

تم النشر بواسطة

micro
insurance
network

المنظور العالمي للتأمين متناهي الصغر



بدعم من



THE GOVERNMENT
OF THE GRAND-DUCHY OF LUXEMBOURG
Ministry of Finance

LUXEMBOURG
AID & DEVELOPMENT



Munich Re
Foundation
From Knowledge
to Action



Swiss Re
Foundation

Insurance and
Risk Finance
Facility



تم ترجمة هذا التقرير باتحاد شركات التأمين المصرية - جمهورية مصر العربية

بدعم من :

الشركاء



الراعي الذهبي



الراعي الفضي



نُشر بواسطة : شبكة التأمين متناهي الصغر

التخطيط : Gianmarco.design

المؤلفان : أليس ميري وبوهان روزو كالديرون, شركة Three Fin Consulting ,

تحتل هذه النشرة بالحماية بموجب قانون ١٨ أبريل لسنة ٢٠٠١ في دوقية لوكسمبورغ الكبرى والمتعلق بحقوق النشر الخاصة بقواعد البيانات والقوانين ذات الصلة. يُحظر تمامًا إعادة إنتاج أي مقال من هذه النشرة، كليًا أو جزئيًا، دون الحصول على موافقة خطية من الناشر.

لا تُمثل المعلومات الكمية المعروضة في هذه الورقة عددًا مطلقًا من المنتجات أو العملاء أو غيرها من البيانات. بل تعكس ما تمكّن الفريق من تعريفه باعتباره "تأمين متناهي الصغر". وعلى الرغم من أن البيانات المستخدمة في هذه الدراسة لا تمثل قياسًا مطلقًا للتأمين متناهي الصغر في المناطق الثلاث التي تم دراستها، فإن مجموعة البيانات كبيرة بما يكفي لتمثيل "المنظور العام" للتأمين متناهي الصغر وتوفر في معظم الحالات صورة دقيقة عن هذه الأسواق ومكوناتها.

إخلاء مسؤولية: الآراء والأفكار والنظريات الواردة في جميع مخرجات دراسات التقرير كما هي مبينة هنا تُعبر فقط عن وجهات نظر وآراء ونظريات المؤلفين، ولا تعكس بالضرورة آراء أو مواقف شبكة التأمين متناهي الصغر أو أعضائها و/أو المؤسسات التابعة لها أو الجهات الراعية والكيانات المرتبطة بها. بالإضافة إلى ذلك، فإن أسماء البلدان والأقاليم وحدودها و/أو أحجامها النسبية كما تم تصويرها في هذه الورقة تُستخدم لأغراض توضيحية فقط، ولا تُعبر عن أي رأي من جانب شبكة التأمين متناهي الصغر أو أعضائها و/أو المؤسسات التابعة لها أو الجهات الراعية والكيانات المرتبطة بها بشأن الوضع القانوني لأي بلد أو إقليم، أو بشأن ترسيم الحدود أو التخوم. ولا تتحمل شبكة التأمين متناهي الصغر أي مسؤولية عن دقة أو احتمال أو موثوقية أي من المعلومات أو الآراء أو النظريات الواردة في هذا التقرير، وتُخلي مسؤوليتها بالكامل في هذا الصدد.

(ISBN) : 978-99987-747-8-0

جميع الحقوق محفوظة لشبكة التأمين متناهي الصغر © 2025

جدول المحتويات

5* الشكر والتقدير
6 الجداول، الرسوم البيانية والإطارات
8 المصطلحات
12 الملخص التنفيذي

نظرة عامة

17 حجم السوق وتطوره
17 التشريعات والتنظيم
29 التوزيع والمدفوعات
34 الأداء الاجتماعي للتأمين متناهي الصغر
37 وصول النساء إلى التأمين
40 مخاطر المناخ
42 إعادة التأمين
43

التأمين الصحي

45 حجم السوق وتطوره
46 التوزيع والمدفوعات
50 مؤشرات الأداء الاجتماعي
52 وصول النساء إلى التأمين الصحي متناهي الصغر
53 مخاطر المناخ والتأمين الصحي
54 إعادة التأمين
55

تأمينات الحياة والحوادث

57 حجم السوق وتطوره
58 التوزيع والمدفوعات
62 مؤشرات الأداء الاجتماعي
65 وصول النساء إلى تأمينات الحياة والحوادث
67 مخاطر المناخ
69 إعادة التأمين
69

التأمين الزراعي، تربية الأحياء المائية والثروة الحيوانية

62 حجم السوق وتطوره
72 التوزيع والمدفوعات
76 مؤشرات الأداء الاجتماعي
78 وصول النساء إلى التأمين الزراعي متناهي الصغر
80 مخاطر المناخ
81 إعادة التأمين
81

تأمين الممتلكات والدخل

83 حجم السوق وتطوره
84 التوزيع والمدفوعات
88 مؤشرات الأداء الاجتماعي
91 وصول النساء إلى تأمين الممتلكات والدخل
92 مخاطر المناخ
94 إعادة التأمين
94

الاستنتاجات

97 الملحق (أ): المنهجية
104 الملحق (ب): معدلات استجابة مقدمي خدمات التأمين
106 الملحق (ج): معدلات الاستجابة لكل مؤشر وكل منطقة
107 الملحق (د): مقدمو خدمات التأمين المشاركون
108

شكر و تقدير

تتقدم شبكة التأمين متناهي الصغر بخالص الشكر إلى الجهات الراعية لهذه الدراسة: وزارة الشؤون الخارجية والأوروبية والدفاع والتعاون الإنمائي والتجارة الخارجية في لوكسمبورغ، ووزارة المالية في لوكسمبورغ، وبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي (UNDP)، وشركة AXA Emerging Customers، ومؤسسة ميونيخ ري، وشركة Barents Re لإعادة التأمين، ومؤسسة سويس ري، وشركة AON في الفلبين، واتحاد شركات التأمين المصرية، على دعمهم المالي ومساهماتهم الأخرى التي جعلت هذه الدراسة ممكنة.

كما توجه شكر خاص إلى جميع شركات التأمين والجهات التي قامت بجمع البيانات والتي خصصت وقتها وجهدها لتوفير البيانات الأساسية لهذه الدراسة. كما نشكر كل من 1st for Women، وشركة Green Delta، وشركة Guardian Life Insurance Limited، Junta de Política y Regulación Financiera، وشركة Servicios Inclusivos S.A، وTuPrimerog على تقديم معلومات إضافية لدراسات الحالات العملية الجيدة المستخدمة في هذا التقرير.

(كما نُثمن الإسهامات المخلصة للباحثين في الدول المختلفة: أدريان مونتيسينوس (بوليفيا)، أغنيس أوانيليجي (رواندا) عائشة بشير (نيجيريا)، أنسلمي أنسلمي (تنزانيا)، علي بشارات (باكستان)، جمعية شركات التأمين الأوروغويانية (أوروغواي)، بودي هيروان (إندونيسيا)، كريس إي. أوكسينين (تايلاند)، داودا تراوري (بوركينافاسو)، كوت ديفوار، المغرب، السنغال وتوغو)، ديفيد موريرا (زيمبابوي)، جالو لاريا (الإكوادور)، حسيب أحمد (بنغلاديش)، إيليانا بوتاندا أوتشوا (المكسيك)، جونان كيساكي (أوغندا)، كاريمي نثيغا (كينيا)، مالاوي وجنوب أفريقيا)، كينجسلي كواباهسون (غانا)، ليفيو بيلاندي (البرازيل)، مانويل أباريسيو أوتشوا لوبيز (غواتيمالا)، ماروني برونيس (فيجي والفلبين)، نيكولاس (موراليس وسارا أروزكو (كولومبيا)، نيزا باندا (زامبيا)، باتريسيا إنجا فالكون (بيرو)، باولا سيفان خيمينيز (الأرجنتين) بريتشيا ماثيما (نيبال)، روبرتو رولدان (السلفادور)، سعيد إسحاق جين ديراس (هندوراس)، تانويا كريشنا اتنا (سريلانكا)، فينيت (الهند)، سولين فيفا (كمبوديا وفيتنام) وباسمين بدر (مصر

كما نشكر الخبراء الذين تم إجراء مقابلات معهم لتقديم آرائهم حول تطوير أسواق التأمين متناهي الصغر، ومنهم: ماتياس رينج (Access to Insurance Initiative)، جيرمي جراي (Cenfri)، أنار كارا (CGAP)، بوجينيو فيلاسكيز (CNseg)، باربرا ماجنوني (EA Consultants)، إكوسوهي إيباهين وييدرو بينهيرو (Insurance Development Forum)، كارلوس بولسترلي (MiCRO)، لورنزو تشان (Pioneer)، أولا أويكان (RGA Americas Reinsurance Company)، توماس سولي بيريز (aciR atsoC, sorugeS ed lareneG aicnednetnirepuS)، لوسيانا دال أنيول (edadilibatnetsuS e omusnoC ed seõçaleR ed etnednetnirepuS)، البرازيل، جان كيليت (UNDP)، وسيم خان (Securities and Exchange Commission of Pakistan)، وسولين فيفا (VisionFund International)

وأخيرًا، نتوجه بالشكر إلى أعضاء مجموعة أفضل ممارسات شبكة التأمين متناهي الصغر على مساهماتهم وتعليقاتهم طوال فترة إعداد هذه الدراسة، بما في ذلك مراجعة مسودات هذا التقرير: أليس ميري (Three Fin Consulting)، أنار كارا (CGAP)، آن-صوفي تريبوليه (Women's World Banking)، بيرت أوبدييك (Microinsurance Master)، دينيس جاراند (Denis Garand & Associates)، ديرك راينهارد (Munich Re Foundation)، جيمس جونز (Katie School of Insurance & Financial Services at Illinois State University)، كمالكار ساي بالافالاسا (MicroNsure)، لورا روسادو (AXA Emerging Customers)، لويك مارتل (UNDP)، ماتياس رينج (Access to Insurance Initiative)، مونيك أوديامبو (Access to Insurance Initiative)، ميغيل سولانا (UNDP)، نيكولا بايرز (Cenfri)، رودهايني موكاني (Swiss Capacity Building Facility)، سارينا موهنتي (Swiss Capacity Building Facility)، سوراب شارما (UNDP)، شريا سندارام (UNCDF) وسوبريا جولي (MicroNsure).



الأشكال والجداول والإطارات

قائمة الأشكال

الشكل ١	خطوط المنتجات التي يغطيها هذا البحث حسب فئة المخاطر
الشكل ٢	النسبة التقديرية للسكان والسوق التي تم استهدافها في الدول محل الدراسة في كل منطقة
الشكل ٣	تطور الأقساط المحصلة من ٢٠٢١ إلى ٢٠٢٣ لـ ١٩٦ منتجًا تم الإبلاغ عنها في جميع السنوات الثلاث
الشكل ٤	العدد الوسيط للأشخاص المؤمن عليهم والوسيط للأقساط المحصلة لكل منتج
الشكل ٥	النطاق الربيعي للأشخاص المؤمن عليهم حسب نوع المنتج
الشكل ٦	العدد الوسيط للأشخاص المؤمن عليهم والأقساط المحصلة حسب عمر المنتج
الشكل ٧	لأشخاص المؤمن عليهم حسب خط المنتج (بالملايين)
الشكل ٨	إجمالي الأقساط المحصلة حسب خط المنتج (بملايين الدولارات)
الشكل ٩	إجمالي الأقساط المحصلة حسب خط المنتج، باستثناء الهند (بملايين الدولارات)
الشكل ١٠	القسط الوسيط لكل شخص مؤمن عليه (بالدولار الأمريكي) حسب نوع المنتج
الشكل ١١	تاريخ إطلاق منتجات التأمين متناهي الصغر حسب فئة المنتج
الشكل ١٢	خريطة العالم لتنظيم التأمين الشامل في عام ٢٠٢٣ وفقًا لـ APi١
الشكل ١٣	أهم ثلاث قنوات توزيع حسب المنطقة (مقدرة بعدد الأشخاص الذين تم الوصول إليهم بالمليون)
الشكل ١٤	إجمالي الأقساط حسب قناة التوزيع والمنطقة (بالمليون دولار أمريكي)
الشكل ١٥	نسبة المنتجات التي تستخدم كل قناة دفع
الشكل ١٦	نسب المطالبات حسب المنطقة
الشكل ١٧	الوسيط لنسب المطالبات حسب عمر المنتج في السوق
الشكل ١٨	الوسيط لنسب المطالبات حسب إلزامية أو اختيارية المنتجات
الشكل ١٩	نسب المطالبات ونسب قبول المطالبات حسب خط المنتج
الشكل ٢٠	نسب المطالبات ونسب قبول المطالبات حسب قناة التوزيع
الشكل ٢١	النسبة الوسيطة لحاملي الوثائق من النساء حسب نوع المنتج
الشكل ٢٢	النسبة الوسيطة لحاملي الوثائق من النساء حسب قناة التوزيع
الشكل ٢٣	نسبة المنتجات التي يتم إعادة تأمينها
الشكل ٢٤	مدى انتشار التأمين الصحي
الشكل ٢٥	المخاطر الأساسية التي يغطيها منتجات التأمين الصحي
الشكل ٢٦	سنة إطلاق منتجات التأمين الصحي
الشكل ٢٧	أهم ثلاث قنوات توزيع للتأمين الصحي متناهي الصغر حسب المنطقة (بالمليون شخص مستهدف)
الشكل ٢٨	عدد منتجات التأمين الصحي وفقًا لطريقة الدفع
الشكل ٢٩	نسب المطالبات لمنتجات التأمين الصحي متناهي الصغر حسب المنطقة
الشكل ٣٠	القيمة الوسيطة لفترة تسوية المطالبات لمنتجات التأمين الصحي متناهي الصغر
الشكل ٣١	نسبة حاملات الوثائق من النساء حسب قناة التوزيع
الشكل ٣٢	عدد الأشخاص المؤمن عليهم في منتجات تأمين الحياة و الحوادث (بالمليون)
الشكل ٣٣	إجمالي الأقساط المحصلة لمنتجات تأمين الحياة و الحوادث (بملايين الدولارات)
الشكل ٣٤	نسبة اختراق السوق للمنتجات التي تغطي مخاطر الحياة والحوادث
الشكل ٣٥	نسبة المنتجات الإلزامية في التأمين على الحياة والتأمين ضد الحوادث
الشكل ٣٦	سنة إطلاق منتجات تأمين الحياة و الحوادث
الشكل ٣٧	أهم ثلاث قنوات توزيع للتأمين على الحياة والتأمين ضد الحوادث متناهي الصغر حسب المنطقة (بالملايين من الأشخاص المستهدفين)
الشكل ٣٨	طرق الدفع لمنتجات تأمين الحياة و الحوادث
الشكل ٣٩	نسب التعويضات للتأمين على الحياة والتأمين ضد الحوادث متناهي الصغر حسب المنطقة
الشكل ٤٠	الوسيط لأوقات تسوية المطالبات لمنتجات التأمين على الحياة والتأمين ضد الحوادث
الشكل ٤١	نسبة حاملي الوثائق من النساء في منتجات تأمين الحياة و الحوادث
الشكل ٤٢	اختراق السوق لتأمين الزراعة متناهي الصغر
الشكل ٤٣	سنة إطلاق منتجات التأمين الزراعي

الشكل ٤٤	عدد الأشخاص المشمولين بالتغطية في التأمين الزراعي متناهي الصغر حسب قناة التوزيع الأساسية
الشكل ٤٥	طرق الدفع لمنتجات التأمين الزراعي
الشكل ٤٦	نسب التعويضات لتأمين الزراعة متناهي الصغر حسب المنطقة
الشكل ٤٧	عدد الأشخاص المؤمن عليهم في منتجات تأمين الممتلكات والدخل (بالملايين)
الشكل ٤٨	إجمالي الأقساط المحصلة لمنتجات تأمين الممتلكات والدخل (بملايين الدولارات)
الشكل ٤٩	اختراق السوق للمنتجات التي تغطي مخاطر الممتلكات والدخل
الشكل ٥٠	سنة إطلاق منتجات تأمين الممتلكات والدخل
الشكل ٥١	أهم ثلاث قنوات توزيع لمنتجات تأمين الممتلكات والدخل حسب المنطقة (بالملايين من الأشخاص المستهدفين)
الشكل ٥٢	عدد المنتجات التي تستخدم كل طريقة دفع لمنتجات تأمين الممتلكات والدخل
الشكل ٥٣	نسب التعويضات لتأمين الممتلكات والدخل متناهي الصغر
الشكل ٥٤	الوسيط لأوقات تسوية المطالبات لتأمين الممتلكات والدخل متناهي الصغر

قائمة دراسات الحالة

دراسة الحالة ١	المسار التشاركي للإكوادور نحو إطار تنظيمي جديد
دراسة الحالة ٢	SERINSA- بناء جسور للتأمين الشامل في أمريكا الوسطى
دراسة الحالة ٣	Guardian Life: الريادة في التأمين الشامل في بنغلاديش
دراسة الحالة ٤	Green Delta:دروس من عقد من تقديم التأمين الزراعي القائم على مؤشر الطقس
دراسة الحالة ٥	TuPrimero: شركة تكنولوجيا تأمينية تخلق فرقًا للتأمين الشامل في كولومبيا
دراسة الحالة ٦	1st for Women: نهج فريد لتأمين النساء في جنوب إفريقيا

قائمة الإطارات

إطار ١	المنهجية
إطار ٢	التأمين الصحي متناهي الصغر من أجل التنمية المستدامة
إطار ٣	التأمين متناهي الصغر على الحياة والحوادث من أجل التنمية المستدامة
إطار ٤	التأمين الزراعي متناهي الصغر من أجل التنمية المستدامة
إطار ٥	التأمين متناهي الصغر على الممتلكات والدخل من أجل التنمية المستدامة

قائمة الجداول

الجدول ١	الدول المستهدفة المشمولة في دراسة التقرير لهذا العام
الجدول ٢	النسبة التقديرية للسكان والسوق التي تم استهدافها في الدول محل الدراسة في كل منطقة
الجدول ٣	أكبر ١٠ دول من حيث حصة السوق المستهدفة التي يغطيها منتج تأمين متناهي الصغر واحد على الأقل
الجدول ٤	دعوة للعمل لأصحاب المصلحة في التأمين متناهي الصغر



المصطلحات

تأمين الحوادث Accident insurance (يُعرف عادةً باسم الحوادث الشخصية): تأمين يوفر تعويضًا عن الإصابة أو الإعاقة أو البتر أو الوفاة الناجمة عن حدث غير متوقع وغير مقصود.

الخبير الاكتواري Actuary : خبير تقني في مجال التأمين والرياضيات التطبيقية، يطبق نظريات الاحتمالات والاقتصاد والتمويل على أعمال التأمين، وهو مسؤول عن حساب الأقساط والاحتياطيات والتقييمات الأخرى.

الوكيل Agent : ممثل شركة التأمين الذي يقوم بترويج والتفاوض وإبرام عقود التأمين، ويقدم خدمات لحاملي الوثائق لصالح شركة التأمين، وعادةً ما يحصل على عمولة على أقساط التأمين المدفوعة.

المجمِّعون:Aggregators في سياق هذه الدراسة، يشير المصطلح إلى المؤسسات التي تجمع مجموعات من العملاء المحتملين للتأمين متناهي الصغر، مثل مجموعات الموظفين والجمعيات المجتمعية أو المهنية ومقدمي الخدمات والمجمعات وغيرها.

التأمين الزراعي Agriculture Insurance: يشمل أي منتجات تأمينية تغطي المخاطر المتعلقة بالمحاصيل أو الثروة الحيوانية أو الصيد أو الاستزراع المائي.

التعاونيات الزراعية والتجارية: Agricultural and trade cooperatives منظمات تُدار وفقًا لمبادئ التعاون، وتجمع بين المزارعين أو المجموعات الأخرى المنخرطة في تجارة أو نشاط مشترك.

الوسيط التأميني: Broker جهة وسيطة بين شركات التأمين وقنوات التوزيع. تتراوح وظائفه من العمل كوكيل إلى تصميم المنتجات ومعالجة المطالبات ميدئيًا، وعلى عكس الوكيل، يُرخص للوسيط في بعض الدول بالتعامل مع عدة شركات تأمين، كما يُسمح له بتحمل جزء أو كامل مسؤولية الإدارة.

التأمين المجمع: Bundled insurance منتج يتم بيعه إما مقترناً مع منتج تأمين آخر أو مع أي منتج أو خدمة غير تأمينية.

تأمين توقف الأعمال Business interruption insurance: تأمين يغطي خسارة الدخل للشركات في حال عدم القدرة على العمل نتيجة وقوع حدث مغطى بالتأمين.

المطالبة: Claim طلب تعويض يقدمه المؤمن له أو المستفيد بعد وقوع خسارة بسبب حادثة مؤمنة.

معدل قبول المطالبات: Claims acceptance rate نسبة المطالبات المقدمة التي تقبلها شركة التأمين وتقوم بسدادها.

زمن معالجة المطالبات Claim turnaround time (يُعرف أيضًا بزمن الاستجابة أو TAT): متوسط عدد الأيام بين وقوع الحادثة المؤمن عليها واستلام المستفيد للمبلغ المستحق، وهناك مقياس يحيل شائع وهو متوسط عدد الأيام من تقديم المطالبة حتى دفعها، (انظر زمن المعالجة الداخلي والخارجي).

نسبة المطالبات: Claims ratio: في سياق هذه الدراسة، يتم احتسابها بقسمة إجمالي قيمة المطالبات المدفوعة خلال العام على إجمالي الأقساط المكتتبة في نفس الفترة. لا يعكس هذا الحساب البسيط كيفية حساب شركات التأمين لهذه النسبة بالكامل، ولكنه يسهل المقارنة بين الأسواق المختلفة وتبسيط جمع البيانات.

قيمة المطالبات: Claims value إجمالي المبالغ المدفوعة من قبل شركة التأمين للمطالبات المقبولة المقدمة من المؤمن لهم.

التغطية: Coverage: نطاق الحماية التي يوفرها عقد التأمين وأي من المخاطر التي يشملها.

التأمين الائتماني على الحياة: Credit life insurance: تأمين مصمم لسداد الديون المستحقة للمقترض في حال وفاته أثناء فترة الدين.

تأمين المحاصيل: Crop Insurance منتج تأميني يحمي المزارعين من فقدان محاصيلهم بسبب كوارث طبيعية مثل الجفاف أو الفيضانات أو الترد وغيرها.

المنصة الرقمية: Digital platform: مساحة افتراضية تسمح بالتفاعل المباشر بين المستهلكين ومقدمي السلع والخدمات، مثل منصات النقل التشاركي والتوصيل والتجارة الإلكترونية والعمل الحر وغيرها.

الخضم المباشر والأنوامر الدائمة: Direct debit and standing orders مدفوعات تتم تلقائيًا على أساس منتظم من حساب العميل إلى شركة ما.

قناة التوزيع Distribution channel (وتعرف أيضًا بالوسيط): شخص أو شركة تساعد شركة التأمين في توزيع المنتج.

زمن المعالجة الخارجي: External turnaround time: الفترة الزمنية بين وقوع الحادثة موضوع المطالبة وتقديم العميل للمطالبة إلى شركة التأمين.

المؤسسات المالية: Financial institutions: مؤسسات رسمية منظمة تقدم خدمات مالية، مثل البنوك والقروض والتأمين، للجمهور.

تأمين الجنازة: Funeral Insurance منتج تأميني مصمم لتغطية التكاليف المرتبطة بجنازة المؤمن عليه.

التأمين الجماعي: Group insurance: بوليصة تأمين تُقدم لأفراد ينتمون إلى مجموعة معينة، مثل موظفي شركة أو أعضاء منظمة. وعادةً ما تنتهي التغطية عند خروج المؤمن عليه من المجموعة.

التأمين الصحي: Health insurance تأمين يوفر مزايا في حالات المرض أو الإصابة. قد تشمل السياسات تغطية الخسائر الناتجة عن الحوادث أو النفقات الطبية أو الإعاقة أو الوفاة العرضية أو البتر.

تأمين التكاليف النقدية للمستشفى: Hospital cash insurance : تأمين يوفر دفعة مالية محددة مسبقًا للشخص المؤمن عليه في حالة دخوله المستشفى، بغض النظر عن التكلفة الفعلية للعلاج.

التأمين الشامل: Inclusive insurance يُعرف أيضًا بالتأمين متناهي الصغر، (انظر "التأمين متناهي الصغر" أدناه).

التأمين القائم على المؤشرات: Index insurance نظام تأميني يدفع التعويضات بناءً على مؤشر محدد مسبقًا (مثل مستوى هطول الأمطار) بدلاً من تقييم كل مطالبة على حده.

التأمين الفردي: Individual insurance: بوليصة يتم شراؤها مباشرة من قبل الشخص المؤمن عليه، على عكس التأمين الجماعي.

التكنولوجيا التأمينية (Insurtech): مزود ابتكارات تكنولوجية في صناعة التأمين.

زمن المعالجة الداخلي: Internal turnaround time: الفترة الزمنية التي تستغرقها شركة التأمين لمعالجة ودفع المطالبة بعد تقديمها من قبل العميل.

تأمين الادخار والاستثمار: Investment and savings insurance: تأمين على الحياة مرتبط بالادخار أو الاستثمارات، حيث تتضمن الأقساط عنصرًا تأمينيًا بالإضافة إلى عنصر ادخار يُعاد إلى العميل.

تأمين المصروفات القانونية: Legal insurance: منتج تأميني مصمم لتغطية الاستشارات القانونية والمصاريف القانونية في ظروف معينة.

التأمين على الحياة: Life Insurance تغطية توفر دفعة مالية محددة عند وفاة المؤمن عليه، إما لورثته أو للمستفيد المحدد في الوثيقة.

تأمين الماشية: Livestock insurance : تأمين يغطي الخسائر الناتجة عن وفاة الماشية.

ذوو الدخل المنخفض: Low-income population في سياق هذه الدراسة، الأفراد الذين يتراوح دخلهم بين ٢ دولار و٢٠ دولارًا أمريكيًا يوميًا وفقًا لمعيار تعادل القوة الشرائية (PPP).

التأمين الإلزامي Mandatory insurance (يُعرف أيضًا بالتأمين الإجباري): تأمين يُلزم الفرد أو الكيان بشرائه، إما بموجب تشريع حكومي (مثل التأمين ضد المسؤولية المدنية على المركبات) أو كشرط للحصول على خدمة أخرى (مثل التأمين الائتماني على الحياة المطلوب عند الحصول على قرض). يمكن أن يقلل التأمين الإلزامي من الاختيار العكسي ويقلل بشكل كبير من تكاليف الإدارة.

مؤسسات التمويل متناهي الصغر: Microfinance institutions: مؤسسات مالية تخدم الأفراد والشركات الصغيرة الذين لا يمكنهم الوصول إلى الخدمات المصرفية التقليدية.

التأمين متناهي الصغر Microinsurance (يُعرف أيضًا بالتأمين الشامل): منتجات ذات أقساط منخفضة مصممة خصيصًا لخدمة احتياجات ذوي الدخل المنخفض. يكون المؤمن هو الجهة التي تتحمل المخاطر، ويجب أن يسعى المنتج إلى تحقيق الربحية أو على الأقل الاستدامة، ويتم إدارته وفقًا لمبادئ التأمين. في سياق هذه الدراسة، يشمل المصطلح جميع المنتجات التي تدرج ضمن هذا التعريف، وقد يشمل منتجات لا تعتبرها بعض الجهات التنظيمية تأمينًا متناهي الصغر، نظرًا لاختلاف التعريفات بين الدول.

الأموال المنقولة عبر الهاتف المحمول (Mobile Money): خدمة تتيح للعملاء إيداع الأموال وسحبها وتحويلها والوصول إلى الخدمات المالية عبر الهاتف المحمول.

شركات الاتصالات (Mobile Network Operator - MNO): مؤسسة تقدم خدمات الاتصالات السلكية واللاسلكية، بما في ذلك الاتصالات الصوتية والبيانات اللاسلكية، للمستخدمين المشتركين في خدمتها.

تأمين المركبات (Motor Insurance): حماية تأمينية للسيارات أو الدراجات النارية أو المركبات الأخرى، وقد تغطي السرقة أو الأضرار التي تلحق بالمركبة وكذلك الأضرار التي تلحق بالممتلكات العامة أو المركبات الأخرى في حالة وقوع حادث.

منظمة غير حكومية (NGO-Non-Governmental Organisation): منظمة غير ربحية تعمل بشكل مستقل عن أي هيئة حكومية، وعادةً ما تهدف إلى معالجة قضايا اجتماعية أو بيئية.



التأمين المفتوح (Open Insurance): مشاركة والوصول إلى البيانات الشخصية وغير الشخصية المتعلقة بالتأمين، عادةً من خلال واجهات برمجة التطبيقات (APIs).

التأمين المعيارى (Parametric Insurance): يُرجى الرجوع إلى التأمين القائم على المؤشرات (Index Insurance).

الأشخاص المؤمن عليهم (/ People Covered): حامل الوثيقة وكذلك الأشخاص المشمولون بالتغطية التأمينية في وثيقة معينة، مثل أفراد الأسرة في وثائق التأمين على الحياة أو التأمين الصحي. في حالة التأمين على المحاصيل والثروة الحيوانية، يشير إلى عدد المزارعين أو مربى الماشية المؤمن عليهم.

الوثيقة (Policy): الاتفاقية التعاقدية المحددة التي تحدد الشروط بين شركة التأمين والمؤمن عليه.

حامل الوثيقة (Policyholder): الشخص أو المجموعة التي تدخل في اتفاقية مع شركة التأمين وتسمى مالك وثيقة التأمين.

قسط التأمين (Premium): دفعة أو أكثر مطلوبة لتفعيل التغطية التأمينية والمحافظة على سريانها.

الأقساط المحصلة (Premiums Collected): إجمالي الأموال التي يتم تحصيلها من حملة الوثائق بواسطة شركة التأمين.

التأمين على الممتلكات (Property Insurance): تأمين يوفر الحماية المالية ضد فقدان أو تلف الممتلكات الحقيقية والشخصية بسبب مخاطر مثل الحرائق والسرقة والعواصف والبرد والتخريب وغيرها.

فجوة الحماية (Protection Gap): نقص التغطية التأمينية الذي تعاني منه بعض فئات السكان، مثل الأفراد ذوي الدخل المنخفض والنساء وسكان المناطق الريفية والمهاجرين، مقارنةً بأولئك الذين يتمتعون بمستويات حماية أعلى.

تنظيم التأمين (Regulation of Insurance): المتطلبات التي تحددها الحكومة لشركات التأمين، مثل الحد الأدنى من رأس المال والخبرة اللازمة. كما يهدف التنظيم إلى حماية المستهلكين من خلال الإشراف على شركات التأمين، بما في ذلك سياسات التسعير وتصميم الوثائق وممارسات البيع المناسبة.

المختبر التنظيمي (Regulatory Sandbox): إطار يسمح للشركات بإجراء تجارب حية على الابتكارات التأمينية تحت إشراف الجهة التنظيمية.

إعادة التأمين (Reinsurance): اتفاقية تقوم بموجبها شركة التأمين بنقل جزء من مسؤوليتها التأمينية إلى شركة تأمين أخرى (تسمى المعيد التأميني) لحماية نفسها من تأثير المطالبات الكبرى وإدارة مخاطرها بشكل أفضل.

بائع التجزئة (Retailer): بائع صغير الحجم يبيع السلع للاستهلاك الفردي وليس لإعادة البيع.

الرقابة على أساس الخطر (Risk-Based Supervision): نهج في الإشراف يتم من خلاله تحديد بعض القواعد، مثل متطلبات رأس المال، بناءً على مستوى المخاطر التي يتعرض لها النشاط التجاري. عملياً، يسمح ذلك بمتطلبات رأس مال أقل لشركات التأمين متناهي الصغر، نظرًا لانخفاض مستوى المخاطر.

تعاونيات الادخار والائتمان (Savings and Credit Cooperative): منظمة تعاونية تسهل الادخار وتقديم القروض لأعضائها.

الأداء الاجتماعي (Social Performance): قدرة المؤسسة على تحويل مهمتها الاجتماعية إلى ممارسة فعلية.

مؤشرات الأداء الاجتماعي (Social Performance Indicators): المقاييس التي تستخدمها المؤسسة أو الشركة لقياس تقدمها في تحقيق أهداف الأداء الاجتماعي.

أوامر الدفع الدائمة (Standing Orders): يُرجى الرجوع إلى الخصم المباشر وأوامر الدفع الدائمة (Direct Debit and Standing Orders).

الدعم (Subsidy): مبلغ مالي تقدمه الحكومة أو هيئة عامة للشركات حتى يمكن تقديم منتج أو خدمة بسعر منخفض أو تنافسي، أو في بعض الحالات بدون تكلفة على المستهلك النهائي.

مبلغ التأمين (Sum Insured): الحد الأقصى الذي توافق شركة التأمين على دفعه في حالة وقوع حدث مؤمن عليه.

أهداف التنمية المستدامة (Sustainable Development Goals - SDGs / Global Goals): سبعة عشر هدفًا عالميًا مترابطًا تم تحديدها في عام ٢٠١٥ من قبل الجمعية العامة للأمم المتحدة، بهدف تحقيقها بحلول عام ٢٠٣٠. وهي تهدف إلى أن تكون "مخططًا مشتركًا للسلام والازدهار للبشرية والكوكب، الآن وفي المستقبل".

التطبيب عن بُعد (Telemedicine): تقديم الخدمات الصحية عن بُعد من خلال البنية التحتية للاتصالات، مثل الاستشارات الطبية عبر الإنترنت أو الهاتف.

تأمين السفر (Transport Insurance): يغطي التكاليف والخسائر المرتبطة بالأحداث غير المتوقعة أثناء السفر أو التنقل، مثل النفقات الطبية أو إلغاء الرحلة أو الحوادث. يشمل ذلك الرحلات القصيرة عبر وسائل النقل العام أو التنقل اليومي، بالإضافة إلى الرحلات الطويلة.

التغطية الاختيارية (Voluntary Cover): يسمح للمستهلكين باختيار مقدار وفترة ونوع التأمين الذي يرغبون به، على عكس التأمين الإلزامي.

١-مفتيس من: الهيئة الأوروبية للتأمين والمعاشات المهنية، (بدون تاريخ). التأمين المفتوح، متوفر على الرابط: https://www.eiopa.europa.eu/browse/digitalisation-and-financial-innovation/open-insurance_en

٢-الأمم المتحدة، (بدون تاريخ). الأهداف السبعة عشر، متوفر على الرابط: <https://sdgs.un.org/goals>

الملخص التنفيذي

خلال عام ٢٠٢٤، تعرض العالم لصدمات مناخية وأزمات متعددة. فقد سجلت درجات الحرارة ارتفاعًا استثنائيًا، مما جعل ٢٠٢٤ العام الأكثر حرارة على الإطلاق حتى الآن . كما تسببت الظواهر المناخية المتطرفة، بدءًا من حرائق الغابات وحتى الجفاف، في أضرار جسيمة للمجتمعات والبيئة والاقتصادات، وأدت إلى نزوح أعداد كبيرة من السكان. كما أدت النزاعات والجفاف الناجم عن ظاهرة "النينيو" وارتفاع أسعار الغذاء إلى تفاقم أزمات الغذاء في ١٨ دولة، حيث واجه ما لا يقل عن مليون شخص إضافي في كل من هذه الدول انعدامًا حادًا في الأمن الغذائي . وقد بلغت الخسائر الناجمة عن الكوارث الطبيعية وحدها خلال النصف الأول من عام ٢٠٢٤ ما مجموعه ١٢٠ مليار دولار أمريكي .



إجمالاً، تغطي منتجات التأمين الأصغر ٣٤٤ مليون شخص في ٣٧ دولة شملتها الدراسة، بزيادة عن ٣٣١ مليون شخص في العام السابق. وبالنسبة لمقدمي التأمين، تُمثل هذه المنتجات إيرادات بقيمة ٦,٢ مليار دولار أمريكي من الأقساط المكتتبة، بزيادة عن ٥,٨ مليار دولار أمريكي.

و على الرغم من هذا التقدم، لا تزال هناك فجوة كبيرة في الحماية من حيث عدد الأشخاص المؤمن عليهم، وهو ما يمثل فرصة كبيرة لشركات التأمين. ويقدر حجم سوق التأمين متناهي الصغر في الدول التي شملتها الدراسة بنحو ٣ مليار شخص، بإجمالي أقساط تأمينية محتملة تصل إلى ٤١ مليار دولار أمريكي. ومع ذلك، فإن المنتجات التي شملتها الدراسة تغطي فقط ١٢% من هذه الفئة المستهدفة، و١٥% فقط من القيمة الإجمالية المقدرة للسوق، مما يشير إلى وجود سوق غير مستغلة على نطاق واسع. وهذا يبرز الحاجة الملحة لسد فجوة الحماية، إلى جانب الفرصة التجارية الكبيرة لشركات التأمين القادرة على الاستفادة من هذا السوق.

جميع الجهات الفاعلة لها دور مهم في تعزيز الحماية وبناء القدرة على الصمود. والخبر السار هو أن هناك

الحال في السنوات السابقة. ومع ذلك، يستفيد العملاء الآن من الحماية ضد مجموعة متزايدة من المخاطر. فقد تطور التأمين متناهي الصغر ليشمل المخاطر المناخية، حيث تقدم ١١٢ منتجًا تأمينيًا تغطية مناخية وفقًا للدراسة، مما يوفر الحماية لأكثر من ٤٢ مليون شخص. كما شهدت منتجات التأمين على الممتلكات والدخل نموًا ملحوظًا في السنوات الأخيرة، حيث تضاعف عدد المنتجات المسجلة تقريبًا مقارنة بما كان عليه قبل ثلاث سنوات، مما أدى إلى مضاعفة عدد المستفيدين. بالإضافة إلى ذلك، تم إطلاق العديد من المنتجات الجديدة الخاصة بالتأمين ضد الحوادث الشخصية والتأمين الزراعي خلال العام الماضي، مما يعكس ابتكارات مقدمي الخدمات لتلبية احتياجات الصمود المتزايدة.

تقرير "المنظور العالمي للتأمين متناهي الصغر ٢٠٢٤" يسلط الضوء على قطاع التأمين متناهي الصغر الذي يشهد نموًا وتطورًا لتلبية الاحتياجات الملحة لهذه الفئات الضعيفة. إذ بلغ إجمالي عدد الأشخاص المؤمن عليهم من خلال منتجات التأمين متناهي الصغر في ٣٧ دولة مشمولة في الدراسة ٣٤٤ مليون شخص، مقارنة بـ ٣٣١ مليون شخص في عام ٢٠٢٣. وبالنسبة لمقدمي التأمين، تمثل هذه المنتجات إيرادات بقيمة ٦,٢ مليار دولار أمريكي من الأقساط المكتتبة، مقارنة بـ ٥,٨ مليار دولار أمريكي في العام السابق.

مع توسع السوق، يتزايد التنوع في المنتجات لتلبية احتياجات العملاء. لا يزال تأمين الحياة والتأمين على الجنازات يهيمنان على أسواق التأمين متناهي الصغر، كما كان

مع تزايد المخاطر وتعقيدها، تكافح الأساليب التقليدية، بما في ذلك التمويل الحكومي والإنساني، لمواكبة هذه التحديات. لذا، باتت الحكومات والمجتمع المدني والجهات الفاعلة الدولية تلجأ بشكل متزايد إلى قطاع التأمين بحثًا عن بدائل تتيح نقل المخاطر قبل وقوع الأحداث، مما يعزز القدرة المالية للدول على الصمود. هناك حاجة إلى حلول تأمينية واسعة النطاق، بدءًا من التأمين السيادي وصولًا إلى التأمين متناهي الصغر. ويؤدي التأمين متناهي الصغر دورًا محوريًا في تعزيز القدرة على الصمود، حيث يوفر دعمًا مباشرًا للفئات الضعيفة، من خلال إيصال الأموال مباشرة إلى الأسر منخفضة الدخل والمزارعين أصحاب الحيازات الصغيرة وأصحاب المشاريع الصغيرة في أوقات الأزمات، مثل المرض أو الوفاة أو فقدان الدخل أو الكوارث الطبيعية.

الدور المحوري للدعم في بعض فئات المنتجات، مثل التأمين الزراعي، حيث تحصل ٥٨% من المنتجات على شكل من أشكال الدعم المالي. كما تسلط الضوء على الفرص المتاحة لتعزيز التطوير في مجالات أخرى، مثل التأمين على الممتلكات.

بالفعل مشاركة نشطة من جميع الأطراف. ومع تصاعد قضايا الصمود والمخاطر المناخية في الأجندة العالمية، هناك دلائل واعدة على أن الجهات المانحة والمنظمات متعددة الأطراف تولي اهتمامًا متزايدًا لدور التأمين – بما في ذلك التأمين متناهي الصغر – في تعزيز التنمية والقدرة على التكيف. في الوقت نفسه، تدعم الحكومات الوطنية والمحلية تطوير السوق من خلال تقديم الإعانات، بينما يضع المنظّمون في قطاع التأمين لوائح خاصة بالتأمين متناهي الصغر.

ولإبراز الدور الأساسي الذي تلعبه الإعانات الحكومية وإعانات الجهات المانحة في توسيع نطاق التأمين ليشمل الأسر الأكثر ضعفًا، جمع تقرير "المنظور العالمي للتأمين متناهي الصغر ٢٠٢٤" لأول مرة بيانات حول الدعم. وتوضح هذه البيانات

٣-المنظمة العالمية للأرصاد الجوية، ٢٠٢٤. من المتوقع أن يكون عام ٢٠٢٤ الأكثر حرارة على الإطلاق، إذ سيصل الاحترار مؤقتًا إلى ١,٥ درجة مئوية. متوفر على الرابط: <https://wmo.int/news/media-centre/10degc-track-be-hottest-year-record-warming-temporarily-hits-2024>.

٤-المنظمة العالمية للأرصاد الجوية، ٢٠٢٤. تحديث حالة المناخ ٢٠٢٤ لمؤتمر الأطراف التاسع والعشرين. جنيف. متوفر على الرابط: https://library.wmo.int/viewer/1=en.pdf&type=pdf&navigator_Update-COP٢٩-٢٠٢٤-download?file=State-Climate/1٩-٧٥.

٥-استنادًا إلى بيانات خدمة NatCatSERVICE التابعة لشركة ميونخ ري. انظر: <https://www.munichre.com/en/solutions/for-industry-clients/natcatservice.html>.

دعوة لأصحاب المصلحة في التأمين متناهي الصغر لاتخاذ بعض الإجراءات



مقدمو التأمين وقنوات التوزيع



- الاستثمار في تطوير التأمين متناهي الصغر على المدى الطويل لتحقيق مكاسب في الحجم والربحية.
- إبدأ بفهم احتياجات عملاء التأمين متناهي الصغر كأساس للنجاح^١.
- تنويع عروض المنتجات لتعكس المخاطر المتنوعة التي يواجهها العملاء في حياتهم اليومية، بما في ذلك المخاطر المناخية وتأمين الممتلكات والدخل.
- الحفاظ على التركيز الحالي على التأمين الصحي متناهي الصغر وتوسيع نطاق المنافع المقدمة.
- تحسين العمليات التشغيلية من خلال التركيز على العميل والاستفادة من التحول الرقمي لزيادة الكفاءة وخفض التكاليف.
- تحسين نسب التعويضات وفرة سداد المطالبات، حيث تعد هذه العوامل أساسية في تعزيز قيمة المنتج وزيادة انتشاره.
- تعزيز الجهود الجماعية للصناعة في تطوير أسواق التأمين متناهي الصغر، من خلال الجمعيات المهنية أو هيئات مماثلة.
- بالنسبة للمخاطر ذات التكاليف العالية، مثل التأمين ضد المخاطر المناخية، الانخراط في برامج الشراكة بين القطاعين العام والخاص أو في اتحادات مع شركات تأمين وإعادة تأمين أخرى لتقاسم المخاطر والاستفادة من خبرات الشركاء.
- التركيز على جمع بيانات مفصلة حسب الجنس، وتصميم منتجات تلبي احتياجات النساء الفريدة، والتعاون مع قنوات توزيع تصل إلى النساء بشكل فعال.

الحكومات، الجهات التنظيمية والإشرافية في التأمين



- إدراج التأمين متناهي الصغر كجزء أساسي من أجناسات الشمول المالي الوطنية وسياسات تمويل مخاطر الكوارث.
- تنفيذ لوائح تنظيمية شاملة أو مخصصة للتأمين متناهي الصغر لدعم تطوير السوق.
- إدخال إصلاحات في السياسات العامة المكملية، مثل الضرائب، وحماية البيانات، والخدمات الصحية الرقمية، لتسهيل تطوير سوق التأمين متناهي الصغر.
- تعزيز الثقيف المالي ونشر ثقافة إدارة المخاطر التي تشمل التأمين.
- تنفيذ شراكات بين القطاعين العام والخاص لتوسيع نطاق التأمين متناهي الصغر والوصول إلى الفئات الأكثر ضعفاً.
- توسيع نطاق الدعم الحكومي للتأمين متناهي الصغر بشكل مسؤول لتغطية المخاطر التي لا تستطيع الأسر منخفضة الدخل تحملها بمفردها، بما في ذلك المخاطر المناخية.
- تحسين أنظمة البيانات وتبادل المعلومات لتعزيز المنافسة في السوق، مما يؤدي في النهاية إلى توفير المزيد من المنتجات التأمينية المتنوعة والجيدة للأسر منخفضة الدخل.
- فرض إدراج البيانات المتعلقة بالجنس ضمن متطلبات التقارير الدورية.

