



إعادة التأمين
Reinsurance





منشورات جامعة دمشق

كلية الاقتصاد

إعادة التأمين

الدكتور

عادل القضماني

قسم المصارف والتأمين

جامعة دمشق



قائمة المحتويات

الصفحة	الموضوع
5	المحتويات
15	المقدمة
17	الفصل الأول: مفاهيم أساسية في إعادة التأمين
19	قانون الأعداد الكبيرة
19	الفروق وإعادة التأمين
21	تعريف إعادة التأمين
24	الإسناد
25	الاحتفاظ
25	إعادة التأمين تاريخياً
26	وظائف إعادة التأمين
29	ضرورات إعادة التأمين
32	الإسناد الإلزامي
32	الإسناد الإلزامي الجزئي
33	الإسناد الإلزامي الكلي
33	أسباب ضعف شركات الإعادة المحلية
34	إعادة التأمين التكافلي
37	الفصل الثاني: أساليب إعادة التأمين
39	تصنيف أساليب إعادة التأمين

40	إعادة التأمين الاختيارية على أساس نسبي
41	أهمية هذا النوع من الإعادة في الوقت الحالي
42	شروط عقد إعادة التأمين الاختياري
42	إعادة التأمين الكاملة
42	التعاون في تسوية المطالبات
43	مراقبة المطالبات
43	تسديد القسط في الوقت المحدد
43	المتخذ على طريقة التأمين الاختياري على أساس نسبي
44	ملخص الشروط
46	مثال نموذجي
51	الفصل الثالث: إعادة التأمين الاتفاقية
54	مزايا الأسلوب الاتفاقي
54	عمولة إعادة التأمين
55	عمولة الأرباح
56	طرائق حساب عمولة الأرباح
56	الطريقة البسيطة
58	طريقة معدل الأرباح (أو وسطي الأرباح)
58	طريقة الشكل المتدرج
59	كيفية حساب معدل التعويضات
63	الفصل الرابع : الأقساط والاحتياطيات في إعادة التأمين

65	الأقساط في إعادة التأمين
65	الدخل السنوي للأقساط
65	دخل الأقساط المكتسبة
66	دخل الأقساط المكتسبة
66	دخل أقساط سنة الحساب
66	دخل الأقساط الإجمالية
66	دخل الأقساط الإجمالية الصافية
67	دخل الأقساط الصافية
68	قسط الوديعة
68	القسط الأدنى
71	قسط وديعة أدنى
72	القسط المبرم
72	الاحتياطيات المحتجزة في إعادة التأمين
72	احتياطي الأقساط
73	احتياطي التعويضات:
74	تحويل المحفظة
74	محفظة الأقساط
75	قياس محفظة تحويل الأقساط
78	محفظة التعويضات
79	الفصل الخامس : اتفاقيات إعادة التأمين النسبية

81	اتفاقية الحصة النسبية
83	مزاياء اتفاقية الحصة النسبية
84	عيوب اتفاقية الحصة النسبية
85	الحالات التي تتطلب الأخذ بهذه الطريقة
86	ملخص الشروط Slip
89	الفصل السادس: اتفاقية الفائض
91	جوهر اتفاقية الفائض
93	تعدد اتفاقيات الفائض
94	تحديد حد الاحتفاظ وتعديله
94	أسس اختيار حد الاحتفاظ وكيفية تعديله
96	توزيع الأقساط والتعويضات في اتفاقية الفائض توازن الاتفاقية
97	المزايا والعيوب بالنسبة للشركة المسندة
98	المزايا و العيوب بالنسبة للشركة المعيدة
99	ملخص الشروط
100	تطبيق
109	إعادة تفعيل سقف مسؤولية المعيد
109	كيفية حساب قسط إعادة التفعيل
111	الفصل السابع : اتفاقية الاختياري الإجباري، المجمعات

113	جوهر اتفاقية الاختياري الإجباري
114	أهم العيوب
114	المجمعات في إعادة التأمين
115	أهم ما يميز المجمعات
116	خلاصة ما تتميز به اتفاقيات إعادة التأمين النسبية
117	نص اتفاقية إعادة تأمين نسبية
129	الفصل الثامن : الاتفاقيات غير النسبية لإعادة التأمين
131	مفهوم الاتفاقيات غير نسبية
131	اتفاقيات زيادة الخسارة:
134	التغطية الفعالة
136	حساب الأقساط في اتفاقيات زيادة الخسارة
138	تغطية الكوارث
141	حساب الأقساط في غطاء الكوارث
142	ملخص الشروط
145	اتفاقية زيادة الخسارة وأقصى خسارة مقدرة
149	الفصل التاسع : اتفاقية وقف الخسارة، اتفاقية زيادة الخسارة التجميعية
151	ما هي اتفاقية وقف الخسارة ؟
152	متى يمكن استخدام وقف الخسارة؟

