

## أهمية نظام التأمين المصغر ودوره كأداة لإدارة مخاطر الفقراء دراسة حالة الهند

الباحثة/ شهرة شرشافة(\*)

### الملخص:

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 وبرامج التأمين الاجتماعي، رغم أنها تتعرض باستمرار لأخطار عديدة كالوفاة، المرض، الإعاقة، السرقة، الحريق، الكوارث الطبيعية.. إلخ، وفي كثير من الحالات تقودهم تلك الأخطار إلى الفقر المدقع.

وبالتالي سنحاول من خلال هذا المقال التركيز على نظام التأمين المصغر الذي يمثل رؤية جديدة لحماية الفئات الأكثر فقراً، وركزنا من خلال بحثنا على دراسة حالة الهند كونها دولة رائدة في مجال التأمين المصغر.

**الكلمات المفتاحية:** التأمين المصغر، الفقر، إدارة المخاطر، التمويل المصغر.

(\*) طالبة دكتوراه - تخصص علوم اقتصادية - كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير/ جامعة  
فرحات عباس - سطيف ١/ الجزائر.

cherchafa.chahra@yahoo.com

**Résumé:**

La partie très pauvre dans le monde est considérée comme celle qui nécessite le plus l'assurance, car cette partie n'a pas de revenus qui lui permettent d'atteindre les services d'assurance classique et les programmes d'assurance sociale, bien qu'elle est constamment exposés à de nombreux risques: la mort, la maladie, l'invalidité, le vol, l'incendie, les catastrophes naturelles...etc. Dans la plupart des cas ces risques la conduisent vers la pauvreté extrême.

Pour tout cela, nous allons essayer à travers cet article de mettre l'accent sur le système de la micro-assurance qui représente une nouvelle vision pour protéger les plus démunis, et nous nous sommes concentrée dans notre recherche sur l'Inde en tant que pionnier dans le domaine de la micro-assurance.

**Les mots clés:** la micro-assurance, la pauvreté, la gestion des risques, la microfinance.

## مقدمة:

يعدّ قطاع التأمين من أهم قطاعات الخدمات المالية في العالم، ويلعب دوراً هاماً في المجتمعات الحديثة، فبالإضافة إلى الحماية 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 حد كبير في البلدان ذات الدخل الأقل؛ حيث تبقى في العديد من تلك دول شرائح من المجتمع خارج غطاء التأمين. إن معظم 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. وكنيجة لما سبق، برزت فكرة التأمين المصغر كروية جديدة لإدارة مخاطر الفقراء، 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 يتعيّن عليهم حمايتها.

قام مركز التأمين المصغر سنة ٢٠٠٧ بدراسة مسحية في أفقر ١٠٠ دولة في العالم، وقد تم تقسيم تلك الدول إلى مناطق رئيسية وهي الأمريكيتين وإفريقيا وآسيا، حتى تتم دراسة وتحليل خدمات التأمين المصغر التي يحصل عليها العملاء

عبر تلك الدول، وأشارت الدراسة إلى أن تجربة الهند تعتبر من أبرز التجارب في مجال التأمين المصغر؛ حيث كانت من بين الدول النامية السبّاقة إلى دخول أسواق التأمين المصغر، كما أن الحكومة الهندية قد بذلت جهوداً في سبيل تطوير هذه الصناعة.

بناءً على ما تقدم، وللوقوف على واقع صناعة التأمين المصغر في الهند ودورها في إدارة مخاطر الفقراء، يمكن صياغة إشكالية بحثنا على النحو التالي:

كيف يساهم نظام التأمين المصغر في إدارة مخاطر الفقراء، وما مدى تأثير الجهود التي بذلتها الحكومة الهندية من أجل النهوض بهذا القطاع؟

انطلاقاً من السؤال الرئيسي يمكن طرح التساؤلات الفرعية التالية:

- فيما تتجلى فوائد التأمين المصغر بالنسبة للفئات الفقيرة والمحرومة في المجتمع الهندي؟

- ما مدى تأثير الجهود التي بذلتها الحكومة الهندية من أجل تفعيل دور نظام التأمين المصغر؟

ومن أجل الإجابة على التساؤلات السابقة يمكن صياغة الفرضيات التالية:

- يساعد التأمين المصغر على التخفيف من آثار المخاطر التي تواجه الفقراء، وتحقيق ارتقاء في وضعيتهم الاقتصادية والاجتماعية؛

- ساهمت الجهود التي بذلتها الحكومة الهندية في توسيع نطاق سوق التأمين المصغر وأيضاً تحسينه وتطويره وفق احتياجات الفقراء.

#### أهمية الدراسة:

- حداثة 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 ٢٠٠٥ 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؛

- 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، وبالتالي أصبح نظام التأمين المصغر من أهم الأدوات التي قد تساعد على إدارة مخاطر الفقراء؛

- يمكن اعتبار التأمين المصغر خدمة مكاملة للخدمات المالية التي تقدمها مؤسسات التمويل المصغر، عن طريق القيام بشراكات بين هذه المؤسسات وشركات التأمين، فإذا كان الإقراض المصغر يُكسب الفقراء ثروة جديدة فإن التأمين المصغر سيساعدهم على الاحتفاظ بتلك الثروة.

#### أهداف الدراسة:

تهدف هذه الدراسة إلى معالجة النقاط التالية:

- 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؛
- إبراز أهمية التأمين المصغر بالنسبة للفئات الفقيرة والمحرومة وكيفية مساهمته في إدارة مخاطرتهم؛

- دراسة وتقييم تجربة دولة الهند باعتبارها دولة رائدة في مجال التأمين المصغر.

### منهج الدراسة:

تم اعتماد المنهج الوصفي من خلال جمع المعلومات المتعلقة بصناعة التأمين المصغر وعلاقتها بالفقر، والمنهج التحليلي من خلال تحليل سلوك الفقراء تجاه المخاطر والأزمات وكيفية إدارتهم لتلك المخاطر من خلال عدة أدوات، مع دراسة وتحليل أهمية التأمين المصغر كأداة للتخفيف من تلك المخاطر، وأيضا تم استخدام منهج دراسة حالة من خلال تسليط الضوء على تجربة الهند.

ولمعالجة الإشكالية المطروحة تم تناول المحاور التالية:

### المحور الأول: مفاهيم حول نظام التأمين المصغر

والذي تطرقنا من خلاله إلى نشأة وتعريف نظام التأمين المصغر، الفئة التي يستهدفها هذا النظام، ثم تناولنا أهميته ومبادئه.

### المحور الثاني: المخاطر التي يتعرض لها الفقراء ودور التأمين المصغر كأداة للتخفيف من تلك المخاطر

وفيه قمنا بدراسة سلوك الفقراء تجاه المخاطر، ثم عرض الخصائص التي ينبغي أن تتوفر في التأمين حتى يلبي احتياجات الفقراء، بعدها تطرقنا إلى الأطراف الرئيسية المتدخلة في سلسلة القيمة للتأمين المصغر.

### المحور الثالث: دراسة حالة الهند

من خلاله تناولنا تاريخ صناعة التأمين المصغر في الهند وأهميتها، وتطرقنا إلى أهم الأخطار التي تهدد حياة الطبقات السفلى من المجتمع الهندي، وإلى بعض المخططات والمنتجات ذات الصلة بتلك الأخطار والمتاحة في سوق التأمين الهندي، ثم درسنا مدى تأثير الجهود التي بذلتها الحكومة الهندية من أجل تفعيل دور نظام التأمين المصغر كأداة لإدارة مخاطر الفقراء.

