة لشركات التأمين الحالية ويؤدي إلى توفير منتجات التأمين المصغر المرخصة. تهدف التعديلات التي أُدخلت على قانون التأمين إلى منح المزيد من سكان جنوب إفريقيا الفرصة لتغطية أنفسهم وأصولهم وستوفر حماية أكبر لحاملي وثائق التأمين، وبموجب ترخيص التأمين المصغر يمكن توفير عدد من المنتجات الجديدة سهل الوصول إليها، عادلة ومناسبة لاحتياجات المستهلكين. يوفر قانون التأمين الجديد الأطر التنظيمية والإشرافية والتي ستجعل من السهل على أصحاب الدخل المنخفض الوصول إلى منتجات تأمين عالية الجودة ومصممة بطريقة تدعم تحسين فهم المستهلك لمنتجات التأمين المختلفة، كما يهدف القانون أيضاً إلى تحويل مقدمي خدمات التأمين غير الرسميين إلى مقدمي خدمات رسميين ومنظمين ومزودين بالموارد.

- من المتعارف عليه أن الأسر ذات الدخل المنخفض لا تفهم معنى التأمين، وهو الأمر الذي يفسر عزوفها عن شراء منتجات التأمين وعن تجديد وثائقها؛ حيث كلما انخفض مستوى الوعي كلما كان احتمال تجديد وثائق التأمين ضعيفاً، وإذا انخفض مستوى الوعي عن حد معين، لا أحد يجدد وثيقة التأمين. يتمثل أحد أكبر التحديات التي تواجه صناعة التأمين المصغر في جنوب إفريقيا في شرح مفهوم ومزايا التأمين المصغر للأسر ذات الدخل المنخفض، وبالتالي يعتبر الجهل من أكبر العقبات التي ينبغي التغلب عليها في الدولة. إذن، لا بد من توعية العملاء ذوي الدخل المنخفض بمزايا التأمين، فالتوعية تعتبر عنصراً لا غنى عنه لنجاح أي إجراءات تسويقية يقوم بها مقدمو منتجات التأمين المصغر.

ج. نتائج حول الدراسة المقارنة بين التجريبتين

- تختلف وضعيّة سوق التأمين المصغر في جنوب إفريقيا تماماً عن بقيّة دول العالم، ويُعزى ذلك جزئياً إلى وجود عرض وطلب للتغطية. من جانب الطلب، نظراً للأهمية الاجتماعية والثقافية للجنّازات في جنوب إفريقيا نجد العديد من الأسر ذات الدخل المنخفض لديها تأمين على الجنّازة وحتى وثائق متعدّدة، أمّا من جانب العرض نجد العديد من شركات التأمين في جنوب إفريقيا تقدّم منتجات متطوّرة، وبالتالي هذا المزيج من شركات التأمين المتطوّرة والطلب من الأسر ذات الدخل المنخفض يعطي سوقاً مبتكرة ومتنامية. بينما في الهند لم يتغير المشهد إلّا بعد نشر أول مجموعة من اللوائح التنظيمية عام 2002 بعنوان: "التزامات المؤمنين تجاه القطاعات الاجتماعية الريفية"، وتضمنت تلك اللوائح نظام الحصص الذي يجبر المؤمنين الخواص الجدد على بيع نسبة محددة من

عقودهم التأمينية لذوي الدخل المنخفض، وكان الغرض من هذه اللوائح هو التأكد من أن التأمين يصل إلى الفقراء، وكان الهدف من سياسة (IRDA) الاستجابة لخطة التنمية من خلال تشجيع تصميم منتجات للعملاء ذوي الدخل المنخفض وبالتالي توفير غطاء للمناطق الريفية المهملة، عن طريق ضمان بيع نسبة معينة من وثائق التأمين في المناطق الريفية، وضمان تغطية نسبة معينة من الأفراد في القطاع الاجتماعي.

- المشرفون في جنوب إفريقيا لم يتدخلوا بشكل مباشر مثل نظائريهم في الهند لإضفاء الشرعية على التأمين المصغر وتعزيزه، بدلاً من ذلك اعتمدوا على ميثاق القطاع المالي؛ حيث وافق جميع مقدمي الخدمات المالية على الخدمة الطوعية للسوق منخفضة الدخل. وبالتالي شهدت صناعة التأمين في جنوب إفريقيا موجة هائلة من الابتكار، مع قيام شركات التأمين بتجربة قنوات التسليم الجديدة للوصول إلى الفقراء، بما في ذلك المشاريع المشتركة والشراكات مع تجار التجزئة. بينما في الهند ربما لم تكن الشركات الخاصة ستستثمر في التأمين المصغر لو لم تكن مُلزَمة بموجب التنظيم، وحتى وإن قام البعض منها بذلك، لن يكون بنفس المستوى من الاستثمار والالتزام، فالتأمين المصغر قد تطور بسرعة في الهند بموجب تلك الالتزامات التي فرضتها (IRDA) والمتمثلة في "نظام الحصص Quota system" الذي يجبر المؤمنين الخواص الجدد على بيع نسبة محددة من عقودهم التأمينية لذوي الدخل المنخفض.

- يمكن القول بأن الهند تتميز بنماذج تأمين صحي نشطة ومتطورة تم تطويرها من قبل ومؤسسات التمويل المصغر وشركات التأمين وهي نماذج رائدة في الهند وبأسعار معقولة، كما يعتبر التأمين على الحياة أسهل غطاء يمكن تقديمه وأيضاً الأكثر انتشاراً، بينما في جنوب إفريقيا تكون غالبية سوق التأمين المصغر في شكل تأمين جنائزي نظراً للاعتبارات الثقافية التي تقدّس الجنازة من أجل حفظ كرامة المتوفى والأسرة في نظر المجتمع. إن الخطر الأكبر على دخل ومعيشة الأسر في جنوب إفريقيا وخاصة الأسر ذات الدخل المنخفض، هو وفاة أحد أفراد الأسرة ولاسيما مصدر الدخل الأساسي. في معظم الحالات يعدّ الغطاء الجنائزي، على عكس الائتمان أو الادخار، الخيار الأكثر شعبية للتخفيف من هذه المخاطر، نظراً لأن تكاليف الجنازة تؤثر بشكل كبير على مستوى معيشة الأسرة واستقرارها المالي مما يدفعهم إلى التعمق في الفقر. وبالتالي نرى بأن التأمين الجنائزي لديه القدرة على التخفيف من حدّة الفقر عن طريق الحدّ من آثار الاضطرابات الماليّة غير المتوقّعة وتحقيق الاستقرار في التدفقات النقدية للأسر.