153	ملخص الشروط
153	مزايا اتفاقية وقف الخسارة
154	عيوب اتفاقية وقف الخسارة
156	اتفاقية زيادة الخسارة التجميعية
157	ملخص الشروط
157	خلاصة ما تتميز به اتفاقيات إعادة التأمين غير النسبية:
159	نص اتفاقية غير نسبية
169	الفصل العاشر: إعادة التأمين الاختيارية على أساس زيادة الخسارة
171	جوهر هذا الأسلوب
172	حالات اللجوء إلى هذا النوع من الإعادة
174	مميزات إعادة التأمين الاختيارية غير النسبية
175	عيوب إعادة التأمين الاختيارية غير النسبية
179	الفصل الحادي عشر : التأمين بأسلوب الواجهة و إعادة التأمين
181	التأمين بأسلوب الواجهة
182	مصروفات الواجهة
182	مبررات التأمين بأسلوب الواجهة
184	مزايا التأمين بأسلوب الواجهة
185	عيوب التأمين بأسلوب الواجهة
187	أثر التأمين بأسلوب الواجهة على شركات الإعادة

187	هيئات الإشراف والرقابة على التأمين وأسلوب الواجهة
189	الفصل الثاني عشر: مسائل أساسية في إعادة التأمين
191	عوامل تفضيل الاتفاقيات بعضها على بعض
192	التعويض الفوري
193	أسلوب تنظيم الحسابات
193	اعتماد سنة الحساب
193	اعتماد سنة الاكتتاب
194	إبلاغ الإلغاء والإلغاء الخاص
195	كشف وف التطبيق
196	كشف تطبيق مؤقتة
196	كشف تطبيق نهائية
197	التسوية بوجود التضخم
198	تسوية تقلب أسعار العملات
200	التسوية بوجود تدخل زمني
203	الفصل الثالث عشر: أسواق إعادة التأمين
205	طبيعة أسواق إعادة التأمين
206	السمات الأساسية لأسواق إعادة التأمين
206	أسس و دوافع الطلب على إعادة التأمين
210	العرض والطلب في إعادة التأمين
211	أهم معيدي التأمين في العالم

212	شركات التأمين التابعة
213	Single Parent Captive
214	Group Captive
214	Rent A Captive
214	Protected Cell Captive
214	Sponsored Captive
214	شركات تابعة يؤسسها الوسطاء الكبار
215	الوسيط في إعادة التأمين
216	الاتحاد العربي لإعادة التأمين
217	تصنيف الشركة
217	الإسناد إلى الشركة
218	الاتفاقيات التي تسوقها الشركة
218	اتفاقيات تأمين خارج إطار البحري والطيران
218	تأمين الحريق
219	التأمين الهندسي
219	تأمين الممتلكات
219	اتفاقيات تأمين البحري
220	اتفاقيات تأمين الطيران
223	الفصل الرابع عشر: الجوانب القانونية لإعادة التأمين
225	أهم الخصائص التي يتمتع بها عقد التأمين
229	الوضع القانوني لإعادة التأمين
230	الالتزامات المترتبة بموجب عقد الإعادة

231	الاستثـناءات
232	الإفـلاس
232	الاختصاص القانوني المحـلي
233	تفتيش السـجلات
233	التحكيم
223	الالتزامات التعاقدية غير العادية
234	تفسير عدم الوضـوح
235	الثقة
236	القرارات النازمة لعمليات الإعادة في السوق السورية
236	القرار رقم 100/53 / م إ
242	القرار 100/62
245	الفصل الخامس عشر: حالات تطبيقية
281	الفصل السادس عشر: معجم مصطلحات إعادة التأمين
305	قائمة المراجع



مقدمة

يأتي كتابنا إعادة التأمين ليلبي احتياجات طلابنا الأعزاء في كليات الاقتصاد والباحثين في مجال التأمين والراغبين من العاملين في قطاع التأمين بزيادة معارفهم التأمينية ، خصوصاً وأنه :

1- قد قطع التأمين في سوريا مرحلة مهمة من التطور، تجسد في دخول وممارسة ثلاث عشرة شركة لنشاط التأمين وتشكيل سوق بدأت تظهر ملامحها وتبرز آثارها على الأرض وبين أبناء المجتمع السوري الذين ينتظرون خدمات ومنتجات جديدة وبمحتاويل أوسع شريحة منهم.

