

الفصل التاسع

التأمين

Insurance

عندما تنتهي من قراءة هذا الفصل سوف تفهم

طبيعة الأعمال التأمينية

- لماذا شركات التأمين على الحياة منخرطة أكثر في المعاشات منها في التأمين على الحياة
- لماذا يذهب التأمين على العقارات – المسئولية في دوائر بين الزواج والكساد
- كيف ولماذا تتدخل الحكومة في أسواق التأمين

في الفصول السابقة ، قد رأينا كيف يسهل النظام المالي الإقراض والتسديدات. في هذا الفصل ، سوف نرى كيف يسهل أيضاً أحد أنواع التجارة في الأخطار – التأمينات .

معرفة التأمين مهمة لتحقيق الفهم الكامل للنظام المالي . رأينا في الفصل الثاني ، أن الوظائف الثلاث للنظام المالي – تسهيل الإقراض ، التسديدات ، والتجارة في الأخطار – وثيقة الاتصال كل منها بالأخرى . تخاطب الثلاثة نفس المشكلات ؛ تتضمن الثلاثة تكنولوجيا مماثلة . يضاف إلى ذلك ، أن الحدود المؤسسية التي قد فصلت التأمين عن الأعمال

المصرفية في U.S. . قد انهارت منذ إلغاء قانون Glass-Steagall,1999 . في كثير من البلدان لا توجد مثل هذه الحدود : تباع البنوك التأمينات ، وتنخرط التأمينات في الأعمال المصرفية .

للتأمين أهمية اقتصادية كبيرة . يأتي في مقدمتها ، إنه يزيد من رفاهية الفرد مباشرة . إنه يفعل هذا بزيادة الأمن . بدون التغطية التي تتناول تكاليف الصحة ، حوادث السيارات ، فقد المنزل ، أو فقد العائل ، سوف يكون علينا أن نجد طرقاً أخرى لحماية أنفسنا ضد هذه الأخطار . سوف تكون هذه الطرق الأخرى أكثر تكلفة وأقل فعالية . سوف تكون حياتنا ومقومات حياتنا أقل أمناً ، وأكثر قلقاً .

يزيد التأمين أيضاً الكفاءة الإنتاجية للاقتصاد . لكي نفهم لماذا ، نأخذ مثال شركة الأدوية المهمة بدراسة تطوير اللقاحات vaccine . المشروع خطر . تحمل عملية التطوير أخطاراً تقنية عالية وأخطار الفشل التجاري . يضاف إلى ذلك ، إذا نجح المشروع ، هناك خطر إضافي يتمثل في المسؤولية القانونية : حتى إذا كان اللقاح فعال بدرجة عالية ، في قليل من الحالات قد يسبب المرض أو حتى الوفاة . القضية القانونية المترتبة على هذا قد تكون باهظة التكلفة . إذا كان على المستثمرين أن يتحملوا كل هذه الأخطار ، فقد يجدون المشروع غير جذاب ، وقد لا يتم تطوير اللقاح أبداً . ومع ذلك ، يمكن أن يساعد التأمين التجاري بإعفاء المستثمرين من خطر المسؤولية . يتركهم هذا فقط مع الأخطار التقنية والتجارية ، والتي هي أساساً مسؤولياتهم من حيث تقييمها وتحملها . بهذه الطريقة ، يستطيع التأمين أن يدعم الابتكارات ، والتي كانت غير قابلة للتحقق بدون هذه المساعدة .

يأتي مقياس أهمية صناعة التأمين من حجمها المطلق . في عام 1995 ، تخطت أقساط التأمين على مستوى العالم 2 تريليون دولار لأول

مرة . في البلدان المتقدمة ، يصل إجمالي أقساط التأمين ما بين 5 – 12 في المائة من إجمالي الإنتاج المحلي . السويسريون أكبر المشترين لخدمة التأمين أكثر من 4.000 دولار للفرد* . تأتي U.S. في المرتبة الثانية ، أكثر من 3.000 دولار للفرد في المتوسط . في عام 1997 ، كان عدد العاملين في صناعة التأمين في U.S. 2.3 مليون فرد .

نبدأ الفصل باقتصاديات – وثائق – التأمين الأساسية – كيف تضع شركات التأمين أقساطها ؛ كيف تولد الأقساط أموالاً قابلة للاستثمار ؛ كيف تباع بوالص التأمين ؛ الأخطار الخاصة ومشكلات التحفيز المتضمنة في التأمين . نفحص بعد ذلك ، كلا من الفئات الثلاث الرئيسية في التأمين – التأمين على الحياة ، تأمين العقار – المسؤولية ، وإعادة التأمين ، ثم نلقي نظرة على اللويدز في لندن ، تبادل تأميني فريد في فئة قاصرة على ذاتها . في كل فئة تأمينية نتناول التاريخ ، والتطور ، المنتجات المقدمة ، والمشكلات الحالية . سوف ننهي الفصل بدراسة السياسة في اللوائح العامة ، مع إعطاء اهتمام خاص لمشكلة التأمين ضد الكوارث الطبيعية .

اقتصاديات التأمين

The Economics of Insurance

في الفصل الثاني ألقينا نظرة فاحصة على مبادئ التأمين . رأينا أن مشتري التأمين يدفع قسطاً ثابتاً في مقابل وعد بالتعويض في حالة تعرضه إلى بعض الخسائر الاقتصادية المحددة – على سبيل المثال ، الحريق أو السرقة . بالتجميع التراكمي لكثير من مثل هذه الأخطار ، تحول الشركات التأمينية

* . الأرقام من منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OECD) عن عام 1997 .

الوسيلة خسارة الفرد غير المؤكدة إلى تكلفة محتملة أو متوقعة . رأينا أيضا أن التأمين يعاني من مشكلة التحفيز – تحديداً المجازفة الأخلاقية والاختيار المضاد .

لكي نفهم صناعة التأمين ، نحتاج إلى تعميق فهمنا لهذه المبادئ . سوف نفحص تحديد أقساط التأمين ، تسويق التأمين ، وأيضا نفحص مشكلات التحفيز الخاصة .

تسعير الأقساط

بالنسبة لأية شركة تأمين ، التسعير الصحيح للأقساط شرط ضروري للربحية. إذا وضعتها مع مبالغ في التخفيض سوف تحقق خسارة . إذا وضعتها مع مبالغ في الارتفاع سوف لا يشتري أحد وثائقك .

دعنا مع القسط الصافي . إنه القيمة الحالية ، للتكلفة المتوقعة للمطالبة التعويضية . يجب أن تتضمن تكلفة المطالبة مبلغ الخسارة بالإضافة إلى التكاليف المتوقعة من تشغيل المطالبة عندما تحدث المطالبة ، يجب أن يحدد المؤمن (شركة التأمين) مدى الخسارة (يسمى هذا ضبط الخسارة) . إذا كانت الظروف موضع شك ، قد تكون التحريات ضرورية للتحقق من استحقاق المطالبة . إذا كان هناك نزاع حول استحقاق المطالبة أو حول مدى الخسارة قد تكون هناك مصروفات قانونية . على سبيل المثال ، لنفرض أن الخسارة 95.000 دولار وأن التكاليف المرتبطة 5.000 دولار ، من إجمالي تكاليف 100.000 دولار ، وأن احتمال الخسارة 0.001 ، حينئذ تكون التكلفة المتوقعة = $100.000 \times 0.001 = 100$ دولار

على سبيل المثال ، حيث أن الخسارة سوف تحدث بعد مضي وقت من دفع القسط ، يجب أن نأخذ القيمة الحالية للخسارة المتوقعة . سعر الفائدة

التي يجب أن نستخدمه ، القيمة الحدية للمؤمن ، يجب أن تعكس العائد على الاستثمار ، وعائد عادل على رأس مال المؤمن (كلها يجب ضبطها طبقاً للضرائب) . لنفرض أن سعر الفائدة المناسب 10 في المائة . حينئذ ، إذا كان متوسط التأخير بين استلام القسط وتسديد المطالبة 6 أشهر ، فإن القيمة الحالية لتكاليف المطالبة المتوقعة هي (القيمة بالدولار) :

$$95.36 = \frac{100}{0.95^{60}} \text{ (1.10)}$$

هذا هو القسط الصافي .

لتفسير الأقساط بدقة ، يحتاج المؤمن أن يعرف احتمالات الخسارة وحجم المطالبة . هذا أكثر سهولة بالنسبة لبعض أنواع التأمين ، أكثر منها للأنواع الأخرى . على سبيل المثال ، مع التأمين على الحياة ، احتمالات المطالبة اكتوارية . أنها معروفة بدرجة ما من الثبات ، ومتاحة بسهولة . ومبلغ الخسارة معروف أيضاً ، لأن البوليصه تدفع مبلغاً متعاقد عليه في حالة الوفاة .

تفسير الأقساط بالنسبة لتأمين المسؤولية مسألة أكثر صعوبة . مع تأمين المسؤولية توافق شركة التأمين على أن تدفع تكاليف أحكام المسؤولية القانونية ضد المؤمن له . على سبيل المثال ، تؤمن إحدى الشركات الإنتاجية على مسؤولية المنتج . هذا التأمين يحميها في حالة مقاضاتها من أحد المشترين لأحد من منتجاتها لما لحق به من ضرر نتيجة عيب في المنتج . في هذه الحالة ، مبلغ الخسارة غير مؤكد : إنه يعتمد على كرم المحلفين . أيضاً من الصعب حساب احتمال الخسارة ، لأن الخبرات السابقة توفر القليل من الإرشادات .

القسط الفعلي المطلوب عبارة عن القسط الصافي مضافاً إليه المصروفات الإدارية . لأسباب سوف نراها حالاً ، التكاليف الإدارية أعلى كثيراً بالنسبة لصناعة التأمين منها في حالة أي منتجات مالية أخرى . قد

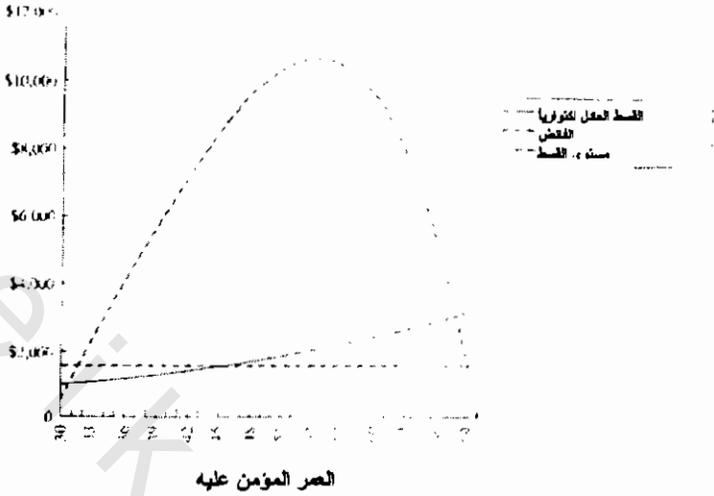
يصل إجمالي المصروفات الإدارية إلى ما بين 25 إلى 35 في المائة من القسط الفعلي - يعني هذا أنها قد تضيف ما يصل إلى 50 في المائة إلى القسط الصافي .

الاحتياطيات وتمهيد القسط . حيث أن شركات التأمين تدفع المطالبات بعد استلامها الأقساط ، فإن لديها خلال هذا الوقت مبالغ من الأموال القابلة للاستثمار . على سبيل المثال ، إذا كانت المطالبات تدفع بمتوسط 6 أشهر بعد استلام الأقساط ، فسوف يكون لدى الشركة المؤنّة متوسط أموال تساوي في قيمتها أقساط 6 أشهر . يعرف هذا المال بأنه احتياطي تأميني .

توجد ممارسة معروفة بأنها تمهيد القسط يمكن أن تزيد حجم الاحتياطيات بصورة لافتة . يرتفع القسط الصافي للتأمين على الحياة مع العمر حيث تزداد احتمالات الوفاة . بدلاً من دفع أقساط متزايدة بمضي الوقت - تذكير غير مريح بالموت - تقدم شركات التأمين عرضاً بدفع مستوى أقساط على مدى فترة زمنية معينة . مبلغ مستوى القسط أعلى من القسط العادل المحسوب اكتواريا مبدئياً ، ولكنه أقل من القسط العادل اكتواريا فيما بعد .

تجمع الزيادة في بداية التعاقد ، مع الفائدة ، وتستخدم لتغطية العجز في النهاية . البوليصا التي تمهد الأقساط بهذه الطريقة من الواضح أنها تولد المزيد من الاحتياطيات .

اللوحة رقم 9 - 1 تأثيرات تمهيد القسط



تظهر اللوحة 9 - 1 كيف يعمل تمهيد القسط . يرتفع القسط العادي الإكتواري من 1.000 دولار سنوياً في العمر 30 عاماً إلى 3.262 دولار في العمر 70 عاماً . مستوى قسط بقيمة 1.577 دولار على مدى حياة الوثيقة له نفس القيمة الحالية .

التسويق

جزء كبير من التكاليف الإدارية المتعلقة بالتأمينات مرتبط بتكاليف التسويق . يتضمن النشاط التسويقي بيع التأمين ، فرز الأخطار ، كتابة وثائق التأمين . قد تصل تكاليف التسويق ذاتها إلى ما بين 15 إلى 20 في المائة من الأقساط.

لماذا تكاليف التسويق مرتفعة هكذا ؟ تنفق شركات التأمين الكثير لبيع التأمين لأن الجهود في الواقع تؤتي ثمارها . لا يحتاج البنك إلى أكثر من

الإعلان عن أسعاره ، إنه من الصعب أن نتحدث إلى شخصاً ما بأن يضع إيداعات أكبر . ولكن الناس تميل إلى البعد عن التأمين : إنهم نمطياً يفضلون ألا يفكروا في الاحتمالات غير السارة . رجل المبيعات الجيد يقنعهم بشراء المزيد من التغطية ، وأنه سوف يؤدي لهم خدمات باستمرار . يعني هذا أنه من المفيد بالنسبة لشركة التأمين ، وليس بالنسبة للبنك أن تعين الكثير من أفراد طاقم البيع .

إن كتابة وثيقة تأمين أكثر تعقيداً من بيع ورقة مالية . السبب في هذا ، أنه بينما بيع الورقة المالية لا يعرض " البائع " إلى الخطر ، فإن بيع وثيقة تأمين يؤدي إلى ذلك . يختلف الخطر (احتمال المطالبة) عبر المشتريين المحتملين . لذلك ، لكي تسعر أقساط التأمين بصورة صحيحة ، يجب على شركات التأمين أن تجمع وتشغل معلومات حول المشتريين المحتملين . يضاف إلى ذلك ، يجب أن تكون حريصة عن استبعاد الأخطار غير الاقتصادية : الاختيار المضاد مشكلة دائمة الحضور .

بالإضافة إلى هذه الاهتمامات ، يحتاج العملاء المختلفون إلى تغطية مختلفة . بينما كل CD أو سند متشابه ، يجب تفصيل كل وثيقة تأمين لتلبي احتياجات العميل .

يتم تسويق التأمين بعدد من الطرق .

الوكلاء المستقلون . يمثل كل منهم العديد من شركات التأمين (6 في المتوسط). كان يوجد في U.S. 44.000 وكيل مستقل في عام 1997 ، معظمها عمليات صغيرة جداً .

الوكلاء الخصوصيون . يمثلون شركة تأمين واحدة

الكتابة المباشرة . تفعل شركات التأمين بنفسها أحياناً من خلال البريد أو عبر التليفون أو الإنترنت . الكتابة المباشرة مهمة بصفة خاصة في تأمين السيارات .

سماسة التأمين . يمثلون العملاء أكثر من تمثيلهم لشركات التأمين ، حيث يحاولون الوصول إلى التغطية الأفضل لعملائهم . إنهم ذوو أهمية كبيرة في أنواع معينة من التأمين التجاري وفي إعادة التأمين (الذي نناقشه لاحقاً في هذا الفصل) .

مشكلات التحفيز . توجد ثلاثة أطراف مشتركة في التأمين – ملاك شركات التأمين ، مديرو شركات التأمين ، وحاملو وثائق التأمين . يوفر الملاك رأس المال ويتحملون الأخطار في مقابل ما تبقى من المطالبات على الإيرادات . يضع المديرون الأسعار ، ويتحملون مسئولية التسويق ، الشؤون الإدارية ، واستثمار الاحتياطيات . حاملو وثائق التأمين يدفعون الأقساط في مقابل التغطية . لدى كل طرف مصالحه الخاصة ، وسعيه لتحقيق هذه المصالح قد يؤثر عكسياً على الآخرين .

قد يريد الملاك أن يستثمر المديرون في أصول خطيرة . يمكن أن يرفع هذا العائد المتوقع للملاك ، ولكنه يمكن أيضاً أن يخفض أمن حاملي الوثائق ، ويعرض وظائف المديرين للخطر . قد يكون المديرون كسالى في أداء واجباتهم ؛ لحماية وظائفهم ؛ قد يبالغون في الحذر في استثمار الاحتياطيات ، وقد ينفقون بسخاء لتوفير مزايا لأنفسهم باهظة التكاليف* . ونتيجة لذلك ، سوف تكون الأقساط أعلى ، والأرباح أكثر انخفاضاً مما يمكن

* . هذه المشكلات ليست قاصرة على التأمين ، ولكن على كل المديرين الذين يتولون تسيير دوائر أعمال

أن تكون عليه . المجازفة الأخلاقية والاختيار المضاد من جانب حاملي وثائق التأمين قد تعرض الملاك إلى الخسائر وتهدد وظائف المديرين .

توجد آليتان التي يمكن أن تخلق حوافز تضع مصالح الأطراف الثلاثة على قدم المساواة بطريقة تنسم بالكفاءة المعقولة . عقد التأمين يعبر عن الآلية الأولى ، والأخرى الشكل التنظيمي الذي تتبناه شركة التأمين . عقد التأمين . كما رأينا في الفصل الثاني ، قد يتضمن عقد التأمين شروط خصم أو تأمين بالتضامن - (بمعنى لا تدفع شركة التأمين إجمالي مبلغ الخسارة) - وذلك لإعطاء حامل الوثيقة التحفيز لممارسة العناية المستحقة . قد يتطلب أيضا إجراءات معينة من جانب المؤمن له ، مثل أجهزة اكتشاف دخان الحرائق ، التي تقلل من احتمال المطالبات .