المنظمات الدولية ومنظمات التنمية



- التعاون مع الحكومات لدمج التأمين في استراتيجيات التنمية وتعزيز القدرة على الصمود وتنفيذها.
- دمج التأمين على المستويين الكلي والجزئي لضمان أفضل حماية للدول.
- الالتزام بتطوير أسواق التأمين، بما في ذلك دعم تنظيم التأمين متناهي الصغر، باعتباره مسعى طويل الأجل.
- الترويج لبرامج الشراكة بين القطاعين العام والخاص، لا سيما في المجالات ذات الطلب المرتفع، مثل المخاطر الصحية والمناخية.
- تحسين التنسيق لتجنب الازدواجية وزيادة التأثير.
- دعم جمع البيانات المفصلة حسب الجنس.
- تحفيز الابتكار في قطاع التأمين من خلال آليات مثل صناديق التحديات.
- المساهمة في البحث وبناء الأدلة التي توضح دور التأمين في تحقيق أهداف التنمية.

الجهات المانحة



- اعتبار التأمين متناهي الصغر أداة رئيسية في استراتيجيات الحد من الفقر، ومواجهة تغير المناخ، وتعزيز القدرة على الصمود، والصحة، والمساواة بين الجنسين، وتنمية المشروعات الصغيرة.
- توسيع نطاق التمويل لتمكين الدول والمجتمعات من إدارة المخاطر المالية بشكل أفضل.
- دعم تطوير التأمين متناهي الصغر خارج الدول المعتادة التي يتم التركيز عليها.
- دعم جمع البيانات المفصلة حسب الجنس.
- دعم التوسع المسؤول في تقديم الإعانات المالية.
- تمويل برامج تأمينية تستجيب لمجموعة واسعة من المخاطر، على سبيل المثال لا الحصر، المخاطر المناخية.

١- للمزيد من الاستفادة، يرجى الاطلاع على: برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، ٢٠٢٣، دليل التأمين الشامل، نيويورك، متوفر على الرابط: <https://irff.undp.org/navigator>، قام مرفق مخاطر التأمين والتمويل التابع لبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي بتطوير هذا الدليل لتلبية احتياجات شركات التأمين وقنوات التوزيع والجهات المعنية الأخرى المهتمة بتطوير منتجات وأسواق التأمين الشامل.

نظرة عامة

حجم السوق وتطوره

يكشف تقرير المنظور العالمي للتأمين متناهي الصغر 4202 أن قطاع التأمين متناهي الصغر يشهد نموًا وتطورًا مستمرًا لتلبية الاحتياجات الملحة للحماية لدى الفئات الضعيفة.

يبلغ إجمالي عدد الأشخاص المشمولين بمنتجات التأمين متناهي الصغر في 37 دولة شملت الدراسة 344 مليون شخص (الجدول 1)، مقارنة بـ 331 مليون شخص في عام 2023. وتغطي هذه المنتجات مجتمعةً مبلغ تأمين يتجاوز 11,237 مليار دولار أمريكي، أما بالنسبة لشركات التأمين، فقد بلغت الإيرادات الناتجة عن أقساط التأمين المكتتبة 6.2 مليار دولار أمريكي، بزيادة عن 5.8 مليار دولار في العام السابق.

الجدول ١

الدول المحورية التي شملتها دراسة تقرير المنظور العالمي للتأمين متناهي الصغر لهذا العام

أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي	آسيا والمحيط الهادئ	أفريقيا
الأرجنتين بوليفيا البرازيل كولومبيا الإكوادور السلفادور غواتيمالا هندوراس المكسيك بيرو أوروغواي	بنغلاديش كمبوديا فiji الهند إندونيسيا نيبال باكستان الفلبين سريلانكا تايلاند فيتنام	بوركينافاسو مصر، غانا كينيا ملاوي المغرب نيجيريا رواندا السنغال جنوب أفريقيا تنزانيا توغو أوغندا زامبيا زيمبابوي

وتشير التقديرات إلى أن سوق التأمين متناهي الصغر في البلدان التي شملتها هذه الدراسة، والتي تم حسابها على أساس عدد السكان من ذوي الدخل المنخفض والمتوسط في هذه البلدان السبعة وثلاثين، يبلغ نحو ٣ مليارات شخص . ويمثل أولئك الذين يتم تغطيتهم حالياً من خلال المنتجات المذكورة في هذه الدراسة ١١,٥% من سوق التأمين المستهدفة. أما من حيث الإيرادات، فيُقدَّر إجمالي سوق التأمين متناهي الصغر في الدول التي شملتها الدراسة بنحو ٤٠,٦ مليار دولار أمريكي، وقد جمعت شركات التأمين المشاركة في الدراسة أقساط تأمين متناهي الصغر بلغت ٦,٢ مليار دولار أمريكي، وهو ما يمثل ١٥ % فقط من إجمالي القيمة التقديرية لسوق التأمين متناهي الصغر.

٧-طلب من شركات التأمين تقديم عدد الأشخاص المشمولين بكل منتج تأميني تم الإبلاغ عنه، ويشمل ذلك حامل الوثيقة بالإضافة إلى الأفراد الآخرين المؤمن عليهم بموجب الوثيقة؛ فعلى سبيل المثال، قد تغطي وثيقة التأمين على الحياة أو التأمين الصحي أفراد الأسرة الإضافيين. في حالة التأمين على الماشية والمحاصيل، يشير عدد الأشخاص المشمولين بالتغطية إلى عدد المزارعين أو مربي الماشية الذين حصلوا على التأمين. ونظرًا لأن الفرد قد يكون مشمولًا بأكثر من منتج تأمين متناهي الصغر، فمن المحتمل أن يتم احتساب بعض الأفراد أكثر من مرة في إجمالي العدد المشمول بالتأمين. لذلك، يتم تقديم العدد الإجمالي للأشخاص المشمولين بالتأمين باعتبار الحد الأقصى.

٨-يتم استخدام مصطلحي التأمين متناهي الصغر والتأمين الشامل بالتبادل لأغراض هذا التقرير. يمكن العثور على تعريفات هذه المصطلحات وغيرها في صفحة المصطلحات.

٩-لأغراض هذه الدراسة، يتم احتساب الفئة المستهدفة من التأمين متناهي الصغر على أنها عدد الأشخاص الذين تتراوح دخولهم بين ٢ و ٢٠ دولارًا دوليًا (int. USD) في اليوم على أساس تعادل القوة الشرائية (PPP). وتم الحصول على بيانات توزيع الدخل الأساسية من مركز Pew Research، وتم تعديلها وفقًا لأحدث التقديرات السكانية. ويقدم مركز Pew Research تفصيلًا أكثر دقة، حيث يُعرّف الدخل المنخفض بأنه يتراوح بين ٢ و ١٠ دولارًا دوليًا في اليوم، والدخل المتوسط بأنه يتراوح بين ١٠ و ٢٠ دولارًا دوليًا في اليوم ()

١٠-يتم احتسابها عن طريق ضرب حجم السوق المستهدفة لكل دولة في متوسط قسط التأمين لكل شخص مشمول بالتغطية في تلك الدولة، ثم يتم جمع الإجماليات لكل دولة مشمولة في الدراسة لتوفير تقدير إجمالي.

١١-تم جمع البيانات على مدار فترة ١٢ شهرًا؛ إما طبقاً للسنة التقويمية ٢٠٢٣، أو فترة ١٢ شهرًا يختارها مزود التأمين بين عامي ٢٠٢٣ و ٢٠٢٤. وذلك عندما كانت فترات الإبلاغ القياسية للشركة تسهل تقديم البيانات بهذه الطريقة. ولأغراض التبسيط، يُشار في التقرير إلى عام ٢٠٢٣. نظراً لأن غالبية البيانات المقدمة تغطي هذه الفترة الزمنية.

١٢-جُرحت ملاوي في الدراسة لأول مرة هذا العام. وأدرجت بيانات من فيتنام مجدداً هذا العام بعد عامين لم تُقدَّم فيهما أي بيانات من البلاد. أدرجت كوت ديفوار في دراسات سابقة، ولكن للأسف لم تُدرج هذا العام لعدم ورود أي بيانات من شركات التأمين في البلاد.



الإطار المنهجية

تعتمد الأرقام الواردة في دراسة المشهد على معلومات طوعية ومبلغة ذاتيًا من قبل ٢٩٤ مزود تأمين في ٣٧ دولة حول أنشطتهم في مجال التأمين متناهي الصغر خلال عام ٢٠٢٣. وقد قدم هؤلاء المزودون بيانات عن ٩٨٥ منتجًا من منتجات التأمين متناهي الصغر.

تم أخذ جميع المنتجات التي تتوافق مع تعريف التأمين متناهي الصغر في الدراسة بعين الاعتبار (انظر المصطلحات)، بما في ذلك البرامج الوطنية وتلك التي تقودها الحكومات إذا استوفت المعايير. ومع ذلك، لم تقدم جميع شركات التأمين أو البرامج الوطنية ردودًا. تم وصف المنهجية المستخدمة في الملحق أ، كما يمكن العثور على مزيد من المعلومات حول معدلات الاستجابة في الملحقين ب و ج.



تم تحقيق أكبر نمو في آسيا والمحيط الهادئ، حيث وصل 87 منتجًا في المنطقة إلى ضعف عدد الأشخاص الذين وصلوا إليهم في عام 2023 مقارنةً بعام 2021. ويعود حوالي نصف هذا النمو إلى نجاح منتج واحد للتأمين ضد الحوادث، الذي يغطي الآن أكثر من 13 مليون شخص، 75% منهم من النساء. ومع ذلك، حتى بدون هذا البرنامج، يظهر نمو ملحوظ بين المنتجات الأخرى.

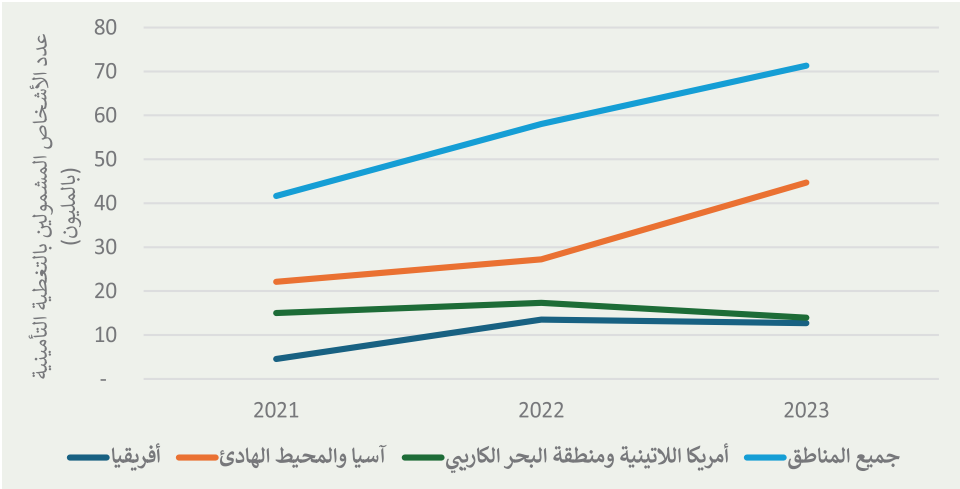
المنتجات التي تقدم تقارير بشكل منتظم إلى تقرير " المنظور العالمي

للتأمين متناهي الصغر" تظهر نموًا خلال السنوات الثلاث الماضية.

بالنسبة لـ 196 منتج، تم تقديم المعلومات بشكل منتظم إلى هذا التقرير على مدار السنوات الثلاث الماضية. باستخدام هذه العينة المهمة، يمكن تتبع نمو سوق التأمين متناهي الصغر من خلال استكشاف تطور هذه المنتجات الـ 196 مع مرور الوقت (الشكل 2).

الشكل ٢

تطور أعداد العملاء من ٢٠٢١ إلى ٢٠٢٣ لـ ١٩٦ منتج تم الإبلاغ عنها خلال السنوات الثلاث.



الشكل ٣

تطور الأقساط المحصلة من ٢٠٢١ إلى ٢٠٢٣ لـ ١٩٦ منتج

تم الإبلاغ عنها في السنوات الثلاث.

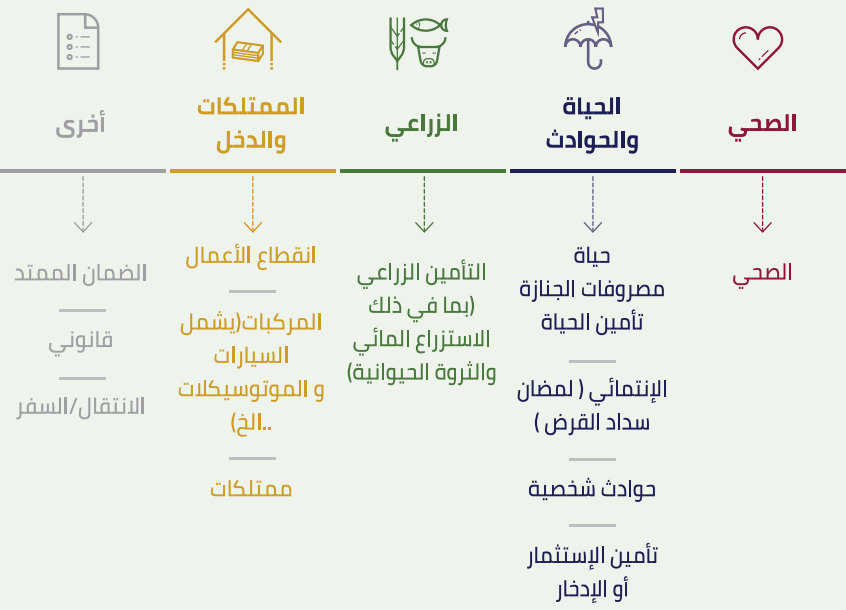
تم تحقيق أكبر نمو في آسيا والمحيط الهادئ، حيث وصل ٨٧ منتجًا في المنطقة إلى ضعف عدد الأشخاص الذين وصلوا إليهم في عام ٢٠٢٣ مقارنةً بعام ٢٠٢١. ويعود حوالي نصف هذا النمو إلى نجاح منتج واحد للتأمين ضد الحوادث، الذي يغطي الآن أكثر من ١٣ مليون شخص، ٧٥% منهم من النساء. ومع ذلك، حتى بدون هذا البرنامج، يظهر نمو ملحوظ بين المنتجات الأخرى.

كما شهدت المنتجات في الدول محل التركيز في أفريقيا نموًا ملحوظًا، حيث ارتفع عدد الأشخاص المؤمن عليهم من ٤,٥ مليون إلى ١٣,٥ مليون شخص في عام ٢٠٢٢، ثم انخفض قليلًا في عام ٢٠٢٣ ليصل إلى حوالي ١٣ مليون شخص. مرة أخرى، و كان أحد المنتجات مسؤولًا عن أكثر من نصف هذا النمو: و هو في هذه الحالة، منتج التأمين على الجنازات الذي يغطي الآن أكثر من ٦ مليون شخص، وهو أعلى عدد تم الإبلاغ عنه في المنطقة. ومع ذلك، حتى عند استبعاد هذا المنتج، تضاعف عدد الأشخاص المشمولين أكثر من مرتين بين عامي ٢٠٢١ و ٢٠٢٣.

و كما ارتفع عدد الأشخاص المشمولين بالتغطية التأمينية، فقد نمت الأقساط أيضًا لـ ١٩٦ منتجًا التي تقدم تقارير بشكل منتظم: فقد ارتفعت الأقساط الصافية بنسبة أكثر من ٥٠% بين عامي ٢٠٢١ و ٢٠٢٣ (الشكل ٣).

الشكل ١

خطوط المنتجات المشمولة في هذه الدراسة حسب فئة المخاطر.



في هذه الدول السبع والثلاثين محل الدراسة، لا يزال هناك سوق ضخم غير مستغل، سواء من حيث أعداد العملاء أو أقساط التأمين. وهذا يبرز الحاجة الملحة لسد فجوة الحماية لأولئك المستبعدين من التغطية التأمينية. بالإضافة إلى الفرصة التجارية الهائلة المتاحة لشركات التأمين القادرة على دخول هذا السوق.

على الرغم من النمو، لا تزال هناك

فجوة كبيرة في الحماية، مما

يمثل فرصة مهمة لشركات

التأمين.

الجدول ٢

النسبة التقديرية للسكان والسوق التي تم استهدافها في الدول محل الدراسة في كل منطقة.

المنطقة	السوق التقديري لتأمين متناهي الصغر (عدد الأشخاص)	عدد الأشخاص المستفيدين من التأمين متناهي الصغر	نسبة السكان المستهدفين المشمولين بالتغطية	متوسط القسط المرجح لكل شخص مشمول بالتغطية	القيمة التقديرية لسوق التأمين متناهي الصغر (بالدولار الأمريكي)	نسبة القيمة التقديرية لسوق التأمين متناهي الصغر المستغلة ^١
الدول محل التركيز في أفريقيا	٤٦٦,٩ مليون	٣٨,١ مليون	٨.٢%	٣٢ دولار	٩,٨ مليار دولار	٤%
الدول محل التركيز في آسيا والمحيط الهادئ	٢,١١٥,٧ مليون	٢٦٨,٢ مليون	١٢.٧%	٧ دولار	١٣,٨ مليار دولار	٣٦%
الدول محل التركيز في أمريكا اللاتينية ومنطقة الكاريبي	٤٠٦,٢ مليون	٣٧,٣ مليون	٩.٢%	٤١ دولار	١٦,٩ مليار دولار	٥%
الدول محل التركيز في جميع المناطق	٢,٩٨٨,٨ مليون	٣٤٣,٦ مليون	١١.٥%	١٣ دولار	٤٠,٦ مليار دولار	١%

١٣-عندما تتضمن المنتجات حزم تغطية متعددة، يُطلب من مقدمي التأمين تصنيف المنتج ضمن خط الإنتاج الأساسي، ويتم تحليل المنتجات بشكل أساسي ضمن هذه الفئة. ومع ذلك، يتم أيضًا توفير تغطيات أخرى كمخاطر ثانوية، ويشمل كل فصل معلومات حول عدد الأشخاص المشمولين بهذه التغطيات الثانوية.

١٤-يتم حساب هذه القيم من خلال ضرب السوق المستهدف لكل دولة في الوسيط الحسابي للقسط التأميني لكل شخص مشمول بالتغطية في تلك الدولة. ثم يتم جمع الإجماليات لكل دولة مشمولة في الدراسة لتقديم تقديرات شاملة لكل منطقة.

١٥-إجمالي الأقساط المحصلة كنسبة مئوية من القيمة التقديرية لسوق التأمين متناهي الصغر (انظر العمود السابق).

تعد العوامل التاريخية والأطر التنظيمية والبرامج الوطنية من العوامل

الرئيسية التي تؤثر في اختراق التأمين متناهي الصغر.

سجلت دولة زيمبابوي أعلى معدل اختراق للتأمين متناهي الصغر (الجدول ٣)، حيث سجلت نسبة اختراق تبلغ ١٢٢ بين سكانها من ذوي الدخل المنخفض والمتوسط. و يعود هذا المعدل المرتفع جزئيًا إلى الاستجابة الممتازة من شركات التأمين للدراسة التي يجريها المسؤولون عن إعداد هذا التقرير في الدولة: تم جمع المعلومات حول منتجات التأمين متناهي الصغر من جميع شركات التأمين الـ٤٢ المستهدفة.

و تؤثر العوامل التاريخية أيضًا على اختراق التأمين متناهي الصغر في الدول محل الدراسة. فقد كانت منتجات التأمين على الجنازات تحظى بشعبية كبيرة في زيمبابوي، وكذلك في دول أخرى في جنوب أفريقيا؛ في الواقع، فإن ٧١% من الأفراد المشمولين بالتأمين متناهي الصغر في زيمبابوي مؤمن عليهم من خلال برامج التأمين على الجنازات. و يحتفظ العديد من الأشخاص في المنطقة بوثائق تأمين على الجنازات، سواء من خلال وثيقة واحدة أو أكثر، وهو أحد الأسباب التي تجعل معدل اختراق التأمين متناهي الصغر

يتجاوز ١٠٠%: حيث يمتلك بعض الأفراد وثائق متعددة لتأمين الجنازات. وتلعب عوامل مشابهة دورًا في زامبيا، وهي دولة أخرى لها تقاليد قوية في تأمين الجنازات وسجل استجابة مرتفع (٧٥%) من جانب مقدمي التأمين متناهي الصغر في الدولة.

ومع ذلك، يمكن أن تخفي هذه المستويات العالية من الاختراق فجوات حماية هامة. حيثما تتركز التأمينات متناهية الصغر في بعض خطوط المنتجات، مثل التأمين على الجنازات في هذه الحالة، تظل الفئات السكانية عرضة للعديد من المخاطر الأخرى، مثل المخاطر الصحية ومخاطر المناخ. و تتطلب المرونة المالية الشاملة الحماية ضد مجموعة من المخاطر.

هناك علاقة واضحة بين اختراق السوق ووجود أو غياب الأطر التنظيمية. فمن بين أفضل خمس دول من حيث الاختراق، توجد أربع دول (بالترتيب: زيمبابوي، زامبيا، بيلو والفلبين) قد وضعت أطر تنظيمية مخصصة للتأمين متناهي الصغر، مما يساهم على الأرجح في ارتفاع مستوى تغطية التأمين

متناهي الصغر فيها. ومن بين الدول العشر التي تمتلك أعلى اختراق للتأمين متناهي الصغر، هناك دولة واحدة فقط هي (أوروغواي) تفتقر إلى أي تنظيمات سواء تم تنفيذها أو كانت قيد التطوير. وهذا يشير إلى أن الأطر التنظيمية تلعب دورًا حاسمًا في تعزيز أسواق التأمين متناهي الصغر من خلال توفير الهيكل اللازم لتطوير المنتجات وحماية المستهلكين.

في البلدان الأربعة المدرجة في هذه القائمة و التي لا تزال الأطر التنظيمية قيد التطوير (بنغلاديش وكولومبيا وفيجي وغواتيمالا)، يمكن للتنظيمات، بمجرد تنفيذها، أن تعزز من توسع السوق واستدامته.

كما توجد أيضًا برامج وطنية مدعومة من الحكومة في العديد من الدول العشر الأوائل، مما يزيد من الاختراق. وتشمل هذه البرامج، على سبيل المثال، برامج التأمين الزراعي واسعة النطاق المدعومة من الحكومة للمزارعين في كل من بيلو وزامبيا.

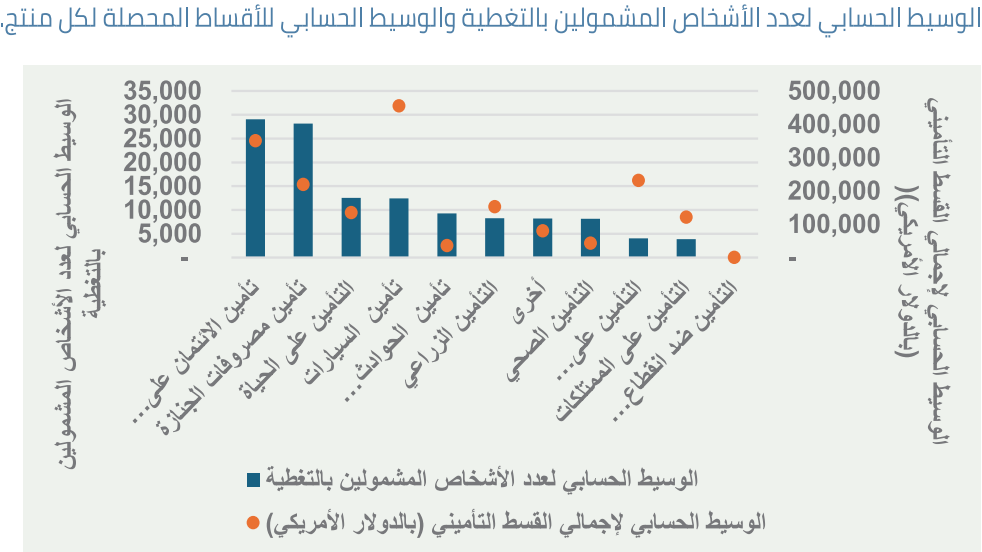
الجدول ٣

أكبر ١٠ دول من حيث حصة السوق المستهدفة التي يغطيها منتج تأمين متناهي الصغر واحد على الأقل

الدولة	معدل الإختراق
زيمبابوي	١٢٢%
زامبيا	٤٩%
بيرو	٣٧%
كولومبيا	٣١%
الفلبين	٢٧%
أوروغواي	٢٠%
فيجي	١٨%
جنوب أفريقيا	١٨%
غواتيمالا	١٧%
بنغلاديش	١٦%

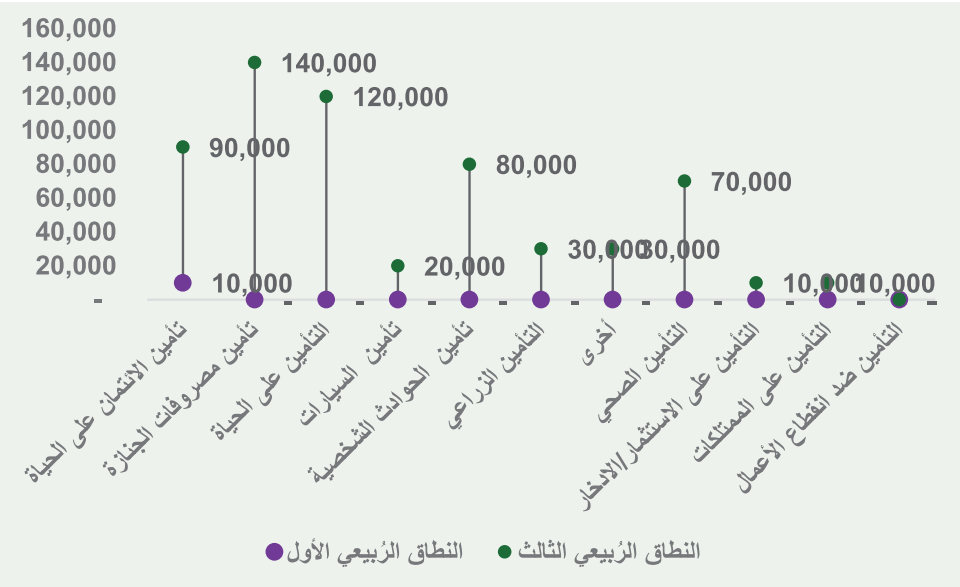
يعد الحجم عاملاً حاسمًا عندما يتعلق الأمر بجعل الأعمال ذات القيمة المنخفضة مستدامة ماليًا على المدى الطويل. وأحد المخاوف الرئيسية التي تجعل مقدمي التأمين مترددين في دخول مجال التأمين متناهي الصغر هو ما إذا كانت هذه المنتجات يمكن أن تصل إلى نطاق واسع. أظهرت بيانات هذه الدراسة أن المنتجات التأمينية متناهية الصغر المشمولة في التقرير وصلت إلى قيمة متوسطة تفوق ١٠,٠٠٠ شخص، وجمعت أكثر من ١١٧,٠٠٠ دولار أمريكي في صورة أقساط. سجلت منتجات التأمين على الحياة الأثمانية والتأمين على

الشكل ٤



الشكل ٥

النطاق الربعي لعدد الأشخاص المشمولين بالتغطية حسب نوع المنتج.



تجاوز ٧٩٠,٠٠٠ دولار أمريكي. و يبرز هذا المثال العلاقة الدقيقة بين سعر المنتج، وعدد الأشخاص القادرين على شرائه، والسرعة التي يمكن عندها تحقيق التوسع من حيث الإيرادات.

علاوة على ذلك، يختلف نطاق التوسع بشكل كبير بين المنتجات. ويوضح الشكل ٥ نطاق الربيع الأوسط (النطاق الذي يستبعد أعلى وأدنى ٢٥% من النتائج) لعدد الأشخاص المؤمن عليهم في كل فرع تأمين. ويظهر تباين كبير، لا سيما في منتجات التأمين على الحياة و تأمين مصروفات الجنازة، التي سجلت أوسع نطاقات وسطية.



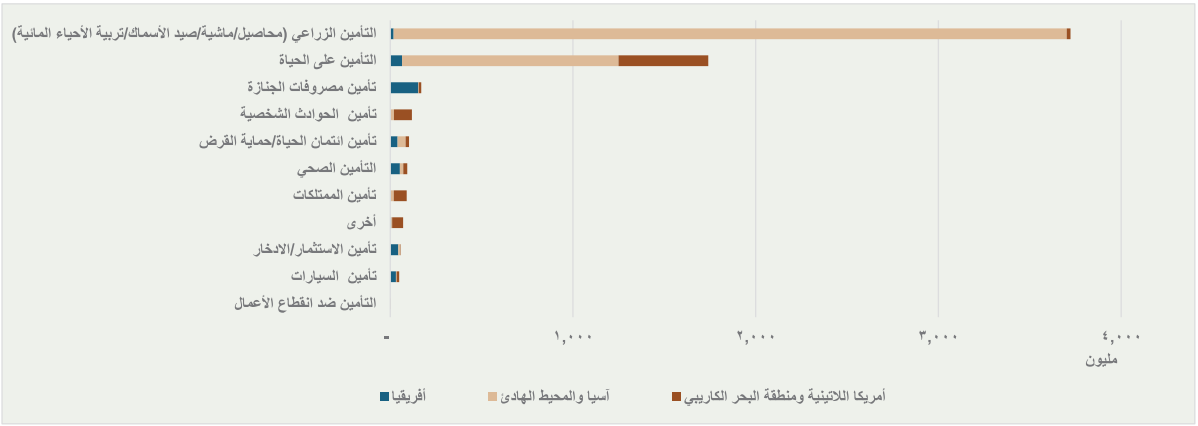


الدراسة، حيث تجاوزت الأقساط ٣,٦ مليار دولار أمريكي، أي ما يعادل 0٨% من إجمالي الأقساط المسجلة في الدراسة. وعند استبعاد الهند، يتراجع التأمين الزراعي بشكل كبير في قائمة حجم الأقساط (الشكل ٩)، بينما يتصدر تأمين الحياة القائمة.

من حيث صافي الأقساط ، مرة أخرى، حققت أنظمة التأمين الزراعي وتأمين الحياة في الهند أقساطًا تفوق بكثير تلك التي تحققت في الدول الأخرى، مما يجعل الزراعة هي خط المنتجات الذي يحقق أعلى صافي للأقساط (الشكل ٨). ويعود ذلك جزئيًا إلى الحجم الضخم الذي تحقق من خلال التأمين متناهي الصغر في الهند، ولكنه أيضًا بسبب الدعم الكبير الذي تقدمه الحكومة الهندية لخطة التأمين الزراعي المعروفة باسم (Pradhan Mantri Fasal Bima Yojan (PMFBY حيث تتحمل PMFBY وحدها معظم الأقساط المسجلة لجميع المنتجات الزراعية في

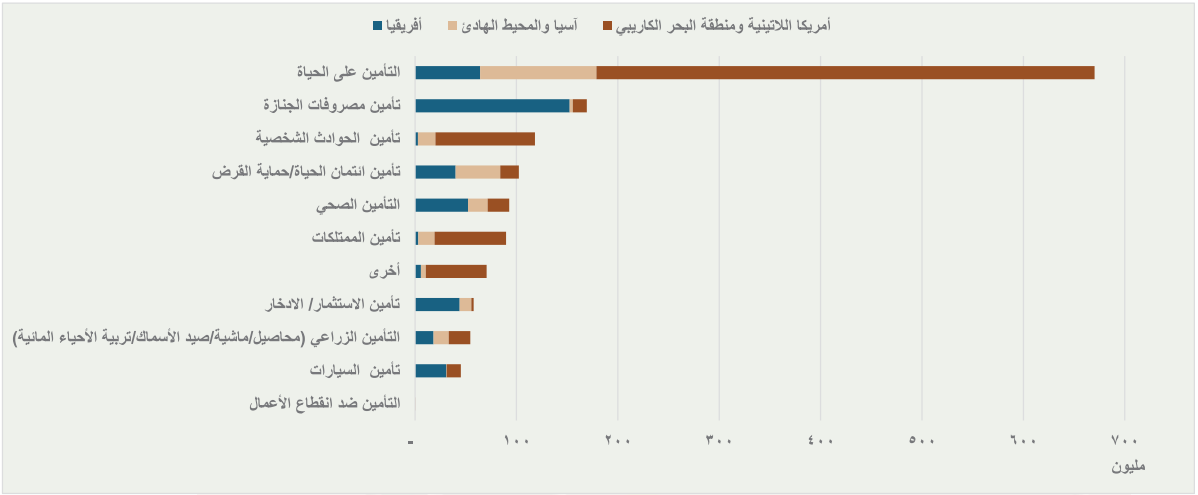
الشكل ٨

الوسيط الحسابي لعدد الأشخاص المشمولين بالتغطية والأقساط المحصلة حسب نضوج المنتج. ١٨١



الشكل ٩

إجمالي الأقساط المحصلة حسب نوع المنتج، باستثناء الهند (بالمليون دولار أمريكي)



١٧- بعض الأنظمة ممولة من خلال دعم الأقساط أو أنواع أخرى من الدعم بالإضافة إلى دخل الأقساط المباشر من العملاء.

١٨- الأقساط المحصلة من المنتجات المتعلقة بالاستثمار والادخار لا يمكن مقارنتها مباشرة مع المنتجات الأخرى، حيث لا يقوم مقدمو الخدمة دائمًا بالفصل بين مساهمات الادخار والأقساط.

الشكل ٦ الوسيط الحسابي لعدد الأشخاص المشمولين بالتغطية والأقساط المحصلة حسب نضوج المنتج.



لا تزال تأمينات الحياة و تأمين مصروفات الجنّاة هي المهيمنة على أسواق التأمينات متناهية الصغر ، ولكن بدأ العملاء في الاستفادة من الحماية ضد مجموعة متزايدة من المخاطر.

الحياة في هذه المناطق في عام ٢٠٢٣، كان ١٢% من السكان المؤمن عليهم مغطيين بمنتجات التأمين متناهي الصغر الطوعي، مما يمثل ٢٤,٨ مليون شخص، في حين كان ٦% مغطيين بمنتجات التأمين الإجباري أو الإلزامي، مما يمثل نحو ١٢ مليون شخص. أما نسبة ال ٨٢% المتبقية، أي ١٦٣,٩ مليون شخص، فلم تتوافر بيانات توضح ما إذا كانت تغطية تأمين الحياة لديهم من خلال منتجات طوعية أو إلزامية.

وبعد تأمين الحوادث الشخصية شائعًا في أمريكا اللاتينية والكاريبي، حيث يعد ثاني أهم نوع من المنتجات من حيث عدد الأشخاص المؤمن عليهم ومن حيث أرباح

سجلت دولة زيمبابوي أعلى معدل اختراق للتأمين متناهي الصغر (الجدول ٣)، حيث سجلت نسبة اختراق تبلغ ١٢٢% بين سكانها من ذوي الدخل المنخفض والمتوسط. و يعود هذا المعدل المرتفع جزئيًا إلى الاستجابة الممتازة من شركات التأمين للدراسة التي يجريها المسؤولون عن إعداد هذا التقرير في الدولة، تم جمع المعلومات حول منتجات التأمين متناهي الصغر من جميع شركات التأمين المستهدفة.

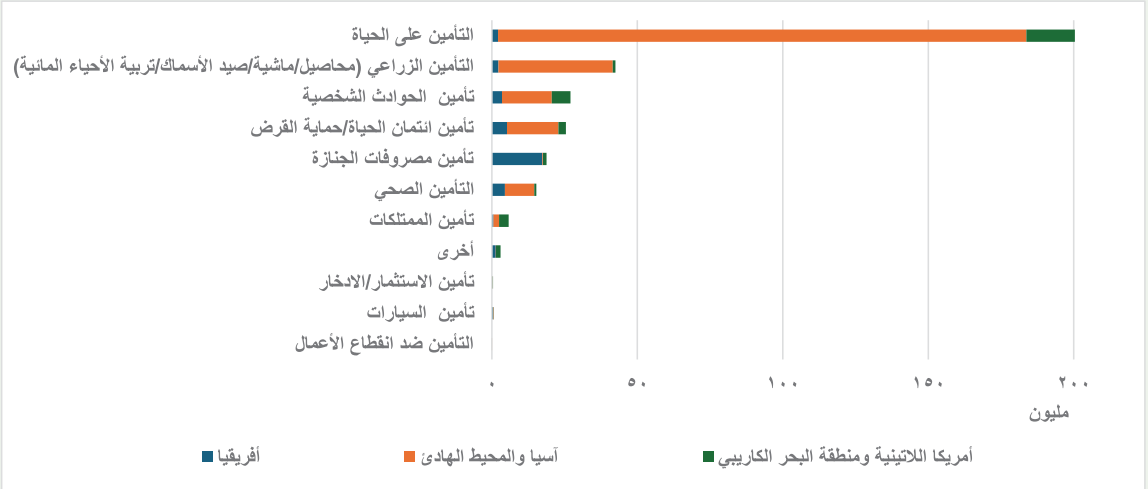
و تؤثر العوامل التاريخية أيضًا على اختراق التأمين متناهي الصغر في الدول محل الدراسة. فقد كانت منتجات التأمين على الجنّازات تحظى بشعبية كبيرة في زيمبابوي، وكذلك في دول أخرى في جنوب أفريقيا؛ في الواقع، فإن ٧١% من الأفراد المشمولين بالتأمين متناهي الصغر في زيمبابوي مؤقّن عليهم من خلال برامج التأمين على الجنّازات. و يحتفظ العديد من الأشخاص في المنطقة بوثائق تأمين على الجنّازات، سواء من خلال وثيقة واحدة أو أكثر، وهو أحد الأسباب التي تجعل معدل اختراق التأمين متناهي الصغر يتجاوز ١٠٠%، حيث يمتلك بعض الأفراد وثائق متعددة لتأمين الجنّازات. وتلعب عوامل مشابهة دورًا في زامبيا، وهي

فكما في السنوات السابقة، استفاد من تأمين الحياة أعلى عدد من الأشخاص في عام ٢٠٢٣، تلاه التأمين الزراعي وتأمين الحوادث الشخصية (الشكل ٧). هذه الصورة العامة تتأثر بشكل كبير بالهند، حيث يصل عدد العملاء في منتجات الحياة والزراعة إلى أرقام تفوق أي دولة أخرى. وعند استبعاد الهند، يصبح التأمين الزراعي أقل هيمنة، حيث يغطي عددًا أقل من الأشخاص مقارنة بتأمين الممتلكات.

في الدول المستهدفة التي تم دراستها في كل من آسيا و المحيط الهادئ وأمريكا اللاتينية والكاريبي، يهيمن تأمين الحياة. فمن بين ٢٠٠ مليون شخص مغطى بتأمين

الشكل ٧

الأشخاص المؤمن عليهم حسب نوع المنتج (بالملايين)



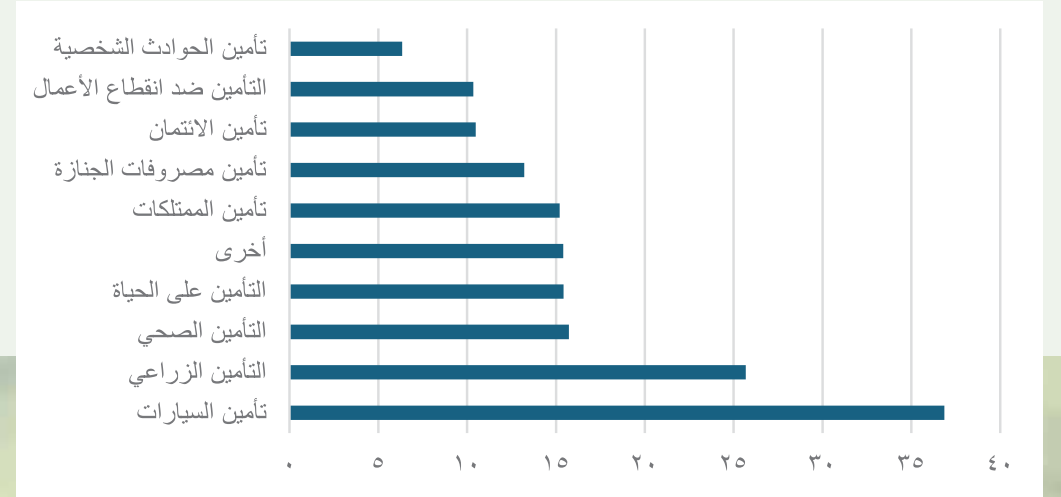
إلى جانب عدد الأشخاص المؤمّن عليهم، يعتمد حجم الأقساط على سعر القسط لكل شخص. و يقدم الشكل ١٠ لمحة عامة عن المبلغ الوسيط الذي يحتاج العميل لدفعه لشراء منتج من كل فرع تأمين، مما يعطي فكرة عن مدى قدرة العملاء من ذوي الدخل على تحقّل تكلفة كل منتج تأمين . و تماشيًا مع نتائج السنوات السابقة، تظهر

دراسة هذا العام أن تأمين السيارات و التأمين الزراعي لهما سعر قسط وسطي أعلى بكثير لكل شخص مقارنة ببقية خطوط المنتجات محل الدراسة. ومع ذلك، من المهم ملاحظة أن العميل لا يدفع دائمًا تكلفة القسط بالكامل، حيث يتم في بعض الأحيان دعم الأقساط من قبل الحكومات أو الجهات المانحة، ففي التأمين

الزراعي، على وجه الخصوص، تتلقّى ٥٨% من المنتجات مستوى من الدعم، وهذه المنتجات المدعومة تتحمل معًا الجزء الأكبر (٩٧%) من جميع الأشخاص المؤمن عليهم من خلال التأمين الزراعي متناهي الصغر. وهذا الدعم للعملاء يجعل من الممكن تقديم التأمين الزراعي بسعر أعلى مقارنة بمنتجات التأمين متناهي الصغر

الشكل ١٠

القسط الوسيط لكل شخص مغطى تأمينياً حسب نوع المنتج (بالدولار الأمريكي)^{١٩}



١٩- نظرًا للخصائص الخاصة بفرع التأمين، لا يتم تضمين منتجات الاستثمار والادخار في حسابات الأقساط لكل شخص مشمول بالتغطية، أو عند حساب الأقساط كنسبة من المبلغ المؤمن عليه، أو نسب المطالبات، و تشمل الأقساط المبالغ المخصص للتأمين بالإضافة إلى مكون الادخار الذي يتم إرجاعه إلى العميل، مما يعني أن أرقام الأقساط ليست قابلة للمقارنة بشكل كامل مع تلك الموجودة في فروع التأمين الأخرى.

إطلاق منتجات جديدة لتلبية الاحتياجات المتطورة.

مع نمو سوق التأمين متناهي الصغر، أصبح أكثر تنوعًا واستجابة لاحتياجات العملاء. فمن بين ٩٨٥ منتجًا تم الإبلاغ عنها في هذه الدراسة، تم إطلاق ٥٥ منتجًا في عام ٢٠٢٣، حيث تركزت الأغلبية في فروع تأمين الحوادث الشخصية والزراعي والممتلكات (الشكل ١١). ويعكس هذا التركيز على تطوير منتجات جديدة في مجالي الزراعة والممتلكات تنوعًا في المنتجات المتاحة. كما يوضح كيف يبتكر مقدمو الخدمات لتلبية الاحتياجات الملحة لتعزيز القدرة على الصمود، في ظل تزايد المخاطر المناخية التي تهدد الزراعة والممتلكات.

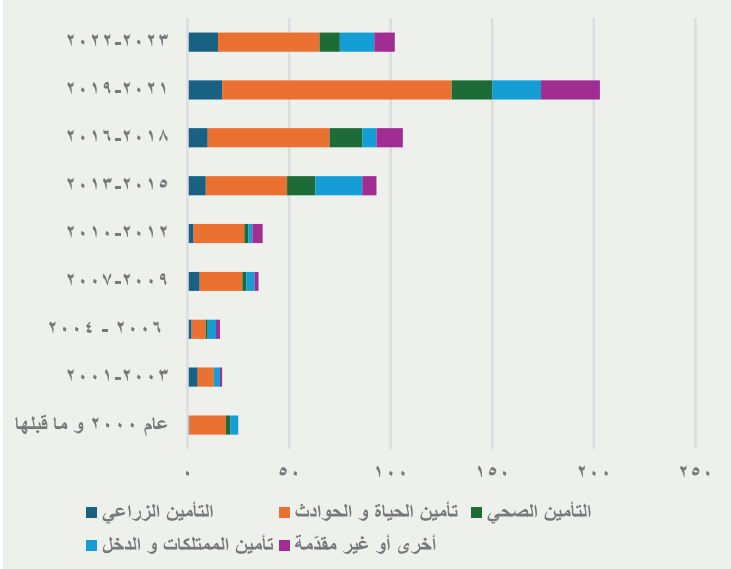
العوامل الاقتصادية و المؤسسية تجعل الابتكار أكثر تحديًا.