## المحور الأول

### ١. مفاهيم حول نظام التأمين المصغر

#### ١.١. التعريف والنشأة:

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 غالبا 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.

تعرف الجمعية الدولية لمشرفي التأمين IAIS<sup>(\*)</sup> التأمين المصغر على أنه: «حماية ذوي الدخل المنخفض ضد أخطار محددة مقابل سداد أقساط منتظمة تتناسب مع احتمال وتكلفة تلك الأخطار»<sup>(١)</sup>.

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 ومداديلهم 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»<sup>(٢)</sup>.

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 الفقر<sup>(٣)</sup>، 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 التجاري<sup>(٤)</sup>.

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:

## الجدول (١)

### أهم الفروق بين التأمين التقليدي والتأمين المصغر

| نوع التأمين<br>معايير التفرقة | 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؛<br>- أقل تعرضاً للمخاطر. | - ضعف أو انعدام ثقافة التأمين؛<br>- 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, p.32.

-Insurance in developing countries: exploring opportunities in microinsurance, micro insurance center, 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، وقد 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 وعلاقة 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 ١٩٨٦ التي بدأت في مشاريع التأمين المصغر على الحياة، وفي سنة ١٩٨٨ أطلقت أول منتج تأمين مصغر موجه للفقراء في الأرياف<sup>(٥)</sup>.

والجدول الموالي يلخص أهم التواريخ المتعلقة بالمبادرات الأولى للتأمين المصغر:

### الجدول (٢): تواريخ مهمة

|      |                                                                                                                                                                                                                           |
|------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ١٩٧٨ | إنشاء منتدى النساء العاملات (WWF).                                                                                                                                                                                        |
| ١٩٨٦ | إنشاء دلتا لايف Delte life في بنغلاديش.                                                                                                                                                                                   |
| ١٩٨٧ | مبادرة بامكو Bamako في التأمين المصغر الصحي وقد تحمّلت كل من المنظمات غير الحكومية ONG والمنظمات المحلية تمويل العلاج وذلك بمساعدة الجهات المانحة.                                                                        |
| ١٩٨٨ | 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 ١٩٩٣ وكان موجه لسكان الأرياف. |
| ٢٠٠٥ | 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.

كمجال مميز في العمل التنموي، يعتبر التأمين المصغر ظاهرة جديدة نسبياً، على الرغم من أنه يمكن تتبع تاريخه منذ أكثر من قرن<sup>(٦)</sup>. ففي بدايات ١٩٠٠، 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 ماثل 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» (وهو نموذج شائع جداً من نماذج التأمين المصغر وستتطرق له لاحقاً) امتداداً منطقياً لنموذج تجاري استعمل من طرف مؤسسات التأمين في القرن الماضي<sup>(٧)</sup>.

## ٢,١. 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 السكان<sup>(٨)</sup>.

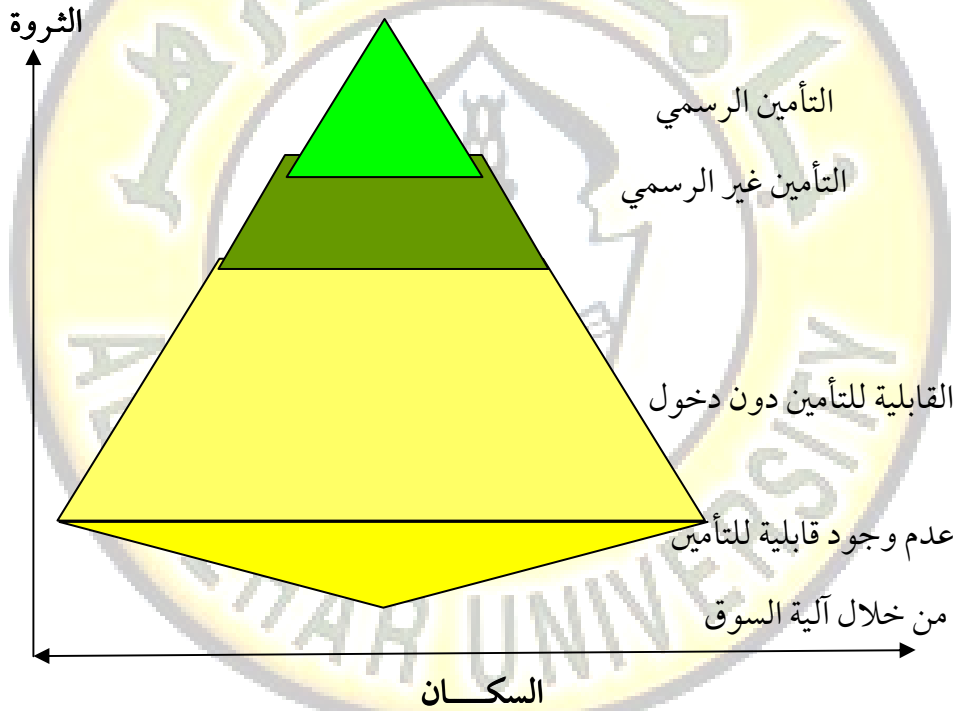
الأشخاص المستهدفون بالتأمين المصغر لديهم بعض المميزات والخصائص المشتركة:

- ✓ الأشخاص ذوو الدخل المنخفض، لكن لديهم القابلية للتأمين؛
  - ✓ الضعف وعدم القدرة على مواجهة الأخطار المحتملة؛
  - ✓ يعملون ضمن الاقتصاد غير الرسمي؛
  - ✓ المداخيل غير منتظمة؛
  - ✓ عموماً، يستخدمون التأمين غير الرسمي الذي يضم شبكات اجتماعية، وثقتهم في شركات التأمين تكون محدودة؛
  - ✓ 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، 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 أعلى<sup>(٩)</sup>.

ومن خلال الشكل الموالي يوضح هرم الفقر الفئة المستهدفة بالتأمين المصغر:

الشكل (١): 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, p.17.

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 للخطر<sup>(١٠)</sup>.

### ٣،١. 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 أيضاً عوامل ضرورية لتطوير نشاط التأمين المصغر<sup>(١١)</sup>، 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 والتي لا تكون بإرادة المؤمن له؛
- ✓ أقصى خسارة لا بد أن تكون محدودة؛
- ✓ الأضرار واحتمالات حدوثها لا بد وأن تكون قابلة للقياس؛
- ✓ 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؛
- ✓ قسط التأمين لا بد وأن يكون متوافق مع أنشطة التأمين من جهة وقدرة المكتتبين من جهة أخرى؛
- ✓ الإطار القانوني والتنظيمي لا بد وأن يسمح بتقديم منتج التأمين<sup>(١٢)</sup>؛

✓ يجب على المؤمن أن يكون قادراً على تحليل وتقليل الأخطار الرئيسية التي يتحملها: مخاطر الاحتيال، المخاطر الأخلاقية و مخاطر الاختيار المضاد<sup>(١٣)</sup>.

#### ٤,١. 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 التجارية<sup>(١٤)</sup>:

#### 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 التأمين 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 إمكانياتهم المحدودة؛

✓ **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، وأيضاً 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)<sup>(\*)</sup>، 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 أكبر من السكان.

✓ **التأمين المصغر يمكن أن يشجع الادخار على المدى الطويل:** 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:** تقديم 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 وأيضا 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؛

✓ 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.