الشكل التنظيمي لشركة التأمين . قد تنظم شركات التأمين في صورة مؤسسات أو جمعيات تعاونية . على الرغم من أن الأكثرية مؤسسات (شركات مساهمة) ، بعض التعاونيات الضخمة تحظى بنصيب كبير من الأعمال التأمينية ، وخاصة في التأمين على الحياة . مؤسسة شركة التأمين يملكها المساهمون ، الذين يزودونها بحقوق الملكية كرؤوس أموال للشركة . تخضع الإدارة لرقابة المساهمين ومن المتوقع أنها تعمل لصالحهم .

عملياً ، ممارسة الرقابة على الإدارة تمثل مشكلة لكل من الشركات والجمعيات التعاونية . بينما في حالة الشركة ، توجد طرق لوضع مصالح الإدارة ومصالح الملاك على قدم المساواة ، فإن هذه ليست متاحة للجمعيات التعاونية . حينئذ ، قد لا يدعو إلى الدهشة أن الجمعيات التعاونية بصفة عامة أقل كفاءة من الشركات .

ومع ذلك ، التعاونيات لها مزايا معينة . لأن حاملي الوثائق هم أيضا ملاك ، فإن الصراعات بين الملاك وحاملي الوثائق تكون في حدها الأدنى .

ولأن المديرين في التعاونيات معرضين لخسارة الكثير إذا كان أداؤها سيئاً أكثر من الوضع المقابل حيث يكسبون إذا كان أداؤها جيداً ، وهذا يجعل المديرين متحفظين في سلوكياتهم . نتيجة لذلك ، الشركة أقل احتمالاً في أن تدخل في اضطرابات ، وأن وثائق التأمين لذلك أكثر أمناً . يحتاج حاملو وثائق التأمين على أن يكونوا واثقين ، إنه إذا وعندما يتقدمون بمطالباتهم ، سوف تكون الشركة جاهزة للتسديد . هذا مهم وبصفة خاصة للوثائق طويلة الأجل ، حيث تعرض حاملي الوثائق إلى الخطر أكبر .

مشكلات التحفيز في التسويق . هيكل التسويق في مجال التأمين مصدر آخر لمشكلات التحفيز . شركات التأمين التي تعتمد على الوكلاء المستقلين تتنافس على أعمالهم بأن تدفع لهم عمولات سخية . بصفة عامة ، لا تعتمد العمولات على تجارب المطالبات من عملاء الوكلاء ، ولذلك لدى الوكيل كل التحفيز في أن يوقع على أكبر عدد ممكن من العقود مهما كانت سيئة . بالإضافة إلى ذلك ، فإن الوكيل لديه تحفيز أقل لإجراء اختلاف في الأقساط طبقاً لحالات الخطر إذا كان هذا يعني عدم إتمام التعاقد . أيضاً ، يمثل الوكلاء المستقلون تكلفة عالية . السبب في ذلك ، أن حجم العمل نمطياً صغير ، وهنا لا مجال لاقتصاديات الحجم . وبسبب العمولة المرتفعة ، والتكلفة المرتفعة ، تتجه الأقساط إلى أن تكون أيضاً مرتفعة .

لماذا حينئذ يسوق التأمين بهذه الطريقة ؟ لماذا العملاء على استعداد لدفع الأقساط المرتفعة ؟ ميزة الوكلاء المستقلين أنهم مستقلون . الوكيل " يمتلك التجديد " : قائمة العميل تخص الوكيل وليست شركة التأمين . إذا كانت الخدمة التي تقدمها إحدى الشركات غير مرضية ، يستطيع الوكيل بسهولة تحويل العميل إلى شركة أخرى . لأن لديهم هذه القوة الرافعة ، يستطيع الوكلاء التأكيد للعملاء حاملي وثائق التأمين بتوفير الخدمة الأفضل ،

وخاصة التسديد السريع للمطالبات . تبدو هذه الميزة مهمة بصفة خاصة في حالة التأمين التجاري .

يحصل الوكلاء الخصوصيون على عمولة أقل من الوكلاء المستقلين (ليس هناك حاجة للتنافس على أعمالهم) ولذلك ، أقساطهم أقل . يوجد القليل من مشكلات التحفيز : الوكيل الذي يوقع على الكثير من الأعمال السيئة يتعرض لفقد امتياز الوكالة . تمتلك شركة التأمين قائمة العملاء ، ولذلك لا يستطيع الوكيل المراقبة نيابة عن حاملي الوثائق .

الكتابة المباشرة أقل تكلفة ، حيث أنها من الواجبات الوظيفية لموظفي شركة التأمين الذين لا يتقاضون عمولات . تتخلص الكتابة المباشرة من أي صراعات حول الفوائد عن وضع الأقساط : إن الطرف الذي يضع القسط يتحمل الخطر . ولذلك ، لهذا الأسلوب ميزة خاصة حيث وضع الأسعار مهم، كما في حالة تأمين السيارات .

مع استيعاب الحالات الاقتصادية في الأعمال التأمينية ، نحن جاهزون الآن لفحص أنواع مختلفة من التأمين . نبدأ بالتأمين على الحياة .

التأمين على الحياة

Life Insurance

لكي نفهم الحاجة إلى التأمين على الحياة فكر في نفسك كمشروع اقتصادي . يمكن أن تتوقع تدفقاً معيناً من الإيرادات في المستقبل . يمكن أيضاً أن تتوقع تدفقاً معيناً من المصروفات . طول هذه التدفقات غير مؤكد لأنك لا تعرف متى سوف تموت . يقدمك هذا إلى نوعين من الخطر : الموت حالاً أو العيش طويلاً .

إذا مت سريعاً ، تدفق الإيرادات سوف ينقطع . سوف لا يكون هذا موضوع اهتمامك الشخصي ، سوف يهتم أولئك الذين يعتمدون على إيراداتك . قد يتضمن هذا أعضاء أسرتك أو شركاء أعمالك ، الذين يعتمدون على استمرار نشاطك الاقتصادي ، والدائنون — على سبيل المثال ، البنك الذي قد منحك قرضاً عقارياً .

يمكن أن يكون العيش طويلاً أيضاً مشكلة . عند اعتزال العمل سوف تتوقف إيراداتك ، بينما سوف تستمر مصروفاتك . من الطبيعي ، أنك سوف تستعد لاعتزالك بتوفير جزء من إيراداتك المبكرة . المشكلة أنك قد يتجاوز عمرك هذه المدخرات .

تقدم شركات التأمين على الحياة حماية ضد هذه الأخطار . تتكون منتجاتها الأساسية من التأمين على الحياة ذاتها ، تأمين العجز ، تأمين الدخل السنوي مدى الحياة ، والتأمين الصحي . يدفع التأمين على الحياة عند الوفاة ، حماية لأولئك الذين يعتمدون على استمرار إيراداتك . تأمين العجز يحل محل جزء من إيراداتك إذا كنت غير قادر على العمل نتيجة لحادث أو مرض . يتناول تأمين الدخل السنوي مشكلة الحياة طويلاً . في مقابل مبلغ ثابت — كل أو جزء من مدخراتك للاعتزال — وثيقة الدخل السنوي تدفع تدفقاً من الدخل طوال فترة حياتك . يغطي التأمين الصحي مصاريف تكاليف العلاج .

إن ما يشترك فيه كل هذه الأنواع من التأمين أنها تعتمد على إحصاءات حالات الموت ، وإحصاءات حالات المرض . بينما من الصعب أن تتوقع موت أو مرض شخص ما ، فإن معدلات الوفاة ومعدلات المرض للمجتمعات الكبيرة مستقرة وقابلة للتوقع بشكل كبير . عندما تجمع شركات التأمين إحصاءات الموت والمرض تستطيع حساب ما تتطلبه لكي تسعّر

الأقساط . بالتجميع التراكمي لعدد من الأخطار المستقلة ، تستطيع تخفيض احتمال زيادة المطالبات بصورة لافتة عن الأقساط .

بالإضافة إلى التأمين ، تقدم أيضا صناعة التأمين على الحياة ، منتجات ادخار متنوعة تلحق بادخار دورة الحياة . هذا امتداد طبيعي لنشاطها . عند شرائك وثيقة دخل سنوي يجب أن تجمع الإدخارات . لماذا لا تجمع بين الاثنين معا ؟ بينما وثيقة التأمين على الحياة لا تتضمن الإدخارات ، فإن التأمين طويل الأجل مع أقساط متساوية تتضمن هذا . كما قدر رأينا ، تتضمن التسديدات المبكرة عنصر ادخار ، والذي يستخدم في دفع أقساط أعلى فيما بعد .

تطور التأمين على الحياة في U.S.

في بداية القرن التاسع عشر قد أصبح التأمين على الحياة شائعا في أوروبا ، ولكنه ظل ليس له دلالة كبيرة في U.S. . في عام 1841 ، كان هناك 1.211 وثيقة تأمين سارية المفعول في كل البلاد . كان التأمين على الحياة ينظر إليه كجزء من الأعمال ضعيفة الثقة .

التأمين الجماعي . انطلق التأمين على الحياة في الأربعينيات (1840) مع إنشاء أول شركة تأمين جماعي . قاد التأمين الجماعي بعض الرواد المتميزين ، الذين كانوا تقدميين ومبتكرين . لقد قدموا التسويق الشعبي ، انشأوا نظم الوكالة ، وأرسلوا البائعين من الباب إلى الباب . لقد قدموا أيضا تشكيلة من المنتجات التأمينية الجديدة والجذابة . تضمنت هذه كل التأمين على الحياة في الأربعينيات (1840) الوثيقة المختلطة في الخمسينيات ، ووثيقة الطنطيه tontine (نسبة إلى مؤسسها في الستينيات (1960) — انظر اللوحة — . لقد اقتبست من إنجلترا بنجاح كبير " الوثيقة الصناعية " .

كانت هذه وثيقة تأمين على الحياة ، لقد بيعت من الباب إلى الباب بقيمة اسمية لا تزيد على 25 دولار . بنهاية القرن ، كان لدى الأمريكيان المزيد من وثائق التأمين على الحياة أكثر من كل الناس في كل دول العالم الأخرى مجتمعة .

نمت أصول التأمين على الحياة من 10 مليون دولار عام 1850 إلى 770 مليون دولار عام 1890 . مبدئياً كانت شركات التأمين على الحياة مقيدة بإحكام في استثماراتها . اللوائح التنظيمية في الولايات جعلتها قاصرة نمطياً على أوراق مالية من نوع معين ، و فقط تلك التي تصدر داخل الولاية . في السبعينيات (1870) والثمانينيات (1880) ، رفعت هذه القيود تدريجياً ، وأصبحت شركات التأمين على الحياة مؤسسات إقراض في السوق القومي .

مبدئياً ، كانت شركات التأمين على الحياة نشيطة في مجال الإقراض العقاري في الغرب النامي تشتري رهونات المزارع من السماسرة هناك . في نهاية القرن ، عندما تطورت أوراق الشركات المالية ، انتقلت من الرهونات العقارية إلى الأسهم والسندات . ومع ذلك ، كانت الشركات الصناعية لا تزال تعتبر في عداد المضاربة . فضلت شركات التأمين الاستثمار في السكك الحديدية ، وبصورة أقل في المرافق العامة .

الوثائق الطنظيه TonTines والمنتجات المرتبطة

لويس الرابع عشر الفرنسي الذي كان في مسيس الحاجة إلى طريقة لجمع الأموال قبل اقتراحاً من الممول الإيطالي Lorenzo Tonti ، يدعو إلى نوع جديد من الدين الحكومي . كان يمكن أن يدفع كل عضو " طنظيني " مبلغاً ثابتاً . بعد ذلك ، كانت سوف تذهب كل المدفوعات إلى تجميع تراكمي ، والذي كان يمكن تقسيمه بالتساوي بين كل الأفراد الذين يستمرون على قيد

الحياة . وحيث أن الأعضاء ماتوا ، فإن التسديدات إلى الأحياء زادت . حكّت هذه القصة سيدة فرنسية استثمرت 300 جنيه فرنسي في شبابها لدى الجمعية الطنطية tontine . عندما وصل عمرها إلى 96 عاماً ، كان كل أعضاء الجمعية قد ماتوا ، واستلمت السيدة مبلغ 73.500.000 جنيه فرنسي كتسديد (دخل) سنوي .

أثبتت الجمعية الطنطية أنها شعبية وقد تبنتها حكومات أخرى ، بما في ذلك ولايات وحكومات محلية في الولايات المتحدة . استخدمت الطنطية لتمويل إنشاء البورصة المالية في نيويورك عام 1792 .

تبنت شركات التأمين الفكرة في عدد من المنتجات المتنوعة . مع " التأمين المختلط " (عكس الدخل السنوي) ، تضع مجموعة من الأشخاص مبلغاً ثابتاً في جميع تراكمي لعدد محدد من السنوات ، يقسم الباقي على أحياء المبلغ المتجمع ، أولئك الذين يموتون يفقدون حصتهم . مع " التأمين المختلط " الذي توحد مع التأمين على الحياة : إذا عشت حتى سن 65 عاماً تدفع لك القيمة الاسمية للوثيقة (الجزء المختلط) . إذا حدثت الوفاة قبل ذلك ، يدفع للورثة القيمة الاسمية (الجزء التأميني) .

تبيع شركات التأمين الطنطية أيضاً . لقد كانت مشهورة جداً في أواخر القرن التاسع عشر . ساهمت سلسلة من الفضائح المرتبطة بتسويق وإدارة جمعية التأمين الطنطية في الضغط العام من أجل التحقيق في صناعة التأمين بصفة عامة . حدث هذا في عام 1905 . جاءت إحدى التوصيات من لجان التحقيق باعتبار الطنطية غير قانونية ؛ وهذا ما حدث في عام 1905 .

شركات التأمين على الحياة وسوق الأوراق المالية المبكر . بحلول عام 1900 ، أصبحت شركات التأمين على الحياة لاعباً مهماً في سوق الأوراق المالية . كان لها ارتباطات وثيقة مع تحالفات شركات الأوراق المالية والبنوك — مثل

تلك المشتركة مع J.P.Morgan و Kuhn و Loeb - التي سيطرت على النظام المالي في ذلك الوقت . هذه الارتباطات لها كان فوائد متبادلة . اكتسبت شركات الأوراق المالية الوصول السهل إلى أموال شركات التأمين الضخمة ، اكتسبت شركات التأمين عائداً ممتازاً على استثماراتها .

انتهى كل هذا مع جلسات الاستماع في قضية عرفت بأنها Armstrong في عام 1905 . استخدام أموال التأمينات في غير الأوجه المخصصة وعلى نطاق واسع ، أدى إلى طلب التحريات والتحقيق . تشكلت لجنة من المشرعين القانونيين في ولاية نيويورك وتحت رئاسة عضو الكونجرس William W. Armstrong من بين ما جاء في توصيات اللجنة الحظر على شركات التأمين التعامل في الأوراق المالية . أصبحت التوصية قانوناً في عام 1905 . انهارت العلاقات الوثيقة مع Wall Street .

نتيجة لذلك ، توقف نمو شركات التأمين لعدة سنوات ، ولكن سرعان ما استعادت صحتها . أصبحت استثمارات الشركات أكثر تحفظاً - المزيد من الرهونات العقارية والمرافق البلدية ، القليل من السندات ، والقليل جداً من الأسهم . بحلول عام 1929 نمت أصولها إلى 17.5 بليون دولار .

شركات التأمين على الحياة منذ الكساد الكبير . بينما كان لشركات التأمين على الحياة نصيبها من حالة الاضطرابات ، فقد كانت أوضاعها أفضل كثيراً من البنوك أو المؤسسات الادخارية . بعض الشركات الصغيرة فشلت (لأسباب سوف نتناولها حالياً) . ثبت أن الرهونات العقارية صدام : أصبحت شركات التأمين مديرين للمزارع والعقارات نتيجة لانتشار الرهونات المحبوسة . ومع ذلك استمرت أصولها في التزايد حيث وصلت لى 29.2 بليون دولار في عام 1940 .

كانت أسعار الفائدة المنخفضة أثناء وبعد الكساد الكبير تمثل مشكلة .
كما قد رأينا ، أسعار الفائدة الأكثر انخفاضاً تعني أقساط أكثر ارتفاعاً .
الأقساط الأكثر ارتفاعاً تعني مبيعات أكثر انخفاضاً . بحثت شركات التأمين
على الحياة عن أصول تدر عائداً . إنها استثمرت المزيد من الأوراق
المالية الصناعية ، والتي لم تعد تبدو أكثر خطورة من الاستثمارات التقليدية .
لقد بدأت أيضاً الاستثمار في الأوراق المالية التي تصدر عن أفراد
ومؤسسات خاصة .

وصلت الأهمية النسبية لشركات التأمين على الحياة بصفتها مؤسسات
مالية وسيطة إلى ذروتها في عقد الخمسينيات (1950) ، وبعد ذلك ،
دخلت في رحلة الهبوط المتواصل منذ ذلك التاريخ . هبطت حصتها من
الأصول الوسيطة من الذروة التي وصلت إلى أكثر من 21 في المائة في
بداية عقد الخمسينيات (1950) إلى أقل من 12 في المائة في نهاية عقد
الثمانينيات (1980) . تراجعت الأهمية النسبية لشركات التأمين على
الحياة، بسبب أن خطط المعاشات قد حلت محل التأمين على الحياة كآلية
أساسية في إدخارات دورة الحياة* . لقد فعلت شركات التأمين على الحياة كل
ما تستطيعه في هذا الاتجاه ، وذلك بتوسيع عروضها من المنتجات الخاصة
بالمعاشات . في الواقع ، في السنوات الأخيرة . قد حصلت شركات التأمين
على الحياة على نسبة لافته من إيراداتها من تأمين دفعات المعاشات السنوية،
ومنتجات أخرى ذات ارتباط بالمعاشات ، فاقت ما تحصل عليه من التأمين
على الحياة ذاته .