كما هو موضح أعلاه، لا تزال منتجات التأمين متناهي الصغر البسيطة، مثل التأمين على الحياة، وتأمين الحوادث الشخصية، وتأمين مصروفات المستشفيات، تهيمن على السوق في معظم البلدان. وعلى الرغم من وجود مجالات مهمة للابتكار، فإن شركات التأمين تواجه تحديات في الابتكار في مجال التأمين الشامل. أظهرت المقابلات التي أجريت لهذه الدراسة أن شركات التأمين المبتكرة وشركات التكنولوجيا التأمينية (Insurtechs) تواجه انخفاضًا في الاستثمارات، حيث يفضل المستثمرون توجيه أموالهم إلى الشركات

الأكثر استقرارًا والأسواق الأكثر نضجًا. وبحسب المشاركين في هذه الدراسة، فإن شركات التأمين والتكنولوجيا التأمينية في إفريقيا هي الأكثر تأثرًا بهذه الظاهرة. وفي الوقت نفسه، رغم أن شركات التأمين متعددة الجنسيات تدرك غالبًا إمكانيات التأمين الشامل، إلا أنها تواجه قيودًا بسبب الحاجة إلى تحقيق عوائد سنوية للمساهمين العالميين، مما يجعل من الصعب عليها الاستثمار في مشاريع طويلة الأجل لتطوير شرائح جديدة من العملاء.

بالإضافة إلى قيود الاستثمار، تشير

الشكل ١١ تاريخ إطلاق منتجات التأمين متناهي الصغر حسب فئة المنتج



تركيز المنظمات الدولية بشكل متزايد على التأمين من أجل التنمية.

مع تصاعد أهمية قضايا القدرة على الصمود والمخاطر المناخية على أجندة المنظمات الدولية والتنمية، تبرز إشارات واعدة على أن هذه المنظمات تولي اهتمامًا متزايدًا لدور التأمين – بما في ذلك التأمين متناهي الصغر – في تعزيز التنمية والقدرة على الصمود.

يبرز تقرير التنمية البشرية لعام ٢٠٢٢/٢٠٢١ الصادر عن برنامج الأمم المتحدة الإنمائي (UNDP) أهمية التأمين في التنمية، باعتباره وسيلة "لحماية الجميع من مخاطر عالم غير مؤكد". . ويمكن ملاحظة التحول نحو الاستفادة من التأمين في عدد من المبادرات التي أطلقت في السنوات الأخيرة لدعم التأمين ضد المخاطر المناخية، بما في ذلك قرار مؤسسة بيل وميليندا غيتس استئناف العمل في مجال التأمين، من خلال شراكتها مع مرفق التأمين والتمويل لمواجهة المخاطر التابع لبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي، لدعم قدرة صغار المزارعين على التكيف والصمود في مواجهة تغير المناخ.

يركز برنامج "القدرة المالية على الصمود في قطاع الزراعة" على نهج متعدد الأبعاد لتعزيز استدامة سلاسل القيمة المالية . كما ينفذ برنامج الأمم المتحدة الإنمائي تحديات ابتكارية في مجال التأمين عبر ٢0 دولة، لدعم تطوير حلول تأمينية

ميسورة التكلفة ومتاحة للفئات الأكثر ضعفًا. وقد بدأت بالفعل عمليات تطوير الحلول الفائزة في كل من كولومبيا، والإكوادور، وكينيا، ومالاوي، وماليزيا، والمكسيك، والفلبين، وسريلانكا، مع التخطيط لإطلاق مزيد من التحديات في عام ٢٠٢0.

كما يعتبر برنامج درع الحماية العالمي The Global Shield ضد المخاطر المناخية هو مثال رئيسي آخر. تم إطلاقه من قبل مجموعة العشرين الضعفاء (٧٢٠) بالتعاون مع مجموعة السبع (G٧) ودول أخرى داعمة، وهو يسهل توفير الحماية المقررة مسبقًا، بما في ذلك التأمين، ضد المخاطر المتعلقة بالمناخ والكوارث للأشخاص والدول الضعيفة. في عام ٢٠٢٤، قام مجلس درع الحماية العالمي بتوسيع عمله ليشمل دولًا ومناطق جديدة، حيث أضافت غامبيا ومدغشقر وبيرو ورواندا والصومال إلى مجموعة الدول التي كانت تضم في البداية ثمانى دول ومنطقة واحدة .

كما تلعب المنظمات متعددة الأطراف أيضًا دورًا في تنظيم شركات التأمين الخاصة لدعم أهداف التنمية. فقد أطلق برنامج الأمم المتحدة للبيئة المبادرة المالية إعلان بوغوتا للتأمين المستدام في عام ٢٠٢٤، والذي تعهدت فيه شركات التأمين في أمريكا اللاتينية ومنطقة الكاريبي،

بالإضافة إلى الهيئات العاملة في صناعة التأمين مثل شبكة التأمين متناهي الصغر، بدعم تحقيق أهداف التنمية المستدامة (SDGs) من خلال تنفيذ نسخة مُعدَّة ومحلية من مبادئ التأمين المستدام في المنطقة .

يشهد التحول نفسه في المبادرات التي تركز على الشمول المالي، حيث أدت الزيادة في الاهتمام بالمخاطر المناخية إلى تركيز أكبر على التأمين متناهي الصغر كأداة رئيسية للتعامل بشكل أفضل مع هذا الخطر. ويظهر ذلك، على سبيل المثال، في قرار CGAp - وهي مؤسسة بحثية تركز على الشمول المالي وتتبع البنك الدولي -إعادة دمج التأمين في استراتيجيتها في عام ٢٠٢٣.

ومع ذلك، تشير المقابلات التي تمت مع الخبراء لإعداد هذه الدراسة إلى أن معظم المنظمات التنموية قد أولت حتى الآن اهتمامًا أكبر ببرامج التأمين الحكومية والمخططات السيادية مقارنةً بالتأمين متناهي الصغر.

هناك عدد قليل نسبيًا من الجهات المانحة التي تمتلك فهمًا جيدًا للتأمين متناهي الصغر، إلى جانب الاستعداد للقيام بالاستثمارات طويلة الأجل اللازمة لتطوير أسواق التأمين. وتتفاقم هذه المشكلة بسبب نقص الأدلة المتاحة للجهات المانحة لإظهار الطرق التي يمكن من خلالها للتأمين أن يساهم في تحقيق مكاسب تنمية طويلة الأجل، وتعزيز المرونة المالية، والمساهمة في أولويات التكيف مع التغير المناخي.

علاوة على ذلك، تركز اهتمام الجهات المانحة بشكل أساسي على التأمين المناخي، بينما حظيت المخاطر الأخرى أو

على الرغم من تزايد الاهتمام بالتأمين متناهي الصغر، لا يزال تمويل الجهات المانحة محدودًا نسبيًا.

يمكن أن يؤدي إلى تحقيق مكاسب مهمة في تعزيز الصمود وتقليل الفقر.

يعد هذا النوع من الدعم المستمر في بناء أسواق التأمين متناهي الصغر ودعم المنتجات المبتكرة أمرًا بالغ الأهمية، خاصةً أن منتجات التأمين متناهي الصغر تحتاج إلى وقت لترسيخ وجودها في السوق. ويمكن للدعم المقدم من الجهات المانحة أن يلعب دورًا حيويًا في المراحل المبكرة من تطوير التأمين متناهي الصغر، مما يساهم في نجاح هذه المنتجات على المستوى التجاري.

تم الكشف لأول مرة هذا العام عن معلومات تم جمعها حول الدعم الحكومي ودعم الجهات المانحة، مما يبرز دورها الهام، لا سيما في التأمين الزراعي متناهي الصغر.

تأمين الجنائز، والتي تمثل ١٤% من المنتجات المدعومة وتبلغ أقساطها المكتتبة حوالي ٣٧,٨ مليون دولار أمريكي.

ومن الضروري تنفيذ الدعم بطريقة مسؤولة، من خلال وضع استراتيجيات لتمويل طويل الأجل أو لتقليص الدعم تدريجيًا أو إلزائه بمرور الوقت. فغياب مثل هذه الاستراتيجيات، وقيام الحكومات أو الجهات المانحة بإلغاء الدعم بشكل مفاجئ نتيجة تغيّر في السياسات، قد يؤدي بسرعة إلى تقويض التقدم المُحرز في منتجات التأمين متناهي الصغر.

الموضوعات الأوسع، مثل التأمين متناهي الصغر وتعليم التأمين، باهتمام أقل، ولتعزيز قدرة الفئات الأكثر عرضة للمخاطر على الصمود، يجب التركيز على تطوير أسواق لجميع أنواع التأمين متناهي الصغر، وليس التأمين المناخي فقط.

حيثما تقوم الجهات المانحة بتمويل تطوير التأمين متناهي الصغر، أشارت المقابلات التي أجريت لهذه الدراسة إلى وجود فرص لتوزيع التمويل على مجموعة أكثر تنوعًا من الدول. إذ تتلقى الدول الصغيرة وتلك التي تعاني من معدلات فقر مرتفعة وأسواق تأمين غير متطورة تمويلًا ضئيلاً، ومع ذلك، فإن الاستثمار في هذه الدول

على الأقسام، حيث تغطي هذه المنتجات 0٤,0 مليون شخص، وتشكل ما يقرب من ٣,٨ مليار دولار أمريكي من إجمالي الأقساط . ويشكل معظم هؤلاء الأشخاص ٣٧,0 مليون شخص من المستفيدين من برنامج PMFBY للتأمين الزراعي في الهند. وباستثناء برنامج PMFBY، فإن أكبر عدد من الأشخاص المشمولين بمنتجات مدعومة يوجد في إفريقيا، حيث يتم تغطية أكثر من ١0 مليون شخص عبر منتجات تأمين مدعومة. و، تمثل منتجات التأمين الزراعي أكبر نسبة من المنتجات المدعومة حيث تمثل ٤٢% منها . وتبلغ الأقساط المكتتبة لهذه المنتجات حوالي ٣,٧ مليار دولار أمريكي. وتليها منتجات

ومن أجل إبراز الدور الحاسم الذي يمكن أن تلعبه الإعانات الحكومية وإعانات الجهات المانحة في ضمان وصول التأمين إلى الأسر الأكثر ضعفًا، قامت دراسة هذا التقرير لعام ٢٠٢٤ بجمع معلومات عن الإعانات للمرة الأولى. ففي الإصدارات السابقة، تم استخدام المعلومات المتاحة حول طرق الدفع لاستنتاج ما إذا كانت بعض منتجات التأمين متناهي الصغر تتلقى نوعًا من الدعم على الأقسام. لكن في هذا العام، أصبح من الممكن تكوين صورة أوضح بكثير عن مستويات الدعم.

من بين ٩٨0 منتجًا تم الإبلاغ عنها، تم التصريح بأن ١١٢ منتجًا تتلقى نوعًا من الدعم



٢0-نظرًا لطريقة جمع البيانات، لا يمكن تحديد نسبة مبلغ إجمالي الأقساط التي يتم جمعها.

٢٠-برنامج الأمم المتحدة الإنمائي (UNDP). ٢٠٢٢. تقرير التنمية البشرية ٢٠٢١/٢٠٢٢. نيويورك. متاح على الرابط: https://hdr.undp.org/system/files/documents/global-report-document/hdr٢٠٢١-overviewen.pdf. ص. ٥٢٢.

٢١-برنامج الأمم المتحدة الإنمائي (UNDP). ٢٠٢٢. برنامج الأمم المتحدة الإنمائي ومؤسسة بيل وميليندا غيتس يتعاونان لبناء مرونة مناخية لصغار المزارعين في إفريقيا وآسيا. متاح على الرابط: https://irf.undp.org/news/undp-and-bill-and-melinda-gates-foundation-partner-build-climate-resilience-smallholder.

٢٢-بنغلاديش، كوستاريكا، غانا، جامايكا، ملاوي، باكستان، الفلبين، السنغال ومنطقة المحيط الهادئ.

٢٣-الدرع العالمي ضد المخاطر المناخية. بدون تاريخ. الأنشطة في دول الدرع العالمي. متاح على: https://www.globalshield.org/activities/country-level-activities

٢٤برنامج الأمم المتحدة للبيئة المبادرة المالية. ٢٠٢٤. إعلان بوغوتا للتأمين المستدام. متاح على الرابط: https://www.unepfi.org/insurance/insurance/projects/the-bogota-declaration-on-sustainable-insurance

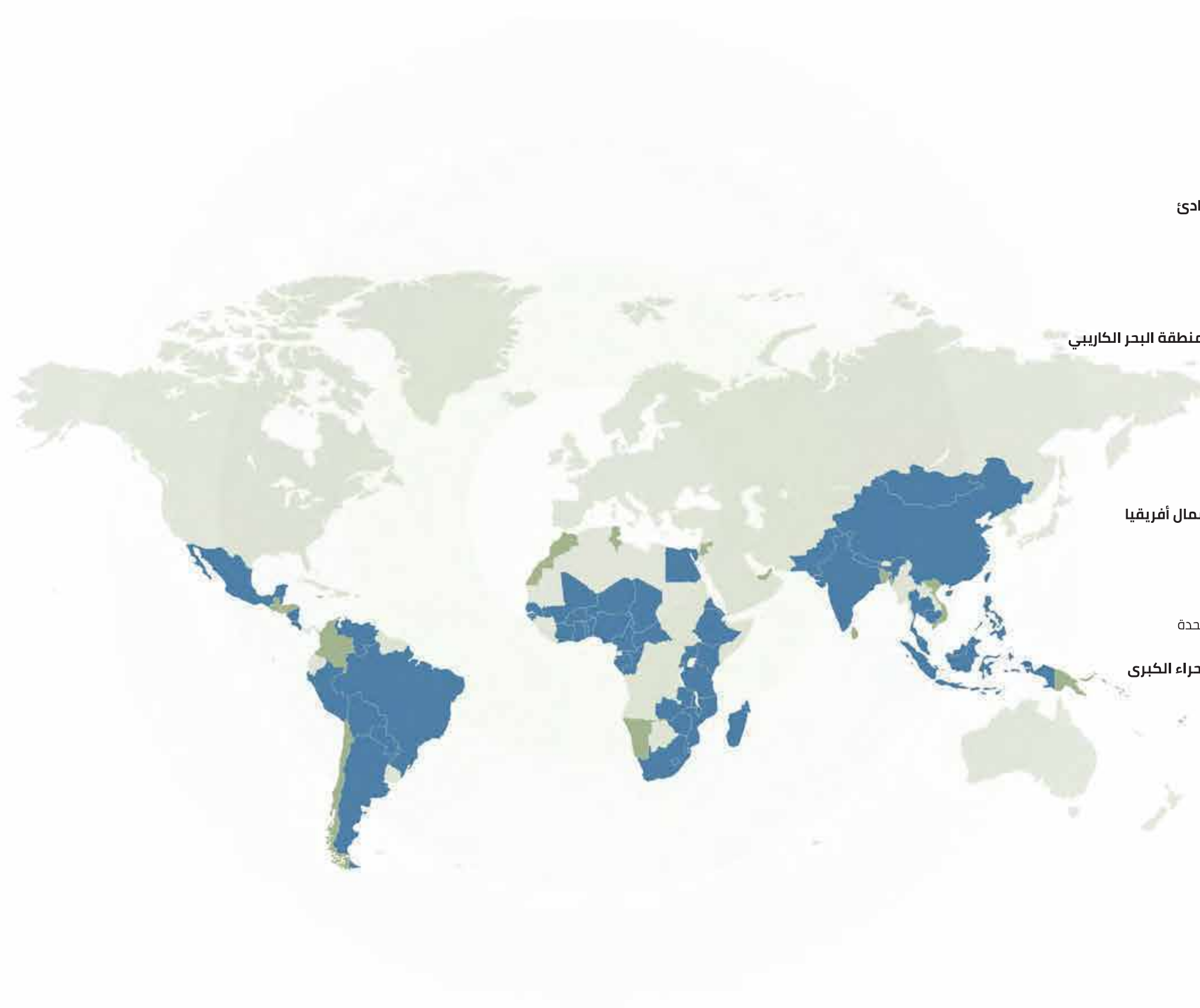


التنظيم

يعد مراقبو التأمين عنصرًا أساسيًا في تعزيز انتشار التأمين متناهي الصغر. يساهم وضع لوائح خاصة بالتأمين متناهي الصغر في تطوير هذا القطاع من خلال خلق فهم مشترك لمفهوم التأمين متناهي الصغر في السوق، وتعزيز ثقة شركات التأمين عند إطلاق منتجات جديدة، بالإضافة إلى توفير حوافز أو شروط ميسرة لهذا النوع من التأمين، مثل السماح باستخدام قنوات توزيع بديلة معينة. علاوة على ذلك، توفر هذه اللوائح حماية للمستهلكين الذين لديهم خبرة قليلة أو معدومة في مجال التأمين. في غياب تدابير تنظيمية محددة للتأمين متناهي الصغر، قد تكون الأطر التنظيمية العامة مارمة للغاية أو غير مناسبة لطبيعة تقديم وتوزيع التأمين متناهي الصغر.



يزداد عدد الدول التي تعتمد لوائح خاصة بالتأمين متناهي الصغر أو التأمين الشامل سنويًا، حيث تم تطبيق هذه اللوائح في ٤٠ دولة، فيما يجري تطويرها في ١٦ دولة أخرى (الشكل ١٢). على سبيل المثال، في عام ٢٠٢٤، تم إدخال لوائح جديدة للتأمين متناهي الصغر في الإكوادور من خلال عملية تعاونية، مما ساهم في دفع تطوير سوق التأمين الشامل في البلاد (الإطار ٢).



١

آسيا والمحيط الهادئ
بنغلاديش
فيجي
بابوا غينيا الجديدة
سريلانكا

أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي
تشيلي
كولومبيا
السلفادور
غواتيمالا
هندوراس
جامايكا

الشرق الأوسط وشمال أفريقيا
الأردن
لمغرب
فلسطين
تونس
الإمارات العربية المتحدة

أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى
ناميبيا

٤

آسيا والمحيط الهادئ
كمبوديا
الصين
تايلوان
الهند
إندونيسيا
ماليزيا
منغوليا
نيبال
باكستان
الفلبين
تايلاند
فيتنام

أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي
الأرجنتين
بليز
بوليفيا
البرازيل
كوستاريكا
الإكوادور
المكسيك
نيكاراغوا
باراغواي
بيرو
فنزويلا

الشرق الأوسط وشمال أفريقيا
مصر

مصدر:

**أفريقيا جنوب
لصحراء الكبرى**

* CIMA
إسواتيني
إثيوبيا
غانا
كينيا
ليسوتو
مدغشقر
ملاوي
موزمبيق
نيجيريا
رواندا
جنوب أفريقيا
تنزانيا
أوغندا
زامبيا
زيمبابوي

تُحسب CIMA كمنطقة قضائية واحدة و تضم (بنين، بوركينا فاسو، الكاميرون، جمهورية أفريقيا الوسطى، تشاد، الكونغو، غينيا الاستوائية، الغابون، غينيا بيساو، كوت ديفوار، مالي، النيجر، السنغال، وتوغو)

٢١- يمكن العثور على نسخة تفاعلية وقابلة للبحث من الخريطة على موقع A2ii عبر الرابط: <https://a2ii.org/en/map>. بينما تيدل A2ii جهداًها لتضمين معلومات دقيقة ومحدثة في هذه الخريطة، فإنها لا تقدم أي ضمانات بشأن احتمال المحتوى أو خلوه من الأخطاء أو السهو. وفي إطار تتبع تطورات التأمين الشامل عالمياً، نرحب A2ii بمساهمات مشرفي التأمين.

وفقًا للمقابلات التي أجريت تمهيداً لهذه الدراسة، بالإضافة إلى المدخلات المقدمة من مبادرة (ii2A)، هناك عدة موضوعات ذات صلة بالتأمين متناهي الصغر تحتل حاليًا أولوية لدى الجهات التنظيمية وهي:

المخاطر المرتبطة بالمناخ



يواجه مشرفو التأمين ضغوطًا متزايدة لاتخاذ إجراءات بشأن المخاطر المرتبطة بالمناخ. يعمل المنظمون على إجراء اختبارات الإجهاد للمخاطر الطبيعية وتعزيز تطوير منتجات للتأمين ضد المخاطر المناخية. غالبًا ما يتم استخدام التأمين القائم على مؤشر لمعالجة هذه المخاطر، ولكن معظم الدول لا تمتلك حتى الآن لوائح واضحة لهذا النوع من التأمين. ولهذا السبب، يبدي العديد من المنظمين اهتمامًا بوضع أطر تنظيمية محددة للتأمين القائم على مؤشر

التطورات التكنولوجية والبيانات



يواجه المشرفون تحديات في مواكبة تطورات التكنولوجيا والبيانات. وبعد الذكاء الاصطناعي (AI) موضوعًا ذا أولوية لبعض الجهات التنظيمية، خاصة في أمريكا اللاتينية، حيث يسعون لضمان حماية المستهلكين مع تطور استخدام الذكاء الاصطناعي، والاستفادة من مزاياه المحتملة، مثل خفض التكاليف التشغيلية، ما يؤدي إلى منتجات تأمينية أكثر تكلفة، وتسريع عمليات تسوية المطالبات، مما يحسن تجربة العملاء.

كما أن التأمين المفتوح (Open Insurance) أصبح قضية ناشئة، مستلهمة من تجربة المصرفية المفتوحة (Open Banking) التي تم تطبيقها في عدة دول مثل البرازيل والهند. بالإضافة إلى ذلك، يواجه المنظمون تحديات في معالجة قضايا الاحتيال المتعلقة بالخدمات المالية الرقمية.

تتطلب معالجة العديد من التطورات في التكنولوجيا والبيانات تعاون عدة جهات تنظيمية ووضع لوائح ثانوية. على سبيل المثال، تتطلب التطورات في تقديم خدمات التأمين الصحي متناهي الصغر عبر الهاتف المحمول تنسيقًا بين مشرفي قطاعات الصحة، والتأمين، والخدمات الرقمية. ومع ذلك، غالبًا ما تكون الجهات التنظيمية لهذه القطاعات غير مترابطة بشكل كافٍ، مما يخلق تحديات كبيرة أمام شركات التأمين والمشرفين.

النوع الاجتماعي



يُعد تحسين جمع البيانات المتعلقة بالجنس أولوية بالنسبة لعدد من الجهات التنظيمية. ففي أغسطس ٢٠٢٤، أطلقت مبادرة A2ii أداة FeMa-Meter، وهي أداة مخصصة لصناعة التأمين لجمع بيانات مصنفة حسب الجنس حول الوصول إلى التأمين واستخدامه، بالإضافة إلى التنوع المؤسسي. وقد أكملت نيبال بالفعل الجولة الأولى من جمع البيانات، كما يتم تقديم تدريبات متعددة اللغات، ومن المتوقع أن تبدأ عدة دول أخرى العملية قريبًا.

دراسة الحالة ١

الاتجاه التشاركي للإكوادور نحو إطار تنظيمي جديد

تواجه الإكوادور فجوة حماية كبيرة، وكان تطوير التأمين الشامل محدودًا. وفي محاولة لتعزيز تطور السوق، أصدر المجلس المعني بالسياسات والرقابة المالية (JPFR)-وهو الجهة التنظيمية المسؤولة عن الأنظمة المالية والأوراق المالية والتأمين وخدمات الرعاية الصحية الشاملة المدفوعة مسبقًا-إطارًا تنظيميًا جديدًا للتأمين متناهي الصغر في أبريل ٢٠٢٤. وقد وضعت هذه اللائحة بالتعاون مع الجهات المعنية المحلية من خلال عملية تشاركية للغاية، واستفادت من الدروس المستفادة من تنظيم التأمين متناهي الصغر في دول أخرى في المنطقة وخارجها. وشملت العملية التشاركية الاتحاد الإكوادوري لشركات التأمين (FEDESEG)، ومشرفي الصناعة، وشركات التأمين، والتعاونيات، والهيئات الحكومية، بالإضافة إلى منظمات دولية مثل A2ii، وشبكة التأمين متناهي الصغر، وبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي، وغيرها. وتنص النسخة النهائية على أن منتج التأمين متناهي الصغر يجب أن يُصمم لتلبية الاحتياجات المحددة للمستهلكين ذوي الدخل المنخفض. ويجب أن تكون أقساط التأمين في متناول الجميع، وأن تكون وثائق التأمين بسيطة وسهلة الفهم. يسمح هذا النظام ببيع وترويج وتسويق التأمين متناهي الصغر عبر قنوات بديلة، بما في ذلك التأمين المصرفي والبيع عبر التعاونيات، والتي تلعب دورًا محوريًا في الخدمات المالية للمستهلكين ذوي الدخل المحدود في البلاد. وقد أثبتت العملية التشاركية أهميتها في بناء زخم في السوق بعد نشر الإطار الجديد. على سبيل المثال، جمع اتحاد التأمينات في البلاد شركات التأمين منذ ذلك الحين لعرض الفرص التي يتيحها الإطار الجديد. وقد لاحظ اتحاد التأمينات الأردني (JPRF) اهتمامًا متزايدًا من جانب شركات التأمين بإطلاق منتجات تأمين متناهي الصغر جديدة.

تشير المقابلات التي تمت مع الخبراء إلى أنهم، بالإضافة إلى التعامل مع القضايا الناشئة، لا تزال الجهات التنظيمية في جميع أنحاء العالم تواجه تحديات تتعلق بقضايا أساسية مثل تنفيذ التنظيم القائم على الملاءة المالية وفقًا للمخاطر. و يمكن أن يكون الحفاظ على القدرة على إدارة هذه القضايا، إلى جانب مواكبة التطورات السريعة في مجالات مثل المناخ والتكنولوجيا، أمرًا صعبًا.

ويجد المشرفون والمنظمون أنفسهم أمام توقعات متزايدة، لكنهم غالبًا ما يفتقرون إلى الموارد البشرية والقدرات اللازمة لتلبية هذه التوقعات. وعلى وجه الخصوص، يواجهون صعوبة في توظيف الكوادر المؤهلة للتعامل مع القضايا التكنولوجية، حيث يستطيع الأفراد ذوو المهارات المطلوبة العثور على رواتب أعلى في قطاعات أخرى. في الوقت نفسه، تؤثر الصعوبات

الاقتصادية الكلية على الدول في جميع أنحاء العالم. وعندما تكون الجهات التنظيمية للتأمين جزءًا من سلطات تنظيمية أكبر أو البنك المركزي للدولة، فإن هذه الضغوط قد تدفع قضايا تطوير السوق إلى مرتبة أدنى ضمن أولويات الدولة مقارنةً بالحفاظ على الاستقرار الاقتصادي الكلي.

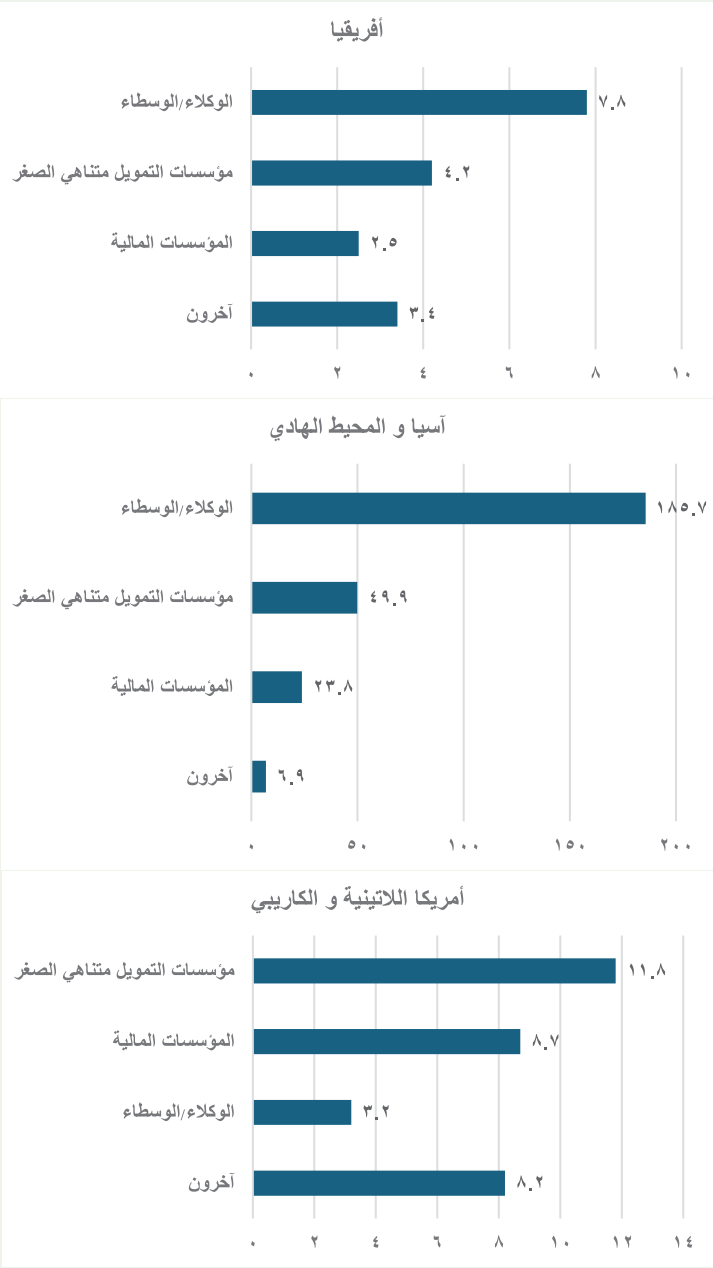
التوزيع والمدفوعات

لا تزال الشبكات التقليدية تلعب دورًا أساسيًا، رغم تصاعد المنافسة الرقمية

تظل القنوات التقليدية، وخاصة المؤسسات المالية ومؤسسات التمويل متناهي الصغر، إلى جانب الوكلاء والسماسرة، هي الوسيلة الأساسية لتوزيع التأمين متناهي الصغر في جميع المناطق الثلاث التي شملتها الدراسة (الشكل ١٣). في أفريقيا، تلعب شركات الاتصالات (MNOs) دورًا مهمًا، حيث يصلون إلى ٢,0 مليون شخص، معظمهم من المستفيدين من التأمين على الحياة والتأمين الصحي

الشكل ١٣

أهم ثلاث قنوات توزيع حسب المنطقة (مقدرة بعدد الأشخاص الذين تم الوصول إليهم بالمليون)



يُهيمن الوكلاء والوسطاء بشكل خاص في الهند، حيث يُمثلون قناة التوزيع الرئيسية للمنتجات التي تصل إلى ما يقرب من ١٦٣ مليون شخص. أما خارج الهند، فتصل كل من مؤسسات التمويل متناهي الصغر والوسطاء إلى أعداد متشابهة من العملاء.

و على الرغم من استمرار انتشار القنوات التقليدية، أبرز الخبراء الذين تمت مقابلتهم في هذه الدراسة نشأة شركات جديدة مع مجموعة واسعة من جهات تجميع الخدمات، بما في ذلك المدارس والشبكات الحكومية وشركات الخدمات العامة وموزعي سوق الجملة وغيرها.

تزداد شركات التكنولوجيا المالية (Fintech) والتكنولوجيا التأمينية (Insurtech) رسوخًا: ففي معظم البلدان المشمولة بالدراسة، تم تأسيس جمعيات للتكنولوجيا المالية، ويجري حاليًا تأسيس جمعيات للتكنولوجيا التأمينية. على سبيل المثال، تأسس تحالف (Alianza Insurtech Panamericana) في عام ٢٠٢٤. ومع ذلك، لا يزال دور التكنولوجيا التأمينية محدودًا نسبيًا في معظم خطوط التأمين الشامل، حيث تُركز غالبية شركات التكنولوجيا التأمينية على أدوار مثل مقارنة المنتجات بدلاً من توسيع نطاق الوصول إلى التأمين. ومع ذلك، تبرز شركات التكنولوجيا التأمينية حول تقنيات الاستشعار عن بُعد للتأمين القائم على المؤشر، بالإضافة إلى تطبيقات الذكاء الاصطناعي لسداد المطالبات، و تستمر الشبكات المادية أيضًا في تجاوز قنوات التوزيع الأخرى من حيث إجمالي أقساط التأمين المحصلة، ولكن القنوات التي تغطي أكبر عدد من الأشخاص ليست دائمًا هي التي تجمع أكبر قدر من الإيرادات (الشكل ١٤).

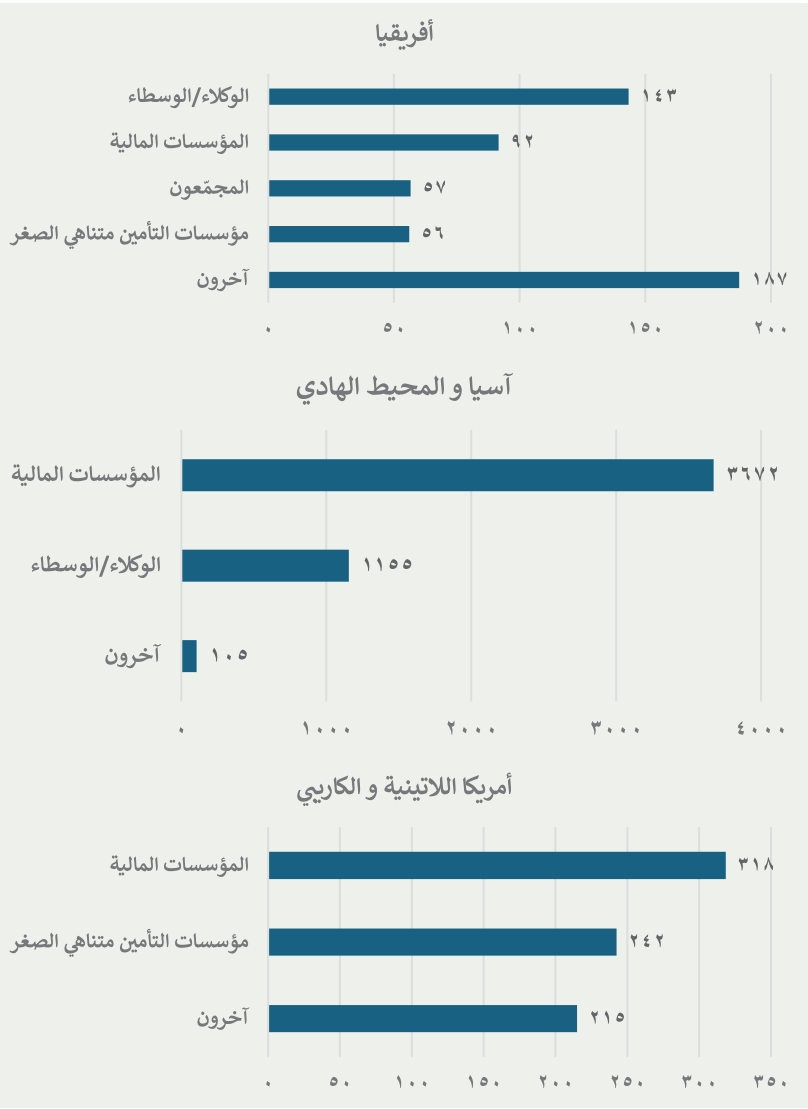
في أفريقيا، يمثل الوكلاء والوسطاء أكبر حصة من أقساط التأمين (٣٤%) ويصلون إلى ٧,٨ مليون شخص. من ناحية أخرى، تغطي شركات تشغيل شبكات الهاتف المحمول ٢,0 مليون شخص في المنطقة، ولكنها لا تحقق سوى ٢% من أقساط التأمين.

في آسيا والمحيط الهادئ، تحقق المؤسسات المالية ٧٤% من إجمالي أقساط التأمين، متجاوزة بشكل كبير الوكلاء والوسطاء، الذين على الرغم من تغطيتهم لأكثر عدد من الأشخاص في المنطقة، إلا أنهم مسؤولون عن ٢٣% من إجمالي أقساط التأمين.

و في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي، تعد المؤسسات المالية القناة الرئيسية لتحصيل أقساط التأمين (٣٨%)، تليها مؤسسات التمويل الأصغر بنسبة ٢٩%

الشكل ١٤

إجمالي الأقساط حسب قناة التوزيع والمنطقة (بالمليون دولار أمريكي)



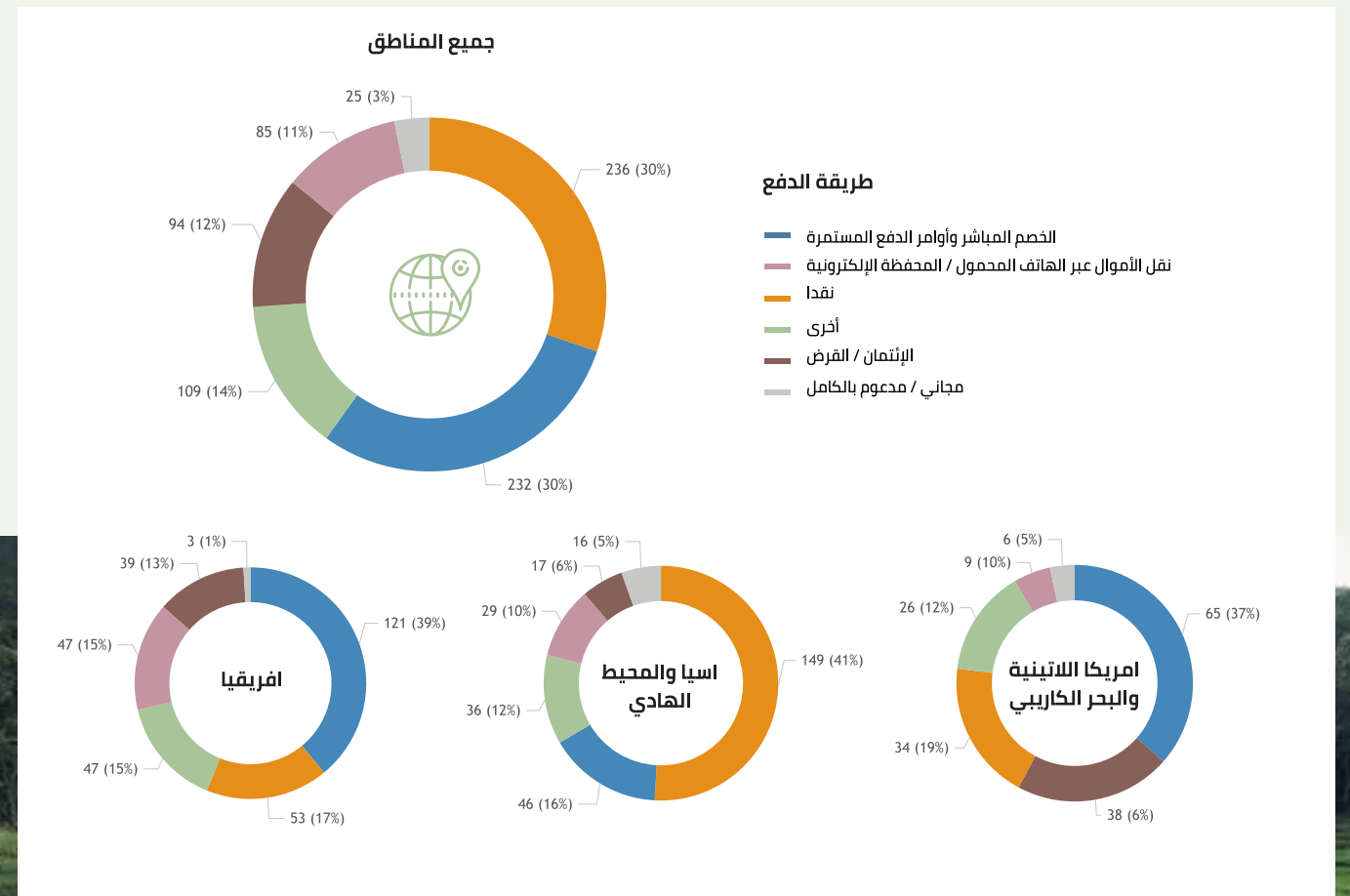


يعتمد انتشار التأمين متناهي الصغر على منظومة الشمول المالي الأوسع.

متناهي الصغر. فعلى سبيل المثال، في آسيا والمحيط الهادئ، يعتمد ما يقرب من 0% من المنتجات على الدفع النقدي كوسيلة أساسية، في حين أن الدفع عبر الائتمان أو القروض يمثل ثاني أكثر وسائل الدفع شيوعًا في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي، حيث يُستخدم في ٢١% من المنتجات. أما في إفريقيا، فلا يزال نقل الأموال عبر الهواتف المحمولة يحتل المركز الثالث كوسيلة دفع مستقرة تُستخدم في ١0% من المنتجات، بينما في أمريكا اللاتينية

لقد ظلت أساليب الدفع مستقرة نسبيًا خلال السنوات الثلاث الماضية، حيث لا يزال الدفع النقدي هو الوسيلة الأساسية لسداد أقساط التأمين متناهي الصغر على المستوى العالمي، يليه الخصم المباشر وأوامر الدفع المستمرة من الحسابات المالية (الشكل ١0). ومع ذلك، هناك اختلافات إقليمية كبيرة ناتجة عن عدة عوامل، من بينها مستوى انتشار الخدمات المصرفية، وتوافر الأموال عبر الهواتف المحمولة واعتمادها، بالإضافة إلى القنوات المستخدمة في توزيع التأمين

الشكل ١0
نسبة المنتجات التي تستخدم كل قناة دفع^٢

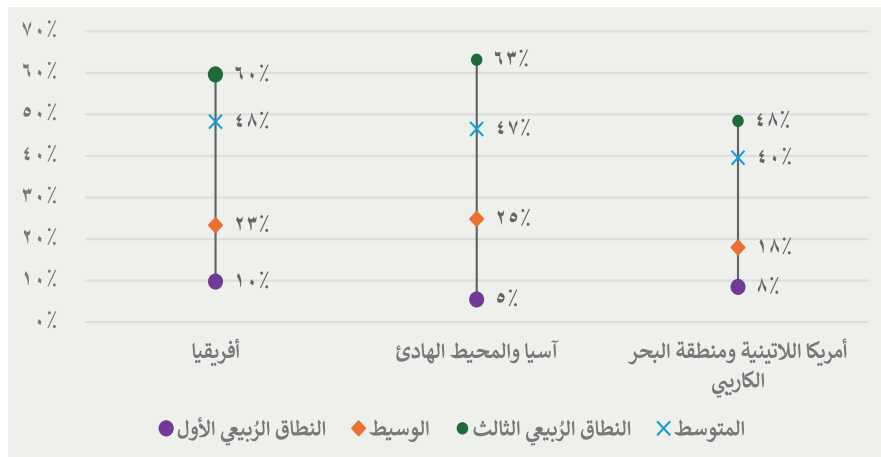


الأداء الاجتماعي للتأمين متناهي الصغر^٢

تتسم المنتجات الأقدم في السوق، وكذلك تلك التي تصل إلى نطاق أكبر بنسب مطالبات أعلى.

تعتبر نسبة المطالبات مؤشرًا مهمًا على القيمة التي يقدمها منتج التأمين للعملاء^٣. فهي توضح النسبة المئوية من أقساط التأمين التي تُعاد للعملاء الذين يواجهون مطالبات خلال العام. وتعتبر هذه النسبة مقياسًا غير مكتمل لقيمة المنتج، حيث تشمل القيمة أيضًا الخدمات الإضافية التي قد يستخدمها العملاء طوال العام (مثل: التطبيق عن بُعد، أو الخصومات في الصيدليات)، بالإضافة إلى تجربة العميل الشاملة عند الشراء أو المطالبة، فضلًا عن الآليات البديلة غير القابلة للقياس التي قد يحتاج العملاء إلى استخدامها في حالة غياب التأمين. ومع ذلك، فهي توفر مؤشرًا مفيدًا وقابلًا للمقارنة.

الشكل ١٦
نسب المطالبات حسب المنطقة



بلغت نسبة المطالبات المتوسطة عبر جميع المناطق وخطوط المنتجات ٢٣%. ومع ذلك، تتفاوت نسب المطالبات بشكل كبير. يوضح الشكل ١٦ القيم المتوسطة والمتوسطات والقيم الربعية لمنتجات التأمين متناهي الصغر المسجلة في كل منطقة. يمتد نطاق الربيع بين النسب الفردية إلى نسب تصل إلى ٦٣% في منطقة آسيا والمحيط الهادئ.

٢٩- الأداء الاجتماعي: هو قدرة المنظمة على تحويل مهمتها الاجتماعية إلى ممارسة فعلية، مؤشرات الأداء الاجتماعي هي المقاييس التي تستخدمها المنظمة أو الشركة لقياس تقدمها في تحقيق ذلك. وبالنسبة للتأمين، تُعتبر نسبة المطالبات أحد المقاييس الرئيسية التي توفر رؤية حول القيمة التي يقدمها التأمين للعملاء.