- في جنوب إفريقيا تم إحراز تقدّم نحو توفير الخدمات المالية للسوق ذات الدخل المنخفض، من خلال ارتفاع نفاذية التأمين الرسمي في هذه الأسر، قد يُعزى التحسن في التأمين إلى سياسة الحكومة في دعم الشمول المالي، الطبقة الوسطى السوداء المتنامية وتحسّن النظرة تجاه التأمين نتيجة نشر التوعية من خلال التعليم وتصميم منتجات أكثر ملاءمةً وابتكاراً بحيث تلي حاجات السكان. و في الهند أظهر التأمين المصغر نمواً مطّرداً في الهند منذ إدخال تنظيم التأمين المصغر 2005، ومن الواضح أن حجم الأعمال الجديدة المكتسبة قد تضاعف خلال العشرية

الأخيرة. بإمكان التأمين المصغر أن يساعد ذوي الدخل المنخفض في الهند على مواجهة على هذه الخسائر وتحقيق الاستقرار المالي لأن موقعهم المالي وأصولهم ستكون محمية من الخسائر غير المتوقعة. ومنه يمكن القول بأن التأمين المصغر يمثل أداة ضرورية لإدارة مخاطر غالبية سكان الهند، ومساعدتهم على الارتقاء في وضعيتهم الاقتصادية والاجتماعية. لقد كان الاعتراف بالتأمين المصغر كأداة للتخفيف من المخاطر ودعجه ضمن حزمة مزايا الحماية الاجتماعية للسكان تحت خط الفقر (BPL) وغيرهم من السكان الضعفاء المحددين خطوة جد هامة.

- الطبقات السفلى من المجتمع الهندي تعاني من قلة الوعي بأهمية التأمين ضد مختلف الأخطار التي يواجهونها، وهو أكبر عائق يواجه صناعة التأمين المصغر في الهند، وحتى في جنوب إفريقيا يعتبر الجهل من أكبر العقبات التي ينبغي التغلب عليها. إذن، لا بدّ من توعية العملاء ذوي الدخل المنخفض بمزايا التأمين، فالتوعية تعتبر عنصراً لا غنى عنه لنجاح أي إجراءات تسويقية يقوم بها مقدّمو منتجات التأمين المصغر.

د. نتائج حول إمكانات السوق الجزائرية فيما يتعلق بالتأمين المصغر

- ازدهر التأمين المصغر في السنوات الخمس الماضية في جميع أنحاء العالم، لكن في الجزائر لا يوجد عرض التأمين المخصص للسكان ذوي الدخل المنخفض، على الرغم من وجود سوق له إمكانات عالية.
- إن النمو الملحوظ للشركات الصغيرة والصغيرة جداً، مع بروز المقاولين الشباب، وأيضاً القطاع غير الرسمي السائد في قطاع التوظيف والتجارة، كلها مؤشرات تُنبئ بالطلب المحتمل على منتجات التأمين المصغر.
- السوق الجزائرية هي سوق محتملة واعدة للغاية ولكنها غير مستغلة، يمكن على سبيل المثال توفير منتجات التأمين الائتماني الذي تتطلبه البنوك للمقاولين الشباب، ومن المتوقع أن يصبح الطلب على التأمين المصغر مع مرور الوقت سلوك اقتصادي طبيعي ناتج عن الحاجة الحقيقية للحماية والأمن ضد المخاطر العشوائية، من قبل الأسر وأصحاب المهن المستقلة والمؤسسات والمستثمرين وجميع الأعوان الاقتصاديين.

3. اختبار الفرضيات:

- لقد انطلقنا من مجموعة من الفرضيات تم إثباتها؛ من خلال الدراسة وعلى ضوء النتائج المتوصل إليها، كما يلي:
- الفرضية الأولى: يساعد التأمين المصغر على درء الأخطار وتحقيق ارتقاء في الوضعية الاقتصادية والاجتماعية للطبقات الفقيرة في المجتمع في الدول محل الدراسة؛ حيث:

• **في الهند:** يعد وجود التأمين المصغر ضروري بالنسبة لسكان الريف الهندي من أجل ضمان نمو جميع قطاعات المجتمع، فهو يمثل أداة ضرورية لإدارة مخاطر غالبية سكان الهند، ومساعدتهم على الارتقاء في وضعيتهم الاقتصادية والاجتماعية.

• **في جنوب إفريقيا:** التأمين المصغر يعتبر أداة مرنة وقوية وهو يقلل من الضعف ويخفف من الآثار السلبية للصدمات الخارجية على الأسر الفقيرة. يمكن للتأمين المصغر في جنوب إفريقيا أن يكون مكمل فعال لبرامج الحماية الاجتماعية القائمة، فهو يعتبر أداة قوية ومرنة تساهم في التخفيف من هشاشة الأسر الفقيرة والآثار السلبية للصدمات الخارجية التي تصيبها

- **الفرضية الثانية:** ساهمت الجهود التي بذلتها الحكومات في توسيع نطاق وخدمات التأمين المصغر في الدول محل الدراسة ليشمل أكبر عدد ممكن من الفقراء وبخدمات تستجيب لاحتياجاتهم؛ حيث:

في الهند أظهر التأمين المصغر نمواً مطّرداً في الهند منذ إدخال تنظيم التأمين المصغر 2005، ومن الواضح أن حجم الأعمال الجديدة المكتسبة قد تضاعف خلال العشرية الأخيرة. بإمكان التأمين المصغر أن يساعد ذوي الدخل المنخفض في الهند على مواجهة على هذه الخسائر وتحقيق الاستقرار المالي لأن موقعهم المالي وأصولهم ستكون محمية من الخسائر غير المتوقعة بفضل الموجة الهائلة من المنتجات المبتكرة والتي تستجيب لاحتياجات ذوي الدخل المنخفض. لقد كان الاعتراف بالتأمين المصغر كأداة للتخفيف من المخاطر ودججه ضمن حزمة مزايا الحماية الاجتماعية للسكان تحت خط الفقر (BPL) وغيرهم من السكان الضعفاء المحددين خطوة جد هامة.

في جنوب إفريقيا تم إحراز تقدّم نحو توفير الخدمات المالية للسوق ذات الدخل المنخفض، من خلال ارتفاع نفاذية التأمين الرسمي في هذه الأسر، قد يُعزى التحسن في التأمين إلى سياسة الحكومة في دعم الشمول المالي، الطبقة الوسطى السوداء المتنامية وتحسن النظرة تجاه التأمين نتيجة نشر التوعية من خلال التعليم وتصميم منتجات أكثر ملائمةً وابتكاراً بحيث تلبي حاجات السكان. لدى جنوب إفريقيا مجموعة متنوعة من خدمات التأمين المصغر المتاحة للفئات ذات الدخل المنخفض، ويتم تقديم هذه الخدمات من قبل مجموعة متنوعة من المؤسسات الرسمية وغير الرسمية

- **الفرضية الثالثة:** أكبر تحدّ تواجهه صناعة التأمين المصغر في الدول محل الدراسة هو نقص الوعي بمزايا التأمين في أوساط الفقراء؛ حيث:

في المجتمع الهندي تعاني الطبقات السفلى من قلة الوعي بأهمية التأمين ضد مختلف الأخطار التي يواجهونها، وهو أكبر عائق يواجهه صناعة التأمين المصغر في الهند.