* - سوف تبحث أسباب نمو خطط المعاشات في الفصل العاشر .

وثائق التأمين على الحياة

التأمين المشروط ووثائق كل الحياة . شكل التأمين على الحياة الأكثر بساطة يتمثل في التأمين المشروط والذي يطلق عليه التأمين لأجل محدد term insurance . إنه تغطية قصيرة الأجل ، نمطياً لمدة سنة واحدة ، والذي يسدد مبلغاً ثابتاً في حالة وفاة المؤمن له .

للتأمين محدد الفترة الزمنية بعض المشكلات الخطيرة من وجهة نظر التسويق . إنك سوف لا تفكر وتناقش موضوع موتك كشخص ، لذلك من الصعب على بائعي وثائق هذا النوع أن يترقوا الأبواب . ثانياً ، تكون الأقساط منخفضة عندما تكون شاباً واهتمامك قليل بالتأمين على الحياة ، ويرتفع بصورة حادة عندما تتقدم في العمر ، حيث تكون أكثر اهتماماً بالتأمين على الحياة . ثالثاً ، في حالة عدم وفاتك أثناء حياة الوثيقة ، لا تستلم شيئاً : الأقساط ضاعت .

ابتكرت شركات التأمين على الحياة نوعاً جديداً من الوثائق يتناول كل هذه المشكلات الثلاث – وثيقة تأمين كل الحياة . تجمع هذه الوثيقة بين التأمين على الحياة وخطة الادخار . تدوم الوثيقة كل حياتك ، لذلك ، لها دائماً مردودها . لا يكون لديك احساس بتبديد أموالك ، حيث تدفع من أجل شيء ما لا تحصل عليه . القسط ثابت طول فترة الوثيقة ، وقد تسم وضعه هكذا ، بحيث تتساوى القيمة الحالية المتوقعة للأقساط مع القيمة الحالية المتوقعة لفائدة الموت . بسبب تمهيد القسط ، تجمع الوثيقة تراكمياً قيمة نقدية في سنواتها الأولى ، غالباً بسعر فائدة ثابت .

كآليات توفير ، وثيقة تأمين كل الحياة تتسم بالعسر (عدم السيولة) الشديد . إذا فشلت في المحافظة على تسديداتك ، وألغيت الوثيقة ، سوف تقع عليك غرامة قيمة النقدية المتراكمة . غيرت المنافسة واللوائح هذا سريعاً ،

بحيث إذا أنهيت الوثيقة ، فإنك تكون ملتزماً بالتنازل عن قيمة تكون أقرب ما يكون إلى قيمة النقدية المتراكمة . بينما كان هذا تحسناً ، فإنك لا تزال لا تستطيع الحصول على كل مدخراتك دون التنازل عن تأمينك . ابتكرت شركات التأمين حلاً - قرض الوثيقة ، الذي يسمح لك باقتراض مبلغاً ، يصل إلى القيمة النقدية الحالية للوثيقة بسعر الفائدة المتفق عليه سابقاً . يوضع سعر الفائدة أعلى بصورة ملحوظة من السعر التراكمي للوثيقة لعدم التشجيع على الاقتراض المتكرر .

أخطار قروض الوثيقة . بالطبع ، عندما كانت تزود شركات التأمين حاملي وثائقها بسيولة زائدة ، فإنها كانت تخلق مشكلة سيولة لأنفسها . حينما تكون احتياطات التأمين على الحياة في حالة غير سائلة ، فإنه يمكن استثمارها في مشروعات طويلة الأجل مقابل عائد معروف . يسمح هذا لشركة التأمين بمعدل عائد ثابت طول فترة الوثيقة . إذا أخذ حاملو وثائق التأمين قروضاً سحياً على حساب وثائقهم ، أو ألغوا وثائقهم نتيجة ظروف طارئة شخصية ، وأن هذه الطوارئ غير شائعة بين حاملي الوثائق ، حينئذ لا توجد مشكلة معينة لدى الشركة . سوف يكون مبلغ قروض الوثيقة المستحقة مستقر بمضي الوقت إلى حد كبير لأن إعادة السداد سوف تتوازن تقريباً مع القروض الجديدة التي تستقطع من الوثائق . أيضاً معدل إلغاء الوثائق التأمينية سوف يكون إلى حد كبير مستقر وقابل للتوقع . ومع ذلك ، في حالة وجود اندفاع في اتجاه قروض الوثائق التأمينية والتنازل عنها ، سوف تكون شركة التأمين مضطرة إلى بيع بعض من أصولها طويلة الأجل . إذا كان التوقيت غير سليم ، يوجد احتمال لحدوث خسارة رأسمالية خطيرة . يوجد احتمالان يمكن أن يسببا الاندفاع في قروض الوثائق والتنازلات . الاحتمال الأول يتمثل في الظروف الشخصية الطارئة ، التي قد

تؤثر على عدد كبير من حاملي وثائق التأمين في وقت واحد . الكساد الكبير أحد هذه الطوارئ . عندما فقد ملايين الأمريكيين وظائفهم أو وجدوا أعمالهم في حالة انهيار ، اعتمدوا على مدخراتهم التي عملوا على تجميعها بصورة تراكمية في وثائق تأمين حياتهم . نمت القروض الوثائقية من 3 - 4 في المائة إلى أن وصلت 18 في المائة . كانت التنازلات في الوثائق على نطاق واسع . قد فشلت ، نتيجة لذلك ، شركات التأمين الصغيرة ، وحقت شركات كثيرة خسائر لافته . في بعض الولايات ، أعلن المشرعون تأجيل حالات ترتيب القروض أو التنازلات عن الوثائق حماية لشركات التأمين .

الاحتمال الثاني الذي قد يؤدي إلى الاندفاع نحو قروض وثائق التأمين أو التنازل عنها عندما ترتفع أسعار الفائدة في السوق إلى مستويات أعلى من تكاليف قروض الوثائق . لنفرض أن وثيقة تأمين حياتك تقدم لك عائدا بنسبة 3 في المائة ، وفائدة قرض الوثيقة 5 في المائة . وأسعار السوق تصعد إلى 20 في المائة . يبدو الآن عنصر الادخار في وثيقة تأمين حياتك مربكاً جداً . لماذا لا تحولها إلى نقود سائلة ، وتستثمر قيمة الإلغاء بأسعار السوق ، وتستبدلها بوثيقة تأمين قصيرة الأجل إذا لم تكن ترغب في أن تنتقل إلى وثيقة تأمين أخرى ، يمكنك الحصول على قرض وثيقة وتستثمر بأسعار السوق .

مع كل حالات الذروة التي بدأت في عقد الستينيات (1960) ، عاشت شركات التأمين على الحياة نفس الظروف التي عاشتها البنوك وشركات اقتصاد الإيداع الائتماني (thrifts) . وكما هو الحال مع شركات اقتصاد الإيداع الائتماني لم تكن شركات التأمين قادرة على التنافس برفع أسعار الفائدة الخاصة بها . أسعار قروض وثيقة التأمين مضمونة تعاقدياً طول فترة الوثيقة . يضاف إلى ذلك أن كثيراً من الولايات وضعت سقوفاً لا

تزيد عن 5 أو 6 في المائة . كان الارتفاع الحاد في الأسعار في الفترة من 1979 وحتى 1982 هو الأسوأ . وصلت قروض الوثائق التأمينية إلى ذروتها ؛ أكثر من 9 في المائة من أصول التأمين على الحياة . ومع ذلك ، على الرغم من أن الخسائر كانت مؤلمة ، لم تكن بنفس السوء الذي كانت عليها شركات thrifts .

منتجات تأمين على الحياة جديدة . استجابة شركات التأمين على الحياة إلى المشكلات التي واجهتها مع وثائقها التقليدية ذات الأسعار الثابتة بتقديم تشكيلة منتجات جديدة والتي كانت " حساسة للأسعار " أو ذات " اتجاه استثماري " . تمثلت الوثيقة الأكثر شعبية في " الحياة الشاملة " . تدفع هذه الوثيقة في حالة الوفاة وفي حالة البقاء حيا حتى سن 65 عاماً ، على سبيل المثال . التوقيت ومبلغ القسط تخضع لاختيارك . تقسم الأقساط بين جزء ثابت والذي يغطي عنصر التأمين البحث ، وجزء استثماري مرن والذي يتجمع تراكمياً بسعر فائدة السوق . السحب من القيمة النقدية سهل نسبياً . نوع الوثيقة الجديدة الثاني هو " الحياة المتغيرة " . مع هذه الوثيقة ؛ الأقساط ثابتة ، مع وجود ضمان الحد الأدنى من العائد . ومع ذلك ، عندما تكون تجربة الاستثمار مواتية ، يزيد العائد . النوع الثالث يطلق عليه " الحياة الشاملة المتغيرة " ، بحيث تربط الوثيقة بين أفكار النوعين السابقين : إنها تقدم عائد متغير وأقساط ثابتة .

تدهور أهمية التأمين على الحياة . بالرغم من هذه المنتجات الجديدة قد تدهورت أهمية التأمين على الحياة كآلية ادخار طويل الأجل . يرجع السبب إلى العائد المنخفض نسبياً ، والذي يمكن أن تقدمه وثائق التأمين على الحياة . ولأن الاستثمار في الأسهم مقيد باللوائح التنظيمية ، فإن احتياطات التأمين على الحياة كان يستثمر معظمها في السندات . عندما انتعشت سوق الأسهم في

الخمسينيات (1950) ، ظهرت بعض الآليات الادخارية الأخرى ، التي كان يمكن أن تستثمر في الأسهم – الأموال المتبادلة ، وأموال المعاشات – أكثر جاذبية ، وعانت مبيعات الحياة الشاملة الكثير .

في بلدان أخرى كثيرة ، احتفظ التأمين على الحياة بوضع أفضل كثيراً منه في U.S. . في بعض البلدان – على سبيل المثال ، ألمانيا واليابان – أصول التأمين على الحياة خاضعة للوائح تنظيمية دقيقة ومحكمة ، ولكن غياب البدائل الجيدة قد وفرت حماية لشركات التأمين على الحياة من خسارة أي مجال أعمال معين . في بريطانيا ، على سبيل المثال ، كان يوجد الكثير من المنافسة ، ولكن شركات التأمين على الحياة كان لديها الكثير من الحرية في اختيار أصولها . لقد كان لها أصولها الخاصة مقارنة بشركات الوساطة المالية الأخرى .

إذا أخذنا في الاعتبار المشكلات الظاهرة التي تحيط بالتأمين على الحياة والادخار ، لماذا يستمر المستهلكون في U.S. في شراء هذه الأنواع من المنتجات الموحدة ؟ في هذه الأيام ، من المفترض أن المستهلك لديه الوسائل الأكثر تطوراً ليرى من خلالها مزايا سوق الحياة الشاملة . التفسير الأفضل لبقاء هذا النوع من المنتجات يأتي من ميزتها الضرائبية . إذا استثمرت في الأموال المتبادلة يجب أن تدفع ضرائبك على ما يتولد عنها من دخول ؛ إذا استثمرت في وثيقة التأمين على الحياة ، فإنه يمكن تأجيل الضرائب . يعني هذا أن مدخراتك تتجمع تراكمياً بسعر فائدة مرتفع . أموال صناديق المعاشات لديها ميزة ضرائبية أفضل ، ولكن توجد حدود قصوى للمبالغ التي يمكن أن تتراكم في صندوق المعاشات* .

* - سوف نناقش المزايا الضرائبية النسبية لآليات الادخار المختلفة بمزيد من التفصيل في الفصل العاشر .

المنتجات المرتبطة بالاعتزال

آليات التوفير البديلة . كما قد رأينا ، استجابت شركات التأمين على الحياة إلى مبيعاتها المتدنية من وثائق التأمين على الحياة بتقديم أنواع جديدة من الوثائق ذات إيرادات أكثر جاذبية . استجابت أيضا بتقديم منتجات توفير بديلة . لقد دربوا و رخصوا لأفرادهم من القوة البيعية لبيع مشروع الأموال التبادلية . كانت هذه المشروعات تدار بواسطة الشركات الاستثمارية ، ولكن فيما بعد ، انشأت شركات التأمين على الحياة مشروعاتها التبادلية الخاصة .

آليات الامتياز من أجل صناديق المعاشات . مع تدهور التأمين على الحياة نمت صناديق أموال المعاشات . لأسباب سوف نفحصها في الفصل العاشر . خطط المعاشات التي كانت تحت إشراف ورعاية أصحاب الأعمال نمت بسرعة بعد الحرب العالمية الثانية . معظم خطط المعاشات ، كانت في الأصل تدار بواسطة صاحب العمل بصفته الراعي والممول أو بواسطة إدارة الاستثمار في بنك كبير . تنافست شركات التأمين على الحياة في مجال أعمال المعاشات وذلك بتقديم منتجات في مجال صناديق المعاشات خاصة بها . ومع ذلك ، كانت معيبة بدرجة كبيرة بسبب عدم قدرتها على الاستثمار في الأسهم .

الحساب المنفصل . تتمثل فكرة الحساب المنفصل في تخصيص أصول محددة لمواجهة خصوم محددة . تختلف هذا عن الممارسة العادية حيث حاملو مستندات من كل أنواع الخصوم لهم أساساً حقوق متساوية على كل الأصول (" الحساب العام " لشركة التأمين) . مع ابتكار الحساب المنفصل قد أصبحت شركات التأمين على الحياة قادرة على تقديم منتجات أموال المعاشات التي يمكن استثمارها في الأسهم ، بينما استمرت في تقديم وثائق التأمين على الحياة التي تستثمر فقط في السندات . مكن هذا شركات التأمين

على الحياة من المنافسة القوية والناجحة من أجل حصتها في دائرة أعمال المعاشات .

آليتان للادخار مرتببتان بالاعتزال عن العمل (المعاشات) والتي كان أدائها جيداً هما SPDA و GIC . من يشترى وثيقة " السداد المؤجل ذات القسط الواحد " (SPDA) single-premium deferred annuity يدفع قسطاً واحداً يتجمع تراكمياً بسعر فائدة ثابت لفترة زمنية محددة ، عادة 5 أو 10 سنوات . عند الاستحقاق قد يدفع المبلغ نقداً أو يتحول إلى تسديد سنوي . تباع هذه الوثائق إلى أفراد يشبهون بصفة عامة IRAs* .

يقدم عقد الاستثمار المضمون guaranteed investment contract (GIC) ، سعر فائدة ثابت على أي مبلغ وديعة لفترة زمنية محددة (عادة 10 سنوات) . تباع وثائق GIC إلى خطط المعاشات مع مساهمات مرنة مثل خطط المشاركة في الأرباح ، ومساهمة تطوعية خطط (K) 401 . فشل عدد من الشركات الكبيرة في عدم تسديد مبالغ ضخمة من GICs قد هز الثقة العامة في هذه الآليات . استجابة شركات التأمين على الحياة بتقديم الحساب " المشارك " أو " المنفصل " المدعم بأصول محددة عادة سندات خزائنة أو سندات شركات .

الدفعات السنوية . تخلق دورة حياة الادخار الحاجة إلى نوعين من المنتج . الأول ، آلية تجميع تراكمي للادخار طويل الأجل ؛ الثاني طريقة لتحويل المدخرات المتراكمة إلى دخل آمن بعد الاعتزال . بالإضافة إلى التأمين على الحياة الذي يلبي الحاجة الأولى ، قد قدمت شركات التأمين على الحياة منذ فترة طويلة المنتج الذي يلبي الحاجة الثانية . - معاش الدفعة السنوية the annuity .

* - سوف نناقش خطط IRAs وخطط (K) 401 في الفصل العاشر .

القوى التي حركت التأمين على الحياة بعيداً عن معدل العائد الثابت فعلت نفس الشيء مع تأمين معاش الدفعة السنوية . يسد " التأمين على الحياة ذات الدفعات السنوية " مبلغاً ثابتاً يستند إلى معدل عائد ثابت على مدى حياة المستفيد . قد ابتكرت شركات التأمين على الحياة عدداً من المتغيرات :

- معاش الدفعة السنوية المتغيرة يدفع ميزة نقدية لأولئك الذين تعتمد مبالغهم على أداء حافظة استثمارات .

- معاش الدفعة السنوية ذات الفترة المؤكدة يضمن حد أدنى لفترة سداد حتى إذا توفي صاحب المعاش .

- معاش الدفعة الواحدة المشترك يستمر في التسديدات بعد وفاة صاحب المعاش طول حياة الشريك الآخر (الزوج أو الزوجة) .

معاشات الدفعة الواحدة معرضة للاختيار المضاد بصفة خاصة .

معدل عائد الدفعة الواحدة يؤسس على متوسط توقع الحياة . إذا كنت في صحة جيدة مع توقع حياة أفضل من المتوسط ، فإن الدفعات السنوية مدى الحياة تبدو صفقة ممتازة . إنك تتوقع أن تحصل التسديدات على مدى فترة زمنية طويلة ، والعائد المتوقع . سوف يكون عالياً . ومع ذلك ، إذا كنت في صحة ضعيفة ، مع توقع حياة أقل من المتوسط ، العكس هي الحالة ، وتبدو الدفعات السنوية مدى الحياة صفقة غير جذابة . ومن ثم ، فإن الأفراد ذوي الصحة الجيدة سوف يشترون وثيقة الدخل السنوي مدى الحياة بأعداد أكبر من المتوقع سوف تخسر شركة التأمين بعض الأموال . سوف لا يحل المشكلة جذريا فحص صحة العملاء المحتملين وضبط أسعار وثيقة الدفعة السنوية . لأن العملاء سوف يعرفون دائماً الكثير عن صحتهم الذاتية أكثر مما يكشف عنه الفحص الطبي .