2- درس طلابنا في قسم المصارف والتأمين خلال سنوات الدراسة السابقة ما قدمناه في كتابنا مبادئ التأمين الذي تضمن جرعة كبيرة من المفاهيم والأفكار والأسس والمبادئ التي شكلت مدخلاً واسعاً في هذا العلم وفي التعرف إلى أكبر عدد ممكن من المنتجات التأمينية .

وكذلك ما قدمناه في كتابنا رياضيات التأمين الذي تناول الأسس والأساليب الاكتوارية اللازمة لمعالجة الفوائد البسيطة والمركبة وحساب الأقساط الوحيدة والسنوية والتجارية والاحتياطي الرياضي وتصفية الوثائق واستبدالها وما شابه .

يضاف إلى ذلك، ما تعلمه الطلاب في محاسبة شركات التأمين وشركات إعادة التأمين من كيفية معالجة القيود المحاسبية وإعداد القوائم المالية المختلفة والميزانيات لشركات التأمين وإعادة التأمين.

3- للأهمية البالغة لإعادة التأمين باعتبارها جزءاً مكملًا لصناعة التأمين وملازماً لها، سنقدم في هذا الكتاب محاولة لإيصال ما هو ضروري وبأسلوب مبسط لما تتضمنه إعادة التأمين، وذلك عبر أربعة عشر فصلاً، حيث:

تناولنا في الفصل الأول مفهوم وجوهر عملية إعادة التأمين ووظائفها ودورها وضرورتها وغير ذلك.

بينما غطت الفصول من الثاني ولغاية الحادي عشر معظم ما يتعلق بأساليب التأمين الاختيارية والاتفاقية ومعالجة توزيع مبالغ التأمين والأقساط والتعويضات بين الشركة المسندة وشركات الإعادة المختلفة.

أما في الفصل الثاني عشر فقد عرضنا مسائل هي على غاية من الأهمية في إعادة التأمين، ومن الضروري أن يلم بها كل من يتوق إلى معرفة وممارسة هذا النوع من النشاط التأميني.

في الفصل الثالث عشر، انصب اهتمامنا على أسواق إعادة التأمين من حيث المفهوم والأسس والدوافع والشركات التابعة مع التعرض لتجربة شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين.

وركزنا في الفصل الرابع عشر على مختلف الجوانب القانونية لإعادة التأمين بما فيها القرار 53 الخاص بتنظيم إعادة التأمين في سوريا والقرار 62.

وأخيراً، في الفصل الخامس عشر قدمنا سلسلة من الحالات التطبيقية على كيفية معالجة الاتفاقيات المختلفة لإعادة التأمين والمسائل الأخرى.

وأخيراً، أقدم كتابي هذا وحسبي أن أنجو من اللوم.

دمشق في 1 / 1 / 2011 م د. عادل القضماني

الفصل الأول
مفاهيم أساسية في إعادة التأمين

Fundamental Concepts in Reinsurance

- قانون الأعداد الكبيرة
- الفروق وإعادة التأمين:
- تعريف إعادة التأمين
- الإسناد
- الاحتفاظ
- إعادة التأمين تاريخياً
- وظائف إعادة التأمين
- ضرورات إعادة التأمين
- دور شركات إعادة التأمين المحلية
- أسباب ضعف شركات الإعادة المحلية
- إعادة التأمين التكافلي



مفاهيم أساسية في إعادة التأمين

انطلاقاً من أن حاجة المؤمن إلى إعادة التأمين هي على درجة من الأهمية تعادل تلك المتعلقة بحاجة المؤمن له إلى التأمين، فيستوجب ذلك العودة إلى جوهر قانون الأعداد الكبيرة الشهير والمهم جداً في صناعة التأمين.

قانون الأعداد الكبيرة :

قانون الأعداد الكبيرة ينظم ظاهرة المصادفة ويحكمها ويضع لها ضابطاً ومعيّاراً فيما إذا تم ملاحظة دائرة أوسع من المشاهدات المتعلقة بظاهرة ما ، وبالتالي يتيح ذلك تقدير إمكانية حدوثها ، حيث يزداد هذا التقدير دقة كلما اتسعت تلك الدائرة. فبالنسبة للمؤمن ، إذا ما تم حساب نسبة عدد الحوادث التي وقعت خلال فترة زمنية سابقة إلى عدد الأخطار المؤمنة والمتجانسة خلال تلك الفترة ، فيمكن الاستفادة من ذلك في تقدير وقوع تلك الحوادث بالنسبة لعدد الأخطار المؤمنة في المستقبل ، بعبارة أخرى ، في تقدير احتمال وقوع الخطر وبالتالي اعتماد ذلك أساساً في الوصول إلى تحديد أكثر عدالة للقسط المطلوب .