في جنوب إفريقيا أيضاً توصلنا إلى أنّ الجهل يعتبر من أكبر العقبات التي ينبغي التغلب عليها. إذن، لا بدّ من توعية العملاء ذوي الدخل المنخفض بمزايا التأمين، فالتوعية تعتبر عنصراً لا غنى عنه لنجاح أي إجراءات تسويقية يقوم بها مقدّمو منتجات التأمين المصغّر.

ثانياً: الاقتراحات

بناءً على النتائج المتوصل إليها، نقدّم الاقتراحات التالية:

- يعتبر التأمين المصغر من بين الوسائل التي توفّر الحماية للفقراء، فهو يساعد ذوي الدخل المنخفض على إدارة مخاطرهم، وبالتالي الحفاظ على الشعور بالثقة المالية حتى عند مواجهة المخاطر الكبيرة. إذا كانت الحكومات ومؤسسات التمويل المصغر وشركات التأمين وغيرها تسعى إلى محاربة الفقر، فينبغي أن يكون مجال التركيز هو توفير التأمين المصغّر.

- العديد من السكان في العالم النامي ليسوا على دراية بمفهوم التأمين وبالتالي ينبغي على كافة الجهات المعنية بتطوير سوق التأمين المصغر، تسليط الضوء على أهمية التوعية بمزايا وآثار خدمات التأمين المصغر، وأهمية إدراك العميل المرتقب للفرق بين دور التأمين المصغر كآلية لإدارة المخاطر والآليات التقليدية لإدارة المخاطر، كما ينبغي أن تقوم شركات التأمين ببناء الثقة من خلال حملات محو الأمية والحملات الإعلانية من أجل توضيح مزايا التأمين، وإلى جانب خلق وتطوير التوعية في السوق. هناك حاجة إلى حوافز أخرى، كالإعفاءات الضريبية، المساعدات، والتغطية الإلزامية من أجل توليد طلب. فحسب رأينا، تعتبر هذه المهمة المحطة الأولى التي ينبغي الانطلاق منها من أجل خلق الطلب على التأمين المصغر.

- نقترح جملة من الاستراتيجيات للتغلب على التحديات الرئيسية التي تعوّق نمو التأمين المصغّر:

● بالنسبة للعملاء:

- ✓ غرس ثقافة التأمين في أسواق الدخل المنخفض.
- ✓ تلبية الاحتياجات والمتطلبات التي لم يتم الوفاء بها بعد.
- ✓ توفير التوعية الفعالة للعملاء.

● بالنسبة لشركات التأمين:

- ✓ البحث عن نماذج جديدة للنشاط والتوزيع.
- ✓ بناء قدرات الموظفين والإدارة.
- ✓ تعزيز الفعالية من خلال التطوير التنظيمي والتكنولوجي.

✓ التحول إلى نموذج بساطة المنتج والعملية.

● بالنسبة للمراقبين:

✓ إزالة العقبات التنظيمية.

✓ تطوير السوق.

✓ تحفيز شركات التأمين التجاري للانتقال إلى أسواق الدخل المنخفض.

✓ صياغة توجهات عامة وشاملة للتنظيم.

● بالنسبة للبيئة المحيطة:

✓ توليد واستخدام بيانات تأمين جديدة بالثقة.

✓ المساهمة في استقرار ظروف الاقتصاد الكلي.

✓ الاستعداد لمواجهة تغير المناخ والمخاطر الناجمة عن الكوارث.

✓ تنفيذ برامج توعية فعالة بالأسواق.

✓ تحسين مرافق الرعاية الصحية.

- نقترح جملة من الأسس بشأن إدماج نظام التأمين المصغر في الجزائر، منها ذات الصلة بالإطار التنظيمي وأخرى ترتبط بالسوق:

● أسس تتعلق بالإطار التنظيمي، وتتمثل في:

- تحديث تنظيم قطاع التأمينات في الجزائر لدمج خطّ أعمال جديد وهو التأمين المصغر، وتحديد فئة جديدة من المنتجات ذات مخاطر أقل.

- ضرورة التعايش بين نشاط التأمين المصغر ونشاط التأمين التقليدي داخل نفس شركة التأمين.

- إنشاء فئة من منتجات التأمين المصغر ذات مخاطرة أقل، مما يسمح للهيئة التنظيمية بتكييف المتطلبات التنظيمية الحصيفة لتسهيل الاكتتاب والتوزيع بتكلفة أقل.

- وضع آليات تنظيمية بخصوص تطوير قنوات توزيع بديلة جديدة وبأقل تكلفة من أجل التأمين المصغر مثل: البائعين المستقلين، أندية بائعي التأمين، الجمعيات وغيرها.

- تكليف لجنة الإشراف على التأمينات بالإشراف على قطاع التأمين المصغر.

- تطوير آليات إعادة التأمين من خلال تشجيع دعم الحكومة لمعدي التأمين على المستوى الوطني.

- توسيع دور ومهام اتحاد شركات التأمين وإعادة التأمين (UAR).

● أسس تتعلق بالسوق، وتتمثل في:

- تحسين ترتيبات التمويل المصغر المصرفية وغير المصرفية من أجل تعزيز سياسة الإدماج المالي.

- المشاركة الفردية أو بالشراكة من طرف شركات التأمين بهدف تحفيز تطوير التأمين المصغر بواسطة سلسلة من الإجراءات مثل استغلال الشراكات مع شبكات التوزيع وتصميم منتجات خاصة بالمخاطر المتعددة.
- توفير شركات التأمين لمنتجات أكثر تكييفاً مع الحاجات الحقيقية للفئات المستهدفة بالتأمين المصغر، وذلك باستحداث قيمة حقيقية.
- التكثيف من الاتصالات المؤسسية في التأمين باتجاه الجمهور عن طريق الفاعلين في السوق: الحكومة، الشركات.. وغيرهم.
- استخدام تكنولوجيا إعلام جديدة في استغلال نشاطات التأمين.
- اتخاذ إجراءات جبائية باتجاه منتجات التأمين المصغر.

ثالثاً: آفاق الدراسة

لا بدّ من الإشارة إلى أنّ البحوث والدراسات في مجال التأمين المصغر ودوره في التخفيف من الفقر، لا تزال في مراحلها الأولى، باعتبار أنّ الاهتمام العالمي بهذه الصناعة يعدّ حديثاً، وفي نفس السياق يمكن للمهتمين بهذا الموضوع دراسة مواضيع متعددة في هذا المجال تتمحور حول:

- دور صناعة التأمين المصغر الإسلامي في مكافحة الفقر في الدول النامية الإسلامية.
- تقييم تجارب عربية تبنت مؤخراً نظام التأمين المصغر على غرار مصر، الأردن والمغرب.