التباين حول وثيقة الدفعة السنوية الذي يقلل من مشكلة الاختيار المضاد يأتي من الوثيقة الجماعية . تباع الوثيقة الجماعية بصورة تلقائية لكل أعضاء المجموعة - نمطياً مجموعة كل العاملين الذين تغطيهم خطة معاشات شركة ما . الكثير من خطط المعاشات ، وبصفة خاصة الشركات الأصغر نسبياً ، توزع المزايا النقدية للمشاركين المحالين إلى المعاش بشراء وثيقة الدفعة السنوية من شركة تأمين . حيث أن شراء مثل هذه الوثيقة ليس اختيارياً ، فلا توجد مشكلة الاختيار المضاد .

التأمين الصحي

تقدم معظم شركات التأمين على الحياة الكبيرة خدمة التأمين الصحي . يصل التأمين الصحي على ما يقرب من ربع إجمالي دخل الأقساط . ولأن الفجوة الزمنية بين المستفيد من الأقساط وبين تسديد المطالبات التأمينية قصيرة ، فإن نسبة الاحتياطي قليلة . يتضمن التأمين الصحي النفقات التي تغطي " تأمين الخدمات الطبية " ، " وتأمين العجز " والذي يغطي فقد الدخل بسبب حالات العجز المختلفة .

تتنافس شركات التأمين على الحياة ، في توفير الخدمات الطبية ، مع كثير من المؤسسات غير الربحية ، تحت رعاية مجموعة من المستشفيات التي توفر الخدمة الطبية . معظم التأمين الصحي الذي توفره شركات التأمين أو المؤسسات غير الربحية عبارة عن التأمين الجماعي الذي يباع إلى الشركات التي توفر مزايا الرعاية الصحية للعاملين لديها . بالإضافة إلى هذا التأمين الخاص توفر الحكومة التأمين الصحي لكبار السن والفقراء .

في عقد الثمانينيات (1980) أصبح التأمين الصحي في جانبه الطبي يمثل خسارة لشركات التأمين ، وبدأت الفجوة تتسع بين إيرادات

الأقساط وتكلفة الخدمة العلاجية . استجابة لذلك ، غيرت شركات التأمين الطريقة التي تسدد بها المصروفات الطبية لكي تتحكم في التكاليف . تتمثل إحدى هذه الطرق في الرعاية الخاضعة للرقابة . هذه تتطلب أن يحصل المؤمن له مسبقاً على موافقة معينة من شركة التأمين للعلاج ، وفي الحالات غير الطارئة . الطريقة الأخرى ، عبارة عن الوحدة التنظيمية للمحافظة على الصحة . في هذا الترتيب تتعاقد شركة التأمين على مبلغ ثابت يدفع للجهة التي تتولى توفير الرعاية الصحية . ينتقل الخطر إلى هذه الجهة : إذا زادت التكاليف عن المبلغ الثابت تتحمل جهة الرعاية الخسارة . إذا كانت أقل ، يضاف الفرق إلى إيرادات جهة توفير الرعاية الصحية . من الواضح أن هذا الترتيب يوفر حافزاً قوياً للإبقاء على التكاليف منخفضة .

أصول وخصوم شركات التأمين على الحياة

تظهر اللوحة 9 - 2 الأصول والخصوم لصناعة التأمين على الحياة في U.S. . في جانب الخصوم ، يوجد تغير جذري في أهمية التأمين على الحياة، والمنتجات المرتبطة باعتزال العمل (هذه تتضمن تأمين الدفعات السنوية ، والعقود التكميلية ، وحسابات الخصوم المنفصلة) .

في عام 1948 ، كانت الاحتياطيات مقابل التأمين على الحياة أكثر من 10 أضعاف الاحتياطيات مقابل المنتجات المرتبطة بالاعتزال . بحلول عام 1992 كانت الاحتياطيات مقابل المنتجات المرتبطة بالاعتزال أكثر من ضعفي تلك المرتبطة بالتأمين على الحياة . بالإضافة إلى المنافسة من أجل ادخار دورة الحياة ، فقد تغيرت طبيعة احتياطيات التأمين على الحياة . لم تعد شركات التأمين على الحياة تعد بأسعار ثابتة على مدى فترة طويلة من الزمن ، ولكنها عرضت أسعار السوق .

اللوحة 9 - 2

الأصول والخصوم المالية لشركات التأمين على الحياة
في نهاية عام 2000 (القيمة بالبيون دولار)

الخصوم	الأصول
احتياطيات التأمين على الحياة 783	5 النقدية
احتياطيات صندوق المعاشات 1.374	142 الصندوق التبادلي في سوق النقدية
خصوم متنوعة 780	941 أسهم الشركات العادية
	51 أسهم الصندوق التبادلي
	80 الأوراق المالية الخزانة والبلدية
	235 برامج الأمن المدعمة
	بالرهونات الحكومية
	1.222 سندات الشركات والسندات الأجنبية
	236 الرهونات
	102 قروض وثائق التأمين
	71 أوراق السوق المفتوحة
	120 أصول أخرى
الإجمالي 2.937	الإجمالي 3.204

قد كانت هناك زيادة في أسهم الشركات (بما في ذلك حصص الصندوق التبادلي) سواء في أصول الحسابات العامة أو الحسابات المنفصلة. نمت حصة الرهونات في عقد الستينيات (1960) ، ولكنها تراجعت بعد ذلك . قد كانت هناك تغيرات داخل حافظة الرهونات أيضا . كان هناك تحول من الرهونات العقارية المقيمة إلى الرهونات التجارية عالية الإيراد (بنسبة 3 إلى 1 في صالح الأخيرة) .

المبلغ الكبير في الصناديق طويلة الأجل والذي كان تحت تصرف شركات التأمين على الحياة قد سمح لها بأن تلعب دوراً مهماً في سوق رأس المال .

تأمين المسؤولية – الملكية Property - Liability Insurance

تطور تأمين المسؤولية – الملكية

بدأ تأمين المسؤولية عن الملكية بتأمين الحرائق والتأمين البحري .
جنور التأمين البحري وتأمين الحرائق . في الأيام الأولى للتجارة الدولية ، كان التاجر يمكن أن يسافر بحراً إلى ميناء بعيد بعض الشيء ومعه حمولة من البضائع لمبادلتها هناك ببضائع أجنبية . وهذه الأخيرة يجب أن يعود بها ويبيعها . كان يتضمن هذا النوع من التجارة أخطاراً مرتبطة بهذا النوع من الأعمال : قد يكون التاجر غير محظوظ في تجارته ؛ الأسعار غير مواتية . كان يمكن أيضاً أن تتضمن أخطار غير مرتبطة بطبيعة العمل : السفينة قد تغرق ، أو كان يمكن أن يستولي عليها القراصنة . نمطياً ، كانت أخطار الرحلة يشترك في تمويلها عدد من الشركاء . كان الشركاء يوزعون استثماراتهم على الكثير من السفن المختلفة .*

تحسنت المشاركة في الأخطار بتقديم التأمين البحري . ميزة التأمين أنه فصل الخطر غير المرتبط بالأعمال ، وسمح بأن يكون تحمله على نطاق واسع وبأسعار أقل . يمكن تقييم خطر الرحلة غير المرتبط بالعمل بتوفير معلومات محددة قليلة حول مشروع معين : معرفة الطريق ونوع السفينة تعتبر معلومات كافية بصفة عامة . حيث أن المطلوب معلومات محددة قليلة، فإنه من السهل توسيع دائرة أولئك الذين على استعداد للمشاركة في الأخطار.

* - الحمولة المهمة مثل المعادن النفيسة كانت تتوزع بين سفن عديدة . فيما يتعلق بالخطر ، كان هناك تفصيل للسفن الصغيرة . عندما وفرت التكنولوجيا سفناً كبيرة ، أصبحت جذابة اقتصادياً ، فقط عندما تم تطوير طرق أفضل للمشاركة في الأخطار .

مع تزايد إمكانية تجزئة الخطر وعدد المشاركين في تحمله ، تقل التكاليف التي يتحملها كل مشارك .

من منتصف القرن السابع عشر ، بدأت تجارة التأمين في المراكز التجارية الكبيرة في شمال أوروبا - أمستردام ، لندن ، هامبورج . كان الأفراد الأثرياء على استعداد للإكتتاب في الخسائر - بمعنى ، قبول دفع قسط في مقابل وعد بتسديد مبلغ محدد في حالة فقد السفينة . كان على البائعين والمشتريين للتأمين البحري أن يلتقوا معاً في مقهى معين بصورة منتظمة . في لندن انبثقت بسرعة مقهى اللويدز Lloyd's كمركز للسوق التأميني ، وفي منتصف القرن الثامن عشر ، قد جذبت لندن أسواقاً أخرى لتصبح السوق الدولي المهيمن على التأمين البحري .

في ذلك الوقت بدأت تظهر أشكال أخرى من التأمين . الحريق العظيم الذي حدث في لندن في عام 1666 والذي ترك لندن كغابة محترقة ، فعل الكثير لتقدم قضية تأمين الحريق . أسست أول شركة تأمين ضد الحريق في عام 1680 .

تأمين المسؤولية على الممتلكات في U.S. كان من الصعب في المستعمرات تلبية الحاجة إلى التأمين البحري من لندن لأن الاتصالات كانت بطيئة . لذلك كان التجار المحليون يتحملون بصورة جماعية أخطار الرحلة . نظم السماسرة السوق ، كتبوا الوثائق ، وضعوا الأقساط ، وباعوا الحصص في الوثيقة التأمينية إلى دائرة واسعة من التجار . في عام 1757 ، شكلت مجموعة من التجار الذين كانوا يضمنون الاكتتاب في الوثائق جمعية رسمية - شركة التأمين البحري الأولى . في عام 1752 شكلت مجموعة بقيادة Benjamin Franklin ، أول شركة تأمين ضد الحرائق . إنها جمعية

تبادلية ، قدمت تسديدا واحداً ، في وثيقة مدتها سبع سنوات واستثمرت الأقساط .

في بداية القرن التاسع عشر ، كانت شركات تأمين الملكية نوعاً من الشركات المالية الوسيطة الأكثر أهمية في U.S. ، لقد زادت أصولها على أصول البنوك التجارية . في عقد الستينيات (1860) ، أخذت زمام القيادة صناعة التأمين على الحياة .

لقد أدت الكوارث الدورية إلى موجات من العسر المالي في الصناعة. الحريق الهائل في نيويورك أتى على كل شيء تقريباً بما في ذلك معظم شركات التأمين على الحرائق المحلية . كان حريق شيكاغو عام 1871 كارثة تأمينية . من بين 202 شركة مع حالات التعرض ، 68 حالة فشل ، 83 تسوية جزئية ، و فقط 51 تسوية كلية . انبثقت Hartford في ولاية Connecticut كأكبر مركز تأمين في ذلك الوقت لأن أداء شركاتها كان الأفضل من تلك الشركات في نيويورك في تلبية المطالبات التأمينية . في 1906 ، اكتسح زلزال سان فرانسيسكو ، والحريق في ذلك العام الكثير من شركات التأمين .

أعطت الابتكارات التكنولوجية في نهاية القرن التاسع عشر وبداية القرن العشرين للتأمين على الممتلكات إزدهاراً ملحوظاً . كان تقديم الكهرباء جيداً في هذه الصناعة : سببت الأسلاك المعيبة الكثير من الحرائق ، وحركت بشدة الطلب على تغطية الحرائق . خلق تقديم السيارات والناقلات سوقاً جديدة ومتنامية بسرعة لتأمين الحوادث والمسئولية . توسعت شركات التأمين على الحرائق والتأمين البحري بسرعة إلى هذه المجالات .

كانت شركات تأمين مسئولية الممتلكات تعاني الكثير مع كل فرد آخر أثناء فترة الكساد الكبير . أغرقت خسائر استثماراتها الكثير من الشركات ،

وأخرى بقيت على السطح بفضل النظم المحاسبية المبتكرة والإنقاذ الحكومي .
مع الإقتصاد الهابط تدهورت الأقساط . ضغط العملاء من استلام أموالهم
دون جدوى ، ووجدوا أنه لا فائدة من التقاضي .

دائرة الأعمال في مجال مسئولية الممتلكات

طبيعة المنتج . اليوم تتضمن مسئولية الممتلكات سلسلة عريضة من المنتجات .
عادة يباع هذا النوع من التأمين في حزمة لتوفير تغطية واسعة لفئة معينة
من العملاء — على سبيل المثال ، مالك منزل ، مالك سيارة أو مشروع .
توضح اللوحة 9 — 3 أنواع من الوثائق المختلفة .

اللوحة 9 — 3

منتجات تأمين مسئولية الممتلكات

نوع الوثيقة	التغطية
التأمين البحري التأمين عبر المحيطات البحري الداخلي	تغطي كل أنواع أخطار النقل . تغطي السفن وحمولتها . تغطي الجو ، السكك الحديدية ، والنقلات ، السيارات المصفحة ، ونقل البريد ، أيضا الممتلكات المنقولة مثل معدات البناء ، المجوهرات الشخصية ، والفراء ، آليات النقل والتجارة ، مثل الجسور ، الأنفاق ، الأنابيب ، وأجهزة الاتصالات عبر التلفزيون أو الراديو .
ملاك المنازل الممتلكات التجارية سيارة الأسرة أو التجارية	تغطي الأخطار المرتبطة بملكية المنزل . تغطي الأخطار المرتبطة بالممتلكات التجارية تغطي الأخطار المرتبطة بملكية وتشغيل السيارات .
سندات الأمانة	تحمي أصحاب الأعمال ضد الاختلاس ، النصب ، وسرقات العاملين الأخرى ؛ الذين يتداولون النقدية والأوراق المالية الأخرى .
تأمين رهونات تأمين الوديعة	تغطي المقرض إذا لم تكن قيمة العقار المحبوس كافية لتسديد القرض . قبل تأمين الودائع على المستوى الفيدرالي ، اعتادت شركات التأمين أن تقدم وثيقة تأمين وديعة شخصية . تعرضت شركات كثيرة للخسائر أثناء انهيار المصرفي الكبير في بداية الثلاثينيات (1930) . الأكثر حداثة ، أن شركات التأمين قدمت وثيقة صناديق سوق الأموال النقدية ، للمنافسة مع سوق

الأموال (الودائع) المؤمنة فيدراليا .	نوع التغطية
الأضرار أو التدمير الناتج عن أسباب محددة مثل الحريق ، المرفة ، الإهمال . تدفع تغطية الممتلكات عادة تكاليف الإصلاح أو الإحلال ، وقد تغطي غير المباشرة أو المترتبة على الحدث .	الممتلكات
تغطي الأضرار أو التدمير الناتج عن الحوادث . تغطي الالتزامات القانونية التي يحدثها حامل الوثيقة أو طرف ثالث . تغطي كل الأخطار ما عدا المستبعدة صراحة .	الإصابات المسئولية كل الأخطار

كل نوع وثيقة يوفر نمطياً تغطية ضد أنواع مختلفة من الأخطار — أضرار الممتلكات ، الإصابات ، والمسئولية القانونية . يمثل كل نوع وثيقة تغطية ضد أنواع مختلفة من الأخطار . على سبيل المثال ، إذا كانت وثيقة تأمين سيارتك شاملة ، فإنها سوف تعوضك إذا سرقت سيارتك أو تحطمت ، سوف تدفع لك الخسائر الناتجة عن حادث ، وأي أضرار قد تسببها للآخرين . طبيعة الأعمال . تختلف أعمال المسئولية عن الممتلكات عن التأمين على الحياة في بعدين مختلفين . الأول أن موضوعات الاستثمار أقل أهمية كثيراً . يرجع هذا إلى أن حياة الوثيقة النمطية أقصر كثيراً — عادة سنة أو أقل . لذلك ، تجمع شركات المسئولية عن الممتلكات تراكمياً احتياطات تأمينية أصغر كثيراً منها في حالة شركات التأمين على الحياة . ومن ثم ، يكون لديها مخصصات ضعيفة للاستثمار . في السنوات الأخيرة ، قد زادت الاحتياطات إلى حد ما حيث قد تحرك التوازن أكثر لصالح تأمين المسئولية التي ظلت لفترة طويلة تلهث وراء سد فجوة الأقساط والمطالبات .

الطريقة الثانية للاختلاف أن الأخطار التي تتضمنها وثيقة المسئولية عن الممتلكات كبيرة جداً . أحد الأسباب ، كما رأينا سابقاً أن تسعير الأقساط أكثر صعوبة . احتمالات الخسارة غالباً ليست إكتوارية ، وحجم المطالبة غالباً غير متوقع .

السبب الآخر في أن الأخطار أكبر أن التجميع التراكمي أقل فعالية . مع التأمين على الحياة الأخطار مرتبطة بكل وثيقة مستقلة : يعمل التجميع التراكمي بصورة جيدة . بالنسبة للمسئولية عن الممتلكات يمكن أن يكون هناك ارتباط وثيق بين الأخطار . الأعاصير ، الزلازل والحرائق الضخمة - كلها يمكن أن تطلق سيولاً بالآلاف أن لم يكن بالملايين من المطالبات المتزامنة . ونتيجة للخطر الكبير ، فإن إيرادات وثائق المسئولية أكثر تطايراً منها في حالة التأمين على الحياة .

دورات ضمان الاكتتاب . بالإضافة إلى التطاير بسبب الأخطار القابلة للتجميع التراكمي غير التام ، وربما المرتبطة به ، فإن إيرادات الصناعة قد مرت تاريخياً خلال دورة منتظمة يطلق عليها " دورة ضمان الاكتتاب " .

تبدأ الدورة نمطياً مع فترة من الأرباح العالية . يجذب هذا طاقة جديدة إلى الصناعة . نتيجة لذلك تدفع المنافسة إلى أسفل الأقساط ، والتغطية متاحة ببساطة . يطلق على هذا الموقف " السوق اللين " . تكون الأرباح منخفضة في مثل هذا السوق .

عند نقاط معينة ، ربما تحركها خسائر غير عادية نتيجة كوارث طبيعية ، هنا توجد خسائر وحالات عسر مالي واسعة الانتشار . نتيجة لذلك ، يصبح السوق " صلب " : ترتفع الأقساط ، ومن الصعب أن تجد تغطية . في السوق الجامد ، تستعيد الأرباح مكانتها العالية . حينئذ ، يصبح جاهزين لدورة أعمال جديدة . حدثت هذه الدورة كاملة في عقد التسعينيات .