## المحور الثاني

### ٢. المخاطر التي يتعرض لها الفقراء ودور التأمين المصغر كأداة للتخفيف من تلك المخاطر

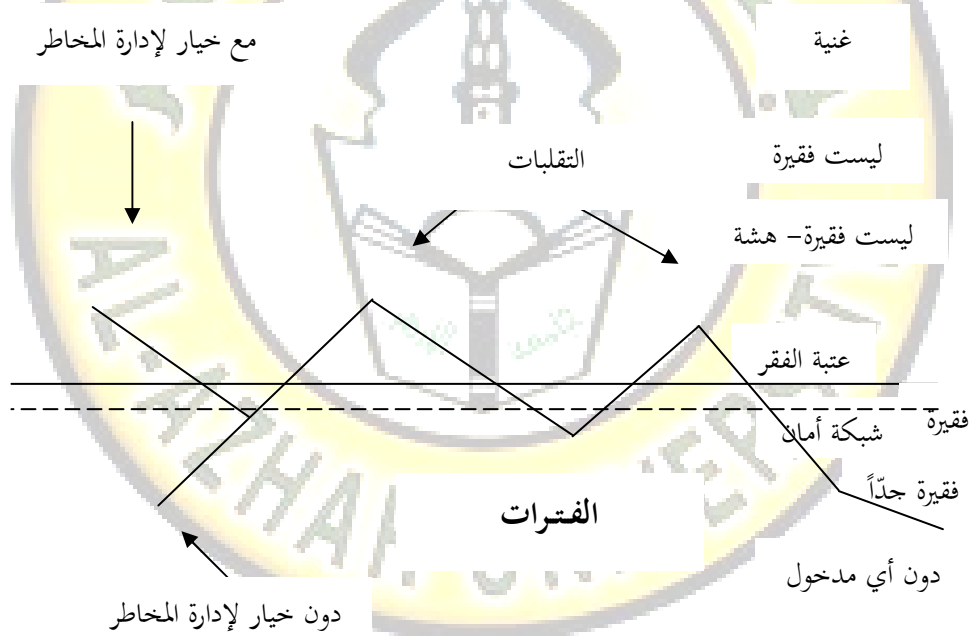
#### ١,٢. سلوك الفقراء تجاه المخاطر:

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 النطاق<sup>(١٥)</sup>.

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 تكاليف باهظة على سبل عيش الأسر الفقيرة<sup>(١٦)</sup>، فبالرغم من أن الفقراء يواجهون نفس المخاطر 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 ومكلف<sup>(١٧)</sup>.

يحاول الفقراء باستمرار تحسين أوضاعهم المعيشية، ولكن سعيهم من أجل تحقيق حياة كريمة هو عبارة عن عملية بطيئة تدريجية تتميز بالحدودية، 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 الدخل<sup>(١٨)</sup>، كما هو موضح في الشكل الموالي:

### الشكل (٢): أثر التقلبات على أصول ومداخيل الأسر



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, p.27.

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 الدعم المشترك غير الرسمية (informal mutual support networks) التي يتم فيها تقديم المساعدة في حالة تعرض أحد أفراد الأسرة لصدمة ما<sup>(١٩)</sup>، 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 تجنب المحاصيل المعرضة لخطر الجفاف واستثمار مواردهم في المحاصيل المقاومة للجفاف، رغم أنها أنشطة منخفضة الإنتاجية وتؤدي إلى انخفاض الدخل، وتقود آلية تجنب المخاطر الفقراء إلى اتخاذ قرارات متحفظة، خاصة في مجال الأعمال<sup>(٢٠)</sup>.

#### 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 المطلوبة<sup>(٢١)</sup>، 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<sup>(\*)</sup> 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 محددة<sup>(٢٢)</sup>، وفي الجدول الموالي نذكر بعض الأمثلة عن تلك الجمعيات ووظائفها:

الجدول (٣): أمثلة عن بعض جمعيات العمل الاجتماعي

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

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, p.39.

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 والمربطة 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 الجنازة 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.

وتضم أيضاً الآليات غير الرسمية القائمة على المجموعة جمعيات الادخار والقرض التراكمي (ASCA) التي تستعمل كوسيلة للادخار، وتكون مفيدة كلما كانت المساهمة التقديرية 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 إندونيسيا، ومن أجل مواجهة حالة طارئة، بإمكان الأعضاء طلب حجز دورهم مسبقاً ولكن لا يتم استلام إلا جزء من المبلغ الكلي<sup>(٢٣)</sup>.

### 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 يلجأون 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 للمداخل 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 المخاطر<sup>(٢٤)</sup>.

العديد من الفقراء يعتمدون -بالإضافة إلى ما سبق- على برامج الحماية الاجتماعية، فمثلاً خدمات العلاج الصحي الحكومي قد تكون خياراً 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 المخاطر<sup>(٢٥)</sup>. 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 الفقر واللامساواة والمهشاشة، وتشجيع العدالة والتضامن عن طريق إعادة التوزيع، وبالرغم من ذلك، لا يستفيد أكثر من نصف سكان العالم من أي شكل من أشكال الحماية الاجتماعية<sup>(26)</sup>.

نظراً لتنوع وشدة المخاطر التي تتعامل معها الأسر الفقيرة، ورغم تلك الآليات التي تلجأ إليها تلك الأسر، يبقى حتماً للصدمات 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 المهشاشة (la vulnérabilité) ارتباطاً وثيقاً بالفقر، ويمكن وصفها بأنها قدرة الأفراد والأسر على تسيير الخطر، ويرتبط الطلب على التأمين المصغر ارتباطاً مباشراً بالمهشاشة التي تميز الأفراد ذوي الدخل المنخفض، فدراسة أثر وضعيات الخطر وكيفية مواجهة الفقراء للصدمات والتقلبات يؤدي إلى فهم الطلب على التأمين. تتعرض الأسر الفقيرة بشكل متكرر للعديد من الأخطار كالمرض، الموت، الحريق والسرقة... إلخ، وحدوث مثل هذه الصدمات يخلق ضغوطات على مداخيل تلك الأسر، وعندما تتجاوز الضغوطات المالية قدرة الدخل، يلجأ الأفراد إلى مصادر خارجية، هنا يبرز دور التأمين المصغر كخيار ملء الفجوة<sup>(27)</sup>.

## ٢,٢. 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 المحتملة<sup>(٢٨)</sup>، 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 التالية<sup>(٢٩)</sup>:

### 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 منخفضة، توقيت دفع الأقساط يكون وفق الدخل النقدي للأسر<sup>(\*)</sup>، وأيضاً تقديم 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 ١,٥٪ و ٢,٥٪ من دخل الأسرة، وإذا ارتفع سعر القسط فوق ٢٪ فإن الأسرة تلجأ إلى تخفيض عدد أفراد الأسرة الذين يغطيهم التأمين بدلاً من دفع أقساط بسعر أعلى. وفي أكرانيا، أظهرت دراسة للسوق أن انخفاض مبلغ القسط بـ: ٣٠٪ قابله ارتفاع عدد المكتتبين بـ: ١٠٪. إن دراسة السوق تعتبر ضرورية من أجل فهم أفضل للقدرة والرغبة في الدفع<sup>(٣٠)</sup>.

#### 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 لاستغلالها، 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 المكملية لها، وفي حال استهداف الأفراد فقط داخل هذه المجموعات بدلاً من المجموعة ككل، فإن الحماية الموفرة حديثاً لهؤلاء الأفراد من الممكن أن تحفزهم لسحب دعمهم للشبكات القائمة، وربما تترك البعض بحماية أقل من ذي قبل<sup>(٣١)</sup>.