قائمة المصادر والمراجع

I- المراجع باللغة العربية:

أولاً: الكتب

1. ابراهيم علي ابراهيم عبد ربه، مبادئ التأمين التجاري والاجتماعي، دار النهضة العربية، بيروت، 1988.
2. أحمد أبو السعود، عقد التأمين بين النظرية والتطبيق، دار الفكر الجامعي، ط1، الإسكندرية، 1998.
3. أحمد صلاح عطية، محاسبة شركات التأمين، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003.
4. أحمد محمد لطفي أحمد، نظرية التأمين، دار الفكر الجامعي، ط1، الإسكندرية، مصر، 2007.
5. أحمد وجدي زريق وفؤاد إبراهيم الجوهري، إعادة التأمين، شركة مطابع الدار البيضاء، 2001/2000.
6. أسامة عزمي سلام وشقيري نوري موسى، إدارة الخطر والتأمين، دار الحامد للنشر والتوزيع، ط1، الأردن، 2007.
7. بهاء بهيج شكري، إعادة التأمين بين النظرية والتطبيق، دار الثقافة للنشر والتوزيع، ط1، الأردن، 2008.
8. جديدي معراج، محاضرات في قانون التأمين الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، ط2، الجزائر، 2007.
9. جديدي معراج، مدخل لدراسة قانون التأمين الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، ط5، الجزائر، 2007.
10. حربي محمد عريقات وسعيد جمعة عقل، التأمين وإدارة الخطر النظرية والتطبيق، دار وائل للنشر والتوزيع، ط1، الأردن، 2008.
11. سليمان الجيوسي ومحمد الطائي، تسويق الخدمات المالية، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات، القاهرة، 2010.
12. شريف محمد العمري ومحمد محمد عطا، الأصول العلمية والعملية للخطر والتأمين، ط2، 2012.
13. شوقي سيف النصر سيد، الأصول العلمية والعملية للخطر والتأمين، ط3، 1999/1998.
14. عز الدين فلاح، التأمين "مبادئه، أنواعه"، دار أسامه للنشر والتوزيع، ط1، الأردن، 2008.
15. عيد أحمد أبو بكر ووليد إسماعيل السيفو، إدارة الخطر والتأمين، دار اليازوري العلمية، عمان، الأردن، 2009.
16. غريب الجمال، التأمين في الشريعة الإسلامية والقانون، دار الاتحاد العربي للطباعة، 1975.
17. محمد رفيق المصري، التأمين وإدارة الخطر، دار زهران، الأردن، 2009.
18. هشام البساط، تطور العلاقة بين المصارف وشركات التأمين، إتحاد المصارف العربية، 2000.
19. يوسف حجيم الطائي وآخرون، إدارة التأمين والمخاطر، دار اليازوري العلمية، ط1، عمان، الأردن، 2011.

ثانياً: المجلات والدوريات

1. جوزف زخور، التأمين ضد العنف السياسي، مجلة البيان الاقتصادية، العدد 502، شركة البيان للطباعة والنشر والتوزيع، لبنان، 2013.
2. حساني حسين، التحالفات الإستراتيجية بين البنوك ومؤسسات التأمين الجزائرية: أي نموذج للشراكة؟ وما دورها في تحسين الأداء؟، الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والإنسانية، العدد الثالث، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 2010.
3. حمدي الزنفلي، تأمين الأخطار النووية، مجلة الحارس، العدد 53، مصر، 1980.
4. عالية عبد الحميد عارف، إدارة القروض متناهية الصغر: الآليات والأهداف والتحديات، المجلة العربية للإدارة، مج 29، ع1، 2009.
5. همام بدر، مجتمعات تأمين الأخطار النووية، مجلة الحارس، العدد 65، مصر، 1986.

ثالثاً: الملتقيات

1. عمران عبد الحكيم وغزي محمد العربي، برامج التمويل الأصغر ودورها في القضاء على الفقر والبطالة، ملتقى دولي حول إستراتيجية الحكومة في القضاء على البطالة وتحقيق التنمية المستدامة، المسيلة، 2011.
2. فوزي بوسدرا وعبد الرحمان عبد القادر، دور صناعة التمويل الأصغر في الحد من البطالة، ملتقى دولي حول إستراتيجية الحكومة في القضاء على البطالة وتحقيق التنمية المستدامة، المسيلة، 2011.
3. نور الدين جوادي وعقبة عبد اللاوي، التمويل متناهي الصغر كأداة فاعلة ضمن استراتيجية القضاء على البطالة وتحقيق التنمية المستدامة - حالة الجزائر، ملتقى دولي حول إستراتيجية الحكومة في القضاء على البطالة وتحقيق التنمية المستدامة، المسيلة، 2011.

رابعاً: تقارير ودراسات

1. أحمد الحريري، الأخطار الإلكترونية - خطر يزداد أهمية -، مقالة متوفرة على الرابط: https://www.insurance4arab.com/2013/10/blog-post_27.html
 2. جيم روث وآخرون، الموقف العام للتأمين الأصغر في أفقر 100 بلد في العالم، مركز التأمين الأصغر، 2007.
- متوفر على:

https://www.munichrefoundation.org/dms/MRS/Documents/Microinsurance/2012MILandscape/2007Landscape100poorestcountries_Arabic.pdf

3. دليل المبادئ التوجيهية للممارسات السليمة الخاصة بالجهات الممولة للتمويل المصغر، المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء CGAP/البنك الدولي، ط2.

4. كريج تشرشل وآخرون، اتجاهات جديدة في تمويل مكافحة الفقر، منشورات شبكة تعليم ودعم المشروعات الصغيرة، 2002.
5. ماركو إلبا: ترجمة فادي قطان، التمويل متناهي الصغر نصوص وحالات دراسية، جامعة تورينو-إيطاليا، 2006. متوفر على الرابط: https://muslim-library.com/books/ar_Al_tamwil_mutanhi_al_sighar_nusus_wa_halat_dirasiyah.pdf
6. منظمة العمل الدولية، التأمين الصغير في إفريقيا، 2010، ص 41، 42. متوفر على الرابط التالي: https://www.findevgateway.org/sites/default/files/mfg-ar-microfinance-in-africa-27460_0.pdf
7. مؤسسة بلانيت فينانس ومؤسسة بلانيت جراني، تقييم احتياجات خدمات التأمين المصغر في مصر، 2010. متاح على الرابط: <http://arabic.microfinancegateway.org>

II - المراجع باللغات الأجنبية:

أولاً: الكتب

1. Christian Sainrapt, dictionnaire générale de l'assurance, éd ARCATURE, 1996, p1287.
2. Craig Churchill & Michal Matulouvrage, Protecting the poor: a microinsurance compendium (volume II), International Labour Organization (Geneva) in association with Munich Re Foundation (Germany), 2012.
3. Craig Churchill et Michal Matulouvrage : protéger les plus démunis (guide de la micro-assurance/volume2) - sous la direction de Craig Churchill et Michal Matul, traduit et reproduit avec l'autorisation du Bureau International de Travail, édition Française :Fondation Minich Ré, Allemagne, 2014.
4. Craig Churchill, ouvrage : protéger les plus démunis (guide de la micro-assurance/vol1) - sous la direction de Craig Churchill, traduit et reproduit avec l'autorisation du Bureau International de Travail, édition Française :Fondation Minich Ré, Allemagne, 2009.
5. Craig Churchill, Protecting the poor: a microinsurance compendium (volume I), International Labour Organization (Geneva) in association with Munich Re Foundation (Germany), 2006.
6. Denis.Claire Lambert, Economie des assurance, ed, Armand Collin/Masson, 1999.
7. François Couilbault et Constant Eliashberg, les grands principes de l'assurance, l'Argus Editions, 9eme éd, Paris, 2009.
8. Pierre Verbeeren et Ira Lardinois, guide pratique sur le micro-crédit : l'expérience du prêt solidaire, publication de la fondation Roi Baudouin, Bruxelles, 2003, p11.