السوق البديل . أعطى تتابع كل " سوق جامد " قوة دفع إضافية في اتجاه التأمين الذاتي ، وخاصة في السوق التجاري . الشركات ، الأطباء ، المستشفيات ، والمؤسسات غير الربحية قد أمنت نفسها بصورة متزايدة ، أو دخلت في اتفاقيات تأمين تعاوني من خلال مجموعات تأمين خاصة .

أنشأت بعض الشركات الكبيرة " شركات تابعة " من خلال احتياطاتها وأصولها لتوفير التغطية لها . في عام 1998 وصل عدد هذه الشركات التابعة إلى 4.000 شركة على مستوى العالم . توجد مزايا في إنشاء شركات تابعة بدلاً من تحمل الأخطار بنفسها (التأمين الذاتي) . توفر الشركة التابعة ميزة ضرائبية ، حيث تصبح الأقساط مصروفات متكررة . إنها أيضا تطور إلى أفضل التخطيط الداخلي ، حيث يطلب من الوحدات الداخلية الدفع مقابل تغطية الأخطار التي تتعرض لها .

في عام 1994 ، حقق هذا السوق البديل ما يقرب من ثلث مبلغ 177 بليون دولار أنفقتها شركات U.S. على التأمين . تضاعف حجم السوق البديل ما بين عامي 1986 ، و 1992 ، بينما مبلغ التأمين التقليدي زاد بنسبة 20 في المائة فقط . منذ ذلك الحين تراجع النمو بصورة لافتة . يرجع السبب إلى طول فترة السوق اللين ، ومن ثم انخفاض أسعار التأمين التقليدي.

تأمين المسؤولية عن الممتلكات اليوم

تظهر اللوحة 9 - 4 التالية الأصول المالية لشركات تأمين المسؤولية عن الممتلكات . كما هو الحال مع شركات التأمين على الحياة ، تتكون أصول شركات تأمين المسؤولية عن الممتلكات أساساً من أوراق مالية طويلة الأجل . ومع ذلك ، يوجد بعض الاختلافات . حيث لا يوجد أمام شركات تأمين المسؤولية عقبات لائحية فإنها تحتفظ بأسهم شركات أكبر . بينما دخلها من الاستثمارات خاضع لضريبة الدخل الفيدرالية - شركات التأمين على الحياة غير خاضعة - فإنها تحتفظ بنسبة كبيرة من سندات البلدية والسندات الأخرى المعفاة من الضرائب ؛ قد تغيرت النسبة بمضي السنوات مع التغيير في قوانين الضرائب . حيث أن إيراداتها أكثر تعرضاً للتطاير ، فإنها في

حاجة على أن تكون حافظة أوراقها المالية أكثر سيولة . لذلك ، فإنها تفضل الأوراق المالية القابلة للتسويق ، وتتفادى الرهونات التجارية والعقارية – كل الفئات مفضلة لدى شركات التأمين على الحياة .

اللوحة 9 – 4

الأصول والخصوم المالية لشركات تأمين المسؤولية عن الممتلكات في نهاية عام 2000 (القيمة بالبيون دولار)

الخصوم	الأصول
إجمالي الخصوم 566	النقدية 4
	الإيداعات 38
	الأسهم العادية 194
	الأوراق المالية للخرافة 52
	الأوراق المالية للبلدية 184
	برامج الأمن المدعمة برهن حكومي 84
	سندات الشركات والسندات الأجنبية 188
	الرهونات التجارية 2
	انتمان تجاري 65
	أصول أخرى 61
566	الإجمالي 872

نتيجة أخرى لتطايير إيرادات شركات المسؤولية عن الممتلكات تتمثل في أن نسبة رأس المال أكثر ارتفاعاً . في عام 1992 ، كانت النسبة 26 في المائة مقابل 8 في المائة فقط لشركات التأمين على الحياة .

إعادة التأمين Reinsurance

وظيفة إعادة التأمين

على الرغم من التجميع التراكمي ، فقد تركت شركات التأمين مع بعض الخطر المتبقي من وثائق التأمين التي تكتبها . إجمالي الخسائر يتذبذب ، وفي بعض السنوات قد يزيد على الأقساط . في هذه الحالة ، يجب أن يتحمل رأس المال المتمثل في حقوق ملكية الشركة تلك الخسارة . بالنسبة لشركات التأمين على الحياة هذه الأخطار المتبقية صغيرة ؛ بالنسبة للتأمين على مسؤولية الممتلكات فهي ضخمة . المصدر الرئيسي لهذا الخطر يأتي من تأمين المسؤولية ومن الكوارث الطبيعية . في كلتا الحالتين يمكن أن تواجه شركات التأمين خسائر مخيفة .

بدلاً من تحمل كل الأخطار المتبقية بأنفسها ، فإن شركات التأمين يمكن أن تحمي نفسها بنفسها بشراء التأمين . يطلق على هذا التأمين لشركات التأمين بأنه إعادة التأمين . يعتمد إعادة التأمين ، كما هو الحال مع التأمين العادي على التجميع التراكمي . تتنوع شركات إعادة التأمين عن طريق كتابة الكثير من وثائق التأمين غير المرتبطة . نمطياً ، أن تكون الخسارة المحتملة من كل نوع أصغر نسبياً إلى رأس مال شركة إعادة التأمين . أحياناً تشتري شركات إعادة التأمين إعادة التأمين لذاتها ، بما يعني اتفاقيات المشاركة التعاونية في الخسارة .

أكثر من 10 في المائة من كل التأمين على مستوى العالم عبارة عن إعادة تأمين — أقل في الولايات المتحدة واليابان وأكثر في أوروبا . من الطبيعي أن تعيد الشركات الصغيرة التأمين أكثر منها في حالة الشركات

الكبيرة . بسبب الأخطار الأكبر ، كما قد نتوقع ، تصل نسبة تأمين المسؤولية عن الممتلكات بالنسبة لمعظم الأعمال – تقريبا 90 في المائة . وصلت الأقساط على مستوى العالم في عام 1998 إلى 115 بليون دولار . حوالي 35 في المائة جاءت من أوروبا الغربية ، 40 في المائة من أمريكا الشمالية ، ومن اليابان فقط 5 في المائة .

سوق إعادة التأمين – سوق تأمين البيع بالجملة بالنسبة لشركات التأمين – يتسم بالكثير من الصفات المتوازية مع سوق ما بين البنوك – سوق الجملة حيث البنوك تستطيع أن تقرض وتقرض كل منها الآخر . تمثل أسعار فائدة ما بين البنوك التكاليف الحدية للأموال بالنسبة للبنوك ، ومن ثم يكون لها تأثير قوي على أسعار الفائدة التي تتقاضاها البنوك على القروض . وبالمثل تمثل أسعار إعادة التأمين التكلفة الحدية للخطر بالنسبة لشركات التأمين ، ومن ثم يكون لها تأثير قوي على الأقساط التي تتقاضاها شركات التأمين . يزيد سوق ما بين البنوك قابلية تعرض النظام المصرفي إلى " سلسلة من ردود الفعل " ، حيث أن فشل أحد البنوك يمكن أن يأخذ معه بنوك أخرى إلى أسفل . وبالمثل ، يمكن أن يهدد فشل شركة إعادة تأمين إعسار الكثير من شركات التأمين .

اتفاقية إعادة التأمين

في مقابل القسط ، تشارك شركة إعادة التأمين في الخسارة التي تتحملها شركة التأمين الأصلية . يوجد شكلان أساسيان من أشكال إتفاقية المشاركة في الخسارة . طبقا لإتفاقية النسبة والتناسب والتي يطلق عليها Pro rata treaty ، تشارك شركة التأمين وشركة إعادة التأمين في الأقساط والخسائر بالنسبة لخط معين من التأمين وطبقا لنسب يتفق عليها . طبقا لاتفاقية ما يزيد

على الخسارة ، والتي عليها excess of loss treaty ، تتحمل شركة التأمين الخسائر حتى سقف معين يتفق عليه ، وتتحمل شركة إعادة التأمين خسائر ما فوق ذلك المستوى . في هذه الحالة قسط شركة إعادة التأمين ليس نسبياً ، ولكنه يستند إلى خطر الخسائر الكبيرة .

في كلا النوعين من الإتفاق ، تبقى شركة التأمين معرضة لجزء من الخسارة . يتضمن الترتيب التسديد المشترك في الحالة الأولى ، وقابل للإقتطاع في الحالة الثانية . ومن ثم ، لا تواجه شركة إعادة التأمين مشكلة مجازفة أخلاقية كبيرة . يعني هذا أن شركة إعادة التأمين لا تحتاج إلى حجم ضخم من المعلومات حول شركة التأمين الأصلية ووثائقها التأمينية ، ولا تحتاج إلى مراقبة سلوكها .

صناعة إعادة التأمين

حيث المطلوب القليل من المعلومات أو المراقبة ، فإن إعادة التأمين نوع من السلع المعيارية . يستطيع أي فرد له رأس مال أن يوجر ضامن اكتتاب في الوثائق التأمينية ويدخل دائرة الأعمال . نتيجة لذلك ، إعادة التأمين ذات منافسة عالية جداً ، وعلى نطاق دولي واسع جداً .

يقدم خدمات إعادة التأمين شركات ومنظمات من أنواع متعددة . بعض شركات التأمين الكبيرة ، التي تعمل في مجال أعمال التأمينات العادية، تتخرط أيضاً في نشاط إعادة التأمين . أكبر شركتين لإعادة التأمين على المستوى العالمي هما شركتا تأمين أوربيتين – Munich Re وأيضاً Swiss Re . يوجد العديد من شركات إعادة التأمين المتخصصة : أكبر شركة إعادة تأمين في U.S. مجرد شركة Berkshire Hathaway Re . يوجد أيضاً تجمع أو توحيد والذي يقوم بتشكيلة مجموعات من شركات التأمين

لتوفير خدمات إعادة التأمين على أساس جماعي - على سبيل المثال ، مكتب إعادة تأمين تعويضات العمال . في بعض البلدان الشركات المملوكة للحكومة تعيد تأمين خطر الكوارث . وهناك اللويدز في لندن ، والتي سوف نتناولها بمزيد من المناقشة الآن .

بينما مبدئياً ، الدخول إلى سوق إعادة التأمين سهل ، توجد عقبة واحدة : مصداقية التغطية . إعادة التأمين تعتمد بصفة عامة على سمعة شركة إعادة التأمين . العقد نمطياً قصير وبسيط ، والخلافات تسوى بصورة عادية عن طريق لجنة تحكيم من الصناعة ، بدلاً من التقاضي . يوجد عدد قليل من اللوائح النسبية عادة . عدم الوفاء بالوعد في صناعة إعادة التأمين ليست غير شائعة . على سبيل المثال ، في عام 1990 ، كانت شركات التأمين الأمريكية دائنة بمبلغ حوالي 20 بليون دولار في إعادة التأمين لم يعاد تغطيتها . بسبب أهمية المصداقية ، شركات إعادة التأمين الكبيرة مع السمعة الطيبة لها ميزة ، نتيجة لذلك ، تتحكم أكبر أربع شركات في حوالي ثلث السوق ، وأكبر 20 شركة في حوالي ثلثي السوق .

كانت هناك زيادة كبيرة في طاقة الصناعة في عقد التسعينيات (1990) . خسائر الكوارث الكبيرة ، وخاصة في عام 1992 ، عملت على كل من زيادة الطلب ، وتخفيض العرض ، ومن ثم الصعود في الأسعار . جذبت الأسعار والأرباح المرتفعة دخول منظمات جديدة . في عام 1998 ، كان إجمالي رأس مال الصناعة حوالي 200 بليون دولار .

اعتادت لندن أن تكون مركز صناعة إعادة التأمين ، مع تقريبا 50 في المائة من إجمالي الصناعة في عقد الثمانينيات (1980) . ومع ذلك بحلول عام 1998 تراجعت حصتها إلى 22 في المائة ، حيث أصبحت

Bermuda مركزاً أساسياً وبنسبة 29 في المائة من السوق . تصل نسبة القارة الأوربية 19 في المائة ، والولايات المتحدة الأمريكية 30 في المائة .

لويذر لندن

Lloyd's London

الجزء الأكثر إثارة في سوق إعادة التأمين يتمثل في اللويذر بلندن . اللويذر ليست شركة تأمين ، ولكنها بورصة . تجري التجارة هنا في الأخطار ، بالضبط كما تجري تجارة الأسهم في كل من بورصة لندن أو نيويورك .

تاريخ اللويذر

تنحدر اللويذر مباشرة من مقهى اللويذر Lloyd's Coffee House مركز الأعمال التأمينية في لندن في أيامها الأولى . في قمة ازدهارها في القرن التاسع عشر وصلت حصة اللويذر إلى نصف كل أنواع التأمين على مستوى العالم فيما عدا التأمين على الحياة فقط . كان لها ميزتان كبيرتان . الأولى سرعة الوصول إلى المعلومات : كانت لندن مركز العالم . كانت الثانية مرونتها في استخدام هذه المعلومات . تعاملت اللويذر في أنواع من التأمين توصف بأن التسعير الصحيح لأقساط كان صعباً وحيوياً . سمح لها تنظيمها بأن تعدل في أسعار أقساطها بسرعة بما يعكس المعلومات الجديدة حول احتمالات الخسارة . تأكلت هذه المزايا بسبب الاتصالات والتكنولوجيا الحديثة وقد انكسرت حصة اللويذر في دائرة العمل تبعاً لذلك .

اليوم دخل أقساطها السنوي حوالي 9 بليون دولار سنوياً ، يمكن أن يكون على مستوى شركة تأمين كبيرة . بالإضافة إلى أهميتها في إعادة

التأمين ، لا تزال حصتها تصل إلى 25 في المائة من التأمين البحري على مستوى العالم (تخصصها التقليدي) . اللويدز متفردة أيضا ، في تغطية واحد من أكبر أنواع الأخطار – على سبيل المثال ، فقد الاتصال بالقمر الصناعي عند التدشين .

كيف تعمل اللويدز

يطرح سماسرة مستقلون الأخطار على أرضية البورصة . على الأرضية يقبل الأخطار واحد أو أكثر من ضامني الاكتتاب (المؤمنين) . يتم تحديد القسط عن طريق التفاوض والمناقشة .

ضامنو الاكتتاب يعملون من خلال وكالات تمثل ما يقرب من 120 اتحاد نشيط . تقليديا ، كل اتحاد ، والذي تشكل لمدة عام في كل مرة ، يتكون من عشرات الأفراد الأثرياء . هؤلاء الأفراد المعروفون بمصطلح " الأسماء names " ، كانوا هم الذين يتحملون الخطر في النهاية . إذا كانت الخسارة كبيرة بدرجة لافتة يمكن أن تحطم الاسم الذي قبل الخطر . الاسم الذي يعلن قبوله للخطر يحدد مبلغ دخل القسط الذي يمكن أن يقبل نيابة عنه .

مطلوب من أعضاء الاتحاد أن يودعوا لدى البورصة ضمنا يساوي 30 في المائة من القسط الذي يخططون لقبوله . أي مطالبة لا يستطيع دفعها عضو البورصة أو سوف لا يدفعها تتولى البورصة دفعها من الأموال التي تديرها مركزياً .

مشكلات اللويدز الحالية

تمتعت اللويدز بشيء ما من الازدهار في عقد الثمانينيات (1980) ، حرك هذا الازدهار مرور سنوات جيدة ومزايا ضرائبية . وصل عدد " الأسماء "

نروته في عام 1988 حيث بلغ 33.000 . إجمالي الخسائر في الفترة 1989 - 1992 زاد على 13 بليون دولار، حطمت ما يقرب من 1.500 من الأسماء . كانت الخسائر جزئيا بسبب سلسلة من الكوارث . وكانت أيضا جزئيا بسبب انفجار المسؤولية القانونية في U.S. ، مصدر أكثر من ثلث أعمال اللويدز . عكست الخسائر أيضا الدورة العادية لأعمال ضمان الاكتتاب في أخطار التأمين : السنوات الجيدة تجذب " أسماء " جديدة ؛ منافسة العطاءات تخفض الأقساط ؛ تتأكد الخسائر ؛ تهرب الأسماء ؛ تنتعش الأسعار والأرباح . بالإضافة إلى بعض الخسائر اللافتة ، ابتليت اللويدز بسلسلة من الفضائح . من أبرز هذه الفضائح بعض مشكلات التحفيز الخطيرة في هيكلها التنظيمي . يدفع لزامني الاكتتاب عمولة على الأقساط التي يكتبونها ، ولكنهم لا يتحملون أنفسهم الخطر . ومن ثم ، لديهم حافز أن ينفقوا على أقساط منخفضة ، وأن يوقعوا على أكبر عدد ممكن من الأعمال . كانت مراقبة لزامني الاكتتاب أيضا مشكلة . ضامنو الاكتتاب في وضع يسمح لهم بتمييز العاملين ببواطن الأمور داخل الاتحادات . كانوا يرسلون أفضل الأخطار لصالحهم ، تاركين الأسوأ لمجهولي الشخصيات . كان يوجد أيضا حالات خداع تام من جانب لزامني الإكتتاب وحاملي الوثائق التأمين . نتيجة لذلك ، كثير من " الأسماء " اختارت اللجوء إلى التحكيم بدلاً من التسديد .

لكل هذه المشكلات انهارت عضوية الاتحاد ، وكان هناك ضغوط متزايدة للإصلاح ، والتي وصلت في النهاية إلى عام 1996 . لأول مرة في تاريخ اللويدز سمح للشركات وأيضا للأفراد بأن يصبح من يرغب عضوا في الاتحاد (مع التزامات محدودة) . سمح أيضا للأفراد الأسماء بأن يختاروا المسؤولية المحدودة . بحلول عام 2000 كانت الشركات تمثل مساهمة بنسبة

75 في المائة من رأس المال . كان من بين الأسماء البارزة في الشركات الأمريكية Berkshire ، وأيضاً Hathaway .