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 والمرضى<sup>(٣٢)</sup>.

#### 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 تخيلها 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 المدني على أمن وتنقلات السكان، وبالتالي فإن تعقيد عمليات التصريح بالحوادث وصعوبة تسويتها قد يعرقل إمكانية الوصول إلى التأمين (l'accessibilité)<sup>(٣٣)</sup>. 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 أشهر<sup>(٣٤)</sup>.

### سابعاً: استراتيجيات التغلب على ضعف ثقة العملاء

لا بد أن تكون لدى المؤمن المصغر (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 جديرة بالثقة.

إذن، ينبغي على برامج التأمين المصغر في إطار الحماية الاجتماعية من جهة، وحتى يكون لها آفاق تجارية من جهة أخرى، تحقيق التوازن بين الأهداف الثلاثة التالية<sup>(٣٥)</sup>:

١. توفير تغطية تأمينية تستجيب لاحتياجات الفئة المستهدفة؛
٢. تخفيض تكاليف التشغيل من جهة المؤمن؛
٣. 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 أفضل<sup>(٣٦)</sup>.

### ٣,٢. الأطراف الرئيسية المتدخلة في سلسلة القيمة للتأمين المصغر:

تتشارك 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 (٤): الأطراف الرئيسية في سلسلة القيمة للتأمين المصغر

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

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 التأمين<sup>(٣٧)</sup>.

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 Ré Munich أقامت شراكة مع شركة تأمين كولمبية Sudamericana من أجل دعم التأمين المصغر<sup>(٣٨)</sup>.

#### 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 الجناز 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 الجنسيات<sup>(٣٩)</sup>.

### 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 جيدة<sup>(٤٠)</sup>.

### 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 المتفع بالتغطية التأمينية، أما في ما يتعلق بتأمينات الحياة، فإن الأشخاص الذي تشملهم التغطية التأمينية هم «المستفيدون» والذي يتم تحديدهم في وثيقة التأمين.



## المحور الثالث

### ٣. دراسة حالة الهند

#### ١,٣. تاريخ صناعة التأمين المصغر في الهند وأهميتها:

أولاً: تاريخ صناعة 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 ١٩؛ 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 ١٨١٨. لقد شهد القرن ١٩ تطور عدد من شركات التأمين الهندية بما في ذلك شركة the Bombay Mutual سنة ١٨٧١ و Oriental سنة ١٨٧٤ وأيضاً the Empire of India سنة ١٨٩٧، وقد كان آنذاك في ظل الحكم البريطاني عدد واسع من شركات التأمين التي تعمل في الهند. في سنة ١٩٣٨، أصدر البريطانيون قانون التأمينات والذي يمثل وثيقة تشريعية تحكم صناعة التأمين، هذا القانون لا يزال حتى يومنا هذا حجر الزاوية التشريعي لصناعة التأمين في الهند<sup>(٤١)</sup>.

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 ١٩٥٦ قامت الحكومة الهندية بتأمين صناعة التأمين على الحياة، وتعزى أسباب هذا التأمين 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، دججت الحكومة ١٥٤

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 ١٩٧٣ حيث تم تأميمها، كان الهدف من التأمين خلق عدد صغير من شركات التأمين المملوكة للدولة، لذلك تم استيعاب ٦٨ شركة هندية بالإضافة إلى ٤٥ 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)؛ شركة التأمين الوطنية المحدودة (National Insurance Company Limited)؛ شركة تأمين الهند المتحدة المحدودة (United India Insurance Company Limited) (٤٢).

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 ٧٠٪ من المجتمع فقراء يعيشون في الأرياف ويعانون من تدهور الحالة الصحية ونقص الخدمات الصحية بالإضافة إلى معدلات تعليم منخفضة (٤٣)، هذه الظروف المزرية والوضع الهش 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

(IRDA) Regulatory and Development Authority والتي بدورها وضعت إطاراً لدخول شركات التأمين الخاص (بما في ذلك الشركات الأجنبية) للهند<sup>(٤٤)</sup>، وقد أدت تلك التطورات التي شهدتها 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 المؤسسات<sup>(٤٥)</sup>. هذه المخططات تشهد حالياً نمواً متسارعاً وترجع أسباب ذلك لتطور نشاط التمويل المصغر من جهة، وإلى القوانين التي ألزمت شركات التأمين الرسمية بتوسيع نشاطاتها لتشمل القطاع الريفي من جهة أخرى<sup>(٤٦)</sup>. وقد أشارت بعض التقديرات إلى أن ٦٠٪ من الأفراد الذين يستفيدون من التأمين المصغر حول العالم يعيشون في الهند<sup>(٤٧)</sup>، كما أثبتت دراسة أجراها مركز التأمين المصغر سنة ٢٠٠٧ أن ٣٨٪ من خدمات التأمين المصغر في الدول المائة الأكثر فقراً تتواجد بالهند.

### ثانياً: أهمية التأمين المصغر في الريف الهندي

تبرز الحاجة إلى التأمين في الهند في كل من المناطق الحضرية والريفية، وحسب تقرير للتعداد السكاني سنة ٢٠١١ نجد فيه أن ٦٩٪ من سكان الهند يعيشون في المناطق الريفية أي حوالي ٨٣٣ مليون هندي يعيشون ويعملون في المناطق الريفية، بالإضافة إلى ما سبق، أكثر من ٦٠٪ 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 الأضرار<sup>(٤٨)</sup>.

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 منعه من الحصول على فرص عمل أفضل، لكن، مع توفر آلية التأمين المصغر أصبح بإمكان تلك الطبقة السفلى المحدودة الدخل الحصول على منتجات تناسب 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.

الشكل (٣): الحاجة إلى التأمين المصغر في المناطق الريفية في الهند



Source: Insurance industry-road ahead, KPMG International, 2013, p.30.

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<sup>(٤٩)</sup>.

إن دراسة الأخطار التي تواجهها تلك الفئات تعتبر ذات نطاق واسع، ومن خلال دراستنا سنحاول تسليط الضوء على أهم الأخطار التي تهدد حياة تلك الطبقات السفلى من المجتمع الهندي، وبالتالي سنتطرق إلى بعض المخططات والمنتجات ذات الصلة بتلك الأخطار والمتاحة في السوق<sup>(٥٠)</sup>:

#### أ- على المستوى الفردي:

##### ١. تأمينات الحياة:

العديد من منتجات التأمين على الحياة المصغر سواء 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:

❖ **Janashree Bima Yojana**: وهو عبارة مخطط ضمان اجتماعي لـ: the LIC (Life Insurance Corporation of India) - وهي شركة مملوكة للدولة وتعد أكبر شركة للتأمين على الحياة - أُطلق سنة ٢٠٠٠، ويقدم هذا المخطط مزايا لأضعف شرائح المجتمع؛ حيث يغطي ٤٥ من المهنيين والمجموعات المهنية مثل: العاملين في المواد الغذائية، المنسوجات، الخشب، الورق، المنتجات الجلدية،

العاملين في قوائم الطوب، النجارين، الصيادين، أصحاب الحرف اليدوية وغيرهم. يتكفل صندوق الضمان الاجتماعي بتمويل ٥٠٪ من مبلغ القسط بينما الجزء الباقي فيتحملة المستأمن و/أو وكالة Nodal. يتحصل المستأمن على مبلغ تعويض يقدر بـ: ١٥٠٠ دولار أمريكي في حالة الوفاة/العجز الكلي الدائم، وفي حالة العجز الجزئي الدائم يقدر مبلغ التعويض بـ: ٧٥٠ دولار. بتاريخ ٢٠١٢/٠٣/٣١ بلغ عدد المستفيدين من مزايا هذا المخطط ٢٢ مليون فرد.