ثانياً: المجلات والدوريات

1. Abhijit Pandit, Health Insurance in India and Third Party Administrators, IOSR Journal Of Humanities And Social Science, Volume 21, Issue 1, 2016. Available on: <http://www.iosrjournals.org/iosr-jhss/papers/Vol.%2021%20Issue1/Version-5/A021150106.pdf>.
2. Archana Singh & Nikhil Bihari, A Decade since the First Microinsurance Regulations in India, Bimaquest-Vol. 18 Issue 1, 2018.
3. B. Zaheenah Chummun & Christo A Bisschoff, A Perspective of Microinsurance (MI): The Case of South Africa, Mediterranean Journal of Social Sciences, MCSEr Publishing, Vol 5 No 23, Rome-Italy, November 2014 .. Available on: <http://www.mcser.org/journal/index.php/mjss/article/viewFile/4499/4370>
4. Limna.M & Dr.P.V.Basheer Ahammed, evolutionary market trends in Micro insurance in India, EPRA international journal of economic and business review, vol-2 Issue-12, 2014.
5. Nirjhar Majumdar, there is business opportunity at the bottom of pyramid, IRDA journal (Insurance in Rural & Informal Sectors-Things to learn & Lead), june 2015.
6. PritiBakhshi, Review of Progress and Potential of Micro Insurance in India, International Journal of Advanced Research, Volume 4, Issue 4, 2016. Available on: https://www.researchgate.net/publication/303093416_Review_of_Progress_and_Potential_of_Micro_Insurance_in_India.
7. Srijanani, microinsurance in India: a safety net for the poor, international journal of management and business studies, vol.3, Issue1, Jan-March 2013.
8. Suisse Ré, Microassurance: couverture de risques pour 4 milliards de personnes, la série sigma, N°6/2010.

ثالثاً: الرسائل والأطروحات

1. Anne-Lise Caillat, la micro-assurance : un business à risques pour les assureurs?, mémoire présenté en vue d'obtenir le diplôme de l'Enass, Institut du Cnam, Paris, 2007.
2. Bibi Zaheenah Chummun, evaluating business success in the microinsurance industry of South Africa, A thesis submitted in fulfilment of the requirements for the degree of Doctor of Philosophy, North-West University (Potchefstroom campus), South Africa , 2012. Available on: https://dspace.nwu.ac.za/bitstream/handle/10394/8078/Chummun_Z.pdf?sequence=2&isAllowed=y.
3. BINY Horace Emilson, enjeux de l'introduction de la microassurance au sein des institutions de microfinance à Madagascar « cas de la microassurance santé », grand mémoire pour l'optention du diplôme d'études approfondies, université d'Antananarivo, Madagascar, 2014.

4. C. Gerber, Determinants of Life and Funeral Insurance Penetration and Density in South Africa, Research assignment presented in partial fulfilment of the requirements for the degree of Master of Philosophy in Development Finance, Stellenbosch University, South Africa, 2015.
5. Faten Najjar, La micro assurance : croissance économique et développement social, memoire de stage de fin d'études pour l'obtention du mastère professionnel, Ecole Supérieure de Commerce de Tunis, 2007/2008.
6. Fatou Quinet DIENG, La micro-assurance en marche : enjeux, mise en œuvre, innovations et perspectives , thèse professionnelle présentée en vue d'obtenir le MBA Manager d'entreprise spécialisation Assurance, Institut international du Management - Ecole nationale d'assurances, 2009.
7. Hubert DADEM GNIAMBE, L'essor de la micro-assurance en Afrique : enjeux et perspectives, Institut international des assurances (IIA) de Yaoundé - Cycle III, Cameroun, 2010. Available on: <https://www.memoireonline.com/12/13/8333/L-essor-de-la-micro-assurance-en-Afrique--enjeux-et-perspectives.html>.
8. Joziane Lise Mabopda Foka, la micro assurance outil de lutte contre la pauvreté : quelle performance sociale ?, mémoire présenté comme exigence partielle du MBA recherche-gestion internationale, université de QUEBEC à MONTREAL, 2010.
9. Khalid El Kammouri, l'expert comptable face aux particularités de l'analyse financière des compagnies d'assurance, mémoire pour l'obtention du diplôme nationale d'expert comptable, ISCAE, Maroc, 2006.
10. Neeraj Kumar, microinsurance: perception and need for low income group (with special reference to Indore), MBA (MS), International Institute of Professional Studies (IIPS), India.

خامساً: تقارير ودراسات

1. A new Insurance Act takes effect today in South Africa, available on: <https://businesstech.co.za/news/business/255519/the-new-insurance-act-takes-effect-today-in-south-africa-heres-what-you-need-to-know/>.
2. Adlene Badis, Microassurance : Un potentiel oublié de 5 millions de clients, disponible sur : <https://www.algerie360.com/microassurance-potentiel-oublie-de-5-millions-de-clients/>.
3. Alexia Latortue et al., microinsurance: a risk management Strategy, CGAP Donor Information Resource Centre (DIRECT), 2003. Available at the following link: <http://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Donor-Brief-Microinsurance-A-Risk-Management-Strategy-Dec-2003.pdf>.