قد تناولت الشركات التي دخلت اللويدز مشكلات التحفيز ، وذلك بالإشراف الكامل على ضامني الاكتتاب . الهيكل التنظيمي النمطي الآن ، عبارة عن شركة قابضة متكاملة توجد ما بين جهة توفير رأس المال (تقليدياً هم الأسماء) ، وبين ضمان الاكتتاب في الأخطار ، وكل هذا تحت إدارة واحدة .

كانت الأشياء تبدو على أنها تسير على ما يرام في نهاية عقد التسعينيات (1990) ، مع سلسلة من السنوات المربحة ، ولكن الخسائر أطلت برأسها منذ عام 1998 . مع هذه الخسائر جاءت موجة قضايا جديدة رفعتها " الأسماء " الساخنة .

صناعة التأمين

The Insurance Industry

شهدت صناعة التأمين حديثاً ، على مستوى العالم سلسلة من الاندماجات والتملكات . كما في حالة الأعمال المصرفية ، ساعد على عملية التوحيد هذه كل من العوامل الاقتصادية المهمة ، وضغوط المنافسة المتزايدة .

اقتصاديات أعمال التأمين

اقتصاديات الحجم . في التأمين ، كما في الأعمال المصرفية ، توجد اقتصاديات حجم لافتة* . اقتصاديات الحجم المالية في تأمين إعادة التأمين المسئولية عن

* - انظر الفصل الخامس والفصل السابع حول اقتصاديات الحجم في الأعمال المصرفية .

الممتلكات تشتق أساساً من التجميع التراكمي للأخطار - التجميع التراكمي الأكبر تنوعاً يؤدي إلى الأداء الأفضل . من منظور التنوع ، السوق الأكثر اتساعاً والذي تسحب منه الأخطار هو الأفضل . وحيث أن الأخطار في حالة الملكية العقارية مرتبطة جغرافياً ، فإن القيود الجغرافية على التأمين ضارة : على سبيل المثال ، معظم شركات التأمين على الحرائق في " الساحل الغربي " انتهت من الوجود في دائرة الأعمال التأمينية تماماً بسبب زلزال وحرائق فرانسيسكو عام 1906 .

بالنسبة للتأمين على الحياة ، تظهر الاقتصاديات المالية في جانب الأصول وليس الخصوم ، كما في المسؤولية عن الممتلكات . مع كبر حافطة الأصول ، يمكن أن يكون تنوع الحياة أفضل ، والاستثمارات الفردية أكبر . بسبب هذه الاقتصاديات المالية في الحجم ، فإن شركة التأمين الكبيرة والتي تباشر أعمالاً على نطاق جغرافي واسع سوف تكون عملياً في وضع أكثر أمناً من الشركات المحلية الأصغر . يعني ذلك ، أن الشركة الأكبر سوف تتطلب نسبة حقوق ملكية ، أقل ، ومن ثم ، عائدتها على حقوق الملكية يكون أعلى .

في التأمين ، كما في الأعمال المصرفية ، الكثير من الأصول الثابتة غير قابلة للتجزئة . يصدق هذا ، سواء في حالة الأفراد المتخصصين ، مثل الاكتواريين ، ضامني الاكتتاب ، ومديري الاستثمار ، وتكنولوجيا المعلومات (ذات الأهمية المتزايدة في التأمين ، كما هي في البنوك) . سوف تحتاج شركة التأمين الكبيرة إلى إنفاق أقل نسبياً على هذه البنود منها في حالة الشركة الصغيرة ، مما يعطي السابقة ميزة تنافسية . اقتصاديات الحجم المرتبطة بالسمعة الجيدة تعتبر ذات أهمية كبيرة في صناعة التأمين . تمثل وثيقة التأمين وعداً . ومن ثم ، فإن قيمة وثيقة التأمين بالنسبة للمؤمن له ،

تقته في أن الوعد سوف لا يخلف . الشركة ذات التاريخ الطويل ، والمعروفة جيداً يوجد احتمال كبير في أن تكون أكثر ثقة منها في حالة الشركة الجديدة والصغيرة ، والتي لم يسمع بها أحد .

الحواجز أمام دائرة العمل التأميني . بصرف النظر عن الاقتصاديات توجد حواجز أخرى تواجه الشركة الجديدة التي تفكر في دخول سوق التأمين . المعلومات أحدها . كما قد رأينا ، أساس تحقيق الربح أن تسعر الأقساط تسعيراً صحيحاً . لكي يتم هذا ، يحتاج المرء إلى معرفة احتمالات الخسارة . إمكانية إتاحة المعلومات الإكتوارية الجاهزة تسهل الدخول إلى دائرة التأمين على الحياة . أنشأت شركات تأمين مسئولية الممتلكات مكتب خدمة التأمين Insurance Service Office (ISO) ، في الولايات المتحدة لتجميع معلومات الخطر جميعاً تراكمياً .

على الرغم من أن الداخلين الجدد لديهم سهولة الوصول إلى نفس المعلومات ، فإن هذه الشركات تظل تواجه حاجزاً آخر يطلق عليه " التأثير المعمر " . حاملو وثائق التأمين الجدد يواجهون أخطاراً هي الأسوأ في المتوسط أكثر من أولئك الأقدم منهم . السبب في ذلك ، أن الأخطار الأسوأ أزيلت بمضي الوقت . بالنسبة للشركة الجديدة ، كل عملاتها جدد ، لذلك ، فإنها سوف تواجه تجربة المطالبات الأسوأ من المتوسط إلى أن تتضح قاعدة عملاتها . يجب أن يكون لدى الشركات الجديدة رأس المال الذي يكفي لكي تتجاوز هذه الخسائر المبدئية .

يمثل التسويق أيضاً حاجزاً محتملاً أمام دخول الشركات الجديدة . لقد رأينا أن التسويق ذو أهمية بالغة للتأمين . إذا كان على أي داخل جديد أن ينشئ شبكة تسويق خاصة به ، سوف تكون التكاليف مانعة . الوكلاء المستقلون يعتبرون عمليين هنا ، يمهدون الطريق إلى دخول السوق بالنسبة

للشركات الجديدة . الدخول إلى سوق إعادة التأمين أسهل أيضا بالنسبة للشركات الجديدة حيث لا يعتبر التسويق عاملاً جوهرياً .
اقتصاديات المجال . تسحب اقتصاديات المجال شركات التأمين إلى أنشطة مرتبطة ، وتسحب المؤسسات المالية الأخرى إلى التأمين .

التأمين على الحياة ، وتأمين المسؤولية على الممتلكات واحد من اقتصاديات المجال يوجد بين النوعين من التأمين – المسؤولية على الممتلكات، والحياة. على الرغم من أن الاثنتين مختلفتان من حيث الأهمية ، يوجد الكثير من التشابه . تباشر معظم شركات التأمين على الحياة الكبيرة بعض أعمال تأمين المسؤولية على الممتلكات والعكس أيضا صحيح . بصفة عامة ، تنشأ الشركة التابعة أو الملحقة لتتنوع الأنواع الأخرى من الأعمال ، غالبا تحت مظلة شركة قابضة . بدأت بعض شركات التأمين على الحياة الكبيرة كشركات تأمين على الحياة تابعة لشركات تأمين المسؤولية على الممتلكات . بينما لا توجد حواجز في الولايات المتحدة لتوحيد النوعين من التأمين ، فإنه في بعض البلدان النوعان منفصلان تماما بحكم القانون ، وقد لا تتخبط الشركات في كليهما .

التأمين والخدمات المالية الأخرى – كما قد رأينا ، شركات التأمين على الحياة مندمجة بعمق بالفعل في أعمال الوساطة المالية ، وفي أسواق التمويل . لقد حاولت البناء على معرفتها وخبرتها في هذه المجالات بعدد من الطرق . لدى الكثير من الشركات في مجال التأمين على الحياة شركات أوراق مالية تابعة والتي تقدم حزمة كاملة من خدمات السمسرة ؛ ربما أكثر من ستة شركات تعمل في مجال ضمان الاكتتاب في الأوراق المالية الجديدة . وجود شركة تابعة للأوراق المالية يساعد شركة التأمين على تناول منتجات

مثل تسديدات الدفعات السنوية المتغيرة ، وصناديق الأموال التبادلية التي
تطلب التسجيل مع SEC .

بالإضافة إلى الأعمال البنكية الاستثمارية ، شركات التأمين على
الحياة منخرطة في أنشطة مالية متنوعة على نطاق واسع . تتضمن هذه
إدارة الأموال بالنسبة للآخرين (وخاصة صناديق المعاشات) ، إدارة خطط
المعاشات ، الأعمال المصرفية المتعلقة بالرهونات العقارية ، الإرشادات إلى
شركات الاستثمار في العقارات ، كتابة العقود والاختيارات التجارية ، تشغيل
البيانات المالية ، وكروت الائتمان . نظراً ، بحيث هذه العمليات التي قد
قدمتها الشركة بالفعل لتلبية احتياجاتها الذاتية .

التأمين والأعمال المصرفية — يبدو أن اقتصاديات المجال بين
الأعمال المصرفية والتأمين تقع أساساً في التسويق . كما قد رأينا ، تمثل
تكاليف التسويق جزءاً مهماً في تكاليف التأمين . البنك ذو شبكة الفروع
يعتبر مناسباً بصورة جيدة لتوزيع التأمين ، وقائمة المودعين به يمثلون
مصدراً قيماً للعملاء المحتملين . وعلى الجانب الآخر ، تفيد القوى البيعية في
التأمين الأعمال المصرفية حيث تكون قادرة على تقديم CDS ، وحسابات
سوق الأموال بالإضافة إلى المنتجات التأمينية . بالرغم من اقتصاديات
المجال تفيد بعض الدول أو تمنع الروابط بين البنوك وشركات التأمين . قد
سمحت كل من بريطانيا ، فرنسا ، وألمانيا منذ فترة طويلة بروابط وثيقة بين
البنوك وشركات التأمين . قد انتشر هذا التكامل في الدول الأوروبية الأخرى .
في الولايات المتحدة ، كما رأينا في الفصل السادس ، قد أزال قانون
Gramm - Leach - Bliley (1999) الحواجز التي استمرت طويلاً بين
الأعمال المصرفية والتأمين .

هيكل صناعة التأمين

هيكل صناعة التأمين متشابه إلى حد كبير بين الدول ، كما تظهر اللوحة (9-5) . على الرغم من أن كل دولة لديها الكثير من شركات التأمين ، فإن كلا من التأمين على الحياة ، والتأمين في مجال المسؤولية عن الممتلكات عالي التركيز . أكبر 5 شركات في كل نوع تحظى ما بين الربع إلى أكثر من نصف الأعمال ، وأن أكبر 15 شركة يتراوح نصيبها من النصف إلى 90 في المائة . إعادة التأمين أيضا شديد التركيز : في عام 1998 ، كان نصيب أكبر 10 شركات إعادة تأمين أكثر من نصف الأقساط .

هيكل التأمين في الولايات المتحدة يشبه كثيراً الدول الأخرى ، على خلاف هيكل الأعمال المصرفية . على خلاف الأعمال البنكية ، لم يواجه التأمين في الولايات المتحدة أي حواجز للتوسع بين الولايات المختلفة . لذلك كان السوق التأميني متكامل على نحو جيد ، وساعد حجمه على تمكين الكثير من شركات التأمين لكي تنمو إلى مستويات لافتة .

ضغوط المنافسة المتزايدة . قد زاد التركيز في صناعة التأمين بشكل متواصل في السنوات الأخيرة ، حيث قد مرت الصناعة بدرجة توحد ملحوظة — سواء داخل الأسواق القومية أو العالمية . قد تملك أكبر الشركات الأوروبية شركات التأمين في البلدان الأوروبية الأخرى ، وفي U.S. . تملك أيضا الشركات الأوروبية والأمريكية شركات التأمين اليابانية . قد أظهر الجميع اهتماماً ملحوظاً في التوسع " أيضا " إلى الاقتصاديات النامية .

تأتي القوة الدافعة لعملية التوحد هذه من تزايد ضغوط المنافسة . بالطبع ، تتضمن اقتصاديات الحجم واقتصاديات المجال الأساسية أن شركات التأمين الأكبر والأكثر تكاملاً سوف تكون لها ميزة خاصة بالتكاليف والأرباح . ومع ذلك ، ما لم تهاجم المنافسة واقعياً ربحيتها ،

اللوحة 9 - 5

هيكل صناعة التأمين في بعض الاقتصاديات الكبيرة ، 1998

البيان	الولايات المتحدة	اليابان	ألمانيا	بريطانيا	فرنسا
التأمين على الحياة					
عدد الشركات	1.109	46	318	176	135
حصة أكبر 5 شركات	% 25	% 54	% 30	% 39	% 56
حصة أكبر 15 شركة	% 52	% 83	% 56	% 73	% 90
تأمين المسؤولية عن الممتلكات					
عدد الشركات	2.499	65	328	599	307
حصة أكبر 5 شركات	% 30	% 54	% 23	% 68	% 56
حصة أكبر 15 شركة	% 52	% 92	% 41	% 83	% 85

فإن شركات التأمين - مثل الشركات في أي صناعة أخرى - قد تفضل أن تأخذ المسألة ببساطة ، بدلاً من بذل الجهود اللازمة لتحقيق هذه الاقتصاديات. تحت ضغوط المنافسة ، تنمو شركات الكفاءة أكبر والشركات ضعيفة الكفاءة تصبح غير ربحية . عندما تتزايد خسائرها ، وتتكلم حقوق ملكيتها ، سوف لا يكون أمام مثل هذه الشركات غير الاندماج أو التملك مع الشركات المنافسة الأكثر نجاحاً .

تحرير أسواق التأمين . إلى حد كبير ، قد كانت الضغوط التنافسية المتزايدة نتيجة فتح أسواق التأمين أمام الشركات الأجنبية ، وإلغاء اللوائح التنظيمية الداخلية . فتحت اتفاقيات دولية مختلفة أسواق التأمين القومية . قد سمح "الاتحاد الأوروبي" تحت سياسة السوق الواحد لشركات التأمين في الدول الأعضاء ببيع التأمين في أي مكان في الاتحاد الأوروبي . لقد تم الانتهاء من

صياغة قسم اتفاقية " الجات " والذي يتناول الخدمات المالية في ديسمبر 1997 ويطلب من الدول الموقعة على الاتفاقية أن تفتح أسواقها التأمينية . نتيجة لذلك ، وتحت ضغوط الولايات المتحدة ، قد فتحت اليابان ببطء واحدة من أكثر أسواقها حماية – إنه التأمين . في أمريكا الشمالية قد أزلت اتفاقية NAFTA الحواجز أمام التجارة في التأمين .

تطلب الاتفاقيات الدولية المختلفة بصفة عامة إنهاء اللوائح المنظمة للأسعار ، وأن تسمح للسوق بأن يكون مصدراً لتحديد الأسعار . تفكيك المنظمات التبادلية . تزايد المنافسة وموجة الاندماجات والتملكات قد دفعت الكثير من التنظيمات التأمينية التبادلية إلى أن تصبح شركات مساهمة (إنه تفكيك للمنظمات التبادلية) . إنها شركات مساهمة تستطيع إصدار أسهم جديدة لتغذية المستنزف من رأس المال المملوك . وهو ما لا يستطيع أن تفعله التنظيمات التبادلية . أيضا من السهل على الشركات المساهمة أن تشارك في الاندماجات أو التملكات .

مزايا التنظيمات التبادلية – أساساً الأكثر سلامة – يبدو أنها أقل أهمية في هذه الأيام مقارنة بما كانت عليه في الماضي . يرجع هذا جزئياً ، إلى أن شركات التأمين اليوم بطبيعة تركيبها أكثر استقراراً عما كانت عليه في القرن التاسع عشر وبداية القرن العشرين . وأيضاً بسبب أن مشروعات الضمان تحمي حاملي وثائق التأمين إذا فشلت شركاتهم .

الضغوط لتخفيض تكاليف التسويق . كما قد رأينا ، تكاليف التسويق عالية في التأمين . على سبيل المثال ، أكثر من نصف أقساط السنة الأولى من وثائق التأمين على الحياة تذهب إلى العمولات والتكاليف الإدارية الأخرى . حملت المنافسة المتزايدة في الصناعة شركات التأمين على البحث عن طرق لتخفيض هذه التكاليف . تمثلت إحدى هذه الطرق في الضغط على نظام

الوكلاء . وجاءت النتيجة الثانية في الاهتمام بالإنترنت كقناة مباشرة للتسويق .

السياسة العامة واللوائح التنظيمية *Public Policy and Regulation*

بسبب أهمية التأمين للاقتصاد ولرفاهية الأفراد ، فإن المجتمع يعطي التأمين اهتماماً قوياً .

الإطار التشريعي

في الولايات المتحدة ، ينظم التأمين على مستوى الولاية : ليس للحكومة الفيدرالية أي دور . استبعد القانون في عام 1945 صراحة التأمين من الخضوع إلى التشريع الفيدرالي ، بما في ذلك مقاومة الاتحادات الاحتكارية . يخضع إنشاء شركة التأمين إلى قوانين الولاية التي ترخص لها بالعمل ، ولكنها يجب أن تخضع أيضاً إلى تشريعات الولايات الأخرى التي ترغب أن تبيع التأمين فيها . على سبيل المثال ، تطلب ولاية نيويورك من الشركات خارج الولاية أن تتمثل تماماً لمعايير الاستثمار التي تسري على شركات التأمين في الولاية . وحيث أن نيويورك سوق مهمة ، فإن هذا يعني أن معايير الاستثمار في نيويورك عملياً معايير قومية .

أيضاً ، يجب أن يحصل وكلاء وسماسرة التأمين على تراخيص الولاية . لدى معظم الولايات وحدة تنظيمية مختصة بالتأمين مسؤولة عن وضع اللوائح وسياسات التأمين .