٣- يتم حساب نسبة المطالبات من خلال قسمة إجمالي المبالغ المدفوعة للمطالبات خلال العام على الأقساط المكتوبة الإجمالية في نفس الفترة. لا يعكس هذا الحساب بشكل كامل كيفية حساب مزودي الخدمة لنسبة المطالبات، ولكن هذا الحساب المبسط يسهل إجراء المقارنات بين الأسواق ويبسط عملية جمع البيانات.

٢٨- قد لا يصل مجموع النسب المئوية إلى ١٠٠% بسبب التقريب.

يُلاحظ وجود اختلاف واضح في نسب المطالبات بين المنتجات الأقدم و الأحدث في السوق:

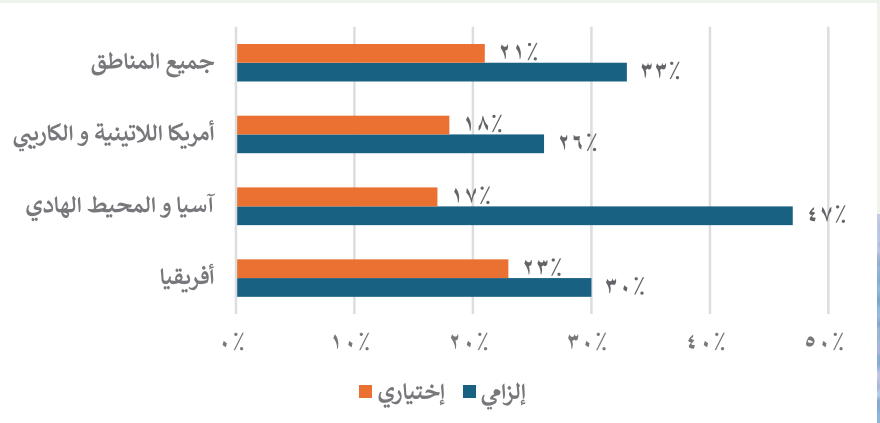
فالمنتجات التي تم إطلاقها قبل عام ٢٠١٧ تظهر متوسط نسبة تبلغ ٢0%، مقارنةً بـ ١٨% للمنتجات التي تم إطلاقها اعتبارا من عام ٢٠١٧ فصاعدًا. هذا النمط ثابت عبر جميع المناطق (الشكل ١٧)، وقد يعكس ذلك مشاكل تتعلق بالوعي بالمنتج، أو الحاجة إلى تعديل بعض عناصر تصميم المنتج للمنتجات التي تم إطلاقها حديثًا. كما قد يشير إلى أن المنتجات ذات نسب المطالبات الأعلى تدوم لفترة أطول من تلك ذات النسب المنخفضة، لأنها تقدم قيمة أفضل وتكتسب ثقة أكبر من العملاء.

و يلعب حجم التغطية دورًا كبيرًا في نسب المطالبات بين المنتجات. فبالنسبة للمنتجات التي تغطي أكثر من 5٠٠,٠٠٠ شخص، تبلغ النسبة المتوسطة للمطالبات ٣٠%، بينما بالنسبة لتلك التي تغطي أقل من 5٠٠,٠٠٠ شخص، تكون النسبة الوسيطة للمطالبات ٢١%.

هناك عامل آخر ذو صلة يجب أخذه في الاعتبار هو ما إذا كان المنتج إلزاميًا أم اختياريًا. قد يُتوقع أن يكون للمنتجات الاختيارية نسبة مطالبات أعلى، بناءً على الفرضية بأن العملاء المؤمن عليهم سيكون لديهم وعي أعلى بتأمينهم. ومع ذلك، تشير البيانات التي تم جمعها لهذا التقرير إلى العكس: فالمنتجات التأمينية متناهية الصغر الإلزامية تتسم بنسب مطالبات أعلى من المنتجات الاختيارية عبر

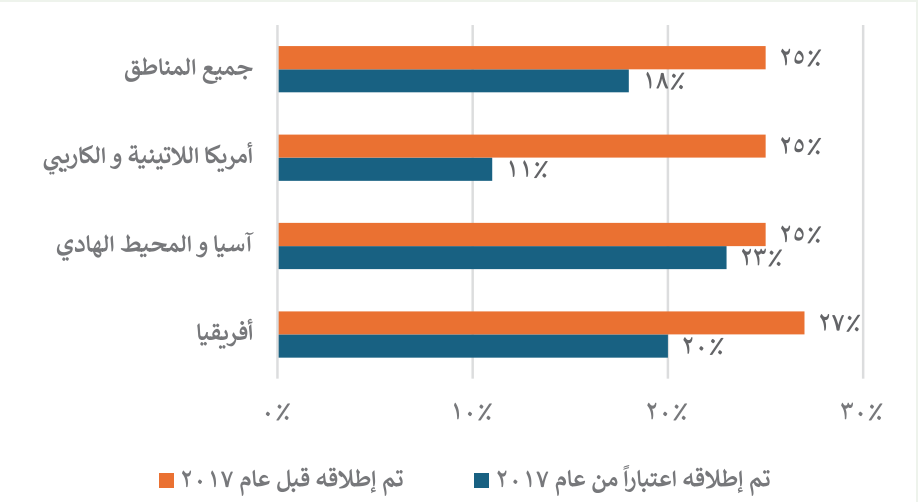
الشكل ١٨

النسبة الوسيطة للمطالبات حسب اختيارية أو إلزامية المنتجات



الشكل ١٧

النسبة الوسيطة للمطالبات حسب عمر المنتج في السوق



المهم أن نأخذ في الاعتبار أن شركات التأمين قد لا تصنف المنتجات المدمجة كمنتجات إلزامية، رغم أن المنتج قد يكون مطلوبًا للوصول إلى خدمة أخرى . لذا فهناك حاجة إلى مزيد من البحث لفهم التأمين متأصلين بشكل جيد، مع وجود منافسة عالية بين شركات التأمين. كما يوجد أيضًا حافز من جانب المؤسسات المالية لضمان تقديم مطالبات تأمين الحياة الائتماني بحيث يتم سداد القروض. ومن

يُلاحظ أن أعلى نسب المطالبات تحققت في منتجات التأمين الزراعي (الشكل ١٩)، مما يعكس الطبيعة الكارثية للمخاطر الناجمة عن الكوارث الطبيعية التي يغطيها عادةً هذا النوع من التأمين مثل الجفاف والفيضانات. عادةً ما تتفاوت تجارب المطالبات لهذه

شُجلت أعلى نسب لمتوسط المطالبات في التأمين متناهي الصغر الذي يُباع من خلال التعاونيات الزراعية والتجارية، حيث بلغت ٦٢%، وكذلك في المنتجات التي يتم توزيعها عبر المنظمات غير الحكومية (NGOs)، والتي بلغت ٥٠% (الشكل ٢٠). وقد يعكس ذلك الطبيعة الاجتماعية والموجهة نحو الأعضاء لهذه القنوات، بالإضافة إلى نوعية المنتجات التي يتم توزيعها من خلالها.

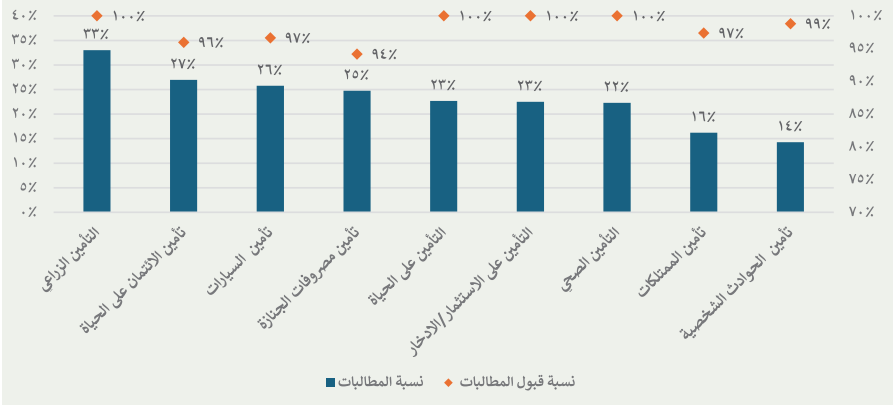
من المثير للاهتمام أنه حتى داخل نفس خطوط المنتجات، تختلف نسب المطالبات تبعًا لقناة التوزيع. فعلى سبيل المثال، في التأمين الزراعي (وهو المنتج ذو أعلى قيمة وسيطة لنسبة مطالبات)، عندما يتم توزيع المنتجات من خلال المنظمات غير الحكومية (NGOs) والتعاونيات الزراعية ومؤسسات التمويل متناهي الصغر، تصل القيمة الوسيطة لنسب المطالبات إلى مستويات أعلى (جميعها تتجاوز ٥٩%) مقارنة بالمنتجات التي يتم توزيعها عبر المؤسسات المالية أو المجمعين أو الوسطاء، حيث تتراوح القيمة الوسيطة لنسب المطالبات بين ١٠% و ٣٦%، مما يعكس الاتجاه العام الموضح في الشكل ٢٠.

تصل نسب قبول المطالبات (النسبة المئوية للمطالبات التي يتم قبولها من قبل شركة التأمين مقارنةً بتلك التي تم الإبلاغ عنها من قبل العملاء) إلى ٩٨% في المتوسط عبر جميع المنتجات المبلغ عنها. ومع ذلك، تختلف هذه النسب بشكل كبير حسب المنطقة، حيث تبلغ النسبة المتوسطة ٩٦% في إفريقيا، ١٠٠% في آسيا والمحيط الهادئ، و٩٠% في

المنتجات بشكل كبير من عام إلى آخر، حيث تكون هناك مطالبات منخفضة جدًا أو حتى معدومة في السنوات التي لا تحدث فيها كوارث طبيعية، في حين يمكن أن تتجاوز النسبة ١٠٠% في السنوات التي تشهد كوارث طبيعية واسعة النطاق. و

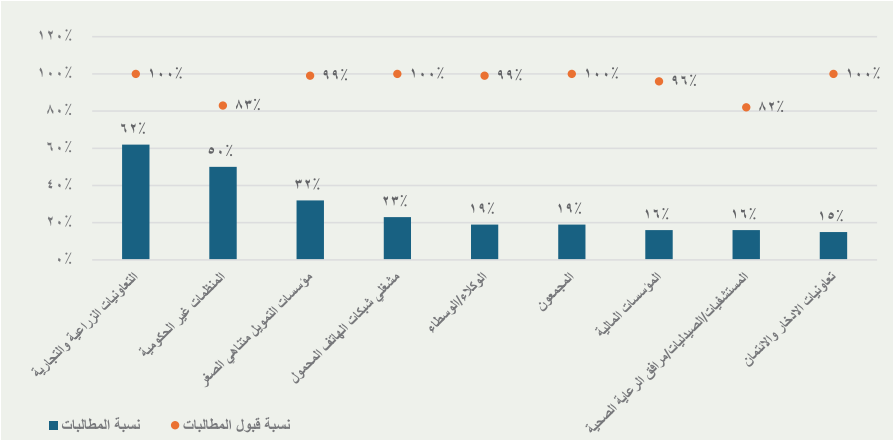
الشكل ١٩

نسب المطالبات ونسب قبول المطالبات حسب خط المنتج



الشكل ٢٠

نسب المطالبات ونسب قبول المطالبات حسب قناة التوزيع



الحكومية والمستشفيات والصيديات والمرافق الصحية (الشكل ٢٠). وقد تكون المطالبات المرفوضة ناتجة عن عدة عوامل، بما في ذلك سوء فهم العميل لما يغطيه المنتج، أو عدم القدرة على تقديم الوثائق المطلوبة، أو محاولات تقديم مطالبات احتيالية.

أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي. وعلى الرغم من كونها قريبة من ١٠٠% في معظم فروع التأمين، إلا أن نسب القبول أقل في تأمين الممتلكات وتأمين الحوادث الشخصية (الشكل ١٩). فيما يتعلق بقنوات التوزيع، تكون نسب قبول المطالبات أقل قليلًا في المنتجات التي يتم توزيعها عبر المنظمات غير



وصول النساء إلى التأمين

يعتمد الوصول إلى النساء بشكل كبير على اختيار قناة التوزيع.

هناك اختلافات مهمة بين المخاطر التي يواجهها كل من النساء والرجال، وكذلك في تفضيلاتهم لمنتجات التأمين. و لا تقتصر هذه الاختلافات على المخاطر الصحية الخاصة بالنساء فحسب، بل تشمل أيضًا جوانب أخرى مثل المخاوف الإضافية المتعلقة بالسلامة التي قد تواجهها المرأة عند وقوع حادث سيارة أو تعطلها، بالإضافة إلى ارتفاع مخاطر فقدان الدخل نظرًا لأن النساء أكثر عرضة للعمل في الاقتصاد غير الرسمي^{٣١}



و يُعد جمع البيانات حول وصول النساء إلى التأمين خطوة أساسية لفهم مدى تقدم الصناعة في تلبية احتياجات النساء. ومع ذلك، وكما في السنوات السابقة، كانت البيانات المتعلقة بالنوع الاجتماعي محدودة في هذه الدراسة، حيث لم يتم توفير معلومات عن حاملات الوثائق من النساء إلا لنحو أقل من نصف المنتجات (٤٥%)، ولم يتم توفير معلومات عن النساء المشمولات بالتغطية

٣١-في البلدان النامية، تعمل ٩٢% من النساء في وظائف غير رسمية، مقارنة بـ ٨٧% من الرجال. انظر: فلورنس بونيت، جوان فانيك، ومارتا تشين، ٢٠١٩، النساء والرجال في الاقتصاد غير الرسمي – موجز إحصائي، مانشستر: WIEGO. متاح على: <https://www.ilo.org/publications/women-and-men-informal-economy-statistical-update>

٣٢-يتم جمع المعلومات حول النوع الاجتماعي لحاملي وثائق التأمين وجميع الأشخاص المشمولين بالتغطية التأمينية، بعكس ذلك حقيقة أن النساء يحصلن على التأمين بطريقتين: إما كحاملات للوثائق أو من خلال التغطية التأمينية على وثيقة اشتراها شخص آخر (على سبيل المثال، غالبًا ما تغطي وثائق التأمين على الحياة أو الصحة كلاً من حامل الوثيقة وأفراد أسرته)، كلا الطريقتين توفران حماية مهمة للنساء، ولكن نسبة النساء اللاتي يحملن وثائق التأمين تعد ذات أهمية خاصة لأنها تعكس مدى سيطرة النساء على قرارات التأمين وقدرتهن على اتخاذ القرارات المتعلقة به.

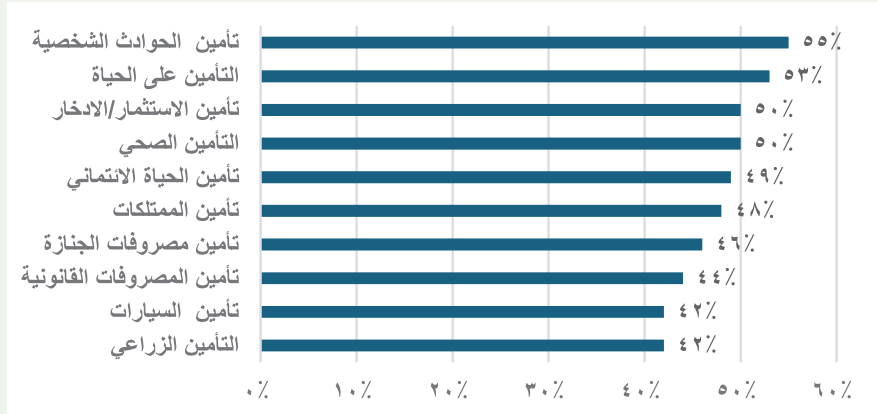
عندما تم توفير معلومات عن النوع الاجتماعي، تبين أن ٤٨% من حاملي الوثائق كانوا من النساء، و٤٩% من الأشخاص المشمولين بالتغطية كانوا من النساء.

وتتشابه هذه النسبة مع السنوات السابقة، وذلك بعد تعافي أعقب ذروة جائحة كوفيد-١٩ في عام ٢٠٢٠، حيث كانت نسبة حاملات الوثائق ٤٢% فقط. ومع ذلك، ينبغي التعامل مع هذه الأرقام بحذر نظرًا لانخفاض مستويات الإبلاغ عنها.

و يبدو أن نسبة النساء الحاصلات على وثائق التأمين لا تتأثر كثيرًا بنوع المنتج التأميني (الشكل ٢١)، وإنما تتأثر بشكل أكبر بقناة التوزيع المستخدمة (الشكل ٢٢). ففي حين تتراوح القيم الوسيطة حسب نوع المنتج من ٤٢% لحاملات وثائق التأمين الزراعي إلى ٥٥% لحاملات وثائق التأمين ضد الحوادث الشخصية، فإن القيم الوسيطة حسب قناة التوزيع تختلف بشكل أكثر وضوحًا، حيث كانت النسبة ٢٥% فقط في التعاونيات الزراعية والتجارية، بينما وصلت إلى ٦٥% عند توزيع التأمين عبر المنظمات غير الحكومية.

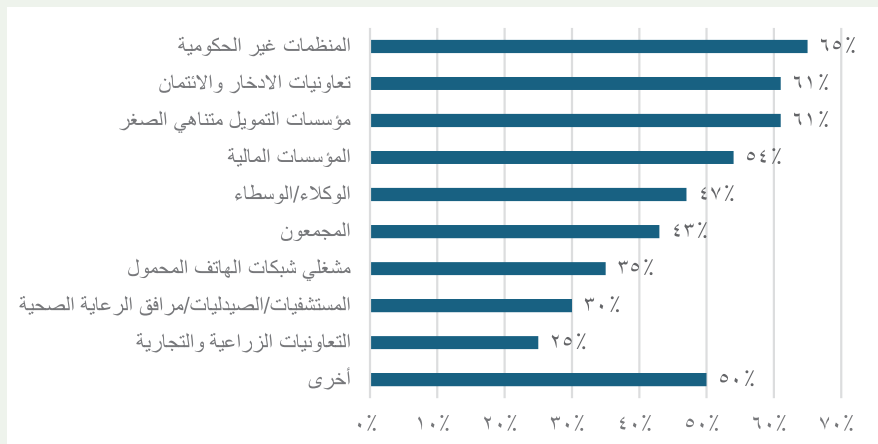
الشكل ٢١

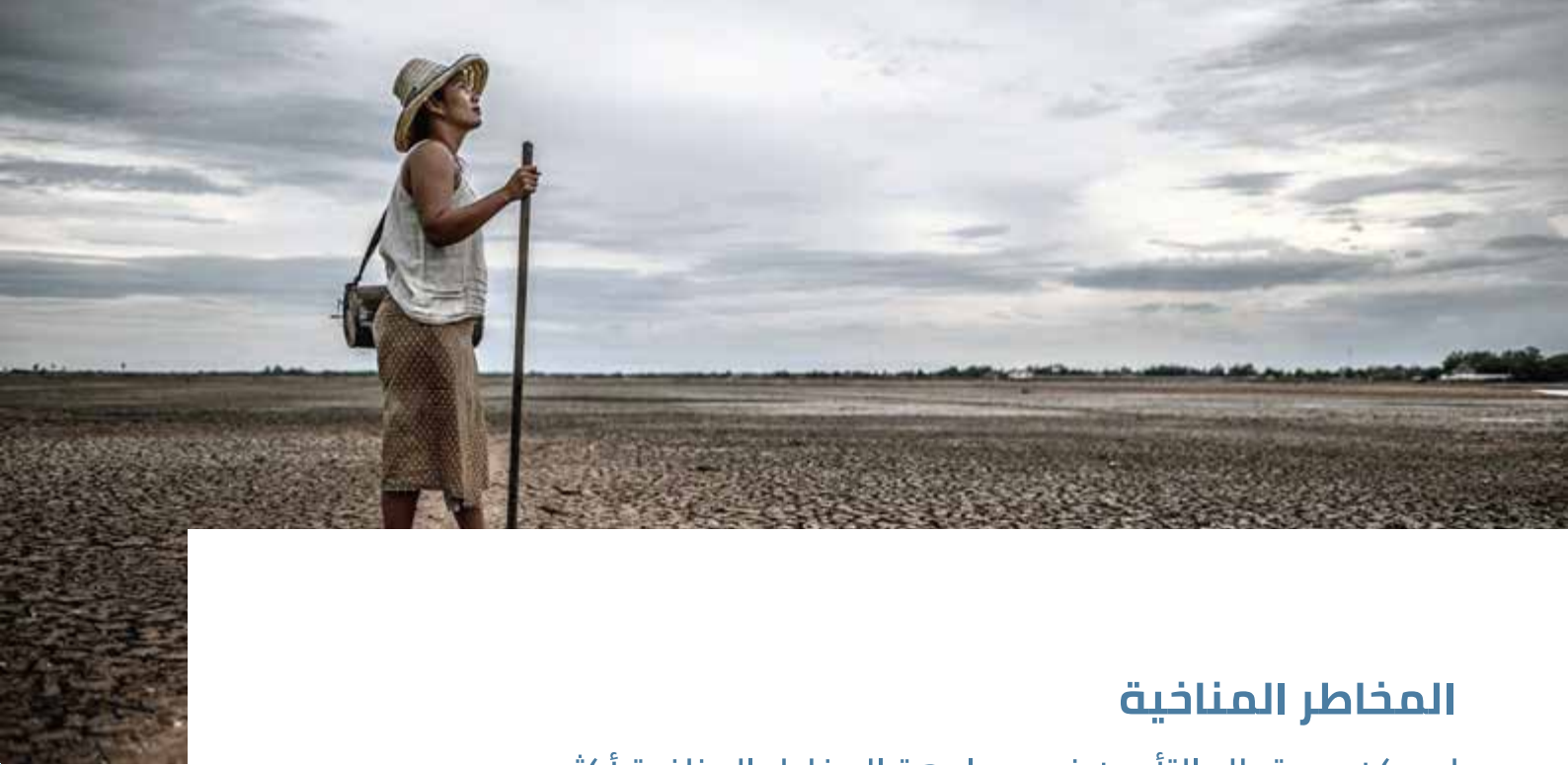
النسبة الوسيطة للنساء حاملات وثائق التأمين حسب نوع المنتج



الشكل ٢٢

النسبة الوسيطة للنساء حاملات وثائق التأمين حسب قناة التوزيع





المخاطر المناخية

لم يكن دور قطاع التأمين في مواجهة المخاطر المناخية أكثر وضوحًا مما هو عليه اليوم.

تشير المقابلات التي أُجريت في إطار هذه الدراسة إلى تزايد إدراك الحكومات والجهات المانحة والمنظمات متعددة الأطراف للدور الذي يمكن أن يلعبه التأمين في التصدي للقضايا المناخية، إلى جانب الأمن الغذائي والفقر والصحة. ومن الواضح أن التمويل الحكومي التقليدي والتمويل الإنساني لن يكونا كافيين لتغطية التكاليف المتزايدة للأضرار الناجمة عن تغير المناخ، والتي تتراوح ما بين ١,٧ تريليون و٣,١ تريليون دولار أمريكي سنويًا بحلول عام ٢٠٥٠.

لذلك، يبدي صانعو السياسات على المستويين الوطني والمحلي اهتمامًا متزايدًا بأدوات مالية بديلة، وقد بدأ بعضهم في النظر إلى قدرة قطاع التأمين على مساعدتهم في إدارة المخاطر التي تواجهها بلدانهم بشكل أكثر فاعلية.

"سيكون الابتكار في تقديم التأمين أمرًا حاسمًا لمواجهة هذا التهديد غير المسبوق لاقتصادنا واستقرار العالم" إن الاهتمام المتزايد بقطاع التأمين ينعكس في مطالبة الدول بمبادرة الدرع العالمي ضد المخاطر المناخية. حيث توفر هذه المبادرة المساعدة المالية والدعم الفني للبلدان لبناء المرونة المالية تجاه المخاطر المناخية. كما تصل البلدان إلى الدعم من خلال الاتفاقية الثلاثية التي تم إنشاؤها في عام ٢٠١٩ بين برنامج الأمم المتحدة الإنمائي (UNDP) والحكومة الفيدرالية الألمانية و٢٠ من أكبر شركات التأمين وإعادة التأمين في العالم تحت إطار منتدى تطوير التأمين.

على سبيل المثال، تحدثت رئيسة وزراء باربادوس، ميا موتلي، في قمة منتدى تطوير التأمين لعام ٢٠٢٤، مؤكدة على احتياجات الدول المعرضة للمخاطر المناخية والاقتصادات الصغيرة، التي قد تتكبد خسائر تعادل إجمالي ناتجها المحلي بسبب حدث مناخي واحد.

ودعت رئيسة الوزراء موتلي قطاع التأمين إلى تبني أساليب مبتكرة لمنع الدول من الوقوع في "فخ المرونة"، حيث تصبح غير قادرة بشكل متزايد على الوصول إلى الأدوات المالية التي تحتاجها لإدارة المخاطر المناخية، في الوقت الذي تكون فيه هذه الأدوات أكثر أهمية.

حتى الآن، تم تحقيق مزيد من التعاون بين الحكومات وقطاع التأمين في برامج التأمين السيادي. هناك حاجة إلى زيادة شمولية التأمين متناهي الصغر، الذي يوجه الأموال مباشرة إلى أيدي الفئات الضعيفة.

و تظهر بيانات المنظومة زيادة التركيز على المخاطر المناخية. ويتم تغطية المخاطر المناخية أو الطبيعية من خلال ١١٢ منتجًا، تصل إلى أكثر من ٤٢ مليون شخص. وتركز هذه المنتجات في التأمين الزراعي وتأمين الممتلكات والتأمين ضد انقطاع الأعمال،

ولكن يتم أيضًا تضمين التغطيات المناخية في وثائق التأمين على الحياة. حتى أن منتجات التأمين متناهي الصغر التي لا تتضمن صراحة تغطيات مناخية يمكن أن تلعب دورًا في تعزيز المرونة المناخية. على سبيل المثال، يساعد التأمين الصحي العملاء في التعامل مع التداعيات الصحية الناجمة عن تغير المناخ والأحداث المناخية.

و يتمتع قطاع التأمين متناهي الصغر بفرصة لتحسين موقعه من خلال توضيح مساهمته في جهود البلدان لتعزيز المرونة

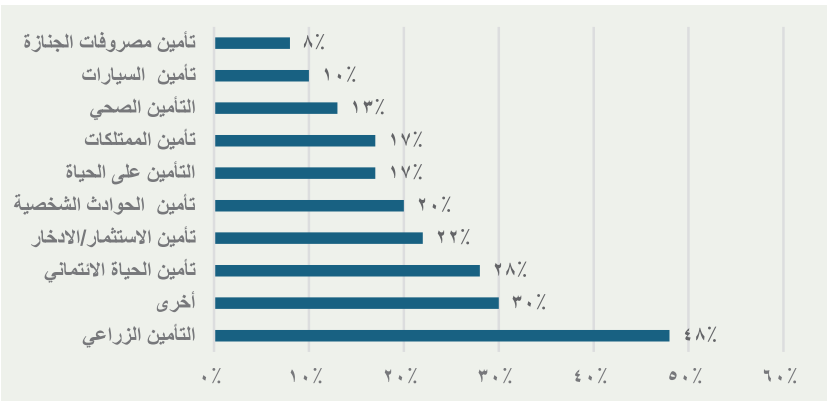
إعادة التأمين

ترتبط مستويات إعادة التأمين بأنواع المخاطر، حيث يُعتبر التأمين الزراعي الأكثر احتمالًا لإعادة التأمين.

تم الإبلاغ عن استخدام إعادة التأمين لحوالي ٢٠% من جميع منتجات التأمين متناهي الصغر. حيث تلجأ شركات التأمين إلى إعادة التأمين لإدارة تراكم المخاطر والتقلبات التي قد تؤثر على ميزانياتها، بالإضافة إلى تقاسم المخاطر مع أطراف أخرى عندما تنقر إلى الخبرة في تسعيرها والاكنتاب فيها. وهذا يعني أن بعض خطوط المنتجات تكون أكثر عرضة لإعادة التأمين مقارنة بغيرها. كما يوضح الشكل ٢٣، فإن المنتجات الزراعية هي الأكثر احتمالًا لإعادة التأمين، حيث يتم إعادة تأمين ما يقرب من نصف هذه المنتجات، نظرًا للتقلبات العالية والمطالبات الكارثية المحتملة في هذا النوع من التأمين، بالإضافة إلى قلة خبرة معظم شركات التأمين في نمذجة هذه المخاطر وتسعيرها.

الشكل ٢٣

نسبة المنتجات التي يُعاد تأمينها



ويتم الإبلاغ عن إعادة التأمين بشكل متكرر في منطقة آسيا والمحيط الهادئ، حيث يُستخدم في ٢٨% من المنتجات، تليها أفريقيا بنسبة ٢٣% من المنتجات. أما في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي، فإن إعادة التأمين تُستخدم بشكل أقل شيوعًا في التأمين متناهي الصغر، حيث لا تتجاوز ١٢% من المنتجات. ويرتبط هذا النمط الإقليمي جزئيًا بتوزيع المنتجات في كل منطقة، حيث تم الإبلاغ عن عدد أكبر بكثير من منتجات التأمين الزراعي في آسيا والمحيط الهادئ مقارنة بالمناطق الأخرى.

وإدارة المخاطر، والمشاركة في محادثات أوسع حول هذه الموضوعات خارج القطاع.

من الضروري أن تكون المبادرات والتمويلات لتطوير أسواق التأمين متناهي الصغر وأدوات إدارة المخاطر المالية الأخرى قائمة على تأمين الأمن المالي طويل الأجل للبلدان. هذه الرؤية توضح الحاجة إلى تبني نهج متعدد المستويات لإدارة المخاطر، بما في ذلك التأمين متناهي الصغر والتغطيات الكبرى، فضلًا عن مجموعة من أدوات تمويل المخاطر الأخرى

33- Rebecca Newman and Ilan Noy (2023), The Global Costs of Extreme Weather That Are Attributable to Climate Change. Nature Communications, 14, 6103. [مُتاح على الرابط](https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/37775690/): https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/37775690/.

34- Insurance Development Forum, 2024, IDF Summit 2024 – Day 1 Opening Ceremony, [مُتاح على الرابط](https://www.insdevforum.org/cpt_summits/summit-2024/videos/): https://www.insdevforum.org/cpt_summits/summit-2024/videos/.



التأمين الصحي

أهم النقاط المستخلصة



رغم النمو، لا يزال هناك إمكانات هائلة للتأمين الصحي متناهي الصغر، حيث تم الوصول إلى ٠,٣% فقط من سوق تقدر قيمتها بـ ٣٠ مليار دولار أمريكي.

41 M

حصل حوالي ٤١ مليون شخص على حماية صحية من خلال منتجات التأمين متناهي الصغر عبر جميع خطوط المنتجات، وهو ما يمثل ١,٤% من السكان المستهدفين في البلدان التي شملتها الدراسة.

99

تم الإبلاغ عن ٩٩ منتجًا من منتجات التأمين الصحي متناهي الصغر في هذه الدراسة، مقارنة بـ ٨٢ منتجًا في العام الماضي.



تلعب المؤسسات المالية دورًا رئيسيًا في توزيع التأمين الصحي متناهي الصغر في جميع المناطق، كما تلعب شركات الاتصالات MNO دورًا هامًا في إفريقيا.

شهد التأمين الصحي متناهي الصغر زيادة كبيرة في المنتجات الجديدة خلال العقد الماضي، وأبلغ مقدمو التأمين عن جهود مستمرة لتوسيع الفوائد الصحية، مثل تقديم دفعات نقدية عند تشخيص أمراض معينة وتغطية نفقات العيادات الخارجية.

تُعد منتجات التأمين على نفقات المستشفى شائعة، حيث تغطي حوالي نصف إجمالي المستفيدين من التأمين الصحي، لكنها أقل انتشارًا في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي، حيث توفر معظم المنتجات تغطية أكثر شمولاً للنفقات الطبية.



يُعترف بتغير المناخ كتهديد رئيسي للصحة العامة، ويعمل مقدمو التأمين المبتكرون على معالجة هذا التحدي.



هناك فجوات في وصول النساء إلى التأمين الصحي متناهي الصغر في إفريقيا، وكذلك في المنتجات التي يتم توزيعها من خلال شركات الاتصالات المتنقلة.

22%

تبلغ القيمة الوسيطة لنسبة التعويضات لجميع منتجات التأمين الصحي ٢٢%، مع تسجيل أعلى المعدلات في آسيا والمحيط الهادئ، وتكون نسب التعويضات عمومًا أعلى في المنتجات الأكثر نضجًا.

حجم السوق وتطوره

يستفيد حوالي 14 مليون شخص من التغطية الصحية من خلال منتجات التأمين الصحي متناهي الصغر في البلدان التي شملتها الدراسة.

تم الإبلاغ عن ٩٩ منتجًا من منتجات التأمين الصحي متناهي الصغر في هذه الدراسة، مقارنة بـ ٨٢ منتجًا في العام الماضي، حيث تغطي هذه المنتجات أكثر من ١0 مليون شخص. من بين هذه المنتجات

- ٣٠ منتجًا تغطي ٤,0 مليون شخص في إفريقيا
- ٤١ منتجًا تغطي ١٠,١ مليون شخص في آسيا والمحيط الهادئ
- ٢٨ منتجًا تغطي ٠,٧ مليون شخص في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي

تشمل الدراسة البرامج الوطنية والحكومية التي تستوفي تعريف التأمين متناهي الصغر المستخدم في تحليل السوق (راجع المصطلحات)، لكن بعض البرامج الوطنية التي تستوفي المعايير لم تقدم بيانات لهذه الدراسة

الإطار ٢

التأمين الصحي متناهي الصغر لتحقيق التنمية المستدامة

يساهم التأمين الصحي متناهي الصغر في تحقيق أهداف التنمية المستدامة (SDGs) لا سيما الأهداف ١ و٣ و٥



الهدف ١ – القضاء على الفقر: يمكن أن تؤدي الصدمات الصحية إلى تأثير مدمر على الأوضاع المالية للأسر، سواء من حيث تكاليف الرعاية الصحية المباشرة أو فقدان الدخل أثناء المرض. في بعض الحالات، قد تدفع هذه التكاليف الأسر إلى الفقر. يساهم التأمين الصحي متناهي الصغر في تخفيف الأعباء المالية المرتبطة بهذه الأحداث، مما يساعد على حماية الأسر من الوقوع في الفقر بسبب النفقات الصحية.



الهدف ٣ – الصحة الجيدة والرفاه: في الأماكن التي لا تتوفر فيها أنظمة صحية وطنية، يلعب التأمين الصحي متناهي الصغر دورًا حيويًا في تمكين الأفراد من الوصول إلى خدمات الرعاية الصحية. أما في البلدان التي تمتلك أنظمة صحية وطنية، فيمكن أن يكون للتأمين الصحي متناهي الصغر دور تكميلي مهم من خلال توفير خدمات إضافية أو دعم مالي لمواجهة التكاليف الصحية، بما في ذلك تعويض فقدان الدخل.



الهدف ٥ – المساواة بين الجنسين: تواجه النساء في جميع أنحاء العالم مخاطر صحية جسيمة وغالبًا ما لا يحصلن على الرعاية الصحية التي يحتجنها، بما في ذلك الرعاية الصحية الجيدة للأمومة والعلاج للأمراض الأكثر شيوعًا بين النساء، مثل سرطان الثدي. عندما يتم تصميم التأمين الصحي متناهي الصغر بحيث يلبي احتياجات المرأة، فإنه يمكن أن يساعد في تمكين النساء من الحصول على الرعاية الصحية، مما يعزز من نتائج الصحة العامة للمرأة.

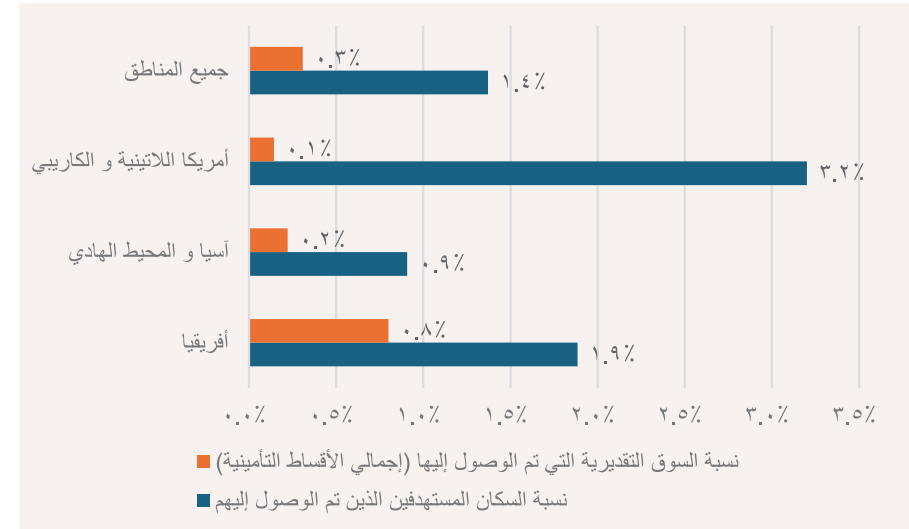
بلغ إجمالي الأقساط التأمينية لمنتجات التأمين الصحي في البلدان التي شملتها الدراسة في عام ٢٠٢٣ مبلغ ٩٣ مليون دولار أمريكي (٥٢,٣ مليون دولار في إفريقيا، ١٩,٣ مليون دولار في آسيا والمحيط الهادئ، و ٢١,٢ مليون دولار في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي).

كما بلغت القيمة الوسيطة لتكلفة القسط التأميني لكل شخص مغطى عبر جميع المناطق حوالي ١٦ دولار أمريكي. وهذا يتماشى مع الأقساط الأخرى للتأمين الشخصي، مثل التأمين على الحياة. وتعد تكلفة الأقساط

ورغم النمو، لا يزال هناك إمكانيات هائلة للتأمين الصحي متناهي الصغر، حيث تم الوصول إلى ٠,٣% فقط من سوق تقدر قيمتها بـ ٣٠ مليار دولار أمريكي حاليًا.

الشكل ٢٤

مدى انتشار التأمين الصحي



السوق التقديرية حسب المنطقة			
أفريقيا	آسيا والمحيط الهادئ	أمريكا اللاتينية والبحر الكاريبي	جميع المناطق
٠.0	٢.١	٠.٤	٣
السكان المستهدفون (بالمليار)			
٦.0	٨.٧	١٤.٨	٣٠.١
إجمالي الأقساط التأمينية (بالمليار دولار أمريكي)			

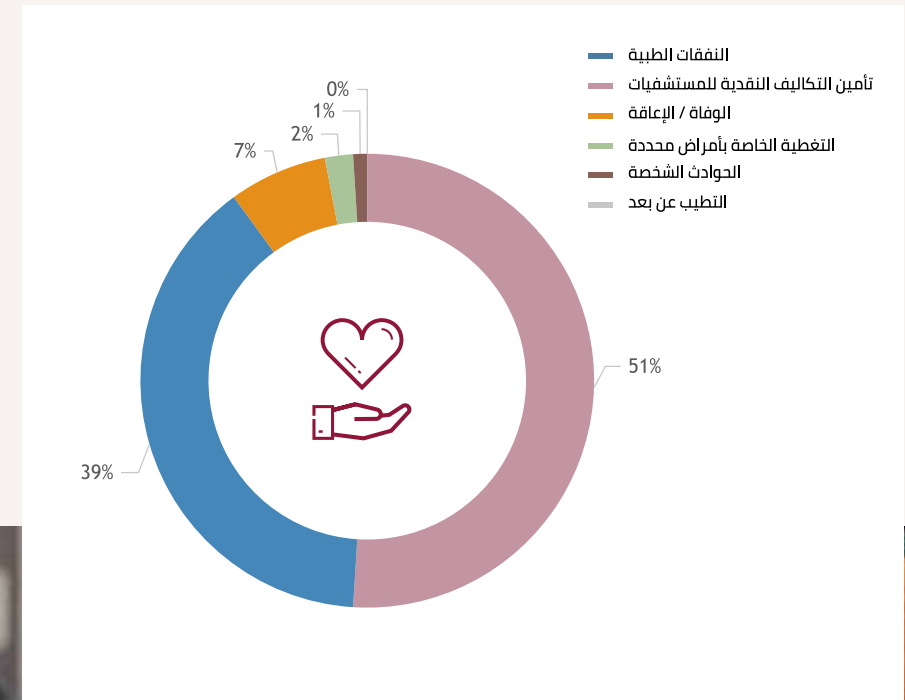
و قد وصل كل منتج من منتجات التأمين الصحي متناهي الصغر تم الإبلاغ عنه في هذه الدراسة إلى أكثر من ٨,٠٠٠ شخص في المتوسط وجمع متوسط أكثر من ٤٣,٠٠٠ دولار أمريكي في الأقساط الصافية.

تسيطر منتجات التأمين النقدي للمستشفيات في معظم المناطق، ولكن مقدمي الخدمات يعملون على توسيع الفوائد.

وصلت منتجات التأمين النقدي للمستشفيات إلى أكبر عدد من الأشخاص في عام ٢٠٢٣، حيث غطت ٧,٧ مليون شخص (حوالي نصف الأشخاص المؤمن عليهم صحياً)، تليها منتجات التأمين على النفقات الطبية التي غطت ٣٩% من الأشخاص المؤمن عليهم (انظر الشكل ٢٥). تتركز منتجات تأمين التكاليف النقدية للمستشفيات في إفريقيا وآسيا والمحيط الهادئ، لكنها لم تحقق نفس النجاح في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي، حيث لم يسجل أي منتج تأمين التكاليف النقدية للمستشفيات كغطاء أساسي. في المقابل، فإن غالبية المنتجات في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي هي منتجات أكثر شمولاً لتغطية النفقات الطبية. ورغم انتشار منتجات تأمين التكاليف النقدية للمستشفيات البسيطة في معظم المناطق، أفاد مقدمو التأمين الذين تمت مقابلتهم في هذه الدراسة عن جهود مستمرة لتوسيع المزايا الصحية. و يقوم مقدمو التأمين بتطبيق مزايا إضافية مثل الدفعات النقدية عند تشخيص أمراض معينة، بالإضافة إلى تغطية تكلفة العيادات الخارجية. وعلى الرغم من أن التطبيق عن بُعد نادراً ما يكون الغطاء الأساسي، فغالباً ما يتم دمج مع منتجات التأمين الصحي الأخرى. على سبيل المثال، تعرض ثلث منتجات "تأمين النفقات الطبية" خدمات التطبيق عن بُعد كجزء من

الشكل ٢٥

المخاطر الأساسية التي تغطيها منتجات التأمين الصحي



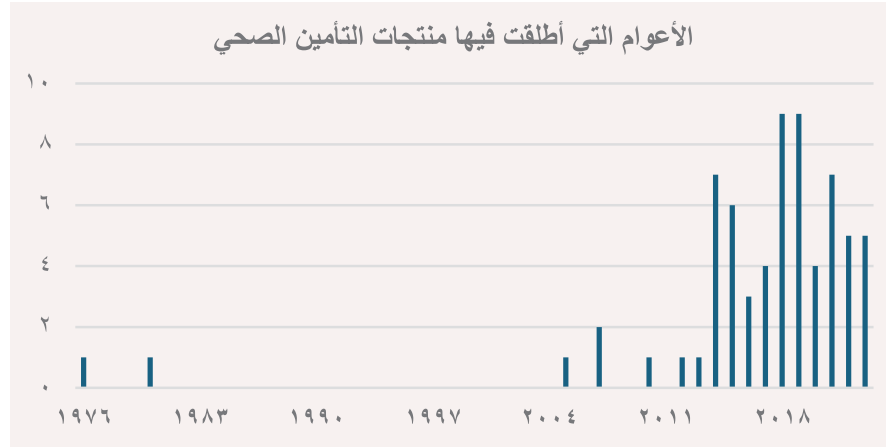
شهد العقد الأخير إطلاق عدد كبير من منتجات التأمين الصحي متناهي الصغر، لا سيما منتجات التأمين النقدي للمستشفيات.

شهد التأمين الصحي متناهي الصغر ارتفاعاً ملحوظاً في عدد المنتجات الجديدة خلال العقد الماضي (انظر الشكل ٢٦)، حيث تم إطلاق ٨٥% من جميع منتجات التأمين الصحي التي شملتها هذه الدراسة منذ عام ٢٠١٤.

أفاد عدد قليل نسبياً عن تلقي منتجات التأمين الصحي متناهي الصغر لإعانات (٥%)، وجميعها كانت في إفريقيا. وتشمل هذه المنتجات مزيجاً من منتجات التأمين على النفقات الطبية ومنتجات تأمين التكاليف النقدية للمستشفيات، وتغطي مجتمعة ما يقرب من ٠,٦ مليون شخص، أي ما يقارب ٤% من إجمالي الأشخاص المشمولين بالتأمين الصحي متناهي الصغر.