الفروق وإعادة التأمين:

ترداد دقة عملية الحساب والتقدير للاحتمال ، كلما سمح عدد الأخطار المغطاة بتطبيق قانون الأعداد الكبيرة . وبالتالي يلاحظ غالباً أن هناك فروقاً (Residuals) بين احتمال وقوع الحوادث الذي جرى تقديره من جهة وبين نسبة تكرار الحوادث الفعلية من جهة أخرى .

هذه الفروق تلعب دوراً كبيراً في مفهوم إعادة التأمين ، حيث تخضع تلك

الفروق لتأثير عنصرين اثنين :

- العنصر الأول هو عدد الأخطار المؤمنة، وتناسب معه عكساً، بمعنى أنه كلما ازداد ذلك العدد قاد إلى انخفاض في درجة تلك الفروق، وبالتالي إلى التقليل من المدى بين الحد الأدنى والحد الأعلى لما سيدفعه المؤمن من تعويضات.

- العنصر الثاني وهو قيمة الأخطار المؤمنة والتي قد تكون متعادلة أو متفاوتة. فإذا كانت متعادلة (متساوية) فستخضع الفروق إلى تأثير عدد الأخطار السابق ذكره، أما إذا كانت قيم الأخطار مختلفة عن بعضها البعض، فسيقود إلى تسجيل فروق مختلفة وقد تكون ذات نتائج سيئة على المؤمن .

بالإضافة إلى ذلك، إذا كان عدد الأخطار ثابتاً وقيم الأخطار متعادلة فهذا سيقود إلى فروق منتظمة.

إذاً ، تشكل الفروق مصدراً هاماً للمخاطر التي يتعرض لها المؤمن . للتخلص من تلك المخاطر وجدت إعادة التأمين كوسيلة للتخفيف من تأثير التفاوت والاختلاف في درجة تلك الفروق.

نحن نعلم أن لكل مؤمن طاقة استيعابية محددة ، بعبارة أخرى هناك قيمة محددة للأخطار التي يمكن أن يستوعبها في محفظته التأمينية ، والحال هذا وبافتراض أن طالب تأمين عرض على المؤمن خطراً قيمته تفوق تلك الطاقة الاستيعابية أو تلك القيمة المحددة للأخطار فسيكون المؤمن في موقف حرج ، فهو إما أن يقبله وسيبقى عندها في ظل شبح الوقوع في خسارة كارثية قد تؤدي به إلى عواقب غير محمودة . وإما أن يرفض الخطر وبالتالي يلجأ طالب التأمين إلى مؤمن آخر، وهذا أيضاً أمر سلبي بالنسبة للمؤمن.

لذلك كله، يمكن للمؤمن أن يقبل تغطية الخطر من خلال قيامه بالاحتفاظ بجزء منه يتناسب مع طاقته الاستيعابية أوسع قيمة الأخطار التي تدخل في محفظته .

بحيث تبقى تلك المحفظة متجانسة ويسند ما تبقى من الخطر إلى جهة أخرى يطلق عليها معيد التأمين أو شركة إعادة التأمين أو شركة تمارس أعمال الإعادة .

تعريف إعادة التأمين :

يمكن تعريف إعادة التأمين على أنها نشاط يتم بموجبه تحويل كل أو بعض الأخطار التي تعرض على مؤمن محترف (هو شركة التأمين الأصلية) إلى معيد التأمين (هو شركة متخصصة بإعادة التأمين أو شركة تأمين مخولة بممارسة أعمال الإعادة) مقابل حصول الثاني على مقابل مادي ، وذلك بهدف ضمان حالة من التناسق في محفظة المؤمن المحترف ، حيث يتولّى تحمّل المسؤولية الكاملة أمام المؤمن لهم ويلتزم المؤمن بتعويض عن كل أو جزء مما يستحق لهم بنتيجة ما يتحقق من الأخطار المحولة إليه .

من هذا التعريف نجد ما يأتي :

1- بالعودة إلى عقد التأمين نجد أن المؤمن في إعادة التأمين بمثابة المؤمن له في عقد التأمين ، في حين أن معيد التأمين في إعادة