تختلف التشريعات اختلافاً واضحاً من ولاية إلى أخرى . أنشئت في عام 1871 الجمعية القومية لوجدهات تنظيم التأمين ، تضم ممثلين عن كل ولاية لتنسيق التشريعات ولجعلها موحدة إلى حد كبير . تجري هذه الجمعية أيضاً بحوثاً واتصالات في واشنطن Washington . طورت هذه اللجنة ما أطلقت عليه " نظام معلومات التنظيم اللائحي للتأمين " (IRIS) ، لتوفير تدعيم تقني للمشرعين في الولايات المختلفة . إنها تجمع وتحلل البيانات المالية لشركات التأمين وتستخرج نموذجاً تشريعياً .

حماية المستهلك . مشكلة المعلومات غير المتجانسة تعتبر حادة بالنسبة لشركات التأمين . يوجد إحساس لدى المشترين للتأمين بأنهم في حاجة إلى حماية ربما أكثر من أي منتج مالي آخر .

تمثل وثيقة التأمين وعداً . أحياناً ، يكون من الصعب على المشترين أن يفهموا بالضبط طبيعة هذا الوعد . ما الذي تعطيه بالضبط وثيقة التأمين ؟ يمكن أن تساعد اللوائح التنظيمية بسهولة حيث تطلب الشفافية وتشجع على المعايير وتبسيط اللغة .

الأكثر من ذلك ، قد لا يتم الوفاء بالوعد . تعتمد مصداقية الوعد على قوة المركز المالي لشركة التأمين . قوة المركز المالي لها أوجه عديدة . الأول ، كيف تستثمر شركة التأمين الأقساط . مع الاستثمارات الأكثر أمناً ، فإن الاحتمال يكون ضعيفاً في أن الخسائر المالية يمكن أن تكون عائقاً أمام قدرة الشركة على تلبية المطالبات التأمينية . الثاني ، طبيعة التجميع التراكمي التأميني . مع تنوعه الأفضل والأكثر ، فإن الاحتمال يكون ضعيفاً في أن تتجاوز المطالبات الأقساط . الوجه الثالث يتمثل في رأس المال ؛ إذا تجاوزت المطالبات الأقساط فسوف تتحمل شركة التأمين الخسارة إلى أن

تتال من رأس المال . مع كبر حجم رأس المال ، فإن الاحتمال يكون ضعيفاً في عدم الوفاء بالوعدود .

إنه من الصعب على مشتري خدمة التأمين الفرد أن يقيم قوة المركز المالي لشركة التأمين . إن فهم كشف ميزانية شركة تأمين يتطلب معرفة متخصصة . الأقساط الخاضعة للمساومة تقدمها شركات التأمين أحياناً ، مع قدرة محدودة على الوفاء ، وفي بعض الحالات ، مع عدم وجود نية خالصة للتسديد . قد يغري مثل هذا النوع من الأقساط الأفراد لشراء نوع من التأمين ليس له قيمة .

لأن المصدقية هنا ذات أهمية عالية ، فإننا نتوقع أن يزود السوق المشترين بالمعلومات المرتبطة بالموضوع . وفي الواقع ، إنه يفعل ذلك . يوجد في بعض البلدان – على سبيل المثال في U.S. – منظمات متخصصة تنشر دراسات تقييمية لأداء وقوة المراكز المالية لشركات التأمين . يستخدم هذه الإصدارات على نطاق واسع وكلاء التأمين وحملة وثائق التأمين .

تنظيم الأسعار وإمكانية توفيرها

مقارنة بأسعار الخدمات المالية الأخرى ، يوجد حجم ضخم من التدخل الحكومي في وضع أقساط التأمين . أقساط تأمين المسؤولية على الممتلكات تنظم لائحياً بصورة مباشرة . تنظم أقساط التأمين على الحياة بصورة غير مباشرة ، وذلك عن طريق وضع معايير الاحتياطيات ، الاستثمارات ، وزيادة رأس المال . تشكل هذه المعايير الحد الأدنى من تكاليف التأمين على الحياة .

الضغوط السياسية لتخفيض الأقساط . يوجد تزايد في عدم الرضا العام حول تكاليف تأمين المسؤولية على الممتلكات . في كاليفورنيا ، على وجه

الخصوص ، قد أصبح التأمين قضية سياسية من الدرجة الأولى . في عام 1989 طلبت المعارضة في الولاية تحت رقم 103 بتخفيض الأقساط بنسبة 20 في المائة (وإعادة تمويل السنوات السابقة) .

تفترض معظم الدراسات بأن التأمين صناعة شديدة التنافس ، وأن رفع الأقساط قد كان نتيجة ارتفاع التكاليف ، وليس السلوك الاحتكاري . عندما تكون الأسعار تنافسية بالفعل ، فإن صدور قانون استناداً إلى طلب المعارضة 103 الذي يخفض الأقساط تحت مستوى التكاليف ، فإنه يمكن ببساطة أن يسحب شركات التأمين إلى خارج دائرة العمل ، أو على الأقل إلى خارج دائرة الولاية . وفي الواقع انسحبت بعض الشركات من سوق كاليفورنيا ، عند تحريك طلب المعارضة 103 .

دور التكاليف القانونية . معظم الزيادة الحديثة في الأسعار ، قد نتجت عن زيادة التكاليف القانونية . في بعض الحالات ، كانت هذه التكاليف عالية جداً ، وغير قابلة للتوقع جداً ، إلى حد أن أسواق التأمين قد انهارت بالكامل . في منتصف عقد الثمانينيات (1980) أدى قرار لجنة التحكيم إلى أزمة في تأمين المسؤولية . أصبحت التغطية غير متاحة ، أولاً ، بالنسبة للممارسات الطبية السيئة ، وبعد ذلك ، أخطار التلوث ، تحريك مادة الاسبستوس السامة ، قوارب الصيد التجارية ، ومرافق البلدية ، والحاويات التجارية .

تستطيع الحكومة أن تساعد من خلال تخفيض التكاليف القانونية . في كثير من الولايات قد ساعد إصلاح الضرر على إعادة بناء الأسواق بالنسبة لأنواع معينة من تأمين المسؤولية .

التأمين دون البحث عن المخطئ **No - fault insurance** في تأمين حوادث السيارات بصفة خاصة قد ألغى التكاليف القانونية بالكامل . طبقاً لهذه السياسة تدفع شركة التأمين الخسائر التي حدثت مع حاملي وثائقها بصرف

النظر عن المخطئ . في المتوسط ، لا تزال كل شركة تدفع نفس عدد المطالبات ، ولكن تكاليف المحاكم تم تقاديبها ، وخفضت تكاليف العمليات . متاح وفي المتناول . أكثر من معظم المؤسسات المالية ، ينظر إلى شركات التأمين على أساس أن عليها التزام اجتماعي بجعل منتجاتها في متناول أولئك الذين في حاجة إليها . بعض أنواع التأمين – الصحة ، السيارة ، ملكية المنزل – حيوية جداً للحياة الطبيعية لدرجة أنها أحيانا تعتبر " حقوقا " . يصدق هذا بصفة خاصة في U.S. حيث يتحمل التأمين عبئا ضخماً كجزء من " شبكة الأمان " الاجتماعي . في بلدان أخرى كثيرة توفر الحكومة معظم التأمين الصحي وتأمين المعاشات مباشرة . في U.S. ، يوفر التأمين الخاص جزءاً كبيراً من هذه الخدمات . لذلك ، يوجد جدل حول أنه يجب أن تتدخل الحكومة لضمان أن " شبكة الأمان " متاحة للجميع .

التمييز في وضع الأنساق . للتعامل مع مشكلات المجازفة الأخلاقية والاختيار المضاد ، أحيانا تضطر شركات التأمين إلى رفض التأمين على فئة معينة من العملاء أو أن تحد من نوع الخسارة التي تخضع للتغطية . أحيانا ، ينظر الجمهور إلى هذه الممارسات باعتبارها تمييزاً غير عادل ، حيث يخالف الحق لكل مواطن في التأمين .

لدى معظم الولايات ترتيبات نتناول " آليات سوق الباقي : لتوفير تغطية لأولئك الذين غير قادرين للحصول على الخدمة (وبصفة خاصة السيارات ، ملاك المنازل ، تعويض العاملين ، والممارسة الطبية السيئة) . تتضمن هذه الترتيبات تسهيلات إعادة التأمين ، وخطط الخطر المحدد ، وعادة تديرها وتمولها جزئياً شركات التأمين .

في بعض الحالات ، قد تدخلت الحكومات طالبة من شركات التأمين توفير هذه الأنواع من التأمين . أحد الأمثلة ، رفض شركات التأمين إعطاء

وثائق تأمين لأصحاب المنازل في مناطق معينة . أيضا ، توجد لوائح تنظيمية تتطلب أن تغطي شركات التأمين الصحي فئات معينة من العلاج الطبي – جراحة التجميل ، بعض أنواع رعاية الطب النفسي – التي يمكن أن تكون مستبعدة . غالباً مثل هذه اللوائح تكون نتيجة الضغوط الناجحة من الذين يوفرّون معالجة هذه الفئات .

اللوائح التنظيمية للأمان

أمان شركات التأمين ربما يحظى باهتمام أكبر من أمان أي مؤسسة مالية أخرى . يمكن أن تكون النتائج التي تترتب على عدم وفاء وعود شركة التأمين قاسية بصفة خاصة . على سبيل المثال ، عندما تشتري سنداً بمبلغ 10.000 دولار ، ومصدر السند يفشل ، فإنك تتعرض لفقد 10.000 دولار بالإضافة إلى فوائدها . ولكن إذا أمنت على منزلك بقيمة 200.000 دولار وبمبلغ 1.000 دولار ، وشركة التأمين فشلت ، فإن القيمة المتوقعة من خسارتك فقط مبلغ القسط – 1.000 دولار . ومع ذلك ، إذا احترق منزلك بالكامل ، فإنك في موقف فقد 200.000 دولار قيمة منزلك . لذلك ، فإن دعوة بعض الجمهور لتدعيم الأمان دعوة مبررة ، وخاصة في حالة التأمين . المعايير المالية . تضع الولايات الحد الأدنى من المعايير المالية عند منح واستمرار التراخيص . ثم تباشر مراجعات دورية لضمان التطابق . إن شركة التأمين التي لا تلتزم بتلبية المعايير المطلوبة قد تغلق أبوابها . تغطي المعايير المالية جوانب من بنود كشف الميزانية . إنها تحدد الافتراضات والإجراءات التي تستخدم في حساب الاحتياطيات التأمينية – إنها خصوم حاملي الوثائق . إنها تضع قيوداً على الطريقة التي قد تستثمر بها الأصول التي تغطي هذه الخصوم . نتناول القيود ما يلي :

- " نوع الأصول " - على مدى سنوات ، كانت الأسهم العادية ليست مجالاً لاستثمار شركات التأمين .
 - " نسبة الأنواع المختلفة من الأصول في الحافظة المالية " - توجد حدود على الأسهم ، العقارات ، السندات الأجنبية ، و حدود على مبلغ الإقراض لأي مقترض فرد .
 - " جودة نوع معين من الأصول " - بعض الولايات قد منعت حديثاً الاستثمار في سندات الخردة .
 - توجد أيضاً متطلبات دنيا لمستوى رأس المال .
- الأموال الضامنة . لحماية حاملي وثائق التأمين في حالة تعرض إحدى شركات التأمين للإفلاس لدى معظم الولايات أموال ضامنة للتأمين . تعود هذه الأموال إلى عقد الستينيات (1960) عندما وقعت سلسلة من حالات إفلاس شركات تأمين السيارات أدت إلى دعوات بالتدخل الفيدرالي . أنشأت الصناعة صناديق أموال ضامنة ، على أمل إحباط هذه المحاولة . في نهاية عقد السبعينيات (1970) كان لدى معظم الولايات صناديق أموال ضامنة لتأمين الممتلكات ؛ أنشئت فيما بعد صناديق للتأمين على الحياة .
- يغطي صندوق أموال الضمان كل وثيقة حتى مبلغ يمثل الحد الأقصى ، نمطياً من 100.000 إلى 300.000 دولار . بعض الولايات تغطي حاملي الوثائق من خارج الولاية ، والبعض الآخر لا يفعل هذا . في الحالة الأخيرة ، قد توفر التغطية الولايات التي يقيم بها حاملو الوثائق . عملياً ، يوزع صندوق الضمان التزامات شركة التأمين المفلسة بين الشركات القائمة .

تدعيم المنافسة

بينما قد خفض توحيد صناعة التأمين من التكاليف ، فإنه جعل من السهل أيضا احتكار السوق ورفع الأسعار فوق المستويات التنافسية . عملياً ، لا يبدو أن هذا يمثل مشكلة مع صناعة التأمين ، حيث أن الدخول إلى دائرة العمل هذه سهل . تستبعد القوانين الفيدرالية في U.S. لشركات التأمين من الخضوع لقانون مقاومة الاحتكار . كان الغرض أن يسمح لها بالمشاركة في معلومات الأخطار دون خوف من الاتهام بالتواطؤ . ومع ذلك ، لم يسمح لها هذا الإعفاء من التواطؤ في تثبيت الأسعار . اعتادت ISO أن تنشر " أسعار إرشادية " واضحة في اعتبارها تحقيق أرباح حتى لأضعف الشركات . في النهاية تحطم نظام ضبط الأسعار تحت ضغط المنافسة ، وفي عام 1990 توقفت النشرة الإرشادية للأسعار . .

فشل السوق في توفير التأمين

توجد بعض الحجج الخاصة بتدخل الحكومة في التأمين ، بالإضافة إلى تلك التدخلات العادية مثل حماية المستهلك ، والارتقاء بالكفاءة والاستقرار والتي قد تناولناها بالفعل .

السوق جيد في إعطاء الناس ما يريدون . ومع ذلك ، إذا لم يرغب الناس ما هو أفضل بالنسبة لهم ، حينئذ قد تكون مخرجات السوق الحر مرغوبة اجتماعياً . يوجد سبب للتفكير في أنه قد تكون هذه هي الحالة مع التأمين . على سبيل المثال ، عدد قليل من الأسر الموجودة في مناطق معرضة للكوارث تشتري تأمين الكوارث . فقط عدد قليل من الأفراد في مدينة Kobe باليابان ، كانت لديهم تغطية عندما ضرب زلازل عنيف

مدينتهم في عام 1995 . وأيضا عدد قليل من سكان كاليفورنيا يحملون وثائق تأمين زلازل .

توجد حالتان من حالات الضعف النفسي اللتان أدبتا إلى أن يشتري الناس تأميناً أقل مما يجب . أولاً ، إنهم يفضلون ألا يفكروا في الأحداث غير السارة ، كالموت ، الحوادث والكوارث الطبيعية . لكي تشتري تأميناً يعني الاعتراف بأن أشياء سيئة يمكن أن تحدث .

ثانياً ، ليس الناس على مستوى جيد في تقييم الاحتمال الصغير جداً بأن كارثة يمكن أن تحدث لهم . أنهم يميلون إلى النزول بالاحتمال إلى مستوى الصفر . من الملاحظ أن شراء وثائق تأمين الزلازل يزداد بصورة ملحوظة بعد الزلازل الكبيرة . ربما تعمل الأخبار على إحداث قلق لدى الناس بدرجة كافية ، ومن ثم تكون الأبواب مفتوحة أمام التفكير في التأمين . ربما تجعلهم يعطون للحدث احتمال أكبر .

على أية حالة ، نتيجة للفشل في اتخاذ القرارات الرشيدة ، يميل الناس إلى التقليل من شأن حاجتهم إلى التأمين – " التقليل من شأن " الإحساس الذي يجعلهم في حالة ندم بعد الحدث . قد يوجد بعد ذلك جدل حول " الأبوة " – دور الحكومة في تحسين رفاهية الناس بتشجيعهم أو حتى إجبارهم لزيادة تغطيتهم التأمينية . يمكن أن يؤدي هذا من خلال إعفاءات ضرائبية (التأمين على الحياة) . يمكن أن يؤدي هذا بجعله مطلوباً إجبارياً (تأمين السيارة) . يمكن أن تقوم به الحكومة ذاتها بتوفير تغطية شاملة (الضمان الاجتماعي) .

تأمين الكوارث ومشكلاته

Catastrophe Insurance and Its Problems

يعاني التأمين ضد الكوارث الطبيعية - تأمين الكوارث - ليس فقط من مشكلات الطلب ، ولكن أيضا من مشكلات العرض . قد لا يوفر السوق تأميناً كافياً ، أو قد يتقاضى أسعاراً مبالغ فيها لهذا النوع من التأمين .

حدود التأمين التقليدي

هل خسائر الكوارث قابلة للتأمين . هل سوق التأمين على استعداد لتوفير حماية مناسبة ضد أخطار الكوارث ؟ هل أخطار الكوارث قابلة للتأمين ؟ يكون الخطر قابلاً للتأمين عندما يكون سوق التأمين قادراً على تغطية الخسائر المحتملة بصورة يعتمد عليها - وبصورة مربحة - وبسقط يكون العملاء قادرين على دفعه . إذا ما كان الخطر قابلاً للتأمين سوف يعتمد إلى حد كبير على إذا ما كانت التكنولوجيا المالية المتاحة لصناعة التأمين قادرة على تناوله .

تكنولوجيا التأمين الأساسية - التجميع التراكمي ومشاركة الأخطار - جيدة في تناولها للأخطار الصغيرة نسبياً والمستقلة كل منها عن الأخرى : تأمين السيارات مثال جيد . مثل هذه الأخطار قابلة للتأمين محلياً . ومع ذلك ، أخطار الخسائر التي ترجع إلى الكوارث الطبيعية مثل العواصف ، الزلازل والفيضانات لا تكون صغيرة ولا مستقلة . يمكن أن يسبب الحدث الواحد بلايين الدولارات في إجمالي الإضرار ، وسوف يتعرض الكثير من حملة وثائق التأمين إلى الخسائر في نفس الوقت . بينما مثل هذه الأخطار لا تكون قابلة للتأمين محلياً ، فإنها يمكن أن تكون قابلة للتأمين دولياً . إلى حد معين ،

يمكن تناولها من خلال توسيع دائرة الخطر على نطاق أكثر إساعاً ، وبصفة عامة من خلال إعادة التأمين . يمكن أن ينجح هذا بصورة معقولة بالنسبة للكوارث الطبيعية ومتوسطة الحجم ، مثلاً ، 20 بليون دولار إجمالي الخسائر .