الشكل ٢٦

الأعوام التي أطلقت فيها منتجات التأمين الصحي



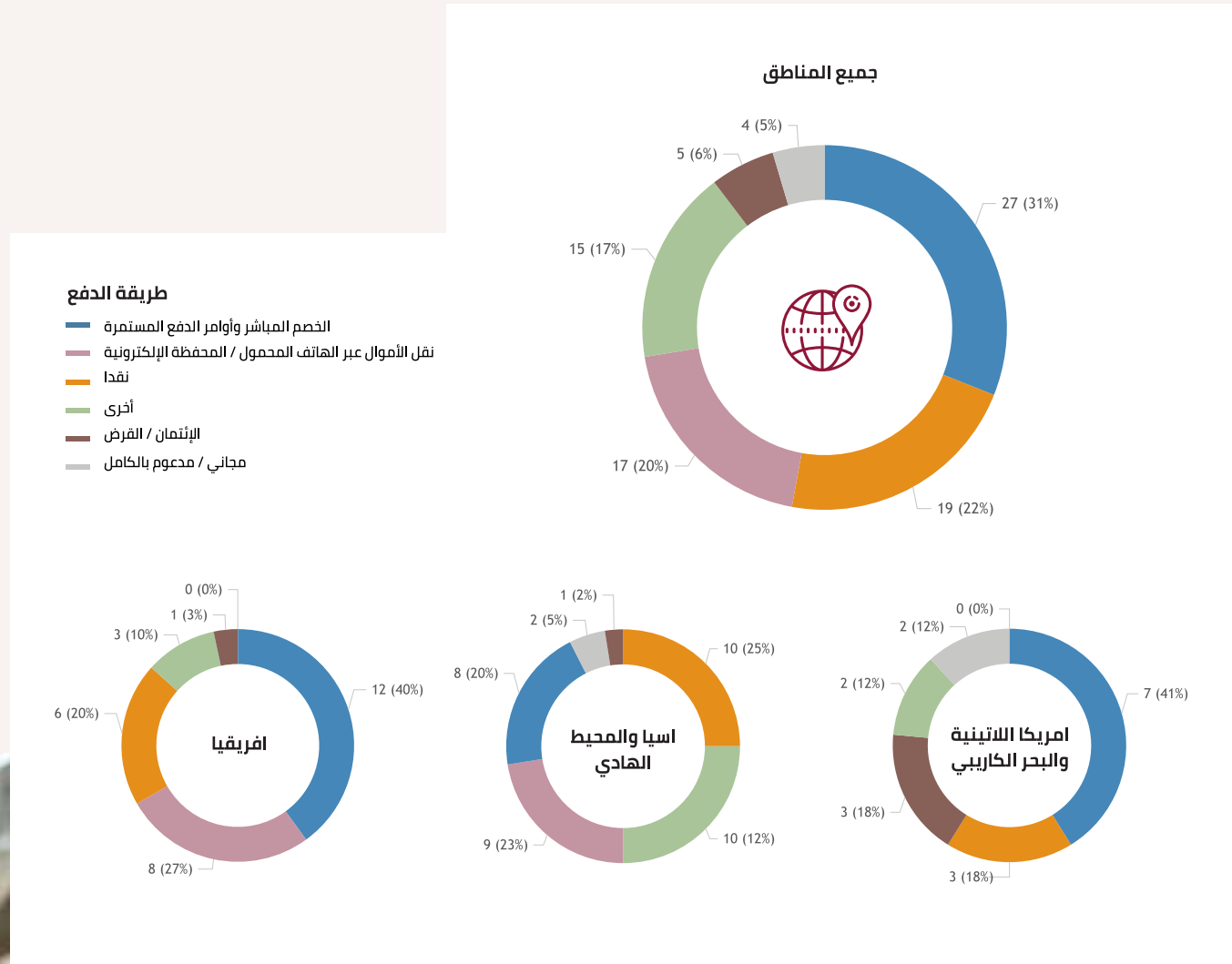
تلعب الإعانات دورًا محدودًا نسبيًا في التأمين الصحي متناهي الصغر.

وعلى الرغم من تقديم تغطية أكثر شمولاً، لم يُبلغ أي من منتجات التأمين الصحي في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي عن تلقي إعانات. ويُعزى ذلك على الأرجح إلى تركّز الدعم الحكومي في برامج الصحة الوطنية، بينما لا يميل المانحون إلى تقديم إعانات لسوق التأمين الصحي الخاص في القارة.

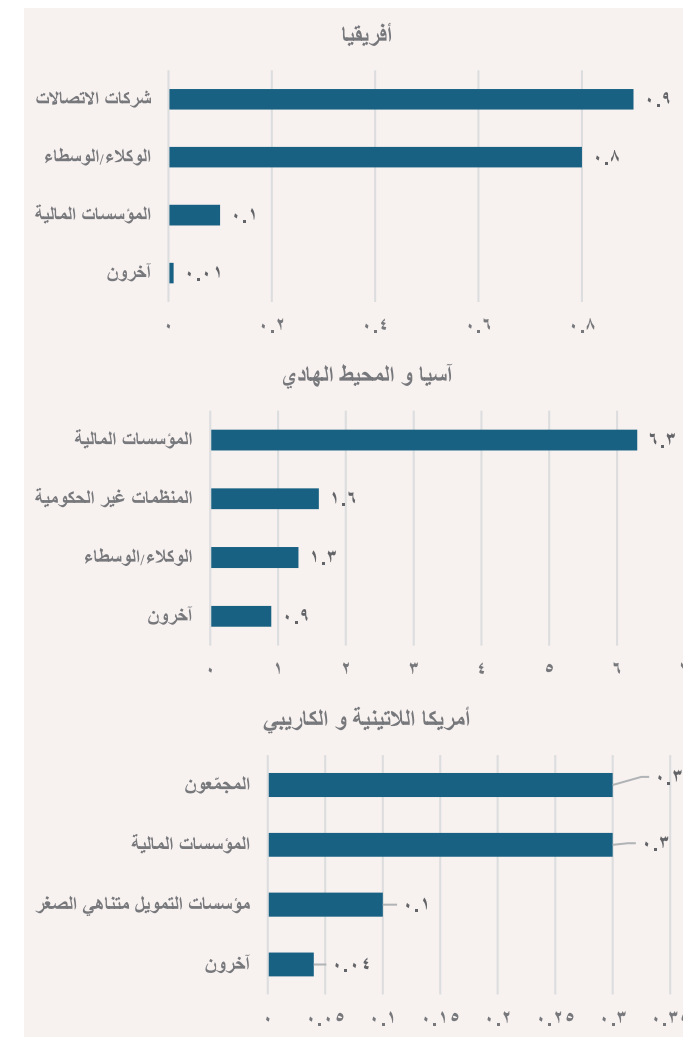


ويُعدّ الخصم المباشر والنقد والتحويلات المالية عبر الهاتف المحمول أهم طرق الدفع لمنتجات التأمين الصحي (الشكل ٢٨). ويلاحظ أعلى استخدام للتحويلات المالية عبر الهاتف المحمول في أفريقيا، وهو أمر غير مُستغرب نظرًا للزيادة الكبيرة في استخدام شركات الاتصالات كقناة توزيع لمنتجات التأمين الصحي في المنطقة.

الشكل ٢٨
عدد منتجات التأمين الصحي وفقاً لطريقة الدفع



الشكل ٢٧
أهم ثلاث قنوات توزيع للتأمين الصحي متناهي الصغر حسب المنطقة (بالمليون شخص)



التوزيع والمدفوعات

تلعب المؤسسات المالية دورًا رئيسيًا في توزيع التأمين الصحي، بينما تعد شركات الاتصالات (sONM) قناة توزيع مهمة في إفريقيا.

تلعب المؤسسات المالية دورًا رئيسيًا في توزيع التأمين الصحي، بينما تعد شركات الاتصالات (MNOs) قناة توزيع مهمة في إفريقيا.

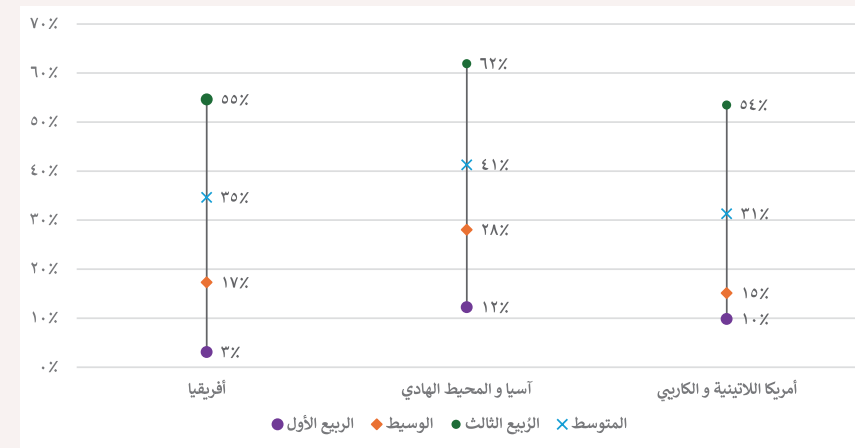
مؤشرات الأداء الاجتماعي

تتفاوت نسب المطالبات بشكل كبير، حيث يستفيد العملاء عمومًا من ارتفاع نسب المطالبات في المنتجات الأكثر نضجًا (الأقدم في السوق).

و تبلغ القيمة الوسيطة لنسبة المطالبات لجميع منتجات التأمين الصحي ٢٢%، مع أعلى نسبة وسيطة مسجلة في منطقة آسيا والمحيط الهادئ (٢٨%)، وتُعد نسب قبول المطالبات مرتفعة بشكل عام، حيث يبلغ متوسط نسبة قبول المطالبات ١٠٠% في منطقتي آسيا والمحيط الهادئ وأمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي، و٩٧% في أفريقيا.^{٣٦}

الشكل ٢٩

نسب المطالبات المتعلقة بمنتجات التأمين الصحي متناهي الصغر حسب المنطقة



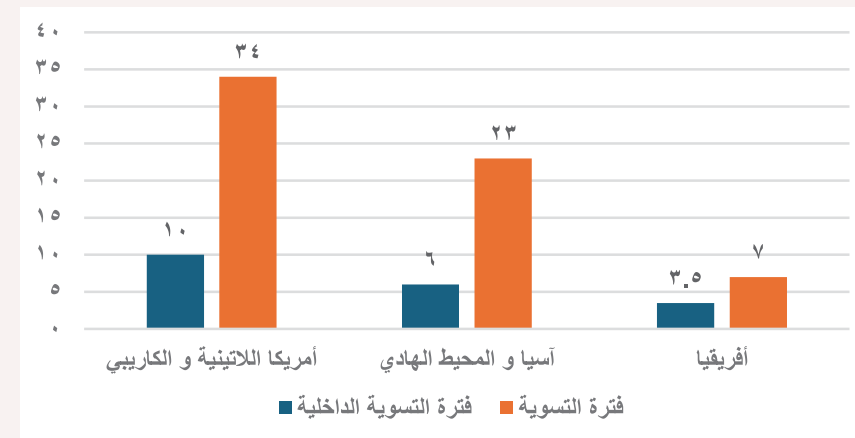
و هناك تباين كبير في نسب المطالبات حيث تلعب العديد من العوامل دورًا في ذلك. و يوضح الشكل ٢٩ القيم الوسيطة والربيعية لمنتجات التأمين الصحي في كل منطقة، بالإضافة إلى القيمة المتوسطة. ويتراوح نطاق الربيعيات (الذي يستبعد أعلى ٢٥% وأدنى ٢٥% من النتائج) من نسب تعويضات بين أرقام أحادية إلى نسب تصل إلى ٦٢% (في آسيا والمحيط الهادئ). و عادة ما تكون نسب المطالبات أعلى في منتجات التأمين الصحي الأقدم في السوق، حيث تبلغ النسبة ٢٨% للمنتجات التي تم إطلاقها قبل عام ٢٠١٧، مقارنة بـ ١٦% للمنتجات التي تم إطلاقها بعد ذلك.

في عام ٢٠٢٣، بلغ متوسط إجمالي مدة تسوية المطالبات (من وقت حدوث المطالبة حتى سداد الدفعة النهائية) ١٥ يومًا. أما المدة الداخلية للتسوية (من استلام جميع المستندات المطلوبة حتى الدفع) فقد استغرقت في المتوسط ثمانية أيام. وكما في السنوات السابقة، كانت الفترات الأطول في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي، بينما كانت الفترات الأقصر في أفريقيا، حيث بلغ إجمالي مدة التسوية سبعة أيام فقط (الشكل ٣٠).

لا تزال المنتجات البسيطة نسبيًا ذات التغطية المنخفضة، مثل تأمين التكاليف النقدية للإقامة في المستشفيات، منتشرة في أفريقيا وآسيا والمحيط الهادئ، وهو ما ينعكس في انخفاض متوسط التعويضات المدفوعة للتأمين الصحي في هذه المناطق، حيث يبلغ ١٩٣ دولارًا أمريكيًا و ٨١ دولارًا أمريكيًا على التوالي. أما في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي، فإن متوسط مبلغ التعويض يبلغ ٣,٣٤ دولارًا أمريكيًا، مما يعكس النسبة الأعلى لتأمين المصاريف الطبية في هذه المنطقة، حيث يمثل نحو ثلثي الأشخاص المؤمن عليهم صحيًا.

الشكل ٣٠

القيمة الوسيطة لفترة تسوية المطالبات في التأمين الصحي متناهي الصغر



وصول النساء إلى التأمين الصحي متناهي الصغر

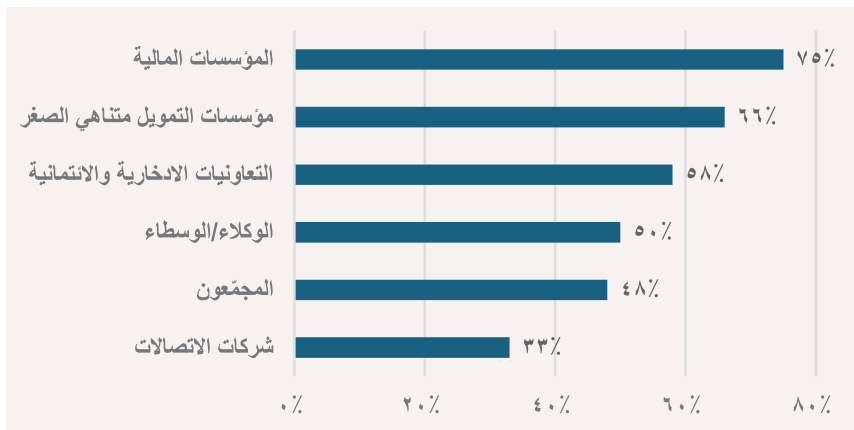
توجد فجوات في وصول النساء إلى التأمين الصحي متناهي الصغر في أفريقيا، وكذلك في المنتجات التي يتم توزيعها من خلال شركات الاتصالات (MNOs).

قدمت شركات التأمين بيانات عن جنس حاملي الوثائق بالنسبة لـ ٤١% من المنتجات، وعن جنس الأفراد المشمولين بالتغطية بالنسبة لـ ٤٣% من منتجات التأمين الصحي متناهي الصغر. وعندما توفرت هذه المعلومات، شكّلت النساء ٥٠% من حاملي الوثائق و ٥٢% من الأشخاص المشمولين بالتغطية الصحية متناهية الصغر.

وكما هو الحال في جميع قطاعات التأمين، فإن البيانات المتعلقة بجنس العملاء ضرورية لتتبع مدى وصول التأمين متناهي الصغر إلى النساء. ويكتسب هذا الأمر أهمية خاصة في التأمين الصحي، نظرًا للاحتياجات الصحية المحددة للنساء، بالإضافة إلى دور صحة الأمهات في معدلات وفيات الرضع والنتائج الصحية. وقد أشار الخبراء الذين تمت مقابلتهم، على سبيل المثال، إلى جاذبية منتجات تأمين التكاليف النقدية للإقامة في المستشفى، والتي تشمل عادةً

الشكل ٣١

نسبة حاملات الوثائق من النساء حسب قناة التوزيع



الصغر في أفريقيا، تصل إلى نسب أقل نسبيًا من النساء، كما أنها لم تقدّم عادةً معلومات عن جنس المستخدمين في هذه الدراسة، حيث تمكن ثلثهم فقط من توفير هذه البيانات. في المقابل، فإن المؤسسات المالية ومؤسسات التمويل الأصغر، التي تلعب دورًا أكبر في توزيع التأمين الصحي متناهي الصغر في المناطق الأخرى، تحقق وصولًا أكبر بكثير إلى النساء (انظر الشكل ٣١).

الاستشفاء المرتبط بالحمل والولادة. ويختلف عدد النساء المشمولات بالتغطية بشكل كبير حسب المنطقة، حيث تشكل النساء ٤٣% فقط من حاملي الوثائق في أفريقيا، مقارنةً بنسب أعلى بكثير في آسيا والمحيط الهادئ (٧٠%) وأمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي (٦٧%). ويرتبط ذلك بشكل وثيق بفجوات التوزيع المستخدمة لتسويق التأمين الصحي في كل منطقة، فشركات الاتصالات التي تلعب دورًا بارزًا في توزيع التأمين الصحي متناهي



٣٦- على الرغم من أن متوسط نسب قبول المطالبات يبلغ ١٠٠% في منطقتي آسيا والمحيط الهادئ وأمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي، إلا أن متوسط نسب القبول الفعلية هو ٩٠% و ٨٣% على التوالي. أما في أفريقيا، فيبلغ متوسط نسبة قبول المطالبات ٨٨%.



إعادة التأمين

كما هو متوقع نظرًا لنوع المخاطر التي تغطيها منتجات التأمين الصحي متناهي الصغر ، فإن استخدام إعادة التأمين يعتبر منخفض نسبيًا في .

فقد تم الإبلاغ عن استخدام إعادة التأمين في ١٣% من منتجات التأمين الصحي متناهي الصغر، وهو معدل منخفض نسبيًا مقارنةً بفروع التأمين الأخرى، وكذلك بالمعدل الوسيط الإجمالي البالغ ٢٠%. ويرجع ذلك إلى طبيعة المخاطر المغطاة، والتي لا تنطوي عادةً على الخسائر الكارثية المحتملة المرتبطة بفروع التأمين الأخرى مثل تأمين الممتلكات أو التأمين الزراعي. ويختلف هذا المعدل حسب المنطقة، حيث يبلغ ١٧% في أفريقيا، و١٥% في آسيا والمحيط الهادئ، و٧% في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي.



المخاطر المناخية والصحة

ترتبط المخاطر المناخية والصحية ارتباطًا وثيقًا، ويعمل مقدمو التأمين المبتكرون على معالجة هذا التقاطع

يُنظر لتغير المناخ كتهديد رئيسي للصحة العامة، حيث ترتبط المخاطر المناخية والصحية ارتباطًا وثيقًا. وقد صرحت منظمة الصحة العالمية بأن:

يؤثر تغير المناخ على الصحة بطرق متعددة، من بينها التسبب في الوفاة والأمراض نتيجة تزايد وتيرة الأحداث المناخية المتطرفة، مثل موجات الحر والعواصف والفيضانات، بالإضافة إلى اضطراب النظم الغذائية، وزيادة الأمراض الحيوانية المنشأ والأمراض المنقولة عن طريق الغذاء والمياه والحشرات، فضلًا عن المشكلات الصحية النفسية³⁷.



وقد أدرك مقدمو التأمين هذه العلاقة، وبدأوا في السنوات الأخيرة في التصدي للمخاطر الصحية المتفاقمة بفعل تغير المناخ. وشملت المنتجات التي تم الإبلاغ عنها في هذه الدراسة أمثلة مثيرة للاهتمام، مثل منتجات التأمين الزراعي المناخي المرتبطة بتغطية التكلفة النقدية للإقامة في المستشفى، بالإضافة إلى تأمين الممتلكات ضد الكوارث الطبيعية المحقق مع تغطية للأمراض معينة. كما تشمل التغطيات الصحية المتعلقة بالمناخ تأمينًا مخصصًا للأمراض المنقولة عبر النواقل، مثل الملاريا.

وبالطبع، يمكن أن تعالج المنتجات التأمينية

القضايا الصحية دون تغطية مباشرة لتكاليف الرعاية الصحية. على سبيل المثال، أطلقت جمعية النساء العاملات لحسابهن الخاص (SEWA) في الهند، بالشراكة مع مبادرة "القدرة على الصمود في مواجهة تغير المناخ للجميع"، و سويس ري لحلول القطاع العام ، ومبادرة التأمين ضد الصدمات المناخية ومعيشة النساء (WCS)، منتجًا للتأمين متناهي الصغر يوفر تغطية لاستبدال الدخل في حالات موجات الحر الشديدة. و يساعد هذا المنتج العملاء على تجنب العمل في الظروف التي تتسم بالخطورة.

٣٧- منظمة الصحة العالمية، ٢٠٢٣، تغير المناخ، متاح على <https://www.who.int/news-room/fact-sheets/detail/climate-change-and-health>

٣٨- القدرة على الصمود في مواجهة تغير المناخ للجميع، ٢٠٢٤، مبادرة التأمين ضد الصدمات المناخية ومعيشة النساء، متاح على: <https://www.climatesilience.org/wcsprogram>

التأمين على الحياة والتأمين ضد الحوادث



النقاط الرئيسية



تمثل الأقساط المحصلة من منتجات تأمين الحياة و الحوادث حوالي ٧,٦% من إجمالي السوق المقدر بـ ٢٨,٩ مليار دولار أمريكي للتأمين على الحياة والحوادث في البلدان التي شملتها الدراسة.

60%

ينتشر التأمين على الحياة بشكل خاص في الهند، حيث تمثل ٢٤ منتجًا حوالي ٦٠% من إجمالي الأفراد المؤمن عليهم ضمن منتجات تأمين الحياة و الحوادث في جميع البلدان.

تعد منتجات التأمين على الحياة والتأمين ضد الحوادث أكثر أنواع التأمين متناهي الصغر انتشارًا على مستوى العالم، حيث تغطي ٨٠% من إجمالي الأفراد الذين يصل إليهم التأمين متناهي الصغر. وبشكل إجمالي، حصل ٢٨١ مليون شخص على حماية من منتجات تأمين الحياة و الحوادث عبر مختلف الفروع التأمينية، وهو ما يمثل ٩,٤% من الفئة المستهدفة.

17 M

في أفريقيا، ينتشر تأمين الجنازات بشكل أكبر مقارنة بالمناطق الأخرى، حيث يغطي ١٧ مليون شخص.

بلغ متوسط نسبة التعويضات المدفوعة لمنتجات تأمين الحياة و الحوادث في عام ٢٠٢٣ حوالي ٢١%. أما تأمين الحوادث الشخصية في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي، ورغم كونه ثاني أهم فرع تأميني في المنطقة، فقد سجل أدنى نسب تعويضات، مما يشير إلى الحاجة لتعزيز قيمة هذا المنتج بالنسبة للعملاء.

يهيمن على توزيع تأمين الحياة و الحوادث كل من المؤسسات المالية والوكلاء والسماسة في جميع المناطق الثلاث. كما تلعب شركات الاتصالات (MNOs) دورًا أصغر في أفريقيا، بينما تساهم التعاونيات الادخارية والائتمانية بشكل أكبر في آسيا والمحيط الهادئ وأمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي.



• ترتبط المخاطر المناخية ارتباطًا وثيقًا بمخاطر الحياة والحوادث؛ حيث تشير التوقعات إلى أن تغير المناخ قد يؤدي إلى ١٤,٥ مليون حالة وفاة إضافية على مستوى العالم بحلول عام ٢٠٥٠، وهو ما يعادل زيادة بنسبة ١% في معدل الوفيات العالمي.



حجم السوق وتطوره

تعد منتجات التأمين على الحياة والتأمين ضد الحوادث أكثر أنواع التأمين متناهي الصغر انتشارًا على مستوى العالم.

تمثل منتجات التأمين على الحياة والتأمين ضد الحوادث الفئة الأكبر من بين جميع منتجات التأمين متناهي الصغر المسجلة، حيث تغطي مجتمعةً ٨٠% من إجمالي الأفراد المؤمن عليهم بهذا النوع من التأمين. ولأغراض هذه الدراسة، تشمل فئة تأمين الحياة و الحوادث خمسة أنواع من المنتجات: التأمين على الحياة، تأمين الجنازات، تأمين الحياة الائتماني أو حماية القروض، التأمين ضد الحوادث الشخصية، وتأمين الاستثمار أو الادخار.

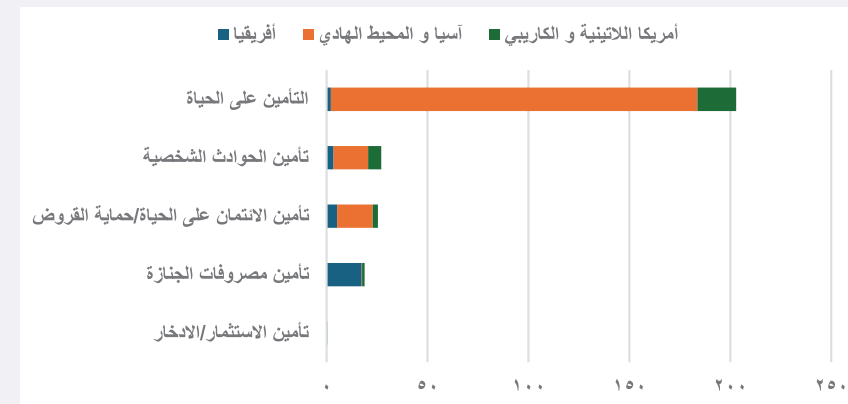
كانت منتجات التأمين على الحياة وتأمين مصروفات الجنازة أولى منتجات التأمين متناهي الصغر التي ظهرت في القطاع، حيث نشأت في الأصل لتغطية مخاطر عدم سداد القروض المقدمة لمؤسسات التمويل الأصغر في حال وفاة المقترض. ورغم أن المنتجات المرتبطة بالقروض لا تزال شائعة، إلا أن نطاق تأمين الحياة و الحوادث توسع ليشمل مجموعة أوسع من المنتجات.

المؤمن عليهم هذه الفئة. في آسيا والمحيط الهادئ، بلغ عدد الأفراد المؤمن عليهم ٢١٧ مليون شخص، وهو ما يمثل ٧٩% من إجمالي التغطية في تأمين الحياة و الحوادث. وفي المقابل، بلغ عدد المؤمن عليهم ٢٨ مليون شخص في أفريقيا، و ٣٠ مليون شخص في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي.

بشكل عام، تم الإبلاغ عن ٥٥٩ منتجًا ضمن فئة التأمين على الحياة والتأمين ضد الحوادث، تغطي مجتمعةً ٢٧٥ مليون شخص. ومن بين هذه المنتجات، كانت ٢٤ منتجًا في الهند مسؤولة عن تغطية نحو ٦٠% من إجمالي الأفراد

الشكل ٣٢

عدد الأشخاص المشمولين بالتأمين على الحياة والتأمين ضد الحوادث (بالمليون)



بالإضافة إلى ذلك، تُقدّم مزايا التأمين على الحياة والتأمين ضد الحوادث غالبًا كتغطيات ثانوية للمنتجات في فروع تأمينية أخرى، بما في ذلك التأمين الصحي، وتأمين الممتلكات، والتأمين الزراعي، والتأمين على المركبات. وبشكل إجمالي، حصل ٢٨١ مليون شخص على نوع من الحماية التأمينية على الحياة والحوادث من منتجات التأمين متناهي الصغر عبر جميع الفروع التأمينية، منهم ٣١ مليونًا في إفريقيا، و ٢١٩ مليونًا في آسيا والمحيط الهادئ، و ٣١ مليونًا في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي.

الإطار ٣

التأمين متناهي الصغر على الحياة والحوادث من أجل التنمية المستدامة

يساهم التأمين متناهي الصغر على الحياة والحوادث في تحقيق أهداف التنمية المستدامة (SDGs)، لا سيما الأهداف ١ و ٣ و ٨:

الهدف ١ – القضاء على الفقر: يمكن أن يمثل فقدان الدخل بسبب وفاة أحد أفراد الأسرة أو وقوع حادث يمنع المعيلين من العمل صدمة مالية كبيرة للعائلات، مما يعرضها لخطر الوقوع في الفقر. حتى نفقات الجنازة وحدها قد تشكل عبئًا ماليًا كبيرًا على الأسر. يساهم التأمين متناهي الصغر على الحياة والحوادث في دعم العائلات ماليًا خلال هذه الفترات الصعبة.



الهدف ٣ – الصحة الجيدة والرفاه: يوفر التأمين ضد الحوادث دعمًا ماليًا للأشخاص الذين تعرضوا لحادث، مما يساعدهم على تأمين احتياجاتهم أثناء فترة التعافي، وقد يغطي تكاليف الرعاية الصحية، مما يساهم في تعزيز تعافيتهم ورفاههم.



الهدف ٨ – العمل اللائق والنمو الاقتصادي: يُعد التأمين متناهي الصغر على الحياة والحوادث بديلًا للأشخاص الذين لا يستفيدون من الحماية التأمينية عبر العمل أو مزايا الضمان الاجتماعي. بالإضافة إلى ذلك، فإن تأمين الحياة المرتبط بالقروض يسهّل الوصول إلى الائتمان لأصحاب المشروعات المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة (MSMEs)، مما يمكنهم من الاستثمار في أعمالهم وتوسيعها.



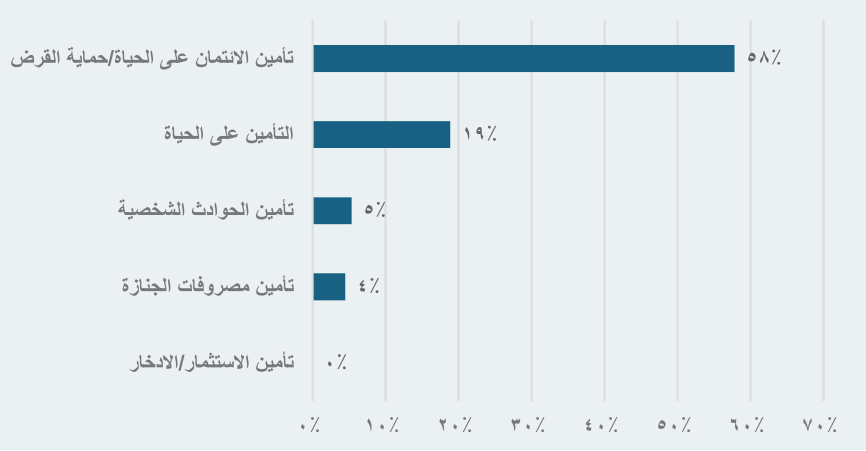
٣٩- نظرًا للخصائص المحددة لفئة المنتجات، لا يتم تضمين منتجات الاستثمار والادخار في حسابات الأقساط لكل شخص مشمول بالتغطية، أو الأقساط كنسبة من إجمالي مبلغ التأمين، أو نسب المطالبات، وتشمل الأقساط المبلغ عنها مكونًا تأمينيًا بالإضافة إلى مكون ادخاري يُعاد إلى العميل، مما يعني أن أرقام الأقساط ليست قابلة للمقارنة تمامًا مع تلك الخاصة بالفئات الأخرى من المنتجات.



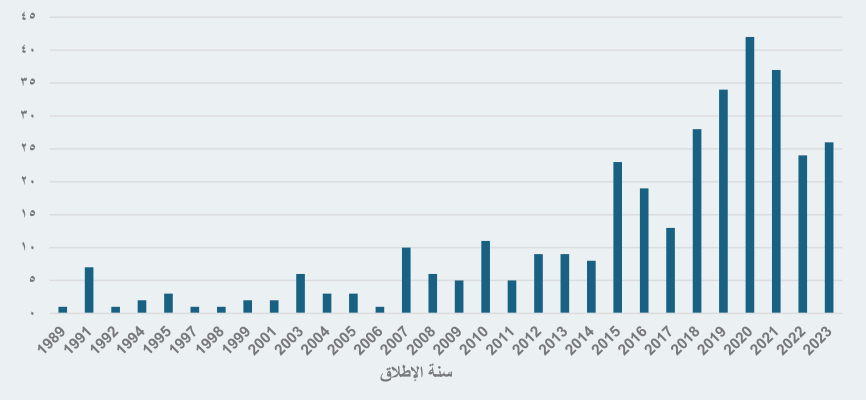
بالقروض، حيث يُعد مطلبًا أساسيًا للوصول إلى القروض المقدمة من مؤسسات التمويل متناهي الصغر.

في الواقع، تم الإبلاغ عن أن ٥٨% من منتجات تأمين الحياة المرتبطة بالقروض في هذه الدراسة تُقدّم كمنتجات إلزامية، وهي ثاني أعلى نسبة بين جميع الفروع التأمينية، بعد التأمين على المركبات، الذي تفرضه القوانين على جميع السائقين. كما أن نسبة المنتجات الإلزامية في التأمين على الحياة مرتفعة نسبيًا مقارنة بالفروع الأخرى، حيث تبلغ ١٩% (الشكل ٣٥).

الشكل ٣٥
نسبة المنتجات الإلزامية في تأمين الحياة و الحوادث،



الشكل ٣٦
منتجات تأمينات الحياة والحوادث حسب سنة الإطلاق



تأمين الحياة و الحوادث، فإن هذه المنتجات تصل مجتمعة إلى ١١,٥ مليون شخص، أي ١٠% من إجمالي الأشخاص الذين تم الوصول إليهم من خلال منتجات تأمين الحياة و الحوادث. وهذا يشير إلى أن هذه المنتجات ناجحة بشكل خاص من حيث الوصول.

فقد تم الإبلاغ عن أن ٦% فقط من منتجات تأمين الحياة و الحوادث تتلقى دعمًا (معظمها في إفريقيا، مع عدد قليل من المنتجات المدعومة في آسيا والمحيط الهادئ، ولا توجد منتجات مدعومة في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي). وعلى الرغم من أن المنتجات المدعومة تمثل فقط ٦% من إجمالي منتجات

تحقق منتجات تأمين الحياة و الحوادث انتشارًا واسعًا، ويعود ذلك جزئيًا إلى النسبة العالية من منتجات تأمين الحياة المرتبطة بالقروض والتأمين على الحياة الإلزامي. وتصل منتجات تأمين الحياة و الحوادث إلى متوسط ١٢,٣٠٠ شخص، وتُجمع أقساطًا بمتوسط ١٤١,٥٠٠ دولار أمريكي. وتُعد منتجات تأمين الحياة المرتبطة بالقروض ومنتجات التأمين على الجنائز الأكثر انتشارًا، حيث تغطي كل منهما ٢٩,٠٠٠ و ٢٨,٢٠٠ شخص على التوالي، بينما تصل منتجات الادخار والاستثمار إلى أقل عدد من الأشخاص، بمتوسط ٤,١٠٠ شخص فقط.

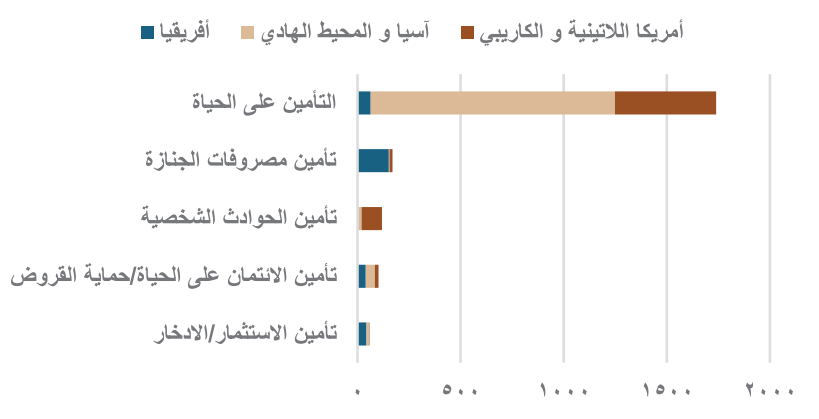
ويُعد أحد العوامل الرئيسية التي تساهم في قدرة منتجات التأمين على الحياة والتأمين المرتبط بالقروض على تحقيق انتشار واسع هو أنها تُقدّم غالبًا بشكل إلزامي، أي أنها تُدمج مع منتجات مثل القروض وتُشترط للحصول عليها. وأبرز مثال على ذلك هو تأمين الحياة المرتبط

توجد منتجات تأمين الحياة و الحوادث منذ فترة طويلة في سوق التأمين متناهي الصغر، و لا تزال بعض المنتجات التي تم إطلاقها منذ عقود نشطة حتى اليوم.

تم إطلاق منتجات تأمين الحياة و الحوادث بشكل مستمر على مدار العقود الماضية (الشكل ٣٦)، معبقاء بعض المنتجات التي تم إطلاقها في التسعينات والألفينيات قائمة حتى اليوم.

هناك عدد قليل نسبيًا من المنتجات المدعومة، ولكن منتجات تأمينات الحياة والحوادث المدعومة تصل إلى عدد غير متناسب من الأشخاص.

الشكل ٣٣
إجمالي الأقساط المحصلة لمنتجات تأمين الحياة و الحوادث (بالمليون دولار أمريكي)



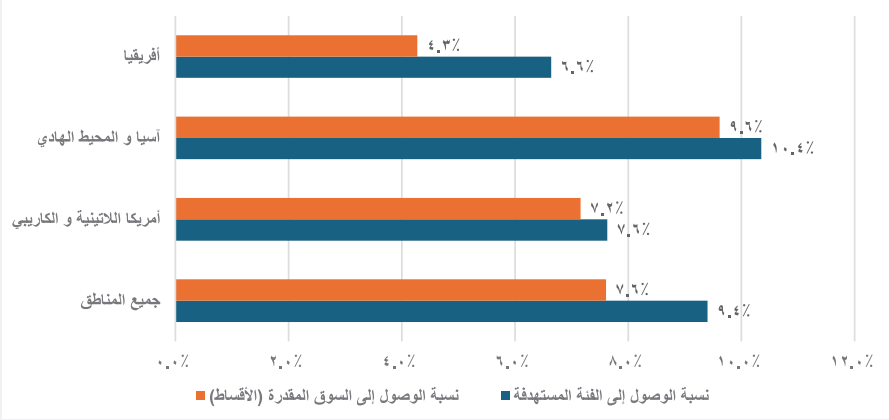
يصل تأمين الحياة و الحوادث إلى نسبة كبيرة من الفئة المستهدفة (٩,٤%)، بغض النظر عن نوع المنتج، إلا أن هناك مجالًا واسعًا للنمو. وبالمثل، فإن الأقساط المحصلة من منتجات تأمين الحياة و الحوادث تمثل فقط

كان متوسط القسط لكل شخص مشمول بالتغطية ١٣ دولارًا أمريكيًا. وتُعد منتجات التأمين على الحياة الأعلى تكلفة، حيث بلغ متوسط قسطها ١٥ دولارًا، في حين أن منتجات التأمين ضد الحوادث هي الأقل تكلفة، بمتوسط ٦ دولارات.

حقوق التأمين على الحياة ناجحًا كبيرًا، حيث بلغت أقساطه ١,٨ مليار دولار أمريكي.

بالنسبة لمنتجات تأمين الحياة و الحوادث، تم جمع إجمالي ٢,٢ مليار دولار أمريكي في الدول المستهدفة خلال عام ٢٠٢٣، منها ٠,٣ مليار دولار في إفريقيا، ١,٣ مليار دولار في آسيا والمحيط الهادئ، و ٠,٦ مليار دولار في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي. وكانت الأقساط الأعلى بكثير من نصيب التأمين على الحياة، حيث بلغت ١,٨ مليار دولار، تلاه التأمين على الجنائز بإجمالي ٠,١٧ مليار دولار (الشكل ٣٣).

الشكل ٣٤
مدى انتشار منتجات تأمينات الحياة و الحوادث



جميع المناطق	أمريكا اللاتينية والبحر الكاريبي	آسيا والمحيط الهادئ	أفريقيا	
٣	٠.٤	٢.١	٠.0	نسبة الوصول إلى الفئة المستهدفة
٢٨.٩	٨.٤	١٣.0	٧	نسبة الوصول إلى السوق المقدر (الأقساط)



٤٠- يتم احتساب ذلك من خلال هرب متوسط القسط الوسيط لمنتجات تأمين الحياة و الحوادث في عدد أفراد الفئة المستهدفة من التأمين متناهي الصغر (وهم ذوو الدخل المنخفض والمتوسط في جميع الدول المشمولة في الدراسة).



دراسة الحالة ٢ سيرينسا SERINSA – بناء الجسور للتأمين الشامل في أمريكا الوسطى

في عام ٢٠١٥، بدأت الشبكة المركزية للتمويل متناهي الصغر في أمريكا الوسطى (REDCAMIF) بتصميم برنامج لتعزيز تواجد وانتشار التأمين متناهي الصغر ، وذلك كجزء من جهودها لدعم صغار رواد الأعمال . وبدلاً من البحث عن وسيط تأمين، قررت الشبكة تأسيس كيان يعمل كمسهل لبناء منظومة تأمين شاملة، لا سيما من خلال دعم وبناء قدرات مؤسسات التمويل متناهي الصغر. ولضمان استدامة المبادرة وتحقيق الإيرادات، تم إنشاء هذا الكيان كشركة مساهمة عامة. و في عام ٢٠١٦، تم إطلاق

SERINSA (Servicios Inclusivos S.A) في بنما، ومنذ ذلك الحين توسعت إلى دول أخرى في أمريكا الوسطى. SERINSA هي مؤسسة اجتماعية تروج للتأمين متناهي الصغر من خلال تقديم المساعدة التقنية لقطاع التمويل متناهي الصغر. تعمل كجسر يربط بين شركات التأمين ومؤسسات التمويل متناهي الصغر ، والتعاونيات، والقنوات التجارية الأخرى، وتساعد في تقديم منتجات تأمينية مصممة خصيصاً لتلبية احتياجات الفئات السكانية الضعيفة. لتحقيق ذلك، تقدم الشركة استشارات فنية، وتدريباً لشركات التأمين وقنوات التوزيع، وأبحاثاً تسويقية، ودعماً في تصميم المنتجات وتطويرها، كما توفر نظاماً متكاملًا لإدارة المنتجات التأمينية.

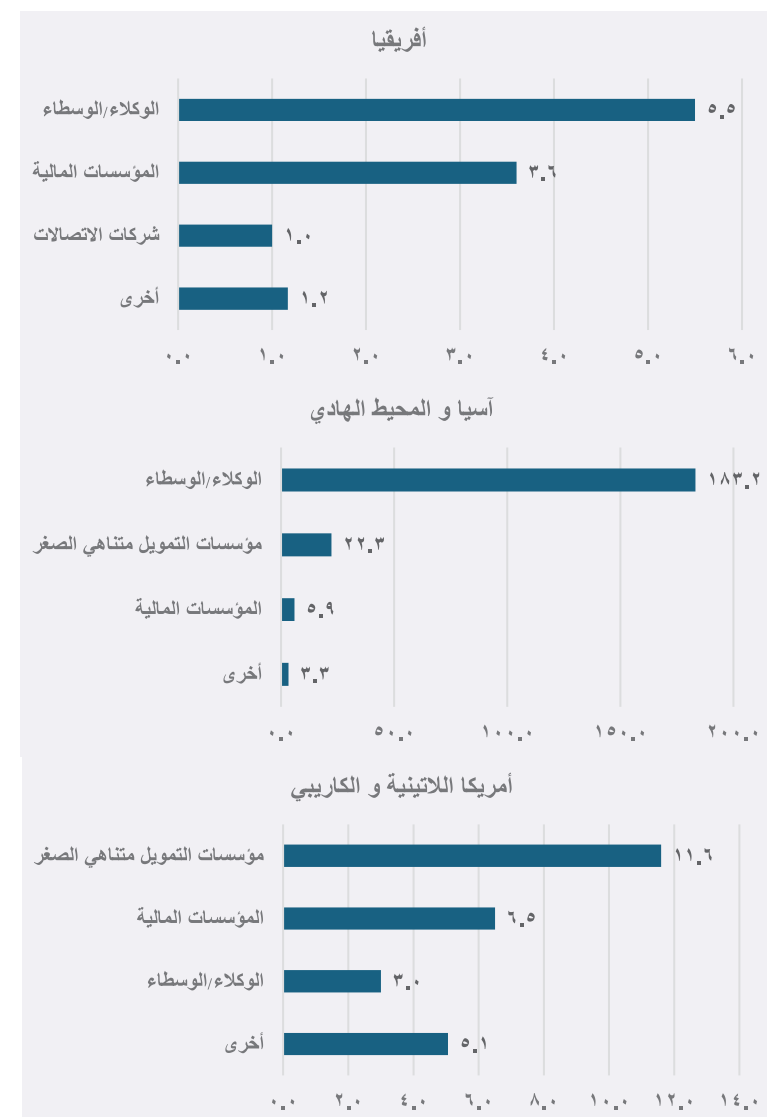
لعبت SERINSA دورًا مهمًا في تطوير أسواق التأمين الشامل في أمريكا الوسطى. فقد ساهمت أنشطتها في زيادة الوعي بين شركات التأمين حول أهمية تأمين الفئات غير المخدومة. ومتطلبات هذه الشريحة مثل تبسيط الإجراءات الإدارية وعمليات المطالبات والتكاليف. بالإضافة إلى ذلك، ساعدت في بناء جسور التعاون بين الجهات الفاعلة في الأسواق الناشئة، حيث لا تزال هناك تحديات مثل نقص التنظيم. كما نفذت برامج تدريبية للتثقيف التأميني تهدف إلى الاندماج مع برامج التثقيف المالي القائمة.