❖ **BASIX**: وهي مؤسسة تمويل مصغر رائدة تقدّم التأمين على الحياة المصغر الجماعي وذلك بالتعاون مع شركة **Aviva Life Insurance Company India Ltd**. خلال السنة المالية ٢٠١١ وصل عدد العملاء إلى أكثر من ٢ مليون عميل بمتوسط قسط سنوي أقل من ٢ دولار، لكن انخفض هذا العدد إلى حوالي النصف بعد الأزمة الحادة التي تعرض لها قطاع التمويل المصغر في الهند سنة ٢٠١١ ليصبح عدد العملاء حوالي ١ مليون عميل. وفيما يلي قائمة بأهم شركات التأمين التي تقدم منتجات التأمين على الحياة المصغر:

الجدول (٥): 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, December 2014, p.59.

## ٢. الصحة والحوادث الشخصية:

تتطلب الرعاية الصحية في الهند إنفاقاً كبيراً، وتعتبر المنتجات المرتبطة بالصحة هي الأكثر طلباً من قبل ذوي الدخل المنخفض، ويوجد 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 ٢٠٠٨، 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 ٥ 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 المفعول<sup>(٥١)</sup>. حالياً، يعمل هذا البرنامج في ٣٩٨ مقاطعة ضمن ٢٥ ولاية، وقد استخدم لتنفيذ هذا البرنامج ١٠١٦ مستشفى عبر تلك الولايات، منها ٥٩٤١ مستشفى تابع للقطاع الخاص و ٤١٧٥ مستشفى تابع للقطاع العام، وخلال السنة المالية ٢٠١٣/٢٠١٤ ما يقارب ٢٥ مليون أسرة أصبحت تحوز على بطاقات RSBY نشطة<sup>(٥٢)</sup>.

❖ **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 ١,١ دولار في السنة المالية ٢٠٠٤ وقد ارتفعت إلى ٣,٦ دولار في السنة المالية ٢٠١٣ وذلك تماشياً مع ارتفاع تكاليف الرعاية الصحية.

#### أ- على مستوى سبل العيش:

##### ١. الزراعة (الأخطار المرتبطة بالمحاصيل والطقس):

تعتبر الزراعة في الهند قطاعاً هاماً حيث تساهم بما يقارب ١٤٪ في الناتج المحلي الإجمالي للسنة المالية ٢٠١٢ وتوظف ما يقارب ٦٠-٦٥٪ 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.

من أبرز الأمثلة على هذا النوع من التأمين في الهند يوجد منتج **Mausam**

**Bima Yojna** والذي أطلقته شركة **IFFCO Tokio General Insurance**

(ITGI) سنة ٢٠٠٨، وهو منتج تأمين ضد مخاطر الطقس يعتمد على المؤشر، ويلبي

هذا المنتج احتياجات والفلاحين وكذا التعاوانيات. تغطي وثيقة التأمين النقص

المتوقع في المحصول الناتج عن فرط هطول الأمطار خلال فترة العقد. وكان أول

منتج أطلقته شركة (ITGI) **IFFCO Tokio General Insurance** هو **Barish**

Bima Yojna (BBY) في أربع ولايات من الهند وكان ذلك في أبريل ٢٠٠٤، ومنذ ذلك الحين أصبحت هذه الشركة ناجحة في نشر وتوزيع منتجات التأمين ضد مخاطر الطقس للعديد من الفلاحين وفي عدة مقاطعات<sup>(٥٣)</sup>.

## ٢. الثروة الحيوانية (خطر الموت):

تساهم الثروة الحيوانية بـ: ٢٤٪ من الإنتاج الزراعي في الهند للسنة المالية ٢٠١١، وتلعب دوراً حيوياً في تحسين الظروف الاجتماعية والاقتصادية لسكان الأرياف. يوفر هذا القطاع فرص كبيرة للعمل الذاتي؛ حيث يقدر عدد العاملين في مجال تربية الحيوانات في المناطق الريفية بـ: ١٣,٦ مليون عامل. يعتبر التأمين على الثروة الحيوانية آلية لحماية المزارعين ومربي المواشي من الخسائر المحتملة الناتجة عن فقدان حيواناتهم بسبب الموت. 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 ٢٠٠٥-٢٠٠٨ في ١٠٠ مقاطعة مختارة ثم بعدها تم تنفيذه على أساس منظم في ٣٠٠ مقاطعة وذلك بواسطة مجلس تنمية الثروة الحيوانية للولاية المعنية.

## ٢,٣. جهود الحكومة الهندية من أجل تفعيل دور التأمين:

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، وتنظيم صناعة التأمين المصغر وسن قوانين خاصة بهذا القطاع من شأنه أن يلعب دوراً محورياً في دعم ونشر منتجات التأمين المصغر للفئات المحرومة.

لقد تغير مشهد التأمين المصغر مع أول مجموعة من اللوائح التنظيمية والتي

نُشرت عام ٢٠٠٢ 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 المنخفض<sup>(٥٤)</sup>، 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 التالية<sup>(٥٥)</sup>:

- الحد الأدنى من السكان يقدر بـ ٥٠٠٠ شخص؛
  - على الأقل ٢٥٪ من الذكور العاملين يعملون ضمن القطاع الزراعي؛
  - الكثافة السكانية تكون على الأقل ٤٠٠ في الكيلومتر المربع الواحد.
- أما بالنسبة للقطاع الاجتماعي فقد تم تعريفه كالآتي: «عمال غير منظمين، ضعفاء وهشين اقتصادياً، فئات متخلفة في المناطق الحضرية والريفية»<sup>(٥٦)</sup>، ومن خلال الجدول الموالي نلخص تفاصيل الالتزامات التي جاء بها التنظيم:

#### الجدول (٦): التزامات المؤمنين تجاه القطاعات الاجتماعية الريفية

(وفق التنظيم الصادر سنة ٢٠٠٢)

| التزامات القطاع الريفي                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                         | التزامات القطاع الاجتماعي                                                                                                                                                                   |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| شركات التأمين على الحياة                                                                                                                                                                                      | شركات التأمين ضد الأضرار                                                                                                                                | كل شركات التأمين (الحياة + الأضرار)                                                                                                                                                         |
| ٥٪ في السنة المالية الأولى؛<br>٧٪ في السنة المالية الثانية؛<br>١٠٪ في السنة المالية الثالثة؛<br>١٢٪ في السنة المالية الرابعة؛<br>١٥٪ في السنة المالية الخامسة (من إجمالي العقود المكتتبة مباشرة في تلك السنة) | ٢٪ في السنة المالية الأولى؛<br>٣٪ في السنة المالية الثانية؛<br>٥٪ في السنة المالية الخامسة (من مجموع إجمالي أقساط التأمين المكتتبة مباشرة في تلك السنة) | ٥٠٠٠ عقد في السنة المالية الأولى؛<br>٧٥٠٠ عقد في السنة المالية الثانية؛<br>١٠٠٠٠ عقد في السنة المالية الثالثة؛<br>١٥٠٠٠ عقد في السنة المالية الرابعة؛<br>٢٠٠٠٠ عقد في السنة المالية الخامسة |
| من السنة ٦ إلى السنة ١٠ - ١٨٪<br>إلى ٢٠٪                                                                                                                                                                      | من السنة ٦ إلى السنة ١٠ - ٥٪ إلى ٧٪                                                                                                                     | من ٢٥٠٠٠ إلى ٥٥٠٠٠ عقد من السنة ٦ إلى السنة ١٠                                                                                                                                              |

Source: Micro-Credit Ratings International Limited, Micro-Insurance regulation in the Indian financial landscape, 2008, p.15.