4. ALLIANZ AG, GTZ and UNDP, microinsurance: demand and market prospects, 2006.
5. Amine Aït Djebbara, La micro-assurance pour intégrer les catégories hors sécurité sociale, disponible sur : <http://www.express-dz.com/2018/03/28/la-micro-assurance-pour-integrer-les-categories-hors-securite-sociale/>.
6. Annual report of IRDA, 2010/2011. Available on: https://www.irdai.gov.in/ADMINCMS/cms/frnGeneral_NoYearList.aspx?DF=AR&mid=11.1.
7. Archana Singh & Nikhil Bihari, A Decade since the First Microinsurance Regulations in India, Bimaquest-Vol. 18 Issue 1, 2018,. Available on: https://www.researchgate.net/publication/324007538_A_Decade_since_the_First_Microinsurance_Regulations_in_India.
8. Auguste MPACKO PRISO, la micro-assurance, WIK'IA n°3, institut des actuaires, Mars 2017, p1. Disponible sur: https://www.institutdesactuaire.com/global/gene/link.php?doc_id=9563&fg=1.
9. Cédric Ludwig, trade unions and financial inclusion: the case of South Africa, working paper No. 48, International Labour Office, Geneva, 2008. Available on : https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/documents/publication/wcms_106330.pdf. (5/1/2018)
10. Christiaan Endres et.al, Regaining momentum? Update on microinsurance in South Africa, the Center for Financial Regulation & Inclusion (Cenfri), 2014. Available on: http://www.finmark.org.za/wp-content/uploads/2016/01/Rep_SA-MI-Update_042014.pdf.
11. Enhancing Financial Innovation & Access (EFInA), a comparison study on microinsurance, 2017. Available on: https://www.academia.edu/38499052/Comparative_Study_Microinsurance
12. Ernie Van Der Vyver & Nicole Britton, A new dawn for microinsurance in Africa, available on: <https://resilience.clydeco.com/articles/a-new-dawn-for-microinsurance-in-africa>.
13. Etude d'impact de programmes d'assurance de santé : le cas de Sky au Cambodge, disponible sur : <http://www.afd.fr/home/recherche/evaluation-capitalisation/Evaluation-impacts/sky-cambodge>.
14. FinMark Trust, the value of savings groups and stokvels for financial inclusion in South Africa, 2018 .Available on: <http://finmark.org.za/wp-content/uploads/2018/08/The-Value-of-Savings-Groups-and-Stokvels-for-Financial-Inclusion-in-South-Africa.pdf>.
15. Gaby Ramm, the role of microinsurance for social protection in India, Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH, Germany, 2012.
16. Hennie Bester et.al, making insurance markets work for the poor: South African case study, 2008. Available on: https://a2ii.org/sites/default/files/reports/south_africa_country_diagnostic_2008.pdf.
17. India adopts a new IRDA microinsurance regulation, Available on: <https://a2ii.org/en/india-adopts-new-irda-microinsurance-regulation>.
18. Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH, Germany, 2012.

19. J. Roth et.al, the poor and voluntary long term contractual savings: lessons from South Africa, working paper No. 48, International Labour Office, Geneva, 2007. Available on : https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/documents/publication/wcms_106331.pdf.
20. Jim Roth, Michael J.McCord, end dominic Liber, the landscape of microinsuranse in the world's 100 poorest countries, the microinsurance center, 2007.
21. Katherine Gibson, Case Study: Strengthening Consumer Protection in the South African Microinsurance Market, 2011. Available on: <https://microinsurancenetwork.org/sites/default/files/SACase-Study-ConsProt31-10-11.pdf>.
22. Kelly Rendek et al., the moment of truth: claims management in microinsurance, PAPER No. 28, International Labour Organization, Geneva, 2014. Available on: <http://www.impactinsurance.org/sites/default/files/mp28.pdf>.
23. KPMG International, Insurance industry-road ahead , 2013.
24. la banque mondiale, une assurance pour les pauvres, note de politique tirée de la stratégie de protection sociale en Afrique, 2012.
25. La micro-assurance a un bel avenir en Algérie malgré un cadre non incitatif, disponible sur : <http://www.lequotidien-oran.com/index.php?news=5198093>.
26. Lamis Aljounaidi, Les articulations microfinance/micro assurance, réseau français de la microfinance, France, 2007, p7. Disponible sur : <https://www.findevgateway.org/sites/default/files/mfg-fr-outils-mettre-en-place-microassurance-12-2007.pdf>
27. Micro-Credit Ratings International Limited, Micro-Insurance regulation in the Indian financial landscape, 2008.
28. microinsurance center, Insurance in developing countries: exploring opportunities in microinsurance, 2009.
29. Microinsurance Network, Country Profile: South Africa, 2016. Available on: https://microinsurancenetwork.org/sites/default/files/South%20Africa_Country%20Profile.pdf.
30. Narender Naik, promotion of microinsurance in rural India, International Journal of Academic Research, Vol.2, Issue-3(5), July-September 2015.
31. National treassury of South Africa, the south african microinsurance regulatory framework, national treasury policy document, 2011. Available on: <http://www.treasury.gov.za/publications/other/MicroinsuranceRegulatoryFramework/Policy%20Document%20Micro%20Insurance.pdf> .
32. National treassury of South Africa, the future of microinsurance regulation in South Africa, discussion paper, 2008. Available on: <http://www.treasury.gov.za/public%20comments/The%20Future%20of%20Micro-insurance%20Regulation%20in%20South%20Africa.pdf>.
33. Ola Oyekan, the landscape of micro-insurance in South Africa, 2014. Available on: <file:///C:/Users/pc/AppData/Local/Temp/MicroInsuranceInSA0314-1.pdf>.

34. Paul Mosley, assessing the success of microinsurance programmes in meeting the insurance needs of the poor, DESA working paper No. 84, department of economic and social affairs, United Nations, New York(USA), 2009.
35. Premasis Mukherjee et al., Securing the Silent Microinsurance in India, MicroSave, 2010,. Available on: http://www.microsave.net/files/pdf/MI_report_web_version_pdf.pdf.
36. Premasis Mukherjee, Microinsurance in India: The Evolution of Market Trends, MicroSave India Focus Note 87, February 2012,. Available on: <http://www.microsave.net/>.
37. Premasis Mukherjee, Trends of Microinsurance in India, MicroSave India Focus Note 49, August 2010, p1. Available on: <http://www.microsave.net/>.
38. Stefan Dercon, designing insurance for the poor, 2020 FOCUS BRIEF on the World's poor and hungry people, Internationale Food Policy Research Institute, 2007.
39. Terrorism Risk Insurance Act (TRIA), la société de AON, disponible sur: www.aon.com.
40. The operational manual for RSBY, Ministry of Labour & Employment (Government of India), 16/07/2014, p10. Available on: <http://www.rsby.gov.in/>.
41. The United Nations Development Programme (UNDP): Regional center for Asia-Pacific/Colombo Office, BUILDING SECURITY FOR THE POOR: Potential and Prospects of Microinsurance in India, 2009.

III - المواقع الإلكترونية:

1. www.insurance4arab.com
2. www.findevgateway.org
3. www.ilo.org
4. www.irdai.gov.in
5. www.iffcotokio.co.in
6. www.microinsurancenetwork.org
7. www.microinsurancecentre.org
8. www.a2ii.org