و حاليًا، تتعاون المؤسسة الاجتماعية مع ١٦ مؤسسة عبر دول أمريكا الوسطى، وقد أصدرت بشكل مشترك أكثر من ١١٢,٠٠٠ وثيقة تأمين، مما أدى إلى تحقيق إجمالي أقساط بلغ ١,٩ مليون دولار أمريكي في عام ٢٠٢٣.



الشكل ٣٧

أهم ثلاث قنوات توزيع للتأمين متناهي الصغر على الحياة والحوادث حسب المنطقة(مقدرة بعدد الأشخاص الذين تم الوصول إليهم (بالمليون)



قنوات التوزيع و طرق الدفع

لا تزال المؤسسات المالية ومؤسسات التمويل متناهي الصغر تهيمن على توزيع التأمين ، بالإضافة إلى الوكلاء والوسطاء.

يتم توزيع التأمين على الحياة والتأمين ضد الحوادث بشكل رئيسي من خلال المؤسسات المالية ومؤسسات التمويل متناهي الصغر ، وكذلك من خلال الوكلاء والوسطاء في جميع المناطق الثلاث (الشكل ٣٧). كما تلعب شركات الاتصالات دورًا أصغر في إفريقيا، حيث تصل إلى مليون شخص من خلال منتجات التأمين على الحياة والتأمين ضد الحوادث. بالإضافة إلى ذلك، تساهم جمعيات الادخار والائتمان في الوصول إلى نصف مليون شخص في آسيا والمحيط الهادئ و٢,١ مليون شخص في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي.



مؤشرات الأداء الاجتماعي

أحد النتائج الرئيسية هو أن منتجات التأمين ضد الحوادث في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي، على الرغم من كونها ثاني أهم خط إنتاج في المنطقة، تشهد أقل نسب مطالبات، مما يشير إلى الحاجة لضمان حصول العملاء على قيمة حقيقية من هذه المنتجات.

بلغت القيمة الوسيطة لنسبة المطالبات لمنتجات التأمين على الحياة والتأمين ضد الحوادث في عام ٢٠٢٣ حوالي ٢١%، في حين بلغت نسبة قبول المطالبات ما يقرب من ٩٩%، وكلاهما يتماشى مع النسب المسجلة في العام السابق. و تختلف نسبة المطالبات بين المناطق، حيث بلغت ٢٥% في إفريقيا، ٢٢% في آسيا والمحيط الهادئ، و١٦% في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي. كما تختلف النسبة بين خطوط الإنتاج المختلفة، حيث أظهرت منتجات التأمين على الحياة المرتبطة بالائتمان أعلى قيمة وسيطة لنسبة المطالبات وبلغت ٢٧%، بينما سجلت منتجات التأمين ضد الحوادث الشخصية أدنى نسبة عند ١٤%.

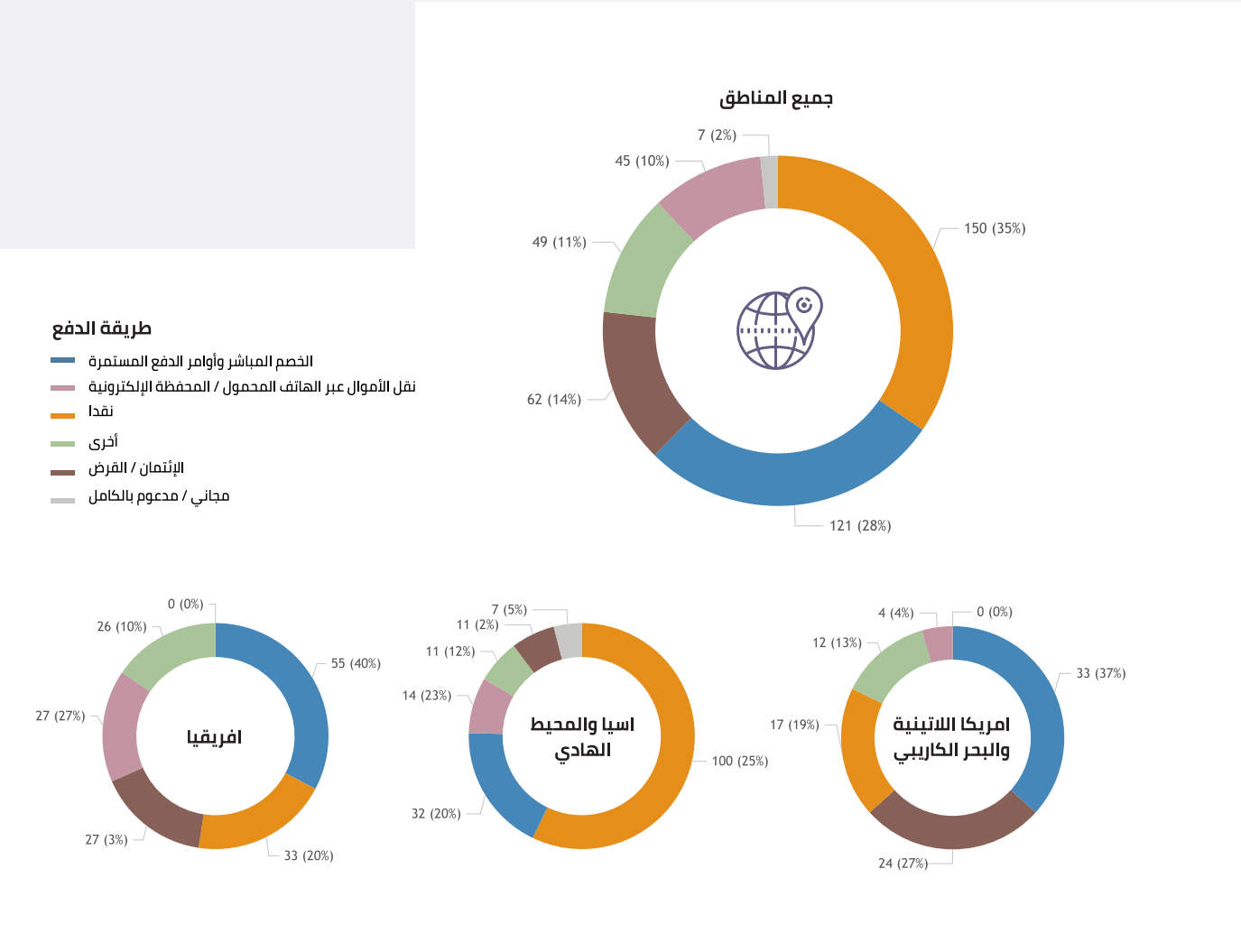
من المهم الإشارة إلى وجود تباين كبير في نسب المطالبات. ويوضح الشكل ٣٩ القيم الوسيطة والمعدلات والقيم الربيعية لمنتجات التأمين على الحياة والتأمين ضد الحوادث في كل منطقة. ويتراوح النطاق الربيعي (الذي يستبعد أعلى وأدنى ٢٥% من النتائج) بين نسب تعويضات أحادية الرقم إلى أكثر من ٦٠% في كل من إفريقيا وآسيا والمحيط الهادئ. أما في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي، فتبدو القيم أقل نسبيًا، حيث يتراوح النطاق الربيعي بين ٩% و٤٣%.

بالإضافة إلى ذلك، تميل منتجات التأمين على الحياة والتأمين ضد الحوادث الأقدم من حيث تاريخ إطلاقها إلى تسجيل نسب مطالبات أعلى، كما هو الحال في خطوط الإنتاج الأخرى. فعلى سبيل المثال، المنتجات التي تم إطلاقها قبل عام ٢٠١٧ سجلت نسبة مطالبات متوسطة بلغت ٢٤%، مقارنة بـ ١٦% للمنتجات التي تم إطلاقها في السنوات اللاحقة.

وفيما يتعلق بالتأمين على الحياة، فإن وعي العملاء يمثل أهمية خاصة. فلا يكفي أن يكون حاملو الوثائق على دراية كاملة بحقوقهم، بل من الضروري أيضًا أن يكون المستفيدون على علم بكيفية تقديم مطالبات التعويض، لضمان قدرتهم على الاستفادة من التغطية التأمينية بعد وفاة حامل الوثيقة.

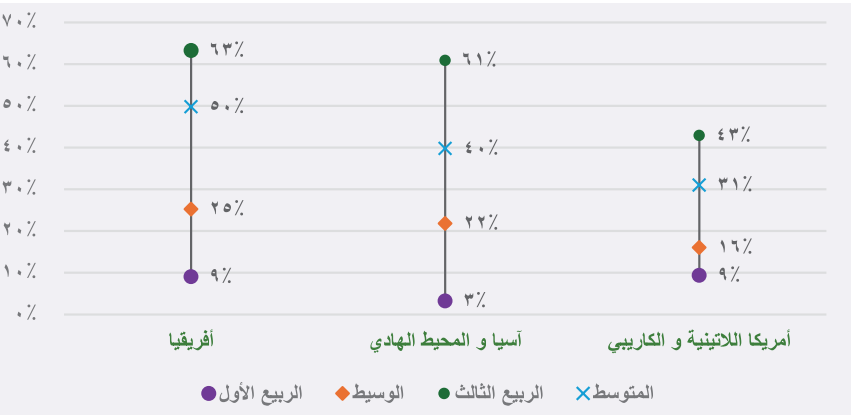
و يعتبر النقد، والخصم المباشر، والقروض هي أكثر طرق الدفع شيوعًا للتأمين على الحياة والتأمين ضد الحوادث (الشكل ٣٨)، وهو ما يتماشى مع الاستخدام المرتفع من جانب المؤسسات المالية ومؤسسات التمويل متناهي الصغر لهذه المنتجات. وكما هو الحال في الفروع التأمينية الأخرى، فإن استخدام الدفع النقدي يُعد مرتفعًا بشكل خاص في منطقة آسيا والمحيط الهادئ.

الشكل ٣٨ طرق الدفع لوثائق التأمين على الحياة والتأمين ضد الحوادث



الشكل ٣٩

نسب المطالبات في تأمين الحياة والتأمين ضد الحوادث متناهي الصغر حسب المنطقة





وصول النساء إلى تأمين الحياة والتأمين ضد الحوادث

تشكل النساء حوالي ٥٠% من حاملي الوثائق، لكن هناك نقص في البيانات المفصلة حسب النوع.

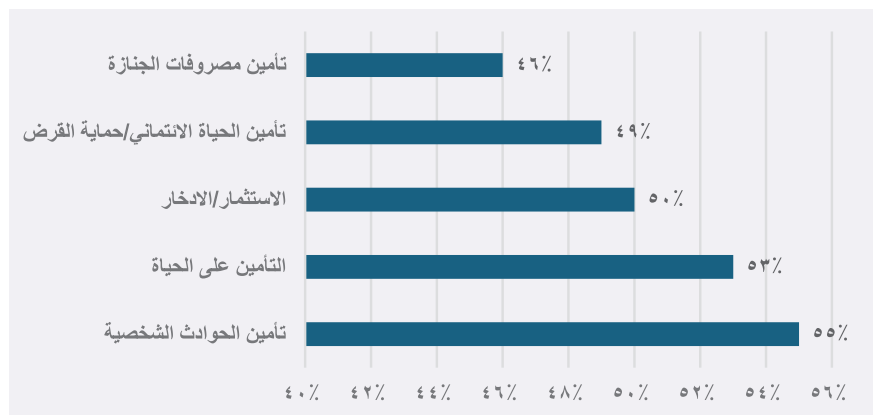
تتوفر بيانات محدودة عن تصنيف حاملي الوثائق حسب النوع بشأن العديد من منتجات تأمين الحياة والحوادث، حيث تتوفر معلومات حول نوع حاملي الوثائق بالنسبة ل ٤٧% فقط من المنتجات، بينما تتوفر معلومات عن النساء المشمولين بالتغطية بالنسبة ل ٥٠% من المنتجات.

تُعدّ شركة "غارديان لايف" في بنغلاديش إحدى شركات التأمين التي تُقدّم خدماتها للنساء على نطاق واسع من خلال تأمينات الحياة والجنّازة. ويُوضّح الإطار (٦) مسار الشركة للوصول إلى النساء على نطاق واسع خلال العقد الماضي.

تتوفر بيانات محدودة عن تصنيف حاملي الوثائق ووفقًا للبيانات الواردة إلينا، تُمثّل النساء ٥٠% من حاملي وثائق التأمين في منتجات التأمين متناهي الصغر على الحياة والحوادث و٤٩% من الأشخاص المشمولين بالتغطية. وتُسجّل أعلى مُعدّلات مشاركة النساء في تأمينات الحوادث الشخصية والتأمين على الحياة بنسبة ٥٥% و٥٣% على التوالي (الشكل ٤١).

الشكل ٤١

يوضح تسمية حاملات وثائق تأمين الحياة والحوادث من النساء

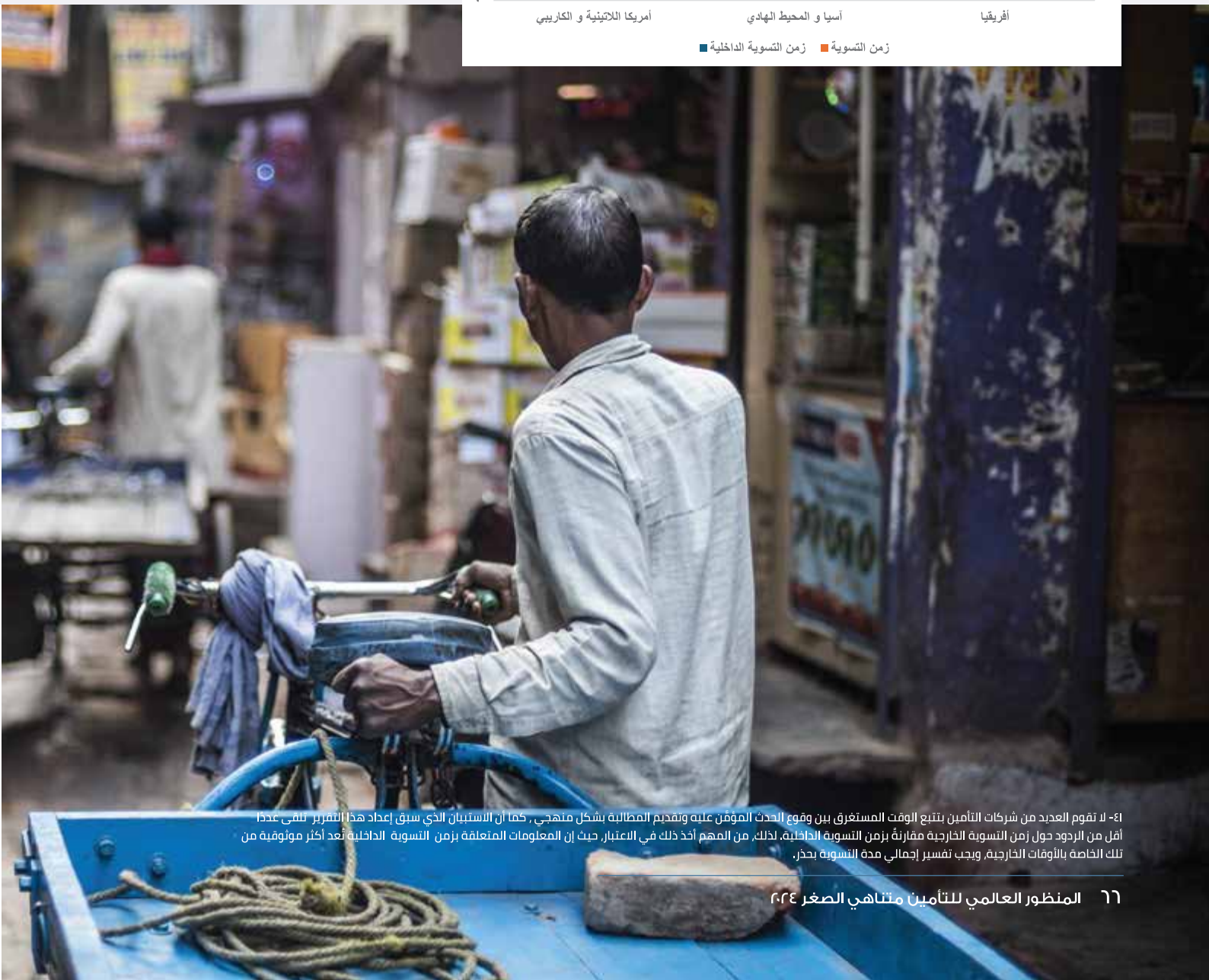
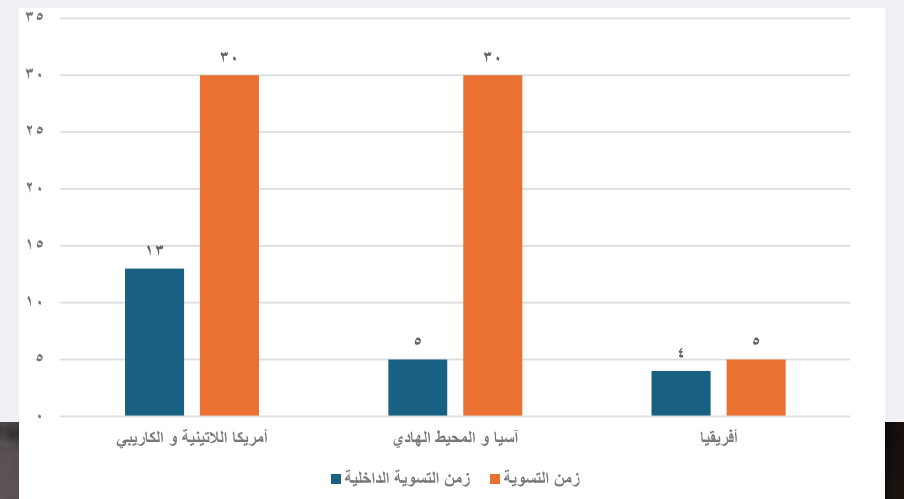


المالية بانخفاض كبير في معدلات المطالبات، حيث يبلغ المتوسط ١٠% فقط في المنطقة. يشير ذلك إلى الحاجة إلى إيلاء اهتمام خاص لهذا النوع المهم من المنتجات في المنطقة لضمان تقديم قيمة كافية للعملاء، لا سيما في الأرجنتين والبرازيل وغواتيمالا وبيرو، حيث تُعد معدلات المطالبات هي الأدنى.

يُعد تأمين الحوادث الشخصية في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي ثاني أهم نوع من المنتجات من حيث عدد الأشخاص المشمولين بالتغطية وإجمالي أقساط التأمين. ومع ذلك، فإن تأمين الحوادث الشخصية هو أيضًا الفئة التي تسجل أدنى نسب للمطالبات، حيث يبلغ المتوسط العالمي ١٤%، بينما يصل إلى ١٢% في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي. وتتميز منتجات تأمين الحوادث التي يتم توزيعها عبر المؤسسات

الشكل ٤٠

القيمة الوسيطة لزمن تسوية المطالبات لمنتجات التأمين على الحياة والتأمين ضد الحوادث



٤١- لا تقوم العديد من شركات التأمين بتتبع الوقت المستغرق بين وقوع الحدث المؤقّد عليه وتقديم المطالبة بشكل منهجي، كما أن الاستبيان الذي سبق إعداد هذا التقرير كشف عددًا أقل من الردود حول زمن التسوية الخارجية مقارنةً بزمن التسوية الداخلية. لذلك، من المهم أخذ ذلك في الاعتبار، حيث إن المعلومات المتعلقة بزمن التسوية الداخلية تُعد أكثر موثوقية من تلك الخاصة بالآوقات الخارجية، ويجب تفسير إجمالي مدة التسوية بحذر.

مخاطر المناخ

يقوم مقدمو خدمات التأمين بتقييم التأثيرات الهامة لمخاطر المناخ على محافظ التأمين على الحياة والحوادث.

إذ تُعد مخاطر المناخ ومخاطر الحياة والحوادث مترابطة ارتباطًا وثيقًا، حيث تخلق المخاطر الفيزيائية ومخاطر التحول المرتبطة بتغير المناخ حالة من عدم اليقين طويل الأمد في مجال التأمين على الحياة والحوادث، سواء بالنسبة لشركات التأمين أو شركات إعادة التأمين.

وقد يؤدي تغير المناخ إلى زيادة معدلات الوفيات نتيجة لارتفاع حالات الأمراض المنقولة بالنواقل، وأمراض الجهاز التنفسي، والأمراض القلبية الوعائية، والأمراض الحيوانية المنشأ، وغيرها من العوامل . كما أن الكوارث المناخية وتدهور البيئة يمكن أن تسهم في زيادة وقوع الحوادث. وتشير تقديرات المنتدى الاقتصادي العالمي وشركة " أوليفر وإيمان " إلى أن تغير المناخ قد يؤدي بحلول عام ٢٠٥٠ إلى حدوث ١٤,٥ مليون حالة وفاة إضافية على مستوى العالم (ما يعادل زيادة بنسبة ١% في معدل الوفيات العالمي).

ومع ذلك، فمن الممكن أيضًا أن يشهد بعض شرائح السكان انخفاضًا في عدد الوفيات نتيجة التحول إلى اقتصادات منخفضة الكربون، مما قد يقلل من التعرض لتلوث الهواء. تُدرك شركات التأمين هذه المخاطر جيدًا وتقوم بتقييم الآثار المحتملة في بلدانها. فعلى سبيل

المثال، قَدّرت شركة RGA التأثيرات المحتملة لتغير المناخ على معدلات الوفيات في جنوب أفريقيا . ويُذكر أن ثمانية منتجات ضمن فئة تأمينات الحياة والحوادث تتضمن تغطية ضد الكوارث المناخية أو الطبيعية. ومع ذلك، هناك حاجة إلى معالجة فجوات القدرات والبيانات، إذ

تختلف قدرات شركات التأمين العالمية والمحلية في نمذجة مخاطر المناخ، كما أن البيانات ذات الصلة قد لا تكون متاحة بنفس المستوى في جميع الأسواق.

إعادة التأمين

كما هو الحال في فروع التأمين الشخصية الأخرى، فإن استخدام إعادة التأمين في مجال التأمين متناهي الصغر على الحياة والحوادث لا يزال منخفضًا نسبيًا.

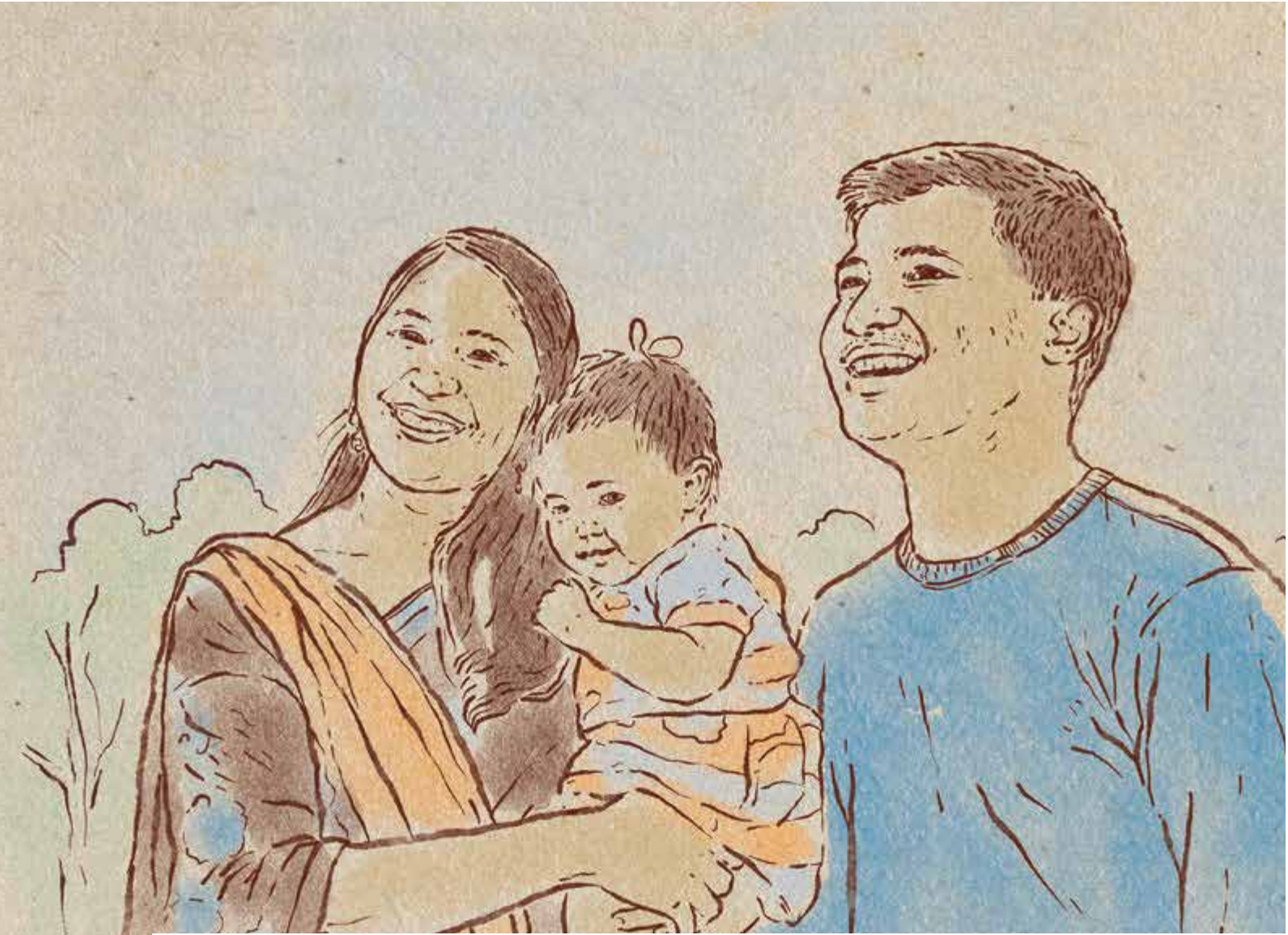
وقد تم الإبلاغ عن استخدام إعادة التأمين في ١٨% فقط من منتجات التأمين متناهي الصغر على الحياة والحوادث، مع تفاوت النسب على المستوى الإقليمي: ١٧% في أفريقيا، ٢٥% في آسيا والمحيط الهادئ، و ١٢% في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي. وتُعد هذه النسب أقل قليلًا من تلك المسجلة في قطاع التأمين متناهي الصغر بشكل عام.

42- The Geneva Association, 2021, Climate Change Risk Assessment for the Insurance Industry, Geneva. Available at https://www.genevaassociation.org/sites/default/files/research-topics-document-type/pdf_public/climate_risk_web_final_250221.pdf.

43- World Economic Forum and Oliver Wyman, 2024, Quantifying the Impact of Climate Change on Human Health, Geneva. Available at <https://www.weforum.org/publications/quantifying-the-impact-of-climate-change-on-human-health/>.

44- Diarmid Campbell-Lendrum, Lucien Manga, Magaran Bagayoko and Johannes Sommerfeld, 2015, Climate change and vector-borne diseases: what are the implications for public health research and policy? Philosophical

45- Chris Falkous, 2024, The impact of climate change on future mortality in South Africa, RGA, Available at <https://www.rgare.com/knowledge-center/article/climate-change-mortality-risk>.



دراسة الحالة ٣

شركة Guardian Life – الرائدة في مجال التأمين الشامل في بنغلاديش :

تُعد شركة Guardian Life لتأمينات الحياة رائدة في مجال التأمين متناهي الصغر في بنغلاديش. وقد تأسست الشركة بدعم من مستثمرين ملائكيين، من بينهم أكبر منظمة غير حكومية في بنغلاديش، وهي BRAC. ويشكل التأمين متناهي الصغر النشاط الرئيسي للشركة، حيث يمثل ٦٠% من إيراداتها. ويعكس هذا الالتزام رؤية الشركة المتمثلة في "التأمين للجميع" وهدفها في الوصول إلى الفئات المحرومة في جميع أنحاء البلاد.

بدأت رحلة Guardian Life في عام ٢٠١٥ من خلال مشروع تجريبي وصل إلى مليون شخص خلال ١٨ شهرًا فقط. وكان المنتج التأميني المقدم يجمع بين التأمين على الحياة والتأمين على نفقات الجنازة، حيث يغطي القروض المستحقة ويقدم دعمًا فوريًا لتكاليف الجنازة لعائلات المؤمن عليهم. واليوم، تصل خدمات الشركة إلى ١١ مليون فرد سنويًا، وقد قامت بتسوية أكثر من ١٢٠,٠٠٠ مطالبة، من بينها ٣٣,٠٠٠ مطالبة خلال العام الماضي فقط، بقيمة إجمالية تبلغ ٢٠ مليون دولار أمريكي. وقد رسخ هذا النمو مكانة Guardian Life كأ أكبر مزود للتأمين متناهي الصغر في بنغلاديش.

وكانت الشراكات مع مؤسسات التمويل متناهي الصغر عنصرًا حاسمًا في نمو الشركة. إذ تُمكن هذه الشراكات من توزيع منتجات تأمين ميسورة التكلفة وسهلة الوصول مدمجة مع قروض التمويل متناهي الصغر. وعلى الرغم من أن اللوائح تتيح لمؤسسات التمويل متناهي الصغر تأمين نفسها ذاتيًا، فقد نجحت الشركة في بناء شراكات معها من خلال تقديم تغطية أعلى، وأقساط أقل، وترتيبات لتقاسم الفائض.

ويكمن سر نجاح Guardian Life في التزامها بتلبية احتياجات الفئات المحرومة، وخاصة النساء، اللاتي يشكلن الغالبية العظمى من المقترضين من مؤسسات التمويل متناهي الصغر. وقد تم تعديل وثائق التأمين التي تقدمها الشركة لتأخذ في الاعتبار الديناميكيات الأسرية المعقدة، مثل حالات الانفصال أو الزواج الثاني، لضمان توفير تغطية مرنة وعادلة. كما ابتكرت الشركة عمليات تسوية المطالبات لتقليل المتطلبات وتكييفها حسب الحاجة. فعلى سبيل المثال، إذا توفي زوج أحد حاملات الوثائق أثناء عمله خارج البلاد، فإن الشركة تقبل وثائق بديلة لشهادة الوفاة التي يصعب الحصول عليها من الخارج.

ومن خلال المزج بين قابلية التوسع والقدرة على التكيف والفهم العميق لاحتياجات العملاء، وضعت الشركة معيارًا للتأمين الشامل في بنغلاديش. كما أن جهودها المستمرة لتطوير منتجات جديدة، مثل التأمين المرتبط بالإيداع والتأمين على تعليم الأطفال، تؤكد على التزامها بتوسيع نطاق وأثر التأمين متناهي الصغر في المنطقة.

التأمين الزراعي، وتأمين تربية الأحياء المائية، وتأمين الثروة الحيوانية

أبرز النقاط:



ويُعد برنامج (PMFBY) في الهند أكبر منتج تأميني زراعي يفارق كبير عما يليه من المنتجات. وقد أطلق هذا البرنامج المدعوم للتأمين على المحاصيل في عام ٢٠١٦، وغطى ما يقرب من ٣٧,٥ مليون شخص في عام ٢٠٢٣.



و تُعد الإعانات عنصرًا أساسيًا في التأمين الزراعي متناهي الصغر، حيث يتلقى ٥٨% من هذه المنتجات نوعًا من الدعم المالي، وتغطي هذه المنتجات المدعومة ما نسبته ٩٧% من جميع المؤمن عليهم في هذا المجال.

وصلت منتجات التأمين متناهي الصغر في مجالات الزراعة وتربية الأحياء المائية والثروة الحيوانية مجتمعة إلى ٤٢,٥ مليون شخص، وهو ما يمثل ٢,١٤% من سكان المناطق الريفية في البلدان التي شملتها الدراسة. وبلغت الأقساط المحصلة من منتجات التأمين الزراعي ٧,٣% من السوق التقديري.



غالبًا ما تسجل منتجات التأمين الزراعي متناهي الصغر نسب مطالبات أعلى من غيرها من خطوط المنتجات التأمينية الأخرى، حيث تُظهر المنتجات التعويضية نسب مطالبات أعلى مقارنة بالمنتجات القائمة على المؤشرات.



تشمل قنوات التوزيع الأكثر أهمية لمنتجات التأمين الزراعي متناهي الصغر: المؤسسات المالية ومؤسسات التمويل متناهي الصغر، والوكلاء والسماصرة، والتعاونيات الزراعية، وغيرهم من الجهات الوسيطة.



باستثناء PMFBY، تصل منتجات التأمين الزراعي متناهي الصغر إلى أعلى مستويات الانتشار عادةً في أمريكا اللاتينية ومنطقة الكاريبي، على الرغم من أن عدد المنتجات المسجلة هناك أقل، كما أن مستويات الدعم الحكومي فيها منخفضة نسبيًا.

شكلت النساء ٤٢% من حاملي الوثائق، وهي نسبة أقل بشكل ملحوظ مقارنة بخطط المنتجات الأخرى. وتؤثر قناة التوزيع بشكل كبير على هذه النسبة، إذ تصل المنتجات التي تُباع من خلال التعاونيات الزراعية إلى ٢٣% فقط من النساء، مقارنة بنسب أعلى بكثير في المنتجات الموزعة عبر المؤسسات المالية.



تمثل نسبة السكان المشمولين بالتغطية التأمينية الزراعية ٢,١% من سكان الريف: ٠,٦% في أفريقيا، و ٢,٦% في آسيا والمحيط الهادئ، و ١,٠% في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي (الشكل ٤٢).

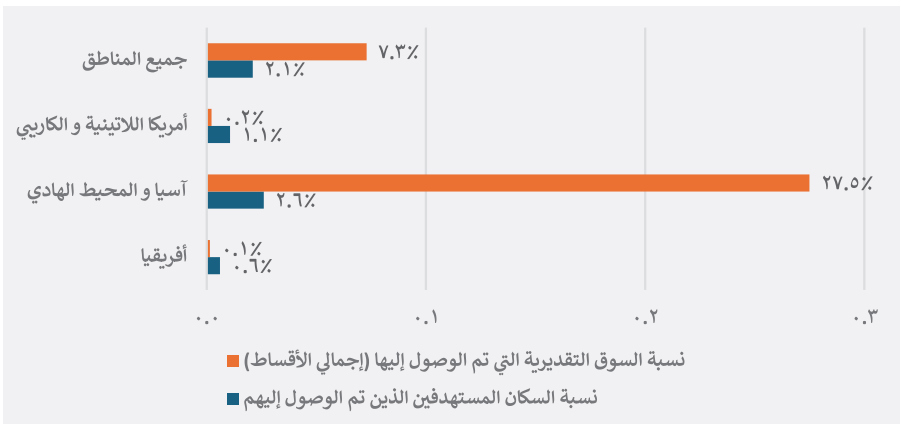
وتُقدّر قيمة سوق التأمين الزراعي متناهي الصغر في البلدان المستهدفة في هذه الدراسة بحوالي ٥١ مليار دولار أمريكي، موزعة على (١٢,٩ مليار دولار أمريكي في أفريقيا و ١٣ مليار دولار أمريكي في آسيا والمحيط الهادئ و ٩,٧ مليار دولار أمريكي في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي). يبلغ معدل اختراق سوق التأمين الزراعي في هذه البلدان ٧,٣%، حيث تستحوذ آسيا والمحيط الهادئ على الحصة الأكبر بنسبة ٢٧,٥%، وهي نسبة تفوق بكثير المستويات المسجلة في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي (٠,٢%) وإفريقيا (٠,١%).

ويغطي التأمين الزراعي متناهي الصغر حالياً ١,٢% من سكان المناطق الريفية في البلدان المشمولة بهذه الدراسة



الشكل ٤٢

مدى انتشار التأمين الزراعي متناهي الصغر في السوق



المنطقة	أفريقيا	آسيا والمحيط الهادئ	أمريكا اللاتينية والبحر الكاريبي	جميع المناطق
عدد سكان الريف (بالمليار)	٠,٤	١,٤٨	٠,٩	١,٩٨
السوق التقديرية (إجمالي الأقساط بالمليار دولار أمريكي)	١٢,٩	١٣,٣	٩,٧	٥١

حجم سوق التأمين الزراعي متناهي الصغر وتطوره

يصل التأمين الزراعي متناهي الصغر حالياً إلى ٤٢,٥ مليون شخص، يُغطى ٣٧,٥ مليون منهم (أي ما نسبته ٨٨%) من خلال برنامج وطني واحد في الهند.

أظهرت بيانات عام ٢٠٢٣ أن هناك ٨٣ منتجًا للتأمين الزراعي متناهي الصغر (بما في ذلك التأمين على تربية الأحياء المائية والماشية)، حيث غطت هذه المنتجات مجتمعة ٤٢,٥ مليون شخص وشملت التغطية ٤٧ منتجًا يخدمون ٢,٣ مليون شخص في إفريقيا، و ٢٨ منتجًا يغطي ٣٩,٣ مليون شخص في آسيا والمحيط الهادئ، و ٨ منتجات تغطي مليون شخص في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي. .

في آسيا والمحيط الهادئ، أكبر منتج حتى الآن هو (PMFBY) في الهند. وشمل برنامج التأمين على المحاصيل هذا، حيث تم إطلاقه في عام ٢٠١٦، ووفر تغطية لما يقرب من ٣٧,٥ مليون شخص في عام ٢٠٢٣ ما يمثل ٨٨% من إجمالي المستفيدين من خطط التأمين الزراعي المذكورة في هذه الدراسة.

الإطار ٤

التأمين الزراعي متناهي الصغر من أجل التنمية المستدامة

يساهم التأمين الزراعي متناهي الصغر في تحقيق أهداف التنمية المستدامة، وخاصة أهداف التنمية المستدامة ١ و ٨ و ١٣:

الهدف ١ – القضاء على الفقر: يعتمد حوالي ٢,٦ مليار شخص حول العالم على الزراعة كمصدر رئيسي للرزق، ومعظمهم في الدول النامية. يساعد التأمين الزراعي متناهي الصغر في حماية سبل عيش هؤلاء المنتجين من خلال توفير شبكة أمان مالية لهم.



الهدف ٢ - القضاء على الجوع: يساعد التأمين الزراعي المزارعين على أن يصبحوا أكثر قدرة على الصمود، كما يمنحهم إمكانية الوصول إلى الائتمان، مما يمكنهم من توسيع الإنتاج الزراعي وتحقيق الأمن الغذائي العالمي



الهدف ١٣ - العمل المناخي: يؤثر تغير المناخ بشكل مباشر على الإنتاج الزراعي والأمن الغذائي للمجتمعات توفر حلول التأمين الزراعي متناهي الصغر الحماية اللازمة للمزارعين، الذين تتعرض سبل عيشهم وأمنهم الغذائي لمخاطر التغيرات المناخية.



٤٧- تم استخدام "سكان الريف" هنا كديل للسوق المستهدفة للتأمين الزراعي متناهي الصغر، من المعروف بأن ليس جميع السكان الريفيين يشاركون في الأنشطة الزراعية، وأن بعض سكان المدن يمتلكون أراضي زراعية خارج المدينة أو يشاركون في الأنشطة الزراعية خلال جزء من العام، ومع ذلك، وبالنظر إلى نقص الأرقام القابلة للمقارنة بشأن المزارعين أصحاب الحيازات الصغيرة عبر الدول المشمولة في هذه الدراسة، تم اختيار سكان الريف كديل.

على الرغم من تسجيل عدد أقل من منتجات التأمين الزراعي متناهي الصغر في هذه المنطقة، وانخفاض مستويات الدعم نسبيًا، إلا أن هذه المنتجات تحقق أكبر نطاق انتشار في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي.

بلغ متوسط عدد الأشخاص المشمولين بتغطيات التأمين الزراعي ٨,٢٠٠ شخص في عام ٢٠٢٣ (بمتوسط قدره ٦,٤٠٠ شخص في أفريقيا، و ١٠,٧٠٠ في آسيا والمحيط الهادئ، و ٣٤,٢٠٠ في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي). أما بالنسبة للأقساط فقد بلغ متوسط القسط المحصل لكل منتج تأمين زراعي ١0٢,٠٠٠ دولار أمريكي مع فروقات إقليمية كبيرة على النحو التالي ٢,٦ مليون دولار أمريكي في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي. بينما بلغ في أفريقيا ٢١٢ ... دولار، وفي آسيا والمحيط الهادئ ٤٢ ... دولار أمريكي.

على الرغم من العدد المحدود من المنتجات المسجلة في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي (٨ منتجات فقط مقارنة بـ ٢٨ منتجاً في الكاريبي) وآسيا والمحيط الهادئ و٤٧ منتجاً في إفريقيا)، إلا أنها تحقق انتشاراً واسعاً من حيث عدد المستفيدين وحجم الأقساط. ويبدو أن المنطقة تعتمد على عدد أقل من المنتجات التي تصل إلى أعداد كبيرة من المزارعين، مقارنة بالمناطق الأخرى التي تعتمد على العديد من البرامج الصغيرة. ومن الجدير بالذكر أن نسبة المنتجات المدعومة في هذه المنطقة أقل مقارنة

بالمناطق الأخرى، كما سيتم استعراضه لاحقاً في قسم الدعم الحكومي في التأمين الزراعي. ويروي الإطار ٨ قصة إحدى شركات التأمين في بنغلاديش التي تمكنت من توسيع نطاق التأمين الزراعي القائم على المؤشرات المناخية على مدار العقد الماضي ليصل حالياً إلى نصف مليون مزارع.

تم إطلاق العديد من المنتجات الزراعية في السنوات الأخيرة.

تم إطلاق العديد من منتجات التأمين الزراعي في السنوات الأخيرة. من بين المنتجات التي لا تزال نشطة والإبلاغ عنها في دراسة هذا العام، تم إطلاق عدد كبير منها في عام ٢٠١٩ (٩ منتجات)، و ٢٠٢١ (٧ منتجات)، و ٢٠٢٢ (٦ منتجات)، و ٢٠٢٣ (٩ منتجات)، في المقابل، شهد عام ٢٠٢٠ انخفاضاً ملحوظاً في عدد المنتجات الجديدة بسبب ذروة جائحة كوفيد-١٩، كما هو موضح في الشكل ٤٣.

يشهد قطاع التأمين الزراعي اهتمامًا متزايدًا بتوسيع نطاق المخاطر المغطاة والفئات المستهدفة، بما في ذلك إنشاء برامج حماية للصيادين

دمج بعض منتجات التأمين الزراعي مع تغطيات إضافية ثانوية بما في ذلك الأغذية الطبية. وأخيراً، هناك اهتمام ناشئ بتوفير التأمين لصيادي الأسماك. ويمثل ذلك فئة منخفضة الدخل إلى حد كبير معرضة بشدة لمخاطر المناخ وتلعب دوراً محورياً

ترتبط معظم المنتجات الزراعية مباشرة بالمناخ والمخاطر الطبيعية والكوارث: حيث أن ٧٩% من المنتجات الزراعية تغطي هذه المخاطر باعتبارها التهديد الرئيسي. ٦% من المنتجات تركز على تغطية مخاطر نفوق الماشية و ١٠% من المنتجات تغطي الأضرار والخسائر أو سرقة الممتلكات. كما يتم

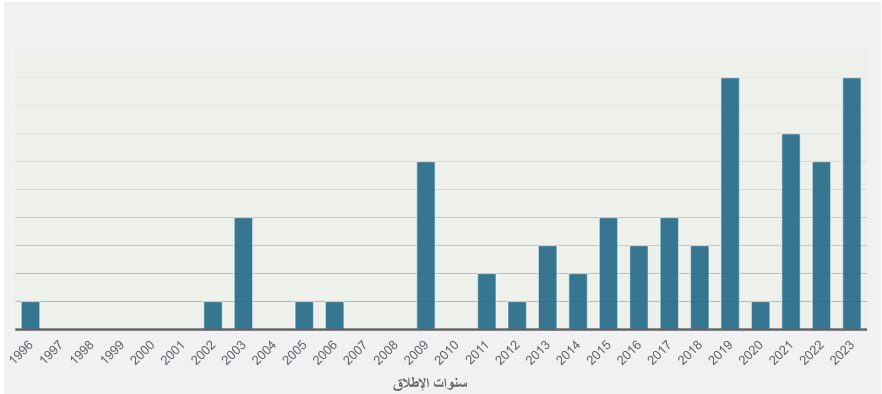
معظم المنتجات الزراعية الآن قائمة على المؤشرات.

شير الدراسة إلى أن أكثر من نصف المنتجات المسجلة (٥٢%) تعتمد على التأمين القائم على المؤشرات بدلاً من التأمين التقليدي القائم على التعويضات. وبحسب مقابلات الخبراء، أصبح هناك مجموعة واسعة من المؤشرات التي يمكن استخدامها لتغطية المحاصيل والثروة الحيوانية، كما أنها أصبحت أكثر دقة مع مرور الوقت.

لا يزال الدعم الحكومي يشكل عنصرًا أساسيًا في انتشار التأمين الزراعي متناهي الصغر، حيث أن ٧٩% من الأشخاص المشمولين بالتأمين الزراعي متناهي الصغر يستفيدون من منتجات مدعومة.