حسب ما ورد في الجدول أعلاه، وفيما يتعلق بالتزامات القطاع الريفي، يجب على شركات التأمين على الحياة الجديدة أن تباع نسبة ٥٪ إلى ١٥٪ من إجمالي عقود التأمين من السنة ١ إلى السنة ٥ على التوالي، وأن تباع نسبة ١٨٪ إلى ٢٠٪ من إجمالي عقود التأمين من السنة ٦ إلى السنة ١٠ على التوالي. أما بالنسبة لشركات التأمين ضد الأضرار، فتقدر نسبة الأقساط المخصصة لتلك الشريحة بـ: ٢٪ إلى ٥٪ من إجمالي الأقساط المكتتبة من السنة ١ إلى السنة ٥ على التوالي، ومن ٥٪ إلى ٧٪ من إجمالي الأقساط المكتتبة من السنة ٦ إلى السنة ١٠ على التوالي.

أما ما يتعلق بالقطاع الاجتماعي، يجب على شركات التأمين (الحياة، الأضرار) أن تحتفظ على الأقل بـ: ٥٠٠٠ عقد في السنة الأولى ليرتفع العدد إلى ٢٠,٠٠٠ عقد في السنة الخامسة، وهذا بغض النظر عن حجم العمليات<sup>(٥٧)</sup>. وأيضاً من ٢٥,٠٠٠ إلى ٥٥,٠٠٠ عقد من السنة ٦ إلى السنة ١٠ على التوالي.

وبخصوص شركة التأمين على الحياة (Life Insurance Corporation (LIC فهي مطالبة ببيع ٢٥٪ من إجمالي عقود التأمين المكتتبة مباشرة في السنة المالية ٢٠١٠ في إطار التزامات القطاع الريفي، ومطالبة بالتأمين على حياة ٢ مليون فرد في السنة المالية ٢٠١٠ وذلك في إطار التزامات القطاع الاجتماعي<sup>(٥٨)</sup>.

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 المسطرة<sup>(٥٩)</sup>، كل ذلك من أجل ضمان وصول التأمين المصغر إلى الفئات المحرومة.

وفي عام ٢٠٠٣ شكلت الحكومة الهندية مجموعة استشارية حول التأمين

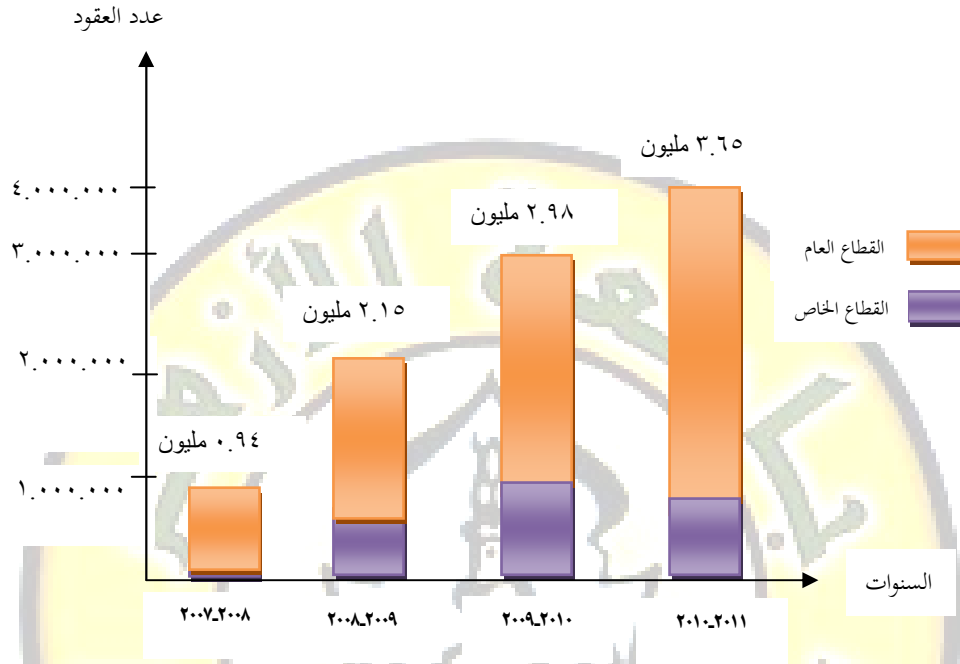
المصغر للنظر في المشاكل التي يواجهها هذا القطاع، وقد سلطت الضوء على لامبالاة شركات التأمين تجاه أعمال التأمين المصغر، وعدم جدوى برامج التأمين المصغر المستقلة بالإضافة إلى الإمكانات الضخمة للقنوات البديلة<sup>(٦٠)</sup>. وفي عام ٢٠٠٤ سمح البنك الاحتياطي الهندي (The Reserve Bank of India) للبنوك الريفية الجهرية (RRBs) والتي لديها توزيع جيد للمناطق الريفية، ببيع التأمين باعتبارها وكيل للشركة (corporate agent).

ومن أجل دعم تطوير ونمو القطاع أكثر، جاءت سلطة تطوير وتنظيم التأمين (IRDA) بتنظيم التأمين المصغر سنة ٢٠٠٥؛ حيث اعتُبر نهجاً رائداً جعل الهند من بين الدول القليلة التي بادرت بوضع وتنفيذ تنظيم محدد خاص بالتأمين المصغر<sup>(٦١)</sup>، وأهم ما جاء به هذا التنظيم ما يلي<sup>(٦٢)</sup>:

- إعطاء تعريف خاص بمنتجات التأمين المصغر (تأمينات الحياة وتأمينات الأضرار) الفردية منها والجماعية، وتضمنت العقود: الوقف، الصحة، الحوادث الشخصية، الأكواخ، الماشية، الأدوات والوسائل؛
- وضع حدود للمنتج التأميني من حيث الحد الأدنى والحد الأقصى للتغطية<sup>(٦٣)</sup>؛
- التشجيع على الاستخدام الواسع للوسطاء من طرف شركات التأمين من أجل بيع مختلف منتجات التأمين المصغر<sup>(٦٤)</sup>.
- إدارة التكاليف المرتبطة بالوساطة<sup>(٦٥)</sup>؛
- 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 ٣ سنوات على الأقل. تم السماح لوكيل

- التمويل المصغر بالعمل مع شركة واحدة متخصصة في تأمينات الحياة وشركة واحدة متخصصة في تأمينات غير الحياة (الأضرار)؛
- إلغاء امتحان التصفية المتعلق بتعيين وكيل التأمين المصغر، وتخفيض متطلبات التدريب في اللغة المحلية من ١٠٠ ساعة إلى ٢٠ ساعة، كل ذلك من شأنه تبسيط عملية التوظيف؛
  - السماح بتجميع العناصر المتعلقة بالحياة وغير الحياة في منتج واحد، وبالتالي تمهيد الطريق لمزيد من التعاون بين شركات التأمين على الحياة وشركات التأمين على الأضرار؛
  - السماح لوكيل التأمين المصغر بتحمل مسؤوليات أكبر، على سبيل المثال جمع الأقساط نيابة عن شركة التأمين وخدمة المطالبات. إن سلطة تطوير وتنظيم التأمين (IRDA) تعتقد أن 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 الطويل<sup>(٦٦)</sup>.
- ساهم تنظيم التأمين المصغر ٢٠٠٥ في نمو التأمين المصغر المنظم في الهند، فحسب التقرير السنوي لـ (IRDA) لسنة ٢٠١٠/٢٠١١ تم بيع ٣,٦٥ مليون عقد تأمين مصغر سنة ٢٠١٠/٢٠١١ وتم التأمين على حياة ١٨,٩ مليون شخص، بينما في سنة ٢٠٠٧/٢٠٠٨ تم بيع ٠,٩٤ مليون عقد<sup>(٦٧)</sup> (الشكل ٤)، وهذا الارتفاع يرجع إلى الأثر الإيجابي لتطبيق التنظيم الذي جاءت به (IRDA) سنة ٢٠٠٥ لمدة نصف عشرة.