فهرس الأشكال

رقم الشل	العنوان	الصفحة
1-1	هرم الفقر يوضح الفئة المستهدفة بالتأمين المصغر	37
2-1	الخصائص الرئيسية للتأمين المصغر	40
3-1	مستويات نظام التأمين المصغر	44
4-1	التمويل المصغر: العلاقة المفصلية بين القرض المصغر والتأمين المصغر	67
5-1	توزيع منتجات التأمين المصغر لشركة Tata-AIG بالاستعانة بمنظمة St Anne وفق نموذج البيع المباشر	79
1-2	أثر التقلبات على أصول ومداخيل الأسر	91
2-2	أثر المخاطر على المدى القصير والطويل	96
3-2	توزيع الأخطار	97
4-2	التأخير في الحصول على الرعاية الصحية-الأشخاص المؤمن عليهم مقابل غير المؤمن عليهم	108
5-2	أثر التأمين المصغر على وضعية الفقراء	112
6-2	تعزيز الحماية الاجتماعية/كسر الحلقة المفرغة للفقر والهشاشة	116
7-2	اقتراح القيمة للتأمين المصغر: ينبغي على شركات التأمين البحث على حلول مستدامة على المدى الطويل	127
8-2	تقدير السوق المحتمل للتأمين المصغر العالمي	128
9-2	آليات وأدوات تمويل الخسائر من أجل تمويل خطر الكوارث	143
1-3	الحاجة إلى التأمين المصغر في المناطق الريفية في الهند	150
2-3	ماسة الدخل السائد في المشهد الاقتصادي الهندي	152
3-3	التزامات القطاع الاجتماعي والريفي بالنسبة لشركات التأمين على الحياة	155
4-3	عدد عقود التأمين المصغر على الحياة	159
5-3	نمو تغطية (NAIS) في الفترة (2001-2009)	170
6-3	أفضل خمس منتجات تقدمها مؤسسات التمويل المصغر	174
7-3	معدل النمو السنوي المركب (CAGR) للقطاع خلال الفترة (2007/2008-2015/2016)	176
8-3	نمو قطاع التأمين المصغر خلال الفترة (2007/2008-2015/2016)	178

179	نمو التأمين المصغر في شركات القطاع الخاص خلال الفترة (2008/2007-2016/2015)	9-3
180	نمو التأمين المصغر في القطاع العام (LIC) خلال الفترة (2008/2007-2016/2015)	10-3
180	حصة السوق - القطاع العام مقابل القطاع الخاص: أقساط الأعمال الجديدة	11-3
181	حصة السوق - القطاع العام مقابل القطاع الخاص: عدد المؤمن لهم	12-3
181	حصة السوق - القطاع العام مقابل القطاع الخاص: عدد الوكلاء	13-3
192	التقديرات المحتملة لسوق التأمين المصغر العالمي وسوق التأمين المصغر لجنوب إفريقيا	14-3
197	انتشار فيروس نقص المناعة البشرية (الإيدز) وعدد الأشخاص المصابين به خلال الفترة (2010 - 2001)	15-3
203	الجدول الزمني للأحداث الرئيسية في المشهد التنظيمي	16-3
208	انتشار التأمين الجنائزي حسب LSM	17-3
209	تركيب التأمين الجنائزي: القطاع الرسمي مقابل القطاع غير الرسمي	18-3
212	درجة رسمية المشاركين في السوق	19-3
216	الزيادة المطلقة في عدد البالغين ذوي الدخل المنخفض في جنوب إفريقيا من 2008 إلى 2013 مقارنة بالزيادة المطلقة في استخدام التأمين	20-3
217	استخدام التأمين من قبل ذوي الدخل المنخفض في جنوب إفريقيا خلال الفترة (2013-2008)	21-3
218	نسبة استخدام التأمين الرسمي وغير الرسمي من قبل البالغين من ذوي الدخل المنخفض في جنوب إفريقيا على خلال الفترة (2013-2008)	22-3
219	التداخل بين استخدام التأمين الرسمي وغير الرسمي في السوق ذات الدخل المنخفض في جنوب إفريقيا على خلال الفترة (2013-2008)	23-3
220	حجم تغطية التأمين المصغر في إفريقيا الجنوبية لسنة 2014	24-3
220	نسب التغطية حسب قنوات التوزيع في جنوب إفريقيا	25-3
221	حجم تغطية التأمين المصغر حسب المنتج في جنوب إفريقيا	26-3

فهرس الجداول

الصفحة	العنوان	رقم الجدول
34	أهم الفروق بين التأمين التقليدي والتأمين المصغر	1-1
35	تواريخ مهمة	2-1
46	الأطراف الرئيسية في سلسلة القيمة للتأمين المصغر	3-1
59	مقارنة بين الفكر المؤسسي والفكر الاجتماعي	4-1
63	أشكال مؤسسات التمويل المصغر	5-1
77	إيجابيات وسلبيات نموذج الشريك/وكيل بالنسبة لكافة الأطراف المتدخلة	6-1
81	المخاطر ذات الأولوية لدى ذوي الدخل المنخفض في البلدان المختارة	7-1
93	أمثلة عن بعض جمعيات العمل الاجتماعي	1-2
121	تصنيف روابط التأمين المصغر	2-2
132	المعوقات الرئيسية التي يواجهها الفاعلون في مجال التأمين المصغر	3-2
136	أمثلة عن مبادرات واقتراحات حكومية في مجال التأمين المصغر	4-2
142	إدارة فعّالة لمخاطر ذوي الدخل المنخفض تتطلب مساهمة العديد من أصحاب المصلحة	5-2
154	التزامات المؤمنين تجاه القطاعات الاجتماعية الريفية (وفق التنظيم الصادر سنة 2002)	1-3
157	حدود المنتج	2-3
158	العمولة المطبقة على عملاء التأمين المصغر	3-3
161	الفرق بين تنظيم التأمين المصغر (2005) وتنظيم التأمين المصغر (2015) فيما يتعلق بحدود التغطية وفق الشروط التي حدّدها (IRDA)	4-3
163	تفعيل المنح	5-3
166	أهم شركات التأمين التي تقدم منتجات التأمين على الحياة المصغر	6-3
177	نمو قطاع التأمين المصغر خلال الفترة (2007/2008-2015/2016)	7-3

فهرس المحتويات

الصفحة	المحتوى
أ	مقدمة
2	الفصل الأول: مدخل عام للتعريف بنظام التأمين المصغر
2	تمهيد
3	المبحث الأول: مفاهيم أساسية حول نظام التأمين التقليدي
3	المطلب الأول: مفاهيم عامة حول التأمين
15	المطلب الثاني: عموميات حول شركات التأمين
22	المطلب الثالث: مستجدات الصناعة التأمينية
32	المبحث الثاني: مفاهيم أساسية نظام التأمين المصغر
32	المطلب الأول: ماهية نظام التأمين المصغر
44	المطلب الثاني: مستويات نظام التأمين المصغر والأطراف الرئيسية المتدخلة في سلسلة القيمة
48	المطلب الثالث: مؤسسات نظام التأمين المصغر
53	المبحث الثالث: العلاقة بين التأمين المصغر والتمويل المصغر
53	المطلب الأول: مفهوم التمويل المصغر
62	المطلب الثاني: خدمات التمويل المصغر
65	المطلب الثالث: العلاقة المفصلية بين التأمين المصغر والتمويل المصغر
73	المبحث الرابع: نماذج ومنتجات نظام التأمين المصغر
73	المطلب الأول: نماذج نظام التأمين المصغر
79	المطلب الثاني: منتجات التأمين المصغر
86	خلاصة الفصل الأول
89	الفصل الثاني: دور نظام التأمين المصغر في التخفيف من الفقر
89	تمهيد
90	المبحث الأول: أهمية التأمين المصغر كأداة لإدارة مخاطر الفقراء ولتلبية احتياجاتهم
90	المطلب الأول: المخاطر التي يتعرض لها الفقراء وأهمية التأمين المصغر كخيار بديل للطرق التقليدية لإدارة المخاطر
98	المطلب الثاني: خصائص التأمين المصغر لتلبية احتياجات الفقراء