وتشير البيانات إلى أن ٥٨% من منتجات التأمين الزراعي تحصل على نوع من الدعم الحكومي، حيث تتركز النسبة الأكبر في إفريقيا، حيث يتم دعم ٧٧% من المنتجات الزراعية (بإجمالي ٣٦ منتجاً مدعوماً). مع وجود عدد أقل في آسيا والمحيط الهادئ (تسعة منتجات، تمثل ثلث المنتجات الزراعية في المنطقة) وثلاثة

الشكل ٤٣ سنوات إطلاق منتجات التأمين الزراعي



في الأمن الغذائي. وعلى الرغم من أن البيانات التي جمعت من أجل هذه الدراسة لا تسمح بتحديد جميع المنتجات لصيادي الأسماك، فقد تم تحديد المنتجات التأمينية التي تشمل هذه الفئة في إندونيسيا ونيجيريا.



منتجات زراعية مدعومة (تمثل ٣٨% من المنتجات) مسجلة في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي. وهذه المنتجات المدعومة مسؤولة عن الغالبية العظمى (٩٧ في المائة) من جميع الأشخاص المشمولين بالتأمين الزراعي متناهي الصغر، حيث لا تصل المنتجات غير المدعومة إلا إلى ٠,٤ مليون شخص.



دراسة الحالة ٤ Green Delta دروس مستفادة حول تقديم التأمين الزراعي القائم على مؤشر الطقس على مدى العقد الماضي

بدأت شركة "Green Delta" تقديم التأمين الزراعي في عام ٢٠١١، وأطلقت منتجها للتأمين الزراعي القائم على مؤشر الطقس قبل عقد من الزمن في عام ٢٠١0. في البداية، كان المشروع التجريبي يغطي ٢٠٠ مزارع فقط، لكنه توسع ليشمل جميع المناطق في بنغلاديش، ويغطي الآن مجموعة واسعة من المحاصيل. حالياً، يوفر التأمين حماية لأكثر من نصف مليون مزارع ضد المخاطر المرتبطة بارتفاع وانخفاض درجات الحرارة بشكل مفرط، وهطول الأمطار الغزيرة، والجفاف. كما تقدم الشركة خدمات إضافية مثل الاستشارات الزراعية عبر رسائل SMS ومركز اتصال لدعم العملاء.

يتم توزيع التأمين الزراعي الخاص بـ Green Delta بشكل أساسي من خلال نوعين من الشركاء: مقدمو التمويل متناهي الصغر، حيث يتم دمج التأمين مع القروض الزراعية المقدمة للمزارعين، و شركات مدخلات الإنتاج الزراعي، التي توفر التأمين مع شراء المبيدات والأسمدة والمدخلات الزراعية الأخرى كما حاولت الشركة توزيع التأمين من خلال شركات التكنولوجيا التأمينية (Insurtech)، ولكن لم تحقق هذه القنوات انتشاراً كامياً بين المزارعين لتصبح قناة توزيع رئيسية حتى الآن.

وبعدو النمو الهام الذي تحقق على مدى العقد الماضي إلى عدة عوامل. أولاً: التعرف العميق على احتياجات المزارعين: فقد استثمرت الشركة سنوات عديدة في الأبحاث الميدانية وإجراء مناقشات مكثفة مع المزارعين، مما سمح لها بتطوير المنتج بشكل يلائم احتياجاتهم الفعلية. ثانياً: قدرة الشركة على تقديم منتج بأسعار معقولة للغاية، بسعر أقل من المنتجات المماثلة في المنطقة.

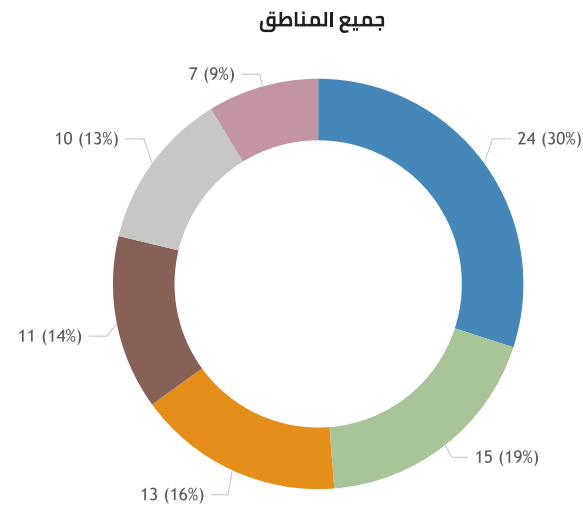
وعلاوة على ذلك، فإن الشركة لديها تدابير لضمان دفعات المطالبات السريعة. Green Delta، و تعتبر شركة Green Delta هي شركة التأمين الوحيدة في البلاد التي لديها عالم بيانات وخبير أضرار جوية داخلي، وتستخدم الشركة أيضاً الدعم الاكتواري الخارجي المتخصص. و يمكن لهذا الفريق المتخصص الموافقة بسرعة على الدفعات، والتي يتم تسليمها بعد ذلك بسرعة للعملاء من خلال الدفع عبر الهاتف المحمول. وقد كانت مدفوعات المطالبات السريعة أساسية لتمكين الشركة من بناء الثقة بين قاعدة عملائها بمرور الوقت.

تبرز تجربة "Green Delta" أهمية الاستثمار طويل الأجل في تطوير التأمين الشامل. إذ قد يستغرق تحقيق الربحية عدة سنوات، نظراً للاستثمارات المطلوبة في التكنولوجيا، وتطوير المنتجات، والموارد البشرية. بالإضافة إلى الوقت اللازم لبناء الفهم والثقة بين المزارعين. ومع ذلك، فقد مكنت هذه الاستثمارات "Green Delta" من توسيع محافظتها الزراعية بشكل ناجح في بنغلاديش على مدار العقد الماضي، مما جعلها واحدة من أبرز مقدمي التأمين الزراعي في المنطقة.

يعد الخصم المباشر والأوامر الدائمة من أكثر طرق الدفع استخدامًا لمنتجات التأمين الزراعي، حيث يتم الاعتماد عليها في ٣٠% من الحالات، وفقًا لما هو موضح في الشكل ٤٥.

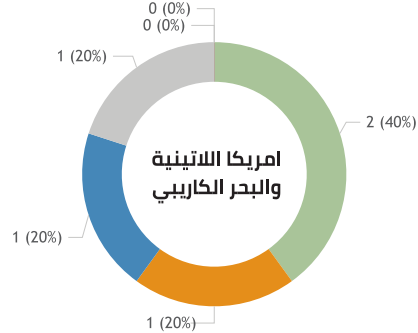
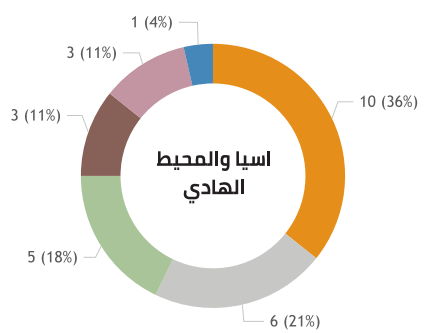
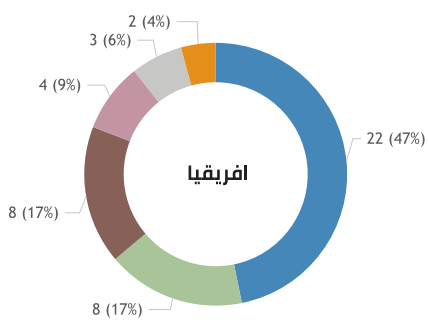
الشكل ٤٥

طرق الدفع بالنسبة لمنتجات التأمين الزراعي متناهي الصغر



طريقة الدفع

الخصم المباشر وأوامر الدفع المستمرة
نقل الأموال عبر الهاتف المحمول / المحفظة الإلكترونية
نقدا
أخرى
الإئتمان / القرض
مجاني / مدفوع بالكامل

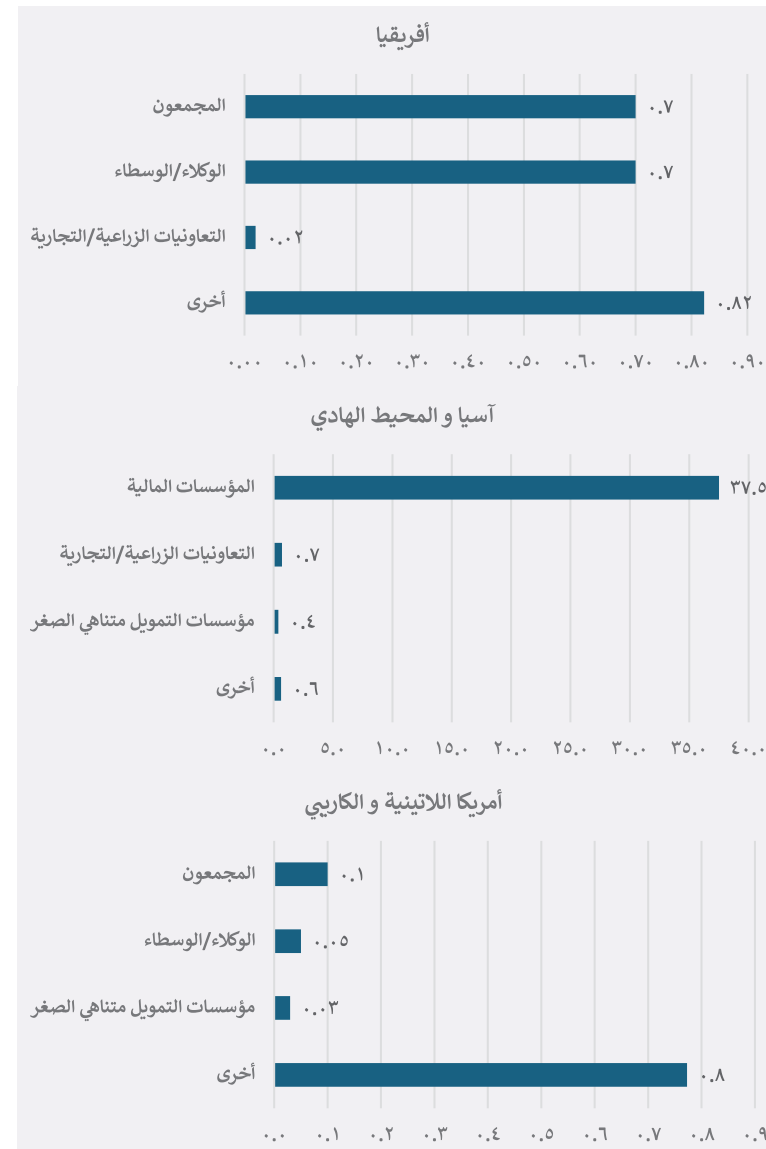


التوزيع والمدفوعات

يتم توزيع التأمين الزراعي متناهي الصغر من خلال قنوات توزيع مشابهة لتلك المستخدمة في منتجات التأمين متناهي الصغر الأخرى، مع إضافة التعاونيات الزراعية كقناة توزيع رئيسية.

الشكل ٤٤

عدد الأشخاص المشمولين بالتغطية في التأمين الزراعي متناهي الصغر حسب قناة التوزيع الأساسية



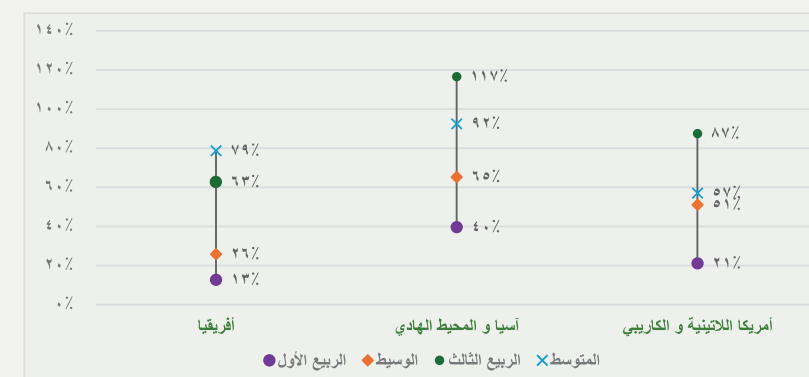
وتشمل أهم قنوات التوزيع الخاصة بالتأمين الزراعي متناهي الصغر المؤسسات المالية ومؤسسات التمويل متناهي الصغر والوكلاء التأمين والوسطاء والتعاونيات الزراعية وغيرها من المجمعات (الشكل ٤٤). من المهم ملاحظة أن المعلومات المتعلقة بالقناة الأساسية للتوزيع لم تكن متاحة لجميع المنتجات الزراعية، كما كانت البيانات حول توزيع التأمين الزراعي محدودة بشكل خاص في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي.

مؤشرات الأداء الاجتماعي

عادةً ما يشهد التأمين الزراعي متناهي الصغر أعلى نسب مطالبات مقارنة بغيره من فروع التأمين الأخرى، حيث تُظهر منتجات التعويض النقدي indemnity نسبًا أعلى من المنتجات القائمة على المؤشرات.

بلغ متوسط نسبة المطالبات لمنتجات التأمين الزراعي في عام ٢٠٢٣ نحو ٣٣% (وهو أعلى بمقدار ١٠ نقاط مئوية من متوسط نسبة المطالبات لجميع خطوط التأمين متناهي الصغر البالغ ٢٣%). وتُسجل أعلى نسبة المطالبات متوسطة في آسيا والمحيط الهادئ، حيث تصل إلى ٦٥%. أما متوسط نسبة قبول المطالبات فقد بلغ ١٠٠%، مع تسجيل أدنى القيم في أمريكا اللاتينية ومنطقة الكاريبي بنسبة ٧٠%.

الشكل ٤٦
نسب المطالبات في التأمين الزراعي متناهي الصغر حسب المنطقة



يوضح الشكل رقم ٤٦ القيم المتوسطة والوسيطية والربعية لمنتجات التأمين الزراعي في كل منطقة. وتُعتبر الفجوة بين الربعين (التي تستبعد أعلى وأدنى ٢٥% من النتائج) هي الأعلى في آسيا والمحيط الهادئ، حيث تتراوح نسب المطالبات بين ٤٠% و ١١٧%.

على عكس معظم فروع التأمين الأخرى، فإن المنتجات الزراعية الأكثر قدمًا في السوق لا تُظهر عادةً نسب مطالبات أعلى. وقد يعكس ذلك الطبيعة الكارثية للتأمينات الزراعية، حيث تتفاوت نسب المطالبات لأي منتج بشكل كبير من عام لآخر. بالإضافة إلى ذلك، فإن منتجات التأمين الزراعي تكون غالبًا قائمة على المؤشرات، مع دفعات تعويض تلقائية لا تعتمد على تقديم العميل لمطالبة، وبالتالي قد لا يكون لمستوى وعي العملاء نفس الأهمية كما في فروع التأمين الأخرى. ومن اللافت للنظر أن منتجات التأمين التعويضي في التأمين الزراعي تُسجل متوسط نسبة مطالبات أعلى (٦٣%) مقارنة بمنتجات التأمين القائم على المؤشرات (٢٨%). على الرغم من أن دفعات التعويض في التأمين القائم على المؤشرات تُصرف تلقائيًا ولا تعتمد على مطالبة نشطة من العميل.

على عكس معظم فروع التأمين الأخرى، فإن المنتجات الزراعية الأكثر قدمًا في السوق لا تُظهر عادةً نسب مطالبات أعلى. وقد يعكس ذلك الطبيعة الكارثية للتأمينات الزراعية، حيث تتفاوت نسب المطالبات لأي منتج بشكل كبير من عام لآخر. بالإضافة إلى ذلك، فإن منتجات التأمين الزراعي تكون غالبًا قائمة على المؤشرات، مع دفعات تعويض تلقائية لا تعتمد على تقديم العميل لمطالبة، وبالتالي قد لا يكون لمستوى وعي العملاء نفس الأهمية كما في فروع التأمين الأخرى. ومن اللافت للنظر أن منتجات التأمين التعويضي في التأمين الزراعي تُسجل متوسط نسبة مطالبات أعلى (٦٣%) مقارنة بمنتجات التأمين القائم على المؤشرات (٢٨%). على الرغم من أن دفعات التعويض في التأمين القائم على المؤشرات تُصرف تلقائيًا ولا تعتمد على مطالبة نشطة من العميل.



مخاطر المناخ

نظرًا لارتباط التأمين الزراعي المباشر بمخاطر المناخ، فقد استفاد من الاهتمام المتزايد بمواجهة تلك المخاطر.

يُعد التأمين الزراعي أكثر فروع التأمين ارتباطًا مباشرًا بالمخاطر المناخية، ولذلك حظي باهتمام متزايد من الجهات المانحة والحكومات لتعزيز الحماية ضد هذه المخاطر، كما تم التطرق إليه في القسم السابق المتعلق بالدعم. ويُغطي ما نسبته ٧٩% من منتجات التأمين الزراعي المخاطر المناخية أو الأخطار الطبيعية كغطاء رئيسي.

إعادة التأمين

نظرًا للطبيعة الكارثية للأخطار التي يغطيها التأمين الزراعي يزداد اللجوء لاستخدام إعادة التأمين في هذا الفرع.

وقد تم الإبلاغ عن استخدام إعادة التأمين في ٤٨% من منتجات التأمين الزراعي متناهي الصغر، وهي النسبة الأعلى بين جميع فروع التأمين، وهو أمر غير مفاجئ نظرًا لإمكانية وقوع خسائر كارثية نتيجة الظواهر الجوية المتطرفة.

الدولية (IFC)، ومؤسسة تمويل التنمية الدولية الأمريكية (DFC)، والجهة المتخصصة في تحويل المخاطر بنظام المؤشرات و تجميع المخاطر African Risk Capacity (ARC). وقد مُنح هذا الصندوق ليكون بمثابة آلية تجميع للمخاطر بهدف دعم تقديم حلول تأمينية زراعية مبتكرة لصغار المزارعين في أفريقيا.

وتختلف هذه النسبة بحسب المنطقة، حيث تبلغ ٤٣% في أفريقيا، و٥٤% في آسيا والمحيط الهادئ، و٦٣% في أمريكا اللاتينية ومنطقة الكاريبي. ومن التطورات اللافتة في مجال إعادة التأمين الزراعي، إطلاق صندوق إعادة التأمين OneAcreRe في ديسمبر ٢٠٢٣، وهو صندوق جديد أنشأه One Acre Fund بدعم من كل من مؤسسة التمويل



٤٨- إيفانز، ستيف (٢٠٢٣)، إطلاق صندوق إعادة التأمين "One Acre Fund Re" خلال مؤتمر COP٢٨ بدعم من ARC و IFC و DFC، موقع Artemis، متاح على الرابط: <https://www.artemis.bm/news/one-acre-fund-re-reinsurance-fund-launched-at-cop28-with-arc-ifc-dfc-backing>



وصول النساء إلى التأمين الزراعي متناهي الصغر

عادةً ما يصل التأمين الزراعي متناهي الصغر إلى نسبة أقل من النساء مقارنةً بفروع التأمين الأخرى، إلا أن قناة التوزيع المستخدمة تلعب دورًا مهمًا في ذلك.

ويتميّز التأمين الزراعي بمستويات مرتفعة نسبيًا من توفر البيانات المتعلقة بنوع الجنس مقارنة بفروع التأمين الأخرى، حيث توفرت معلومات عن نوع جنس حاملي الوثائق في ٦٤% من المنتجات.

ومع ذلك، فإن قناة التوزيع التي تُباع من خلالها منتجات التأمين الزراعي لها تأثير واضح أيضًا؛ إذ إن المنتجات الموزعة من خلال التعاونيات الزراعية تصل إلى ٢٣% فقط من النساء حاملي الوثائق، مقارنةً بنسبة أعلى بكثير تصل إلى ٤٠% في المنتجات التي تُوزع عبر المؤسسات المالية.

وفي الحالات التي قدّمت فيها شركات التأمين بيانات عن نوع جنس العملاء، شكّلت النساء نسبة ٤٢% من حملة الوثائق، وهي نسبة أقل بكثير من تلك المسجلة في فروع التأمين الأخرى. ومن المرجّح أن يعكس هذا الواقع ديناميكيات النوع الاجتماعي الأوسع في قطاع الزراعة، مثل ارتفاع معدلات الملكية الرسمية للأراضي بين الرجال.

التأمين على الممتلكات والدخل

أبرز النقاط:



تلعب آليات الدعم دورًا محدودًا نسبيًا في هذا الخط التأميني، حيث تقتصر غالبًا على دعم المبادرات التجريبية والبرامج الصغيرة.

لا يزال هناك إمكانات هائلة لتطوير التأمين متناهي الصغر على الممتلكات والدخل، حيث تُقدَّر القيمة السوقية لهذا القطاع بنحو ٤٤ مليار دولار أمريكي، لم يُستفد حتى الآن إلا من ٣% فقط منها.



شهدت منتجات التأمين على الممتلكات والدخل نموًا ملحوظًا، حيث تضاعف عدد المنتجات مقارنة بما كان عليه قبل ثلاث سنوات، كما تضاعف تقريبًا عدد الأفراد المشمولين بالتغطية ليصل إلى ٦,٥ مليون شخص.



مع انخفاض نسب الوصول إلى النساء، يُعد تعزيز وصول النساء إلى التأمين متناهي الصغر على الممتلكات والدخل أمرًا بالغ الأهمية لدعم صمود النساء والمشاريع التي تقودها النساء.

22%

بلغ متوسط نسبة التعويضات لمنتجات التأمين على الممتلكات والدخل في عام ٢٠٢٣ نحو ٢٢%. كما أظهرت المنتجات الأكثر نضجًا في هذا المجال نسب تعويضات أعلى بشكل ملحوظ.

يرجع النجاح النسبي الأكبر لهذا النوع من المنتجات في أمريكا اللاتينية ومنطقة الكاريبي جزئيًا إلى تنوع قنوات التوزيع في تلك المنطقة.



ترتبط أخطار الممتلكات والدخل ارتباطًا وثيقًا بالمخاطر المناخية، وتُقدَّم تغطيات مناخية بشكل متزايد من خلال التأمين متناهي الصغر على الممتلكات أو الدخل.



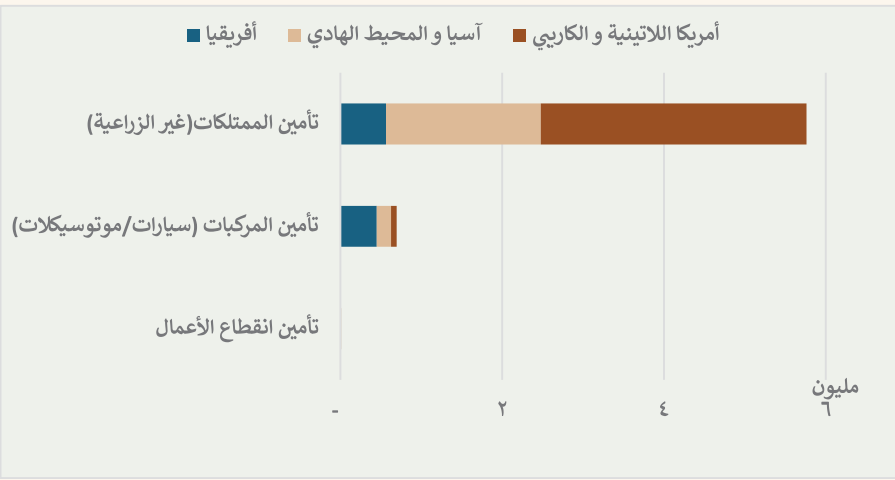
حجم السوق وتطوره

شهدت منتجات التأمين على الممتلكات والدخل نموًا ملحوظًا، حيث تضاعف عدد المنتجات المسجلة مقارنةً بما كان عليه قبل ثلاث سنوات، كما تضاعف تقريبًا عدد الأشخاص المشمولين بالتغطية. ولأغراض هذه الدراسة، تدرج تحت فئة تأمين الممتلكات والدخل ثلاثة أنواع من المنتجات:

- التأمين ضد انقطاع الأعمال،
- تأمين السيارات أو الدراجات النارية،
- التأمين على الممتلكات.
- وقد بلغ إجمالي المنتجات المُبلَّغ عنها في هذه الفئة ١00 منتجًا، موزعة كالتالي:
- ١٧ منتجًا لتأمين انقطاع الأعمال،
- ٣٩ منتجًا لتأمين السيارات والدراجات النارية،
- ٩٩ منتجًا لتأمين الممتلكات، وقد وصلت هذه المنتجات مجتمعة إلى نحو ٦,0 مليون شخص (انظر الشكل ٤٧). ويُعد هذا الرقم أكثر من ضعف عدد المنتجات المسجلة قبل ثلاث سنوات، ويُقارب ضعف عدد الأشخاص الذين تمت تغطيتهم سابقًا.
- تشير المقابلات التي أجريت ضمن هذه الدراسة إلى أن الابتكار والنمو في منتجات الممتلكات والدخل قد تأثرا جزئيًا بجائحة كوفيد-١٩، التي أدت إلى زيادة الطلب على تأمين انقطاع الأعمال نتيجة لزيادة وعي الشركات بالمخاطر التي قد تؤدي إلى توقف أعمالها. كما ساهم تركيز الجهات المانحة وصناع السياسات بشكل متزايد على مفاهيم الصمود، بما في ذلك الصمود المناخي، وتعزيز قدرة رواد الأعمال والمشروعات الصغيرة على التكيف، في دفع هذا النمو.
- وقد بدأت شركات التأمين في تصميم حلول لتعويض الدخل تستهدف أصحاب الأعمال الصغيرة والعاملين بأجر يومي، إلى جانب حلول تأمينية إضافية لتغطية ممتلكات مثل الدراجات النارية، والدراجات الهوائية، والهواتف المحمولة.
- تُعد أمريكا اللاتينية ومنطقة الكاريبي هي المنطقة التي يشمل فيها تأمين الممتلكات والدخل أكبر عدد من الأشخاص، حيث توفر ٧٠ منتجًا تغطية لنحو ٣,٤ مليون شخص. وفي آسيا والمحيط الهادئ، تغطي ٣٩ منتجًا نحو ٢,١ مليون شخص، بينما تغطي ٤٦ منتجًا في أفريقيا حوالي مليون شخص.
- ورغم هذا النمو، لا تزال منتجات الممتلكات والدخل تمثل نسبة صغيرة من سوق التأمين متناهي الصغر ككل، حيث تغطي ا% فقط من إجمالي المشمولين، لكنها ارتفعت من ٠,0% في عام ٢٠٢٣. وفي أمريكا اللاتينية ومنطقة الكاريبي، تمثل هذه المنتجات ٩% من إجمالي عدد المشمولين بالتأمين متناهي الصغر.
- ويحدر بالذكر أن من بين ١٧ منتجًا لتأمين انقطاع الأعمال، أبلغ فقط عن عدد المشمولين في ٦ منتجات، وتم توفير بيانات الأقساط المكتتبة في 0 منتجات فقط.

الشكل ٤٧

عدد الأشخاص المشمولين بمنتجات تأمين الممتلكات والدخل – بالمليون



بالإضافة إلى المنتجات ضمن هذه الفئة، تم تغطية مختلف أخطار الممتلكات (بما في ذلك تلف البضائع والمركبات، وفقدان الدخل، وتلف أو سرقة المنزل أو المحتويات أو الأجهزة الإلكترونية، والمخاطر التي تواجهها المشروعات المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة) من خلال منتجات في فروع تأمين أخرى. ونتيجة لذلك، حصل أكثر من ٢٩ مليون شخص إجماليًا على شكل من أشكال الحماية ضد مخاطر الممتلكات أو الدخل من خلال منتج تأمين متناهي الصغر من أي نوع (٦,٧ مليون في إفريقيا، ١٦,0٥ مليون في آسيا والمحيط الهادئ، و٦,١ مليون في أمريكا اللاتينية ومنطقة الكاريبي). ويمثل هذا ما يقرب من ٨% من إجمالي المشمولين بالتأمين المتناهي الصغر في هذه الدراسة.

الإطار 0

التأمين متناهي الصغر على الممتلكات والدخل من أجل التنمية المستدامة

يساهم التأمين متناهي الصغر على الممتلكات والدخل في تحقيق أهداف التنمية المستدامة، لا سيما الأهداف ١ و 0g و ٨g:

الهدف الأول من أهداف التنمية المستدامة – القضاء على الفقر: يؤدي فقدان أو تلف أماكن العمل أو الأصول المهمة أو المخزون التجاري إلى تعريض قدرة الأفراد والشركات على توليد الدخل للخطر، مما يعرض رواد الأعمال والموظفين وعائلاتهم لخطر الفقر. بالإضافة إلى ذلك، قد يؤدي فقدان المنزل إلى إجبار الأسرة على العيش في مساكن غير ملائمة، كما أن فقدان الدخل لأي سبب يعرض الأسر لخطر الفقر الشديد، وقد يدفعها إلى تبني آليات مواجهة يائسة، مثل تقليل استهلاك الغذاء أو إخراج الأطفال من المدرسة.



الهدف الخامس من أهداف التنمية المستدامة – المساواة بين الجنسين: غالبًا ما تكون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر التي تقودها النساء أكثر عرضة للمخاطر، ولديها وصول أقل إلى آليات إدارة المخاطر، بما في ذلك التأمين. وقد أظهر مسح أجراه مؤسسة التمويل الدولية (IFC) شمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر في ١٣ دولة إفريقية، أن ربع هذه المؤسسات أُجبرت على الإغلاق خلال جائحة كوفيد-١٩، وأن التأثيرات كانت أشد على الشركات التي تقودها النساء. يلعب التأمين متناهي الصغر المصمم خصيصًا لهذه المؤسسات دورًا مهمًا في سد فجوة الحماية بين الجنسين في قطاع المشاريع الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر.



الهدف الثامن من أهداف التنمية المستدامة – العمل اللائق ونمو الاقتصاد: تعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر محركات رئيسية للنمو الاقتصادي والتوظيف على مستوى العالم، حيث تمثل حوالي 0٠% من إجمالي فرص العمل عالميًا، وتساهم (في حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الرسمية وحدها) بما يصل إلى ٤٠% من الدخل الوطني في الأسواق الناشئة. ومع ذلك، فإن هذه المؤسسات شديدة التأثر بالمددمات الاقتصادية، ويمكن أن يساعدها التأمين متناهي الصغر على الصمود أمام مثل هذه الأزمات، بالإضافة إلى تمكينها من الوصول إلى التمويل والائتمان اللازم لدعم نموها. كما يوفر تأمين الدخل حماية أكبر للعاملين، مما يعزز توفير فرص عمل لائقة ويعزز الاستقرار الاقتصادي.



٤٩-مؤسسة التمويل الدولية، ٢٠٢١، جائحة كوفيد-١٩ والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر التي تقودها النساء في أفريقيا جنوب الصحراء: دراسة التأثيرات والاستجابات والحلول، واشنطن العاصمة، متاح على الرابط:

and-women-led-msmes-sub-saharan-africa.pdf-١٩-covid-٢٠٢١/٣/https://www.ifc.org/content/dam/ifc/doc/mgrt

0٠- البنك الدولي، ٢٠١٩، تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة (SMEs)، متاح على الرابط: https://www.worldbank.org/en/topic/smefinance



دراسة الحالة 0

TuPrimero شركة تأمين تكنولوجي توفر فرصًا للتأمين الشامل في كولومبيا

TuPrimero هي شركة تأمين تكنولوجي (إنشورتك) كولومبية تركز على الشمول التأميني. تعمل كوسيط للخدمات بدلاً من أن تكون شركة تأمين أو إعادة تأمين، حيث تتعاون مع شركائها لتطوير حلول تأمينية شاملة، مع تركيز خاص على خدمة الأعمال الصغيرة. وتحقق الشركة إيراداتها من العمولات التي تدفعها شركات التأمين مقابل الوثائق التي تسهلها.

بصفتها أول شركة تأمين تكنولوجي في كولومبيا تركز على الشمول التأميني، نجحت TuPrimero في الوصول إلى أكثر من ١٢,٠٠٠ فرد ومشروع صغير في البلاد، بما في ذلك متاجر الأحياء، ومحلات الأدوات، والمخابز، وصالونات التجميل، والمزارعين الصغار، والباعة الجائلين. كما أن الشركة بصدد إطلاق عرض تأمين ضد انقطاع الأعمال مضمن في فرض بالتعاون مع شريك لها، مما قد يرفع قاعدة عملائها إلى ١٠٠,٠٠٠ وثيقة. علاوة على ذلك، تستعد الشركة لتوسيع عملياتها إلى الإكوادور بالشاركة مع شركة محلية.

اتخذت هذه الشركة نهجًا نشطًا في تطوير السوق، حيث شكلت شراكات جديدة ووطورت منتجات مبتكرة من الصفر. تشمل منتجاتها للأعمال الصغيرة تغطية للأصول التجارية مثل البضائع والمعدات، إلى جانب تغطية شخصية لمالك العمل، مما يعزز استمرارية الأعمال وقدرة رواد الأعمال الصغار على الصمود أمام المخاطر. تقوم TuPrimero بالخطوة الأولى في تصميم المنتج، حيث تعمل على تطوير حلول تأمينية قائمة على التكنولوجيا من خلال نهج التفكير التصميمي والعمل الميداني مع العملاء النهائيين. بعد تصميم المنتج الأولي، تتواصل مع شركات التأمين لتطوير المنتج، مما يسهل دخول شركات التأمين إلى السوق التي لم تصل إليها منتجاتها بعد.

نجحت الشركة في بناء شراكات تتجاوز قنوات توزيع التأمين متناهي الصغر التقليدية. على سبيل المثال، أحد شركائها هو شركة تكنولوجيا مالية تقدم قروضًا فورية للأفراد الذين يحتاجون إلى رأس مال عامل لأعمالهم الصغيرة، وغالبًا ما يكونون غير مصرفيين. و تشمل الشراكات الأخرى شركات منتجات استهلاكية، وشركات التكنولوجيا الزراعية، وأكاديميات كرة القدم في المجتمعات الفقيرة، والمنظمات غير الحكومية، ومقدمي المحافظ الرقمية، وغيرها.

خدمة هذه الفئة من السكان شكلت تحديًا أكبر مقارنةً بالفئات التأمينية الأخرى الأكثر رسوخًا في السوق. ومع ذلك، يُظهر نجاح TuPrimero أن شركات التأمين التكنولوجي يمكن أن تلعب دورًا حاسمًا في فتح فرص جديدة في التأمين الشامل، وتطوير منتجات مبتكرة، وجذب شركاء جدد إلى السوق.

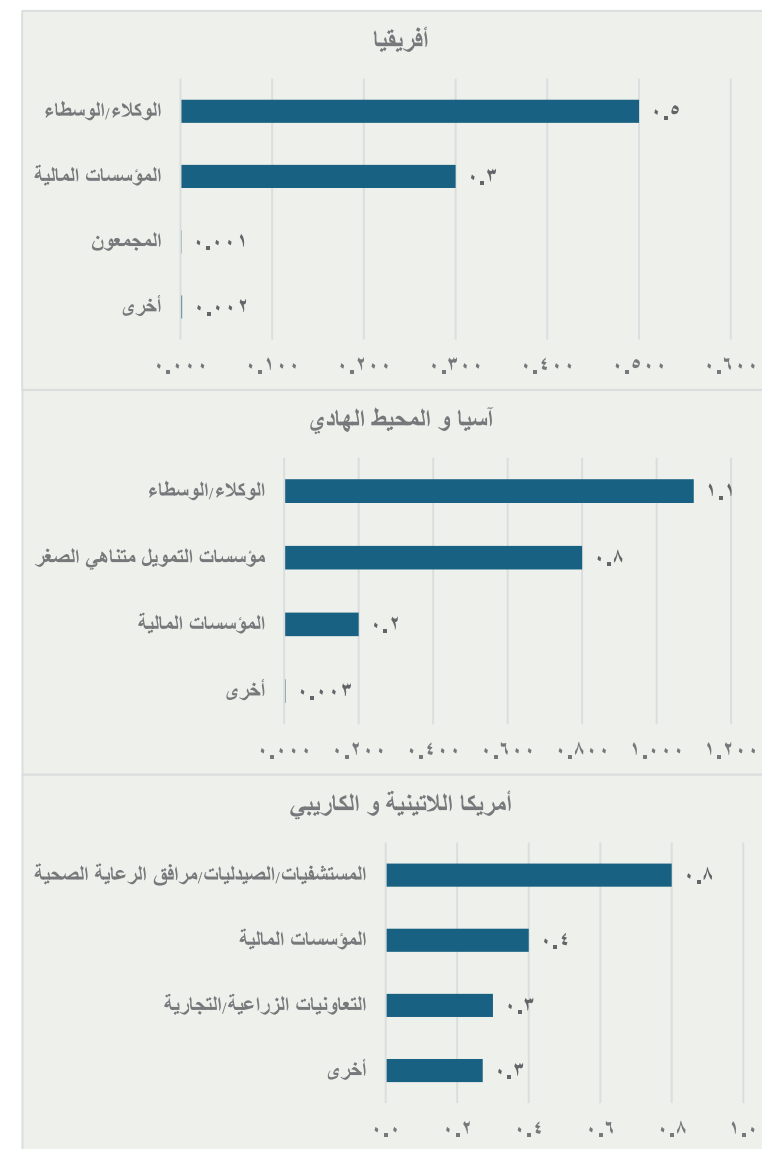


التوزيع وطرق الدفع

يرجع النجاح الأكبر لفروع تأمين الممتلكات والدخل في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي جزئيًا إلى تنوع قنوات التوزيع.

الشكل 0١

أهم ثلاث قنوات توزيع لمنتجات التأمين على الممتلكات والدخل حسب المنطقة (مقدرة بعدد الأشخاص المستفيدين بالمليون)



أما في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي، فإن قنوات التوزيع لهذه المنتجات أكثر تنوعًا. يتم استخدام المرافق الصحية لتوزيع منتجات التأمين على الممتلكات المدمجة مع تغطية التأمين النقدي للمستشفيات، كما تلعب جمعيات الادخار والائتمان التعاونية دورًا مهمًا في توزيع هذه المنتجات، حيث تصل إلى ٣ مليون شخص. ويساهم هذا التنوع الأوسع في قنوات التوزيع في جعل أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي هي المنطقة التي تضم أكبر عدد من المستفيدين من منتجات التأمين على الممتلكات والدخل. إحدى الشركات التي تساعد شركات التأمين في الوصول إلى المشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر بطرق جديدة في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي هي شركة التكنولوجيا المالية الكولومبية TuPrimero (رقم ١٠)

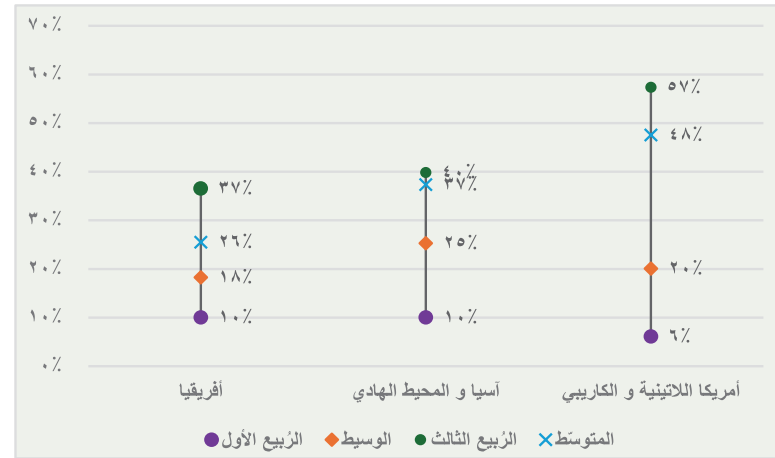
مؤشرات الأداء الاجتماعي

تتمتع منتجات تأمين الممتلكات والدخل الأكثر نضجًا بنسب مطالبات أعلى بشكل ملحوظ.

في عام ٢٠٢٣، بلغ متوسط نسبة المطالبات لمنتجات تأمين الممتلكات والدخل ٢٢%، بينما بلغ معدل قبول المطالبات ٩٧%. وتختلف هذه النسبة بين المناطق، حيث يبلغ المتوسط ١٨% في إفريقيا، و٢٥% في آسيا والمحيط الهادئ، و٢٠% في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي.

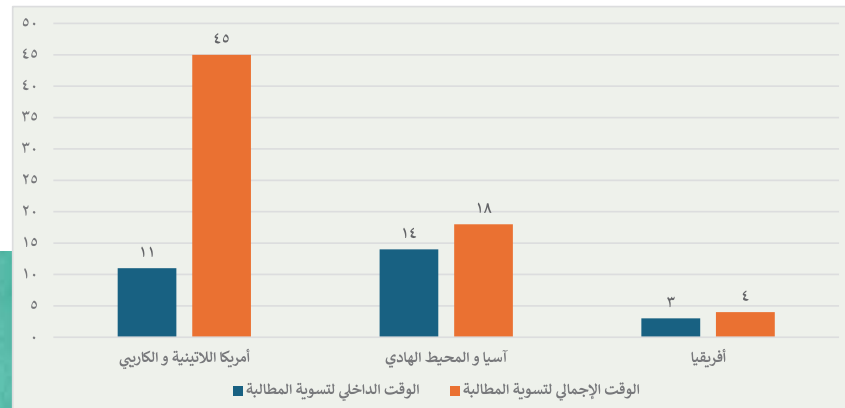
الشكل ٥٣

نسب المطالبات للتأمين متناهي الصغر على الممتلكات والدخل.



الشكل ٥٤

متوسط مدة معالجة المطالبات للتأمين متناهي الصغر على الممتلكات والدخل.



يوضح الشكل ٥٣ القيم المتوسطة، والوسيط، والربعية لمنتجات تأمين الممتلكات والدخل في كل منطقة. ويلاحظ أن النطاق الربيعي (الذي يستبعد أعلى وأدنى ٢٥% من النتائج) هو الأوسع في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي، حيث يتراوح بين ٦% و٥٧%.

تميل منتجات تأمين الممتلكات والدخل الأكثر نضجًا إلى امتلاك نسب مطالبات أعلى، كما هو الحال في فروع التأمين الأخرى. فعلى سبيل المثال، المنتجات التي تم إطلاقها قبل عام ٢٠١٧ لديها متوسط نسبة مطالبات ٢٢%، مقارنة بـ ١٣% للمنتجات التي تم إطلاقها في السنوات اللاحقة.

يُعد متوسط مدة معالجة المطالبات لتأمين الممتلكات والدخل الأطول في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي، حيث يبلغ ٤٥ يومًا في المتوسط، بينما يُعد الأقصر في إفريقيا، بمتوسط أربعة أيام فقط (الشكل ٥٤).