ومع ذلك ، الخسائر المحتملة من بعض الكوارث الطبيعية أكثر من هذا بصورة لافتة . النمو والتطور المستمرين للمناطق المعرضة للكوارث يجعل وقوع حدث يترتب عليه خسائر 50 بليون دولار مجرد مسألة وقت . الكارثة الطبيعية الأكثر تكلفة في أيامنا المعاصرة ، على الأقل في ضوء الخسائر المؤمنة كان إعصار Andrew الذي مر فقط جنوب ميامي في عام 1992 ، وكانت تكلفته ما يقرب من 16 بليون دولار . لو تعمق أميالا قليلة شمالاً لتضاعفت الخسائر أربع أضعاف . الكارثة الثانية الأكثر تكلفة كانت زلزال Northridge عام 1994 والذي ضرب الأحياء الشمالية من لوس أنجلوس وكانت تكلفته حوالي 11 بليون دولار .

مشكلة السيولة . مع حدث يكلف 50 بليون دولار ، المشكلة حقيقة في المبلغ . على سبيل المثال ، يوجد ما يقرب من 10 مليون أسرة في كاليفورنيا . لنفرض أن زلزال 50 بليون دولار حدث هناك بمتوسط مرة كل 20 سنة . حينئذ يكون القسط السنوي 250 دولار لكل أسرة . المشكلة مع خسارة من هذا النوع تتمثل في تكلفتها . في معظم الوقت ليست هناك مطالبات . فجأة ، حينئذ نحتاج إلى 50 بليون دولار في وقت واحد . المشكلة بدون شك مشكلة سيولة .

مع أنواع الخطر القابلة للتأمين محلياً ، مثل تأمين السيارات ، يوجد تدفق متواصل من الخسائر ومن الأقساط : نتيجة لذلك الخسائر الحالية يمكن تمويلها إلى حد كبير من الأقساط الحالية . تحتاج شركات التأمين إلى

احتياطات متواضعة نسبياً من رأس المال لتغطية حالات العجز المالي الطارئة* .

أخطار الكوارث من الكتل ذات الأحجام والتقل الأكثر ذهولاً ، والخسائر في السنوات السيئة يمكن أن تكون أكبر كثيراً من الأقساط . إنها شركات إعادة التأمين التي ترتب لمثل هذه الأخطار القابلة للتأمين دولياً بتغطية العجز المالي ، وإذا كانت هناك ضرورة على حساب رأس المال . حدود إعادة التأمين . ومع ذلك ، طاقة سوق إعادة التأمين محدودة . كان إجمالي الأقساط على مستوى العالم في عام 1998 حوالي 115 بليون دولار ، ورأس مال شركات إعادة التأمين 200 بليون دولار . لذلك ، مبدئياً ، يستطيع سوق إعادة التأمين أن يسدد إجمالي مطالبات بقيمة 315 بليون دولار . ومع ذلك ، ترغب شركات إعادة التأمين ، بصورة طبيعية جداً ، أن تتنوع في حوافظها المالية ، ومن ثم ، فإنها تحد من تعرضها لحدث واحد . لذلك ، من الصعب أن تجد تغطية في هذا السوق حتى لخسارة بقيمة 10 بليون دولار ، فما بالك بمبلغ 50 بليون دولار .

إعادة التأمين أيضاً لها تكلفتها . مستوى الأقساط الفعلي يكاد يقترب فقط ما بين أربعة إلى خمسة أضعاف " القسط الصافي " المحسوب على أساس الخسارة المتوقعة . إعادة التأمين مكلف جداً ، بسبب إيمانه الكامل على رأس المال المملوك (رأس مال شركات إعادة التأمين) لسد الفجوة بين الأقساط والمطالبات . أيضاً تمويل الخصوم المملوكة (رأس المال) بطبيعته مكلف . تكاليف تغطية الكوارث سبب آخر من أسباب أحجام كثير من الناس عن التأمين .

* - إذا كان هناك تغيير في تجربة الخسائر ، فإنه من السهل نسبياً أيضاً ضبط الأقساط لكي تحقق ربحية .

المدائل البديلة لخطر الكوارث

لقد أثارَت حدود تكنولوجيا إعادة التأمين كطريقة لتناول أخطار الكوارث البحث عن طرق بديلة.

مشتقات الكوارث . أحد البدائل أن تضع خطر الكارثة في سوق المشتقات derivatives market – سوق العمليات الآجلة ، الخيارية أو المقايضة . هذه سوق ضخمة لأنواع أخرى من الخطر ، وخاصة الخطر المرتبط بتذبذب أسعار الفائدة وأسعار سعر الصرف . محاولات اللجوء إلى هذا السوق بالنسبة لخطر الكوارث يرجع إلى بداية عقد التسعينيات (1990) ، ومع ذلك لم تكن ناجحة .

سندات الكارثة . بديل آخر ، يتمثل في وضع خطر الكارثة في سوق السندات . حجم سوق السندات في الولايات المتحدة فقط أكثر من 5 تريليون دولار : خسائر 50 بليون دولار ، سوف تمثل فقط 1 في المائة من هذا الرقم – تذبذب متواضع يوما بيوم . للجوء إلى هذه السوق يوجد عدد من إصدارات سندات الكوارث .

فيما يلي تفسير لكيفية عمل إصدار سند الكارثة . تدفع شركات إعادة التأمين 1 بليون دولار قيمة أقساط تغطية 20 بليون خسائر متوقعة نتيجة الكوارث . يبيع المنظّمون لعملية الإصدار 19 بليون دولار من سندات الكوارث . بعد ذلك ، يستثمرون عائدات بيع السندات مع الأقساط التي قد جمعوها ، في أوراق مالية الخزانة . توفر أوراق الخزانة ضمانا للتأمين لكي يعرف دافعو الأقساط أن مطالباتهم سوف تُلبي . ولأن الأقساط قد استثمرت أيضا ، فإن سندات الكوارث تكون قادرة على السداد بصورة مرضية أكثر من عائدات الخزانة مثلاً ، 10 في المائة أكثر . ومع ذلك ، في حالة الخسارة سوف تباع أوراق مالية الخزانة لدفع المطالبات ، وأن ديون حاملي

السندات سوف تلغي جزئياً أو كلياً . لا يزال حجم سندات الكارثة صغيراً ، ولكن المنافسة المحتملة سوف يكون لها تأثير على النزول بأسعار إعادة التأمين .

برامج الحكومة . البديل الثالث في التعامل مع أخطار الكوارث يتمثل في نوع ما من برامج الحكومة . بصفة عامة تقدم الحكومات إعانات للتخفيف من الآثار السلبية للكوارث في شكل قروض مدعمة أو منح لإعادة البناء . يمكن أن ينظر المرء إلى هذا بصفته نوعاً من التجميع التراكمي للخطر على المستوى القومي عبر نظام الضرائب . المشكلة الخطيرة في إعانات التخفيف عن آثار الكوارث تأتي من المجازفة الأخلاقية . لأن الناس تعرف أن الحكومة سوف تأتي لمساعدتهم بعد الحدث ، فإنهم يشترون تأميناً أقل ، ويستثمرون أقل في الإجراءات التي يمكن أن تقلل من نطاق الضرر . الأكثر من هذا ، وعلى خلاف التأمين ، تخفيف آثار الكارثة " مجاناً " . لا توجد أقساط تدفع . لأن الناس لا تتحمل بأنفسهم تكاليف الخطر الذي يواجهونه ، فإنهم يبنون في الأماكن المعرضة للكوارث . في بعض البلدان مثل فرنسا ، هولندا واليابان تباع الهيئات الحكومية إعادة تأمين الكوارث إلى شركات التأمين الخاصة القائمة بالفعل . تحصل الحكومة من هذا الإجراء على ميزة ضخمة تتعلق بمشكلة السيولة التي تنتج عن الخسائر الكارثية . لا تحتاج الحكومة إلى أن تجنب رأس مال مملوك مكلف لتغطية الخسارة المحتملة . بدلاً من ذلك ، تستطيع فقط أن تفترض عند الحاجة على أن تعوض الدين من إيرادات الضرائب المستقبلية .

التلخيص

- القسط الصافي عبارة عن القيمة الحالية لتكاليف المطالبة المتوقعة . القسط الفعلي عبارة عن القسط الصافي مضافاً إليه التكاليف الإدارية (أساساً التسويق) . تسعير الأقساط أكثر صعوبة في حالة تأمين المسؤولية على الممتلكات منه في حالة التأمين على الحياة .
- لأن هناك فجوة زمنية بين دفع الأقساط ودفع المطالبات ، فإن الإحتياطيات التأمينية تولد أموالاً قابلة للاستثمار . ولأن الفجوة الزمنية طويلة في حالة التأمين على الحياة ، وبسبب تمهيد الأقساط ، فإن شركات التأمين على الحياة لديها إحتياطيات أكبر .
- تفسر مشكلات التحفيز طبيعة عقد التأمين ، تفضيل الشكل التبادلي في التنظيم بين شركات التأمين على الحياة وبقاء وكلاء التأمين المستقلين وغير الأكفاء من حيث التكاليف .
- تقدم شركات التأمين على الحياة أساساً التأمين على الحياة ، منتجات الادخار طويل الأجل (كل الحياة ، شاملة وعقود استثمار مضمونة) تأمين معاش الدفعات السنوية ، والتأمين الصحي .
- لعبت شركات التأمين على الحياة دوراً محورياً في الأيام الأولى في سوق المال الأمريكي ، ولكن هذا انتهى بتنظيم لائحي . ما نتج عن هذا من قيود على الأصول المسموح بها قد وضعت شركات التأمين على الحياة في وضع ضعيف مقارنة بالمؤسسات الوسيطة طويلة الأجل الأخرى مثل صناديق المعاشات وصناديق الأموال المتبادلة .
- بسبب تراجع التأمين على الحياة كآلية للادخار طويل الأجل ، فقد توسعت شركات التأمين في منتجاتها المرتبطة بالاعتزال عن العمل (شاملة

منتجات الحسابات المستقلة ، الدفعات المؤجلة ذات القسط الواحد ، وعقود الاستثمار المضمونة) وخدماتها إلى خطط المعاش .

• قدمت قروض الوثيقة لتحسين سيولة وثائق التأمين على الحياة كل ، ولكن قد ترتب عليها أحيانا حالات خطيرة لسحب الوساطة .

• يجد تأمين المسؤولية عن الممتلكات جذوره في التأمين البحري وتأمين الحرائق . اليوم تشمل منتجاته على الممتلكات التجارية ، ملاك المنازل والسيارات . يغطي كل منها خسائر الممتلكات والمسئولية القانونية .

• يعاني تأمين المسؤولية عن الممتلكات من دوائر ضمان الاكتتاب — التآرجح الواسع في الأقساط ، إمكانية الاستفادة ، والربحية . إنه يعاني أيضا من زيادة في التأمين الذاتي (السوق البديل) .

• تحد شركات التأمين من أخطارها بأن تشتري لنفسها التأمين في سوق إعادة التأمين .

• اللويدز في لندن بورصة للتأمين حيث يقبل اتحاد الأسماء الأخطار في مقابل الأقساط .

• تمر صناعة التأمين بحالات من التوحد والعولمة نتيجة لاقتصاديات الحجم ، تحرير أسواق التأمين ، وزيادة المنافسة .

• قد سحبت اقتصاديات المجال شركات التأمين إلى أنشطة أخرى ، وقد سحبت مؤسسات مالية أخرى ، وخاصة البنوك ، إلى التأمين .

• التأمين الموضوع اللافت للتدخل الحكومي . تتضمن الأسباب عدم تناسق المعلومات ، وأهمية التأمين كجزء من شبكة الأمان الاجتماعي . الكثير من شركات التأمين التبادلي (قاصرة على الأعضاء) تحول الآن إلى شركات مساهمة .

- في الولايات المتحدة تنظم الولايات المختلفة التأمين . اهتمام المشرعين الأساسي حماية المستهلك . ومع ذلك ، أدى ارتفاع الأقساط إلى ضغوط سياسية متزايدة من أجل التدخل الحكومي لاحتوائها .
- بعض حالات الفشل الحديثة أدت إلى زيادة القلق حول الأمان . قد أنشئت صناديق ضمان التأمين ، ووضعت قيود على الأصول المسموح بها .
- توجد حالات لفشل السوق في التأمين : لا يلجأ الناس إلى التأمين نتيجة إما إلى الفشل في الإدراك أو اتخاذ القرار أو هما معاً . قد يبرر هنا التدخل للتنشجيع أو حتى إجبار الناس على التأمين .
- يعاني تأمين الكوارث من مشكلات العرض . توجد شكوك حول قابليته للتأمين ، وخاصة الكوارث الضخمة ، وحول السيولة . تغطية إعادة التأمين باهظة التكاليف . تتضمن المداخل البديلة سندات الكوارث ، أسواق المشتقات والتدخل الحكومي .

أسئلة للمناقشة

- 1 - احتمال إجمالي الخسارة 5 في الألف ، ومتوسط الفجوة الزمنية بين القسط والمطالبة 3 أشهر .
 - أ - ما هو القسط الصافي لتغطية 1.000 دولار إذا كان سعر الفائدة 10 في المائة ؟ 5 في المائة ؟
 - ب - إذا كان قد تم التعاقد على 1 بليون تأمين ، ما مبلغ الاحتياطيات القابلة للاستثمار ؟
- 2 - ما الفرق بين طبيعة أعمال إعادة التأمين ، وأعمال تأمين المسؤولية عن الممتلكات ؟ والذي يجعل الأولى صناعة أكثر تنافسية .
- 3 - اشرح الفرق بين مبادئ تجارة الخطر (انظر المناقشة في الفصل الثاني) فيما يتعلق (أ) التأمين على السيارات الذي تقدمه شركة

تأمين (ب) التأمين ضد الهجوم الإرهابي على مسار نفق مقدم من اللويدز .

4 - قارن وقابل بين هيكل صناعة التأمين مع هيكل الصناعة المصرفية . ناقش اقتصاديات الحجم والمجال وكيف تتحقق ، التكامل ، التركيز ، والمنافسة ، واللوائح التنظيمية . لماذا تختلف الهياكل التنظيمية في الصناعتين .

5 - ما الفرق بين التأمين على الحياة ، وتأمين المسؤولية عن الممتلكات ؟ ناقش طبيعة هذه الأعمال . ماذا سوف يكون اهتمامك إذا كنت تدير شركة تأمين على الحياة ؟ إذا كنت تدير شركة تأمين المسؤولية عن الممتلكات ؟ كيف تختلف كشوف الميزانية بين هذين النوعين من التأمين ؟ كيف تنعكس هذه الاختلافات على عمل كل منهما ؟

6 - كيف قد أثرت اللوائح التنظيمية على تطور شركات التأمين على الحياة ؟ كيف يمكن أن تختلف اليوم مع عدم وجود لوائح حكومية منظمة ؟

7 - لماذا تراجع الطلب على كل التأمين على الحياة ؟ كيف استجابت شركات التأمين على الحياة ؟

8 - ما مشكلات التحفيز التي يتضمنها التأمين ؟ ناقش المشكلات بين حاملي الوثائق ، الملاك ، والمديرين ، بين شركات التأمين والوكلاء ؛ بين شركات التأمين وشركات إعادة التأمين ؛ بين الأسماء وضامني الاكتتاب في اللويدز .

9 - استخدم الحجج (الافتراضات) في الفصل الثالث لمناقشة إذا ما كان التدخل الحكومي في التأمين مبرراً . هل توجد مبررات أخرى إضافية ؟ ما هي أشكال التدخل الحكومي ؟ هل تأثيرات التدخل إيجابية ؟

10 – لماذا يعتبر التأمين على الكوارث تحدياً لسوق التأمين ؟

أ – هل خطر الكارثة قابل للتأمين ؟

ب – لماذا يقدم خطر الكارثة مشكلات سيولة ؟ لماذا لا تستطيع شركات

التأمين أو إعادة التأمين الخاصة حل هذه المشكلات عن طريق

الاقتراض ؟

ج – ما الطرق البديلة لتناول الخطر ؟ ناقش المزايا والعيوب .

د – هل يجب أن يكون تأمين الكوارث إجبارياً ؟ هل توجد مشكلة مجازفة

أخلاقية ؟

BIBLIOGRAPHY

المراجع

- American Council of Life Insurance. Life Insurance Fact Book. Washington, DC: ACLI (annual)
- Borden, S., and A. Sarkar. "Securitizing Property Catastrophe Risk." Federal Reserve Bank of New York. Current Issues in Economics and Finance 2, no 9 (August 1996).
- Cummins, J. D., and M. A. Weiss. "The Global Market for Reinsurance: Consolidation, Capacity and Efficiency." Brookings-Wharton Papers in Financial Services, 2000, 159-222.
- Froot, K. A. "The Market for Catastrophe Risk: A Clinical Examination." Working paper no. w7286. National Bureau of Economic Research. August 1999
- Gastel, R., ed. Reinsurance: Fundamentals and New Challenges. New York: Insurance Information Institute Press, 1995
- Harrington, Scott E. "Policyholder Runs, Life Insurance Company Failures, and Insurance Solvency Regulation." Cato Review of Business and Government, spring 1992, 27-37
- Jaffee, D. M., and T. Russel. "Catastrophe Insurance, Capital Markets, and Uninsurable Risks." Department of Economics, Santa Clara University, 1996.
- Kopcke, Richard W. "The Capitalization and Portfolio Risk of Insurance Companies." New England Economic Review, July-August 1992, 43-57.
- Kopcke, Richard W., and Richard E. Randall, eds. The Financial Condition and Regulation of Insurance Companies. Boston: Federal Reserve Bank of Boston, 1991
- Mitchell, O. S., et al. "New Evidence on the Money's Worth of Individual Annuities." Working paper no. w6002. National Bureau of Economic Research, 1997.