104	المبحث الثاني: أثر التأمين المصغر على وضعية الفقراء
104	المطلب الأول: الحماية المالية
106	المطلب الثاني: إمكانية الوصول إلى الخدمات
109	المطلب الثالث: الآثار النفسية والمجتمعية
113	المبحث الثالث: التأمين المصغر بين المهمة الاجتماعية والمهمة التجارية في مواجهة الفقر
113	المطلب الأول: المهمة الاجتماعية
123	المطلب الثاني: المهمة التجارية
129	المبحث الرابع: تحديات صناعة التأمين المصغر في مواجهة الفقر
129	المطلب الأول: الصعوبات التي تواجهها صناعة التأمين المصغر
131	المطلب الثاني: دور الحكومات في تعزيز صناعة التأمين المصغر
140	المطلب الثالث: أهمية نماذج الشراكة بين القطاع العام والقطاع الخاص في الاستجابة لاحتياجات الفقراء
144	خلاصة الفصل الثاني
147	الفصل الثالث: دراسة مقارنة لدور نظام التأمين المصغر في التخفيف من الفقر في الهند وجنوب إفريقيا وإمكانية الاستفادة منها في الجزائر
147	تمهيد
148	المبحث الأول: واقع نظام التأمين المصغر في الهند ودوره في التخفيف من الفقر
148	المطلب الأول: نشأة نظام التأمين المصغر وأهميته في الريف الهندي
152	المطلب الثاني: استراتيجية الحكومة الهندية من أجل تفعيل دور التأمين المصغر في مواجهة الفقر
164	المطلب الثالث: سوق التأمين المصغر في الهند
182	المطلب الرابع: نتائج إدماج التأمين المصغر ضمن استراتيجيات الحماية الاجتماعية والحد من الفقر
184	المطلب الخامس: نتائج إدماج التأمين المصغر ضمن الشراكات بين القطاعين العام والخاص
186	المطلب السادس: نتائج إدماج منظمات المجتمع المدني في التأمين المصغر وبرامج الحماية الاجتماعية العمومية
188	المبحث الثاني: واقع نظام التأمين المصغر في جنوب إفريقيا ودوره في التخفيف من الفقر
188	المطلب الأول: نشأة نظام التأمين المصغر وأهميته في جنوب إفريقيا

197	المطلب الثاني: استراتيجية حكومة جنوب إفريقيا من أجل تفعيل دور التأمين المصغر في مواجهة الفقر
206	المطلب الثالث: سوق التأمين المصغر في جنوب إفريقيا
221	المطلب الرابع: أبرز مبادرات التأمين المصغر في جنوب إفريقيا
227	المبحث الثالث: نتائج تقييم التجريبتين والمقارنة بينهما
227	المطلب الأول: تقييم تجربة الهند
234	المطلب الثاني: تقييم تجربة جنوب إفريقيا
241	المطلب الثالث: المقارنة بين التجريبتين
244	المبحث الرابع: إمكانات وأسس إنشاء نظام تأمين مصغر في الجزائر
244	المطلب الأول: إمكانات سوق التأمين المصغر في الجزائر
248	المطلب الثاني: تحليل الإطار التنظيمي
249	المطلب الثالث: أسس إنشاء نظام تأمين مصغر في الجزائر
251	خلاصة الفصل الثالث
253	الخاتمة
268	قائمة المراجع والمصادر
277	فهرس الأشكال
280	فهرس الجداول
282	فهرس المحتويات

ملخص:

يوفر التأمين المصغر الحماية لذوي الدخل المنخفض ضد الأخطار والحوادث غير المتوقعة، ويقوم بتغطية الفئات التي لا يشملها نظام التأمين التقليدي، والتي تكون معرضة لأخطار مثل الوفاة، المرض، الحوادث، خسارة الممتلكات والكوارث الطبيعية، فهي إذن فئات هشة. وعادة هذه الشريحة من المجتمع يعمل أفرادها ضمن القطاع غير الرسمي أو في الأرياف، وقد ساهمت أزمة الأجور بشكل كبير في خلق هذه الفئة من السكان.

تعتبر الهند وجنوب إفريقيا من التجارب الرائدة في صناعة التأمين المصغر، وقد حقق التأمين المصغر فيها نتائج إيجابية. على الرغم من قلة المعرفة المستندة إلى الأدلة حول تأثير التأمين المصغر على الحد من الفقر، يمكن القول بأن التأمين المصغر يمكن أن يساعد في الحد من الضعف الذي تواجهه الأسر الفقيرة ونتيجة لذلك يمكن للفقراء تحسين حياتهم.

السوق المستهدفة بالتأمين المصغر في الجزائر على المدى القصير والمتوسط تقدر بحوالي: 60% من المجتمع الجزائري وبصفة خاصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تقدّم بارز بسبب الاحتياجات الاقتصادية والاجتماعية للبلاد. إذن يمثل هذا القطاع سوقاً غير مستغلة لحد الآن وذات قدرات كامنة بالنسبة للتأمين المصغر.

الكلمات المفتاحية:

التأمين المصغر، الفقر، التمويل المصغر، الحماية الاجتماعية، الهند، جنوب إفريقيا، الجزائر.

Résumé:

La micro-assurance protège les populations à faible revenu contre les imprévus de la vie. En effet, il s'agira de couvrir des segments de population qui n'ont pas accès au système classique d'assurance et sont exposés aux risques de décès, de maladie, d'accident, de perte de biens, de catastrophes naturelles ; donc une population vulnérable. Cette cible généralement travaille dans le secteur informel ou dans le monde rural. La crise du salariat a beaucoup contribué à la création de cette nouvelle classe.

L'Inde et l'Afrique du sud sont considérés parmi les expériences leader dans l'industrie de la micro assurance, cette dernière qui a réalisé de bons résultats malgré le manque de connaissances factuelles sur l'impact de la micro-assurance sur la réduction de la pauvreté, mais on peut soutenir que la micro assurance peut aider à réduire les vulnérabilités des ménages pauvres, et par conséquent à améliorer leurs conditions de vie.

En Algérie, le marché cible visé à court et moyen terme par la micro-assurance correspond à 60% de la population de l'Algérie, en particulier les petites et moyennes entreprises. le secteur de la petite et moyenne entreprise est en nette progression en raison des besoins économiques et sociaux du pays. Il constitue ainsi un marché jusque-là inexploité au potentiel important pour la micro-assurance.

Mots-clés :

La micro-assurance, la pauvreté, la micro-finance, la protection sociale, l'Inde, l'Afrique du Sud, l'Algérie.