الشكل ٥٢

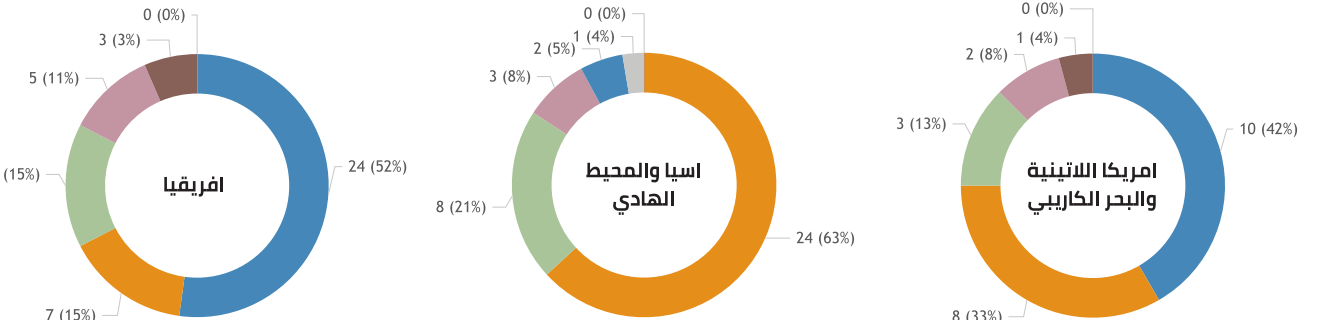
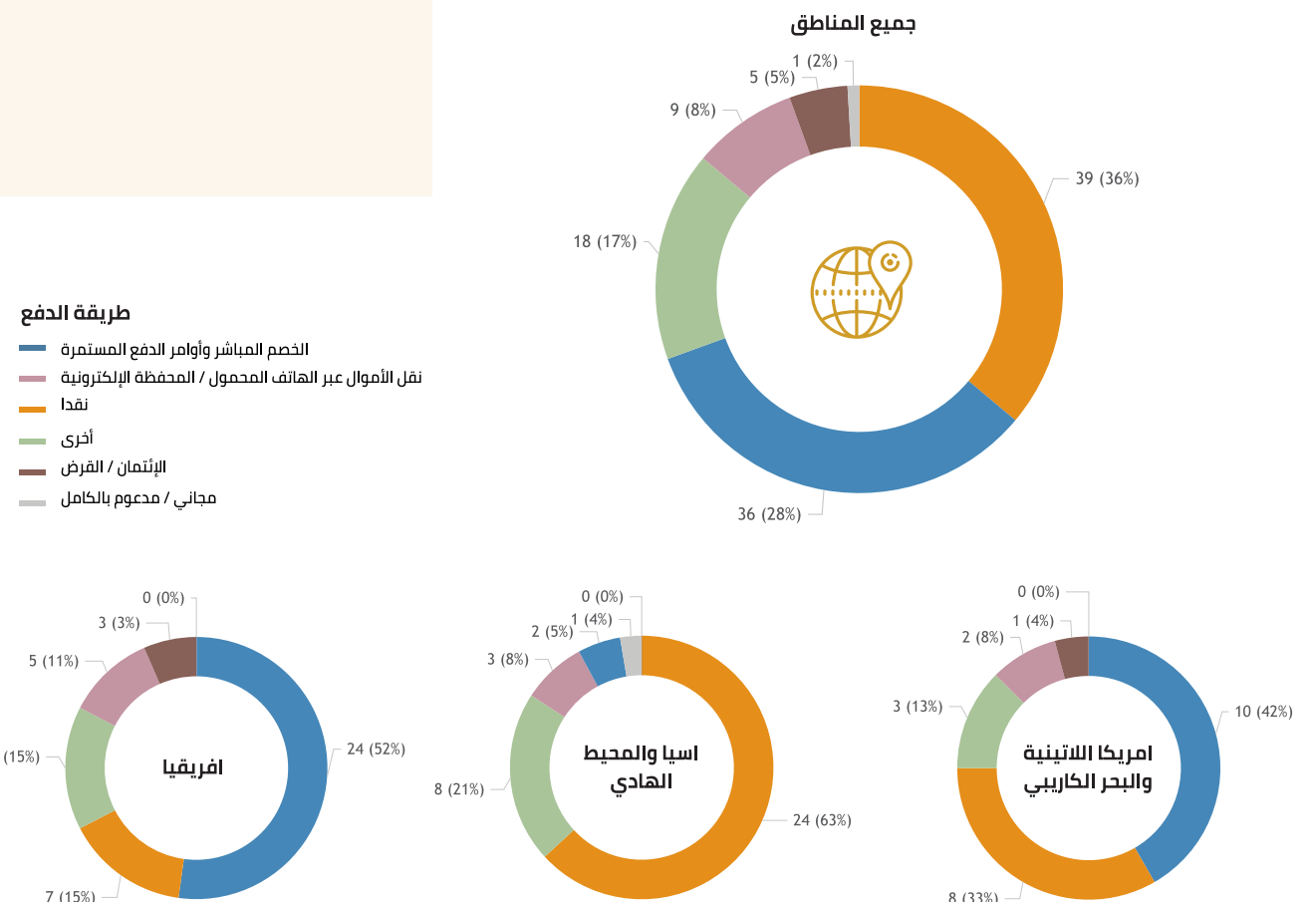
عدد منتجات تأمين الممتلكات والدخل وفقاً لطريقة الدفع

يعد السداد نقداً وعن طريق الخصم المباشر هما أكثر قنوات الدفع شيوعاً بالنسبة لمنتجات لتأمين الممتلكات والدخل (الشكل ٥٢).



الشكل ٥١

عدد منتجات تأمين الممتلكات والدخل وفقاً لطريقة الدفع





دراسة الحالة ٦

شركة "فيرست فور وومن" (Ist for Women): نهج فريد لتأمين النساء في جنوب أفريقيا

تأسست شركة (Ist for Women) في جنوب أفريقيا عام ٢٠٠٤ بهدف فريد من نوعه: إذ كانت أول شركة تأمين في البلاد تركز بشكل خاص على النساء. وعلى مدار العشرين عامًا الماضية، نمت الشركة لتخدم أكثر من ٢٥٠,٠٠٠ عميلة. تصمم الشركة جميع جوانب منتجاتها وعملياتها مع أخذ احتياجات النساء في الاعتبار. وسرعان ما اكتشفت أن الافتراضات حول تفضيلات النساء غالبًا ما تكون غير دقيقة. لذلك، تطلب فهم احتياجات النساء في البلاد والوفاء بها إجراء أبحاث دقيقة حول العملاء، بالإضافة إلى جمع ملاحظاتهم بشكل منهجي والاستجابة لها. فعلى سبيل المثال، كان أحد الافتراضات أن النساء يفضلن التحدث مع موظفات في مراكز الاتصال. لكن الشركة اكتشفت أن الأمر ليس كذلك بالضرورة. فقد كانت العميلات على استعداد للتحدث مع موظفين ذكور، لكنهن أردن أن يحصلن على وقت كافٍ لطرح جميع أسئلتهن في بيئة متعاطفة وغير متسعة وخالية من الأحكام قبل اتخاذ القرار. ولهذا السبب، تطبق الشركة فترة تدريب طويلة نسبياً مدتها ستة أشهر لجميع الموظفين، تشمل تعريفاً شاملاً بالشركة وتدريباً مكثفاً على المهارات الشخصية، لضمان توفير هذه البيئة لعملائها. ويُعد هذا الأمر بالغ الأهمية، نظرًا لأن الغالبية العظمى من مبيعات الشركة تتم من خلال مركز الاتصال الداخلي.

وعند تصميم المنتجات، وجدت الشركة أن الأمن يُشكل مصدر قلق رئيسي للنساء في جنوب أفريقيا. ولذلك، صُممت منتجاتها لتشمل خدمات إضافية تضمن سلامة العملاء عند وقوع حادث مؤقّن عليه. فعلى سبيل المثال، تستفيد عميلات التأمين على السيارات من خدمة "الملائكة الحارسات" التي تقدمها الشركة، وهي سيارات متوفرة على مدار الساعة يمكن استدعاؤها عند تعرض العميلة لعطل أو حادث. وتقوم "الملائكة الحارسات" بمرافقة العميلة خلال الحادث، لضمان سلامتها في موقع الحادث، والتأكد من عودتها إلى منزلها بأمان بعد ذلك. كما تستفيد جميع العميلات من زر الذعر الافتراضي المتاح من خلال تطبيق الشركة، وخدمة تتبع الرحلات التي يمكن استخدامها عند الحاجة.

وعندما طرحت الشركة تأمينًا تجاريًا لرائدات الأعمال، وجدت أن احتياجاتهن تتجاوز التغطيات التأمينية التقليدية. ولذلك، بدأت الشركة في تقديم خدمات إضافية مثل تصميم المواقع الإلكترونية والدعم التسويقي، لمساعدة العميلات على تنمية أعمالهن. وعلى الرغم من أن الشركة بدأت بتقديم حلول تأمينية للنساء ذوات الدخل المتوسط، فإنها طرحت لاحقًا منتجات منخفضة التكلفة لتلبية احتياجات النساء محدودات الدخل. وقد تبين للشركة أن العديد من هؤلاء العميلات تمكنّ مع مرور الوقت من الترقية إلى منتجات أكثر شمولاً.



وصول المرأة إلى التأمين متناهي الصغر على الممتلكات والدخل

يعد تعزيز وصول النساء إلى التأمين متناهي الصغر على الممتلكات والدخل أمرًا بالغ الأهمية لدعم قدرة النساء والشركات التي تقودها النساء على الصمود.

بالنسبة لمنتجات التأمين على الممتلكات والدخل التي أبلغت عن بيانات مصنّفة وفقاً لنوع العملاء، شكّلت النساء ٣٨% في المتوسط من إجمالي الأفراد المشمولين بالتغطية و٤٥% من حملة الوثائق. كما بلغت نسبة النساء من حملة الوثائق ٤٢% لمنتجات تأمين المركبات و٤٨% لمنتجات تأمين الممتلكات. ومع ذلك، لم تكن هناك بيانات كافية بخصوص تأمين تعطل الأعمال لتحديد نسبة وسطية موثوقة.

في الواقع، لم يتم الإبلاغ عن بيانات الجنس بشكل متكرر فيما يتعلق بمنتجات تأمين الممتلكات والدخل، حيث قدم ٣٠% فقط من المنتجات معلومات حول جنس حملة الوثائق، وانخفضت هذه النسبة إلى ١٨% في حالة تأمين تعطل الأعمال. لذا، من الضروري جمع بيانات أكثر تفصيلاً حول الجنس لهذه الفئات التأمينية.

لتطوير منتجات تأمين الممتلكات والدخل التي تلبي الاحتياجات الفريدة للمرأة، وهو أمر بالغ الأهمية لدعم قدرة النساء والشركات التي تقودها النساء على الصمود.

يسلط الإطار ٦ الضوء على تجربة "Ist for Women"، وهي شركة تستهدف النساء تحديداً بمجموعة متنوعة من المنتجات، بما في ذلك تأمين المركبات والتأمين المخصص للشركات الصغيرة. وتبرز هذه الدراسة الفرصة أمام شركات التأمين

مخاطر المناخ

يلعب التأمين متناهي الصغر على الممتلكات والدخل دورًا محوريًا في مساعدة الأسر والشركات الصغيرة على التكيف بشكل أفضل مع مخاطر المناخ.

ترتبط مخاطر الممتلكات والدخل ارتباطًا وثيقًا بالمخاطر المناخية، حيث يمكن أن تتعرض الممتلكات، مثل المنازل والمقار التجارية، بالإضافة إلى الممتلكات الشخصية والمخزون التجاري، لأضرار نتيجة الكوارث الطبيعية. علاوة على ذلك، قد يتأثر دخل الشركات والعاملين عندما تعجز الشركات عن العمل بسبب الأحداث المناخية، مثل إغلاق الأسواق نتيجة هطول الأمطار الغزيرة.



لذلك، أصبح توفير تغطية مخاطر المناخ أكثر شيوعًا من خلال التأمين متناهي الصغر على الممتلكات أو الدخل، ومن بين المنتجات التي شملتها هذه الدراسة، أفاد ٢٠ منتجًا يغطون مجتمعين ما يقرب من ٣٢٠,٠٠٠ شخص (أي ٥% من إجمالي المستفيدين من التأمين على الممتلكات والدخل)، بأن المخاطر المناخية هي الخطر الأساسي الذي يتم تغطيته.

إعادة التأمين

يُعد تأمين الممتلكات أكثر أنواع التأمين التي يتم إعادة تأمينها ضمن فئة تأمين الممتلكات والدخل، إلا أن المعلومات المتوفرة حول هذا المجال كانت محدودة.

لم تقدم غالبية منتجات التأمين على الممتلكات والدخل معلومات حول إعادة التأمين. وبشكل عام، تم تسجيل حوالي ١٤% من منتجات التأمين على الممتلكات والدخل كمُنتجات مُعاد تأمينها، حيث بلغت النسبة الأعلى في إفريقيا (٢٤%)، مقارنةً بـ ٢١% في آسيا والمحيط الهادئ و٣% في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي.

وعلى مستوى جميع أنواع التأمين، سجّل التأمين متناهي الصغر على الممتلكات أعلى نسبة من إعادة التأمين، حيث تم الإبلاغ عن إعادة التأمين لـ ١٧% من هذه المنتجات.





الإستنتاجات

يوضح تقرير "المنظور العالمي للتأمين متناهي الصغر لعام ٢٠٢٤" أن سوق التأمين متناهي الصغر مستمر في النمو والتطور. فقد ارتفع عدد الأشخاص الذين وصلت إليهم المنتجات التي تم الإبلاغ عنها مقارنة بما ورد في التقرير في جميع السنوات الثلاث الماضية بنسبة ٧٠٪، في حين ارتفعت الأقساط بأكثر من ٥٠٪. ويعزى نحو نصف النمو في عدد الأشخاص المشمولين بالتغطية إلى الزيادة الهائلة في تغطية منتجين فرديين فقط هما (منتج تأمين الحوادث ومنتج تأمين مصروفات الجنازة)، مما يدل على أن تحقيق النجاح في عدد قليل من الحالات لديه القدرة على توسيع نطاق الوصول إلى حد كبير.

وتزداد أهمية التأمين متناهي الصغر مع تحول الاهتمام العالمي إلى إدارة المخاطر المناخية وزيادة القدرة على الصمود. وتشير المقابلات التي أجريت لهذه الدراسة إلى اعتراف متزايد بين الحكومات والمانيين والمنظمات المتعددة الأطراف بالدور الذي يمكن أن يلعبه التأمين في معالجة قضايا المناخ، والأمن الغذائي، والفقر، والصحة. ومن الواضح أنه لا الأموال الحكومية ولا التمويل الإنساني التقليدي سيكون كافيا لحماية أولئك الذين يحتاجون إليه في سياق الصدمات المناخية المتزايدة. ومن ثم، فإن الأدوات المالية الأخرى، مثل التمويل المسبق، تحظى باهتمام أكبر.

وتعكس البيانات التركيز المستمر على معالجة المخاطر المناخية. ففي الدراسة الحالية، يتم تغطية المخاطر المناخية أو الطبيعية من قبل ما مجموعه ١٢ منتجًا، تصل إلى أكثر من ٤٢ مليون شخص. وعلاوة على ذلك، فإن فروع التأمين التي تستجيب بشكل مباشر لمخاطر المناخ، مثل التأمين الزراعي والتأمين على الممتلكات، تمر بتطورات مهمة. وقد تم إطلاق العديد من منتجات التأمين الزراعي في السنوات الأخيرة، مع مستويات عالية من الدعم. هذه المنتجات المدعومة هي محور السوق، وتغطي بشكل مشترك ٩٧٪ من الأشخاص الذين يصل إليهم التأمين الزراعي.

كما شهدت منتجات تأمين الممتلكات والدخل نموا مهما في السنوات الأخيرة. وبصفة عامة، تم الإبلاغ عن ١٥٥ منتجًا في هذه الفئة، لتغطي مجتمعة ٦,٥ مليون شخص. وهذا يمثل أكثر من ضعف المنتجات المسجلة قبل ثلاث سنوات فقط، وما يقرب من ضعف عدد الأشخاص المشمولين بالتغطية. وفي أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي، تمثل خطوط الإنتاج هذه الآن ٩٪ من جميع الأشخاص الذين يشملهم التأمين متناهي الصغر. ويعزى هذا النمو جزئيا إلى وباء كوفيد-١٩، الذي رفع مستوى الوعي بمخاطر انقطاع الأعمال. وهو مدفوع أيضا بزيادة تركيز الجهات المانحة وصانعي السياسات على القدرة على الصمود، الأمر الذي يتجاوز القدرة على التكيف مع تغير المناخ للتركيز على قضايا أوسع نطاقا حول مرونة الأعمال الصغيرة. وينعكس هذا الاهتمام من الجهات المانحة والحكومة في حقيقة أن نسبة عالية نسبيا من الممتلكات ومنتجات الدخل (١١٪) تتلقى مستوى ما

من الدعم. وعلى الرغم من هذه التطورات، يجب تسريع النمو في التأمين متناهي الصغر لسد فجوة الحماية. ولا تغطي البلدان التي شملتها الدراسة حاليا سوى ١٢٪ فقط من السكان المستهدفين التأمين متناهي الصغر (٣٤٤ مليون شخص من أصل سوق يقدر بنحو ٣ مليار شخص). الغالبية العظمى من الناس ليس لديهم حتى الآن الأدوات المالية التي يحتاجونها لإدارة المخاطر المتزايدة.

ولكل طرف من أصحاب المصلحة دور في سد هذه الفجوة. وترد في الجدول ٤ دعوة للعمل موجهة لأصحاب المصلحة في التأمين متناهي الصغر

مقدمو التأمين وقنوات التوزيع



- الاستثمار في تطوير التأمين متناهي الصغر على المدى الطويل لتحقيق مكاسب في الحجم والربحية.
- ابدأ بفهم احتياجات عملاء التأمين متناهي الصغر كأساس للنجاح.
- تنويع عروض المنتجات لتعكس المخاطر المتنوعة التي يواجهها العملاء في حياتهم اليومية، بما في ذلك المخاطر المناخية وتأمين الممتلكات والدخل.
- الحفاظ على التركيز الحالي على التأمين الصحي متناهي الصغر وتوسيع نطاق المنافع المقدمة.
- تحسين العمليات التشغيلية من خلال التركيز على العميل والاستفادة من التحول الرقمي لزيادة الكفاءة وخفض التكاليف.
- تحسين نسب التعويضات وفترة سداد المطالبات، حيث تعد هذه العوامل أساسية في تعزيز قيمة المنتج وزيادة انتشاره.
- تعزيز الجهود الجماعية للصناعة في تطوير أسواق التأمين متناهي الصغر، من خلال الجمعيات المهنية أو هيئات مماثلة.
- بالنسبة للمخاطر ذات التقلبات العالية، مثل التأمين ضد المخاطر المناخية، الانخراط في برامج الشراكة بين القطاعين العام والخاص أو في اتحادات مع شركات تأمين وإعادة تأمين أخرى لتقاسم المخاطر والاستفادة من خبرات الشركاء.
- التركيز على جمع بيانات مفصلة حسب الجنس، وتصميم منتجات تلبي احتياجات النساء الفريدة، والتعاون مع قنوات توزيع تصل إلى النساء بشكل فعال.

الحكومات، الجهات التنظيمية والإشرافية في التأمين



- إدراج التأمين متناهي الصغر كجزء أساسي من أجندات الشمول المالي الوطنية وسياسات تمويل مخاطر الكوارث.
- تنفيذ لوائح تنظيمية شاملة أو مخصصة للتأمين متناهي الصغر لدعم تطوير السوق.
- إدخال إصلاحات في السياسات العامة المكملية، مثل الضرائب، وحماية البيانات، والخدمات الصحية الرقمية، لتسهيل تطوير سوق التأمين متناهي الصغر.
- تعزيز الثقيف المالي ونشر ثقافة إدارة المخاطر التي تشمل التأمين.
- تنفيذ شراكات بين القطاعين العام والخاص لتوسيع نطاق التأمين متناهي الصغر والوصول إلى الفئات الأكثر ضعفاً.
- توسيع نطاق الدعم الحكومي للتأمين متناهي الصغر بشكل مسؤول لتغطية المخاطر التي لا تستطيع الأسر منخفضة الدخل تحملها بمفردها، بما في ذلك المخاطر المناخية.
- تحسين أنظمة البيانات وتبادل المعلومات لتعزيز المنافسة في السوق، مما يؤدي في النهاية إلى توفير المزيد من المنتجات التأمينية المتنوعة والجيدة للأسر منخفضة الدخل.
- فرض إدراج البيانات المتعلقة بالجنس ضمن متطلبات التقارير الدورية.

الجهات المانحة



- اعتبار التأمين متناهي الصغر أداة رئيسية في استراتيجيات الحد من الفقر، ومواجهة تغير المناخ، وتعزيز القدرة على الصمود، والصحة، والمساواة بين الجنسين، وتنمية المشروعات الصغيرة.
- توسيع نطاق التمويل لتمكين الدول والمجتمعات من إدارة المخاطر المالية بشكل أفضل.
- دعم تطوير التأمين متناهي الصغر خارج الدول المعتادة التي يتم التركيز عليها.
- دعم جمع البيانات المفصلة حسب الجنس.
- دعم التوسع المسؤول في تقديم الإعانات المالية.
- تمويل برامج تأمينية تستجيب لمجموعة واسعة من المخاطر، على سبيل المثال لا الحصر، المخاطر المناخية.

المنظمات الدولية ومنظمات التنمية



- التعاون مع الحكومات لدمج التأمين في استراتيجيات التنمية وتعزيز القدرة على الصمود وتنفيذها.
- دمج التأمين على المستويين الكلي والجزئي لضمان أفضل حماية للدول.
- الالتزام بتطوير أسواق التأمين، بما في ذلك دعم تنظيم التأمين متناهي الصغر، باعتباره مسعى طويل الأجل.
- الترويج لبرامج الشراكة بين القطاعين العام والخاص، لا سيما في المجالات ذات الطلب المرتفع، مثل المخاطر الصحية والمناخية.
- تحسين التنسيق لتجنب الازدواجية وزيادة التأثير.
- دعم جمع البيانات المفصلة حسب الجنس.
- تحفيز الابتكار في قطاع التأمين من خلال آليات مثل صناديق التحديات.
- المساهمة في البحث وبناء الأدلة التي توضح دور التأمين في تحقيق أهداف التنمية.



الاستثمار طويل الأجل في التأمين متناهي الصغر هو الحل.

تظهر البيانات من الدراسات أن المنتجات عادة ما تصل إلى نطاق أكبر، سواء من حيث العملاء الذين تم الوصول إليهم أو الأقساط التي تم جمعها، عند نضجها. يتم الوصول إلى مستوى كبير من النمو بشكل عام بعد السنوات الثلاث إلى الأربع الأولى من عمر المنتج، حيث تصل أقساط منتجات التأمين متناهي الصغر عادة إلى ما يقرب من ٥٠٠,٠٠٠ دولار أمريكي عند استحقاقها، ويدل ذلك على أن منتجات التأمين متناهي الصغر تصل بالفعل إلى أحجام أقساط عالية على المدى الطويل، ولكن هناك حاجة إلى استمرار الاستثمار بعد السنوات الأولى.

ومع الاستثمار والابتكار على المدى الطويل، يمكن لقطاع التأمين الشامل أن يستمر في النمو، مما يوفر الحماية المالية التي تشتد الحاجة إليها. إن تقرير "المنظور العالمي للتأمين متناهي الصغر ٢٠٢٤" يوفر المعرفة السوقية لدعم هذه العملية. وفي هذا العام، ازداد نطاق الدراسة مرة أخرى، حيث تضمنت معلومات من ملاوي للمرة الأولى.

ولا تزال الأرقام الواردة في دراسة "المنظور العالمي للتأمين متناهي الصغر"، فضلا عن الأرقام التي قدمتها شبكة التأمين متناهي الصغر في مذكرات الإحاطة الشُطرية ، بمثابة معيار لمقدمي خدمات التأمين والموزعين والمشرفين وأصحاب المصلحة الأوسع في التأمين متناهي الصغر ، مما يمكنهم من إجراء مقارنات مستنيرة وفهم اتجاهات الصناعة وتحديد مجالات الفرص.

تساهم زيادة فرص الحصول على منتجات التأمين المتناهي الصغر ذات الجودة العالية في المرونة المالية للسكان، فضلا عن تحقيق العديد من أهداف التنمية المستدامة، بما في ذلك:

الهدف ١- من أهداف التنمية المستدامة - لا للفقر؛ الهدف ٢- القضاء على الجوع؛ الهدف ٣- الصحة الجيدة والرفاهية ٥- المساواة بين الجنسين؛ الهدف ٨- العمل اللائق والنمو الاقتصادي. الهدف ١٣- العمل المناخي. كما أنه يمثل فرصة لشركات التأمين. وتقدر قيمة سوق التأمين متناهي الصغر في ٣٧ دولة مدرجة في هذه الدراسة بنحو ٣٨ مليار دولار. وفي الوقت الحالي، يتم الاستيلاء على ١٦% فقط من هذا السوق من قبل مقدمي التأمين الذين يقدمون تقارير لدراسة "المنظور العالمي للتأمين متناهي الصغر".

النمو وحده غير كاف، وتهيمن منتجات التأمين متناهي الصغر الشخصية البسيطة على السوق في معظم البلدان، وهناك حاجة لشركات التأمين إلى تنويع عروضها بما يتجاوز هذه المنتجات لتغطية مجموعة أكبر من المخاطر. ففي مجال التأمين الصحي، على سبيل المثال، أصبحت تقديمية المستشفيات موحدة الآن في أفريقيا وآسيا والمحيط الهادئ، وهي مسؤولة عن حوالي نصف جميع الأشخاص المشمولين بالتأمين الصحي متناهي الصغر. وتعتبر الجهود التي تبذلها شركات التأمين لتجاوز هذه المنتجات لتقديم فوائد إضافية، وخاصة تغطية العيادات الخارجية، أمرا حيويا.

وفي الوقت نفسه، هيمنت القنوات التقليدية، ولا سيما مؤسسات التمويل والتمويل الصغير، فضلا عن الوكلاء والسماصرة، لفترة طويلة على مجال التأمين متناهي الصغر. يحتاج مقدمو الخدمات إلى الخروج وتطوير شراكات توزيع جديدة إذا أرادوا الوصول إلى قاعدة عملاء أوسع.

يواجه مقدمو خدمات التأمين تحديات مهمة في مجال الابتكار، بما في ذلك التحديات الاقتصادية الأوسع نطاقا، وعدم كفاية الاستثمار، ومحدودية أبحاث وبيانات العملاء. ويفترن ذلك بالقيود التي تفرضها الشركات على الاستثمار طويل الأجل وتنمية الأسواق. وعلى الرغم من أن شركات التأمين المتعددة الجنسيات يمكنها في كثير من الأحيان أن تحرك إمكانات التأمين الشامل، فإنها كثيرا ما تعيقها الحاجة إلى توفير عوائد سنوية للمساهمين العالميين، مما يجعل من الصعب الاستثمار في مشاريع طويلة الأجل تطوير شرائح جديدة من العملاء.

٥٢- وتتاح مذكرات الإحاطة الشُطرية لأعضاء شبكة التأمين متناهي الصغر في قسم الموارد على الموقع الإلكتروني لشبكة التأمين متناهي الصغر. انظر: <https://microinsurancenet.org/resources?category=606a45aaac5d300f1bbc0bd1>



ملحق (أ):

المنهجية

يعرض تقرير "المنظور العالمي للتأمين متناهي الصغر" معلومات حول أسواق التأمين المتناهي الصغر في ثلاث مناطق: إفريقيا، وآسيا والمحيط الهادئ، وأمريكا اللاتينية ومنطقة الكاريبي. ومنذ عام ٢٠١٨، اعتمد التقرير منهجية تركز على دول محددة في هذه المناطق الثلاث، مع متابعة سنوية في نفس الدول قدر الإمكان، وذلك لدعم تطوير السوق. وفي هذه الدراسة، تمت إضافة مالاي إلى قائمة الدول محل التركيز (انظر الجدول (الجدول أ -١)).

في كل منطقة، تم بذل جهود لجمع بيانات أولية عن منتجات التأمين المتناهي الصغر المتوفرة في كل دولة مستهدفة. وقد تم أخذ جميع المنتجات التي تنطبق عليها تعريفات الدراسة للتأمين المتناهي الصغر بعين الاعتبار (انظر المصطلحات)، بما في ذلك البرامج الوطنية والمبادرات الحكومية التي تستوفي المعايير. ومع ذلك، لم نتلقَ ردوداً من جميع شركات التأمين أو البرامج الوطنية.

وفي بعض الحالات، وعلى الرغم من بذل أقصى الجهود، تعذّر الحصول على ردود من عدد من شركات التأمين (انظر الملحق ب لمعدلات الاستجابة في كل دولة مستهدفة). وعلى وجه الخصوص، لم نتلقَ رداً من أي شركة تأمين في كوت ديفوار (انظر الملحق ب). أما في كولومبيا، والهند، وبيرو، وزيمبابوي، فقد تم الاعتماد على بيانات متاحة للعامة بخصوص عدد الأفراد المشمولين بالتغطية وحجم الأقساط.

غطت البيانات الواردة بالتقرير فترة زمنية مدتها ١٢ شهرًا: إما السنة الميلادية ٢٠٢٣، أو فترة ١٢ شهرًا تختارها شركة التأمين بين عامي ٢٠٢٣ و٢٠٢٤، في الحالات التي تتماشى فيها فترات إعداد التقارير المعتمدة في الشركة مع هذا الخيار، مما يسهل توفير البيانات بهذه الطريقة. وقد قام الباحثون الأساسيون في كل دولة أو منطقة بالتواصل مع شركات التأمين لتشجيعها ودعم مشاركتها، وضمان أكبر قدر ممكن من الاتساق في تفسير الأسئلة ومدخلات البيانات.

و اقتصر جمع البيانات على المنتجات المقدمة من قبل مقدمي خدمات التأمين الرسميين (شركات التأمين والمزودين الآخرين الخاضعين لتنظيم هيئة الرقابة على التأمين). في بعض الدول، قد تكون هناك عروض تأمين متناهي الصغر إضافية تُقدّم بشكل شبه رسمي أو غير رسمي من قبل جهات أخرى مثل خدمات الدفن وجمعيات الادخار. لم يتم تضمين هذه المنتجات في هذه الدراسة بسبب الصعوبات الإضافية في جمع البيانات من هذه الكيانات.

وعلى الرغم من أنه تم جمع بيانات حول منتجات الاستثمار والادخار، إلا أن هذه الفئة من المنتجات لم تُدرج في حسابات متوسط الأقساط لكل شخص مشمول بالتغطية، أو الأقساط كنسبة من مبلغ التأمين، أو نسب المطالبات، وذلك بسبب خصائص هذه المنتجات. إذ تتضمن أقساط هذه المنتجات مكونًا تأمينيًا وآخر ادخاريًا يُعاد إلى العميل، مما يجعل أرقام الأقساط غير قابلة للمقارنة مع خطوط المنتجات الأخرى.

وللتحقق من الاتجاهات الظاهرة في البيانات وتوفير سياق ومعلومات إضافية، أُجريت مقابلات مع ١٥ خبير من إفريقيا، وآسيا والمحيط الهادئ، وأمريكا اللاتينية ومنطقة الكاريبي. وتوفّر هذه المقابلات صورة أوسع للاتجاهات الناشئة في أسواق التأمين المتناهي الصغر في كل منطقة. بالإضافة إلى ذلك، تم إجراء مقابلات مع ستة من مقدمي خدمات التأمين لإعداد دراسات الحالة المضمنة في هذا التقرير.

الجدول أ-١

الدول محل التركيز في تقرير "المنظور العالمي للتأمين متناهي الصغر ٢٠٢٤"

أفريقيا	آسيا والمحيط الهادئ	أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي
بوركينافاسو غانا كينيا مصر ملاوي جنوب أفريقيا رواندا السنغال المغرب نيجيريا أوغندا توغو تنزانيا زامبيا زيمبابوي	إندونيسيا بنغلاديش فيجي كمبوديا الهند باكستان تايلند سري لانكا الفلبين نيبال فيتنام	الارجنتين بوليفيا البرازيل كولومبيا الاكوادور السلفادور جواتيمالا الهندوراس المكسيك بيرو الاورغواي

٥٣- تم إدراج ملاوي في الدراسة لأول مرة هذا العام. يتم تضمين البيانات من فيتنام مرة أخرى هذا العام بعد عامين لم يتم فيها جمع أي بيانات في البلاد. وقد أدرجت ساحل العاج في الدراسات السابقة ولكن للأسف لم يتسن إدراجها هذا العام. نظرًا لعدم تلقي أي بيانات من مقدمي خدمات التأمين في البلاد.

ملحق (ب):

معدلات استجابة مقدمي خدمات التأمين

في كل دولة، تم تحديد جميع شركات التأمين الحاصلة على ترخيص. ومن بين هذه الشركات، تم اختيار الشركات المستهدفة المعروفة بنشاطها في مجال التأمين متناهي الصغر (وفقاً لتعريف الدراسة)، وذلك استناداً إلى البحث المكتبي بالإضافة إلى ملاحظات أعضاء شبكة التأمين المتناهي الصغر والباحثين في كل دولة.

و يعرض جدول ١٤ معدل استجابة مقدمي خدمات التأمين في كل دولة محل الدراسة.

الجدول (ب) - ا

معدل استجابة مقدمي خدمات التأمين في كل دولة

البلد	عدد المستهدفين	عدد المستجيبين	معدل الاستجابة
الأرجنتين	٢٦	٩	٣٠%
بنغلاديش	١٦	١٦	١٠٠%
بوليفيا	١٠	٠	٠%
البرازيل	١٦	٤	٢٠%
بوركينافاسو	٧	١	١٤%
كمبوديا	٦	٢	٣٣%
كولومبيا	٢٤	٢٤	١٠٠%
الاكوادور	٦	١	١٧%
مصر	١١	٩	٨٢%
السلفادور	١٣	٣	٢٣%
فيجي	١	١	١٠٠%
غانا	١٧	١٠	٥٩%
جواتيمالا	١٥	٨	٥٣%
هندوراس	١٢	٤	٣٣%
الهند	٢٤	٢٤	١٠٠%
إندونيسيا	١٤	١٣	٩٣%
كينيا	١٤	٦	٤٣%
ملاوي	٣	٣	١٠٠%
المكسيك	٢٠	٢	١٠%
المغرب	٨	١	١٣%
نيبال	١٦	٠	٣١%
نيجيريا	٣٣	١٩	٥٨%
باكستان	١٣	٤	٣١%
بيرو	٩	٩	١٠٠%
الفلبين	٢٣	١٢	٥٢%
رواندا	٩	٤	٤٤%
السنغال	١٠	١	١٠%
جنوب أفريقيا	١٠	٠	٠%
سري لانكا	١٠	٣	٣٠%
تنزانيا	١٧	٣	١٨%
تايلاند	٢٠	٦	٣٠%
توغو	٣	١	٣٣%
أوغندا	٢٧	١٠	٣٧%
الاوروغواي	١٢	١٠	٨٣%
فيتنام	٥	٢	٤٠%
زامبيا	١٦	١٢	٧٥%
زمبابوي	٤٢	٤٢	١٠٠%
المجموع	٥٦١	٢٩٤	٥٢%

ملحق (ج):

معدل الاستجابة لكل مؤشر ولكل منطقة

الجدول (ج) - ١

نسبة المنتجات التي توفر بيانات مفيدة لكل مؤشر

البلد	عدد المستهدفين	عدد المستجيبين	معدل الاستجابة	معدل الاستجابة
الأشخاص المشمولون بالتغطية إجمالي الأقسام متوسط القسط لكل شخص سنة الإطلاق قناة التوزيع الرئيسية تم توفير معلومات عن قناة توزيع واحدة على الأقل طريقة الدفع نسبة المطالبات نسبة قبول المطالبات متوسط الوقت اللازم لتقديم المطالبات زمن إعادة النظر في المطالبات الداخلية عدد الإناث المشمولات بالتغطية نسبة النساء من إجمالي حملة الوثائق استخدام إعادة التأمين				





ملحق(د):

شركات التأمين المشاركة

من بين ٢٩٤ شركة من مقدمي التأمين الذين شاركوا في هذه الدراسة، وافقت ١0٢ شركة منهم على الإفصاح عن مشاركتهم بصورة علنية .. و فيما يلي قائمة بتلك الجهات :

الحولة	الشركة
كينيا	AAR INSURANCE KENYA LTD.
زامبيا	ABSA LIFE ZAMBIA
السلفادور	ACSA
أوغندا	AGRO CONSORTIUM (U) LIMITED
نيجيريا	AIICO
بوليفيا	ALIANZA SEGUROS
إندونيسيا	ALLIANZ SE INDONESIA
بنغلاديش	ALPHA ISLAMI LIFE INSURANCE LIMITED
الأرجنتين	ANTARTIDA COMPAÑÍA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.
كينيا	APA INSURANCE
السلفادور	ASEGURADORA ABANK S.A. SEGUROS DE PERSONAS
غواتيمالا	ASEGURADORA CONFIO S.A.
غواتيمالا	ASEGURADORA LA CEIBA S.A.
غواتيمالا	ASEGURADORA RURAL S.A.
غواتيمالا	ASEGURADORA Y AFIANZADORA DE EL CRÉDITO HIPOTECARIO NACIONAL DE GUATEMALA
باكستان	ASIA INSURANCE COMPANY LIMITED
نيبال	ASIAN LIFE INSURANCE CO. LTD.
غواتيمالا	ASSA COMPAÑÍA DE SEGUROS GUATEMALA
البرازيل	AXA BRASIL
كولومبيا	AXA COLOMBIA
مصر	AXA EGYPT
الهند	AXA INDIA
إندونيسيا	AXA INDONESIA
المكسيك	AXA MEXICO
المغرب	AXA MOROCCO
نيجيريا	AXA NIGERIA
الفلبين	AXA PHILIPPINES
تايلاند	AXA THAILAND
تايلاند	BANGKOK INSURANCE PUBLIC COMPANY LIMITED
فيتنام	BAOVIET GENERAL INSURANCE
البرازيل	BERKLEY BRASIL
زامبيا	BESTLIFE INSURANCE LIMITED
بيرو	BNP PARIBAS CARDIF PERU
البرازيل	BRASILSEG
كينيا	BRITAM
الفلبين	CARD PIONEER MICROINSURANCE INC.
زيمبابوي	CBZ LIFE

الحولة	الشركة
بنغلاديش	CHARTERED LIFE INSURANCE COMPANY LIMITED
أوغندا	CIC AFRICA LIFE ASSURANCE LTD.
ملاوي	CIC AFRICA MALAWI LILOTES
كينيا	CIC INSURANCE GROUP LIMITED
السنغال	CNAAS
الأرجنتين	CNP SEGUROS
مصر	CO-OPERATIVE INSURANCE SOCIETY
غواتيمالا	COLUMNNA, COMPAÑÍA DE SEGUROS, S.A.
ملاوي	COMPANION INSURANCE GROUP LTD.
الفلبين	COOPERATIVE ALLIANCE FOR RESPONSIVEENDEAVORMUTUAL BENEFIT ASSOCIATION (CARE MBA), INC.
سيريلانكا	COOPERATIVE INSURANCE COMPANY PLC
سيريلانكا	COOPLIFE INSURANCE LTD.
نيجيريا	CORNERSTONE INSURANCE PLC
نيجيريا	CREDITSTAR MICROINSURANCE COMPANY LIMITED
بنغلاديش	DELTA LIFE INSURANCE COMPANY LIMITED
تايلاند	DHIPAYA INSURANCE
غانا	DONEWELL LIFE COMPANY LIMITED
أوغندا	EDGE MICRO INSURANCE LIMITED
باكستان	EFU LIFE ASSURANCE
تايلاند	ERGO INSURANCE (THAILAND) PUBLIC COMPANY LIMITED
جنوب أفريقيا	FIRSTRAND LIFE ASSURANCE LIMITED
كمبوديا	FORTE INSURANCE (CAMBODIA) PLC
مصر	GIG EGYPT LIFE TAKAFUL
غانا	GLICO LIFE INSURANCE COMPANY LIMITED
نيجيريا	GOXI
الأرجنتين	GRUPO SANCOR SEGUROS
بنغلاديش	GUARDIAN LIFE INSURANCE LIMITED
أوروغواي	HDI SEGUROS URUGUAY S.A.
نيجيريا	HILAL TAKAFUL NIGERIA LIMITED
جنوب أفريقيا	HOLLARD GROUP
زامبيا	HOLLARD INSURANCE ZAMBIA
أوغندا	ICEA LION GENERAL INSURANCE COMPANY LIMITED
نيجيريا	JAIZ TAKAFUL INSURANCE LTD
الفلبين	KASAGANA-KA MUTUAL BENEFIT ASSOCIATION, INC.
الفلبين	KAZAMA GRAMEEN KGI MUTUAL BENEFIT ASSOCATION (KGI-MBA) INC
الأرجنتين	LA PERSEVERANCIA SEGUROS S.A.
بيرو	LA POSITIVA SEGUROS
نيجيريا	LEADWAY ASSURANCE COMPANY LIMITED
الجنوب أفريقيا	LIBERTY
زامبيا	LIBERTY AFRICA INSURANCE
كينيا	LIBERTY LIFE ASSURANCE KENYA LIMITED
بنغلاديش	LIC BANGLADESH LTD

الحولة	الشركة
نيبال	LIFE INSURANCE CORPORATION NEPAL
الأرجنتين	LIFE SEGUROS
نيجيريا	LINKAGE ASSURANCE PLC
توغو	LORICA
كينيا	MADISON INSURANCE KENYA
المكسيك	MAPFRE MÉXICO
زامبيا	MAYFAIR INSURANCE COMPANY ZAMBIA LTD
نيبال	METLIFE NEPAL
أوروغواي	METLIFE SEGUROS S.A.
تنزانيا	METRO TANZANIA LIFE ASSURANCE
غانا	MILIFE
مصر	MISR LIFE INSURANCE
تايلاند	MITTARE INSURANCE PUBLIC COMPANY LIMITED
نيجيريا	MUTUAL BENEFITS ASSURANCE PLC
الأرجنتين	NACIÓN SEGUROS S.A.
بوليفيا	NACIONAL SEGUROS
زامبيا	NATIONAL HEALTH INSURANCE MANAGEMENT AUTHORITY (NHIMA)
نيبال	NEPAL MICRO INSURANCE COMPANY LTD
نيجيريا	NOOR TAKAFUL INSURANCE LIMITED
نيجيريا	NSIA INSURANCE LIMITED
تايلاند	OCEAN LIFE INSURANCE
أوغندا	OLD MUTUAL LIFE INSURANCE COMPANY
بيرو	PACÍFICO SEGUROS
الفلبين	PAGLAUM MULTI-PURPOSE COOPERATIVE
أوروغواي	PORTO SEGURO URUGUAY
نيبال	PRABHU MAHALAXMI LIFE INSURANCE LIMITED
بنغلاديش	PRAGATI LIFE INSURANCE PLC
بنغلاديش	PRIME ISLAMI LIFE INSURANCE LIMITED
زامبيا	PROFESSIONAL INSURANCE CORPORATION ZAMBIA PLC
بيرو	PROTECTA SECURITY
بنغلاديش	PROTECTIVE ISLAMI LIFE INSURANCE LTD
الأرجنتين	PROVINCIA SEGUROS
الأرجنتين	PROVINCIA SEGUROS DE VIDA S.A.
نيجيريا	PRUDENT CHOICE MICROINSURANCE LTD
زامبيا	PRUDENTIAL LIFE ASSUARANCE ZAMBIA
إندونيسيا	PT ASURANSI BINAGRIYA UPAKARA
إندونيسيا	PT ASURANSI BINTANG TBK
إندونيسيا	PT ASURANSI CENTRAL ASIA
إندونيسيا	PT ASURANSI JASARAHARJA PUTERA
إندونيسيا	PT ASURANSI SIMAS INSURTECH
إندونيسيا	PT ASURANSI SINAR MAS
غانا	QUALITY LIFE ASSURANCE COMPANY LIMITED



الشركة	الدولة
QUIDAN PAG-INUPDANAY MUTUAL BENEFIT ASSOCIATION, INC.	الفلبين
RADIANT YACU MICROINSURANCE COMPANY LTD	رواندا
RELIANCE INSURANCE LTD.	بنغلاديش
RÍO URUGUAY COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	الأرجنتين
SADHARAN BIMA CORPORATION	بنغلاديش
SAGAMU MICROINSURANCE LTD	نيجيريا
SANASA LIFE INSURANCE COMPANY PLC	سيريلانكا
SANCOR SEGUROS URUGUAY	أوروغواي
SANLAM GENERAL INSURANCE	تنزانيا
SANLAM LIFE INSURANCE ZAMBIA	زامبيا
SANLAM LIFE INSURANCE NIGERIA	نيجيريا
SANLAM-ALLIANZ VIE PLC	رواندا
SBI SEGUROS URUGUAY S.A.	أوروغواي
SEGUROS AGROMERCANTIL, S.A.	غواتيمالا
SEGUROS ATLÁNTIDA	هندوراس
SEGUROS UNIVERSALES	غواتيمالا
CREDINFORM SEGUROS Y REASEGUROS S.A.	بوليفيا
SEGUROS Y REASEGUROS PERSONALES UNIVIDA S.A.	بوليفيا
SENA KALYAN INSURANCE COMPANY LTD	بنغلاديش
SIC LIFE INSURANCE LIMITED	غانا
SISA	السلفادور
STANDARD BANK	جنوب أفريقيا
STRATEGIS INSURANCE TANZANIA LIMITED	تنزانيا
SUNLIFE INSURANCE COMPANY LIMITED	بنغلاديش
TULUNGAN MUTUAL BENEFIT ASSOCIATION INC.	الفلبين
TURACO	أوغندا
UNIBIENES SEGUROS Y REASEGUROS PATRIMONIALES	بوليفيا
YELEN ASSURANCE	بورкина فاسو
ZENITH ISLAMI LIFE INSURANCE LTD	بنغلاديش
ZSIC GENERAL INSURANCE	زامبيا
ZURICH SANTANDER URUGUAY	أوروغواي

حول شبكة التأمين متناهي الصغر

شبكة التأمين متناهي الصغر هي منصة عالمية تضم العديد من أصحاب المصلحة، حيث تجمع المهنيين والمنظمات الملتزمين بجعل التأمين أكثر شمولاً.

وكونها قائمة على العضوية، تجمع الشبكة بين أصحاب المصلحة المتنوعين من جميع أطراف سلسلة القيمة ممن يشاركوننا رؤيتنا لعالم يصبح فيه الناس من جميع مستويات الدخل أكثر قدرة على الصمود وأقل عرضة للمخاطر اليومية والكارثية.

نحن نشجع التبادل والتعلم من نظير إلى نظير، ونيسر إنتاج المعرفة والبحوث، ونعمل كجهة داعمة، مروجين للدور الذي تلعبه أدوات إدارة المخاطر الفعالة، بما في ذلك التأمين، في دعم الأجندة الأوسع للتنمية.

اعرف المزيد

قم بزيارتنا على:

microinsurancenetwork.org



اقرأ منشوراتنا



تواصل معنا

info@microinsurancenetwork.org



LinkedIn



X



Facebook



YouTube