#### الشكل (٤): عدد عقود التأمين المصغر على الحياة



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 كما هو موضح في الجدول الموالي:

#### الجدول (٧): عدد وكلاء التأمين المصغر (تأمينات الحياة)

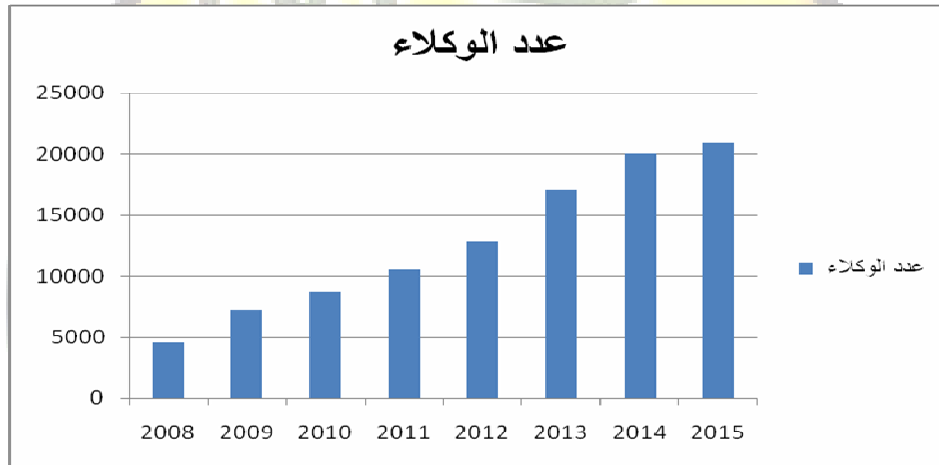
| التاريخ     | ٣١ مارس ٢٠٠٨ | ٣١ مارس ٢٠٠٩ | ٣١ مارس ٢٠١٠ | ٣١ مارس ٢٠١١ | ٣١ مارس ٢٠١٢ | ٣١ مارس ٢٠١٣ | ٣١ مارس ٢٠١٤ | ٣١ مارس ٢٠١٥ |
|-------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| عدد الوكلاء | ٤٥٨٤         | ٧٢٥٠         | ٨٦٧٦         | ١٠٤٨٢        | ١٢٧٩٧        | ١٧٠٥٢        | ٢٠٠٥٧        | ٢٠٨٥٥        |

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على التقارير السنوية لـ IRDA للسنوات من ٢٠٠٨ إلى ٢٠١٥.

بينما كان عدد الوكلاء ٤٥٨٤ في ٣١ مارس ٢٠٠٨، ففي ٣١ مارس ٢٠١٥

تم تسجيل ٢٠٨٥٥ وكيل تأمين مصغر (MIA) من قبل (IRDA)، من بينهم ١٩٣٧٩ وكيل تابع لشركة التأمين على الحياة (LIC) والعدد الباقي تابع لشركات القطاع الخاص، كما تم تسجيل في نفس التاريخ ١٣ شركة تأمين على الحياة لديها ٢١ منتج تأميني، من بينها ١٣ منتج تأمين فردي والباقي ٨ منتجات تأمين جماعي<sup>(٦٨)</sup>.  
والشكل الموالي يوضح أكثر الارتفاع الملحوظ في عدد الوكلاء:

الشكل (٥): عدد وكلاء التأمين المصغر (تأمينات الحياة)



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على بيانات الجدول.

وبالتالي يمكن القول بأن تنظيم التأمين المصغر والذي جاءت سلطة تطوير وتنظيم التأمين (IRDA) سنة ٢٠٠٥ 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 تجارية<sup>(٦٩)</sup>، ويمكن اعتباره خطوة هامة نحو توسيع نطاق التأمين المصغر في الهند، وجعله جزءاً لا يتجزأ من نظام التأمين.

وفي ١٣ مارس ٢٠١٥ قامت سلطة تطوير وتنظيم التأمين (IRDA) بإدخال تعديلات على تنظيم التأمين المصغر (٢٠٠٥) وإصدار تنظيم التأمين المصغر المعدل (٢٠١٥)، وأن يتم سحب جميع منتجات التأمين المصغر التي لا تلبي ما ورد في التنظيم الجديد قبل جانفي ٢٠١٦. وجدير 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 (٢٠٠٢) (٧٠). 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.

#### النتائج والتوصيات:

١- أكثر من نصف سكان الهند يعيشون في المناطق الريفية؛ حيث يفتقدون إلى التغطية التي تستجيب لهشاشتهم في مختلف القطاعات، فشركات التأمين التقليدي وكذا هيئات الضمان الاجتماعي لا تستجيب لاحتياجات السكان الفقراء خاصة أن أغلبهم تكون أعمالهم مؤقتة ومداخيلهم غير منتظمة. نظراً لتنوع وشدة المخاطر التي تتعامل معها الأسر الفقيرة، ورغم تلك الآليات التي تلجأ إليها تلك الأسر، يبقى حتماً للصدمات عواقب خطيرة على حياتها. هذه الظروف المزرية والوضعية الهشة تجعل أي حادث أو كارثة طبيعية تهدد حياة المجتمع الفقير وتؤدي إلى تعميق

فقره، وبالتالي فإن هذا الوضع لفت انتباه الحكومة الهندية إلى الحاجة للتأمين المصغر.

٢- لقد أدت التطورات التي شهدتها 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، وقد استفادت تلك الفئات من العديد من البرامج والمنتجات سواء على المستوى الفردي (تأمينات الحياة، التأمين الصحي والحوادث الشخصية) أو على مستوى سبل العيش (تأمين الثروة الحيوانية والتأمين ضد الأخطار المرتبطة بالمحاصيل والطقس).

٣- حالياً، برامج التأمين المصغر في الهند في نمو متسارع وترجع أسباب ذلك لتطور نشاط التمويل المصغر من جهة، وإلى القوانين التي ألزمت شركات التأمين الرسمية بتوسيع نشاطاتها لتشمل القطاع الريفي من جهة أخرى؛ حيث كان لتدخل الحكومة الهندية من خلال وضع قوانين تنظم صناعة التأمين المصغر دور أساسي في نمو قطاع التأمين المصغر في الهند من خلال زيادة عدد المستفيدين من برامج التأمين المصغر وارتفاع عدد المنتجات وتنوعها حتى تغطي احتياجات الفقراء.

٤- أشارت بعض التقديرات إلى أن أكثر من نصف الأفراد الذين يستفيدون من التأمين المصغر حول العالم يعيشون في الهند، كما أثبتت دراسة أجراها مركز التأمين المصغر سنة ٢٠٠٧ أن ٣٨٪ من خدمات التأمين المصغر في الدول المائة الأكثر فقراً تتواجد بالهند؛ حيث ظهرت معظم هذه الخدمات بعد إصدار اللوائح الجديدة سنة ٢٠٠٢، فاهتمام الهيئات التنظيمية بقطاع التأمين المصغر يلعب دوراً محورياً في دعم ونشر وتحسين خدمات التأمين المصغر.

٥- يمكن للجزائر باعتبارها دولة نامية وتعاني نسبة كبيرة من السكان من

نقص توفر الخدمات المالية والرعاية الصحية والتعليم أن تستفيد من تجربة الهند لأن هناك حاجة حقيقية للتأمين المصغر في الجزائر؛ حيث أن سكان الأرياف البالغ عددهم ١٤ مليون نسمة أي ٤٠,٥٪ من سكان الجزائر يفتقرون لأي حماية اجتماعية أو مالية مما يجعل وضعيتهم هشة أمام الأخطار، وبالتالي فإن هذه الفئة تمثل السوق المستهدفة من طرف التأمين المصغر.



## المراجع

- (\*) The International Association of Insurance Supervisors
- (1) Insurance in developing countries: exploring opportunities in microinsurance, microinsurance center, p.6.
- (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, p.28.
- (3) Insurance in developing countries: exploring opportunities in microinsurance, op.cit, p.6.
- (4) 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.
- (5) 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.
- (6) Jim Roth, Michael J. McCord, and dominic Liber, the landscape of microinsurance in the world's 100 poorest countries, the microinsurance center, 2007, p.2.
- (7) 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, p.408.
- (8) 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, p.16.
- (9) Fatou Quinet DIENG, op. cit, p.17.
- (10) Idem.
- (11) 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.
- (12) Faten Najar, op.cit, p.24.
- (13) Ibid.
- (14) Microassurance: couverture de risques pour 4 milliards de personnes, la série sigma, publication de la compagne suisse de Réassurances, N°6/2010, p.6-8.
- (\*) partenariat public-privé
- (15) Stefan Dercon, designing insurance for the poor, 2020 FOCUS BRIEF on the World's poor and hungry people, Internationale Food Policy Research Istitute, 2007, p.1.
- (16) 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, p.1.
- (17) Alexia Latortue et al., microinsurance: a risk management Strategy, CGAP Donor Information Resource Centre (DIRECT), 2003, p.1. Available at the following link: <http://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Donor-Brief-Microinsurance-A-Risk-Management-Strategy-Dec-2003.pdf>.
- (18) Monique Cohen et Jennefer Sebstad, la demande de la micro-assurance, ouvrage: protéger les plus démunis (guide de la micro-assurance), op.cit, p27.

- (19) Stefan Dercon, op.cit, p1.  
(20) Alexia Latortue et al., op.cit, P1.  
(21) Idem.

(\*) وهي نوع من الآليات غير الرسمية القائمة على المجموعة.

- (22) Monique Cohen et Jennefer Sebstad, op.cit, p38.  
(23) Monique Cohen et Jennefer Sebstad, op.cit, p39, 40.  
(24) Monique Cohen et Jennefer Sebstad, op.cit, p37.  
(25) Ibid, p.42.

(\*) اللجنة العالمية المعنية بالبعد الاجتماعي للعولمة (commission mondiale sur la

dimension sociale de la mondialisation) أسست من طرف منظمة العمل

الدولية (ILO) في فيفري ٢٠٠٢ وهي هيئة مستقلة تم إنشاؤها لتلبية احتياجات جميع الذين يواجهون التغيرات غير المسبوقة التي جلبتها لعولمة حياتهم ولأسرهم وللمجتمع، والمزيد من المعلومات عن هذه الهيئة متوفرة على

الرابط التالي: <http://www.ilo.org/public/french/wcsdg>

- (26) 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), op.cit, p51.  
(27) Monique Cohen et Jennefer Sebstad, op.cit, p28.  
(28) Stefan Dercon, op.cit, p1.  
(29) Craig Churchill, op. cit, p.24-26.

(\*) 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 المداخيل النقدية لحاملي العقود.

- (30) Monique Cohen et Jennefer Sebstad, op. cit, p.46, 47.  
(31) Stefan Dercon, op. cit, p.2.  
(32) Idem.  
(33) Monique Cohen et Jennefer Sebstad, op.cit, p 45.  
(34) Ibid, p 46.  
(35) Craig Churchill, op. cit, p.26.  
(36) Idem.  
(37) Jim Roth, Michael J. McCord, and dominic Liber, op. cit., p.4,5.  
(38) Insurance in developing countries: exploring opportunities in microinsurance, op. cit, p.13.  
(39) Jim Roth, Michael J. McCord, and dominic Liber, op.cit, p.5.  
(40) Idem.

- (41) ALLIANZ AG, GTZ and UNDP, microinsurance: demand and market prospects, 2006, p.2.
- (42) ALLIANZ AG, GTZ and UNDP, op. cit, p.2.
- (43) D.Srijanani, microinsurance in India: a safety net for the poor, international journal of management and business studies, vol.3, Issue1, Jan-March 2013, p.52.
- (44) ALLIANZ AG, GTZ and UNDP, op. cit, p.2.
- (45) Insurance industry-road ahead, KPMG International, 2013, p27.
- (46) D. Narender Naik, promotion of microinsurance in rural India, International Journal of Academic Research, Vol.2, Issue-3(5), July-September 2015, p165.
- (47) BINY Horace Emilson, enjeux de l'introduction de la microassurance au sein des institutions de microfinance à Madagascar, grand mémoire pour l'optention du diplôme d'études approfondies, université d'Antananarivo, Madagascar, p19.
- (48) 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.
- (49) Insurance industry-road ahead, op.cit, p.30.
- (50) Ibid, p30-33.
- (51) The operational manual for RSBY, Ministry of Labour & Employment (Government of India), 16/07/2014, p.10. Available on: <http://www.rsby.gov.in/>.
- (52) Ibid, p.11.
- (53) IFFCO Tokio official website: <https://www.iffcotokio.co.in/about-us/media-center/press-release/iffco-tokio-launched-mausam-bima-yojna-coimbatore>, accessed on 3rd May 2016.
- (54) Insurance industry-road ahead, op.cit, p.27.
- (55) Micro-Credit Ratings International Limited, Micro-Insurance regulation in the Indian financial landscape, 2008, p.15.
- (56) Idem.
- (57) Micro-Credit Ratings International Limited, op.cit, p.15.
- (58) Insurance industry-road ahead, op.cit, p.29.
- (59) Jim Roth, Michael J.McCord, and dominic Liber, op. cit, p.41.
- (60) Premasis Mukherjee, Trends of Microinsurance in India, MicroSave India Focus Note 49, August 2010, p1. Available on: <http://www.microsave.net/>
- (61) Insurance industry-road ahead, op. cit, p.27.
- (62) Ibid, p.29.
- (63) 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, p.28.
- (64) Micro-Credit Ratings International Limited, op. cit, p.19.
- (65) Ibid, p.20.
- (66) Ibid, p.23.
- (67) Premasis Mukherjee, Microinsurance in India: The Evolution of Market Trends, MicroSave India Focus Note 87, February 2012, p.1. Available on: <http://www.microsave.net/>
- (68) Annual report of IRDA, 2014/2015, p.67.
- (69) Insurance industry-road ahead, op.cit, p.27.
- (70) India adopts a new IRDA microinsurance regulation, Available on: <https://a2ii.org/en/india-adopts-new-irda-microinsurance-regulation> (le 1/8/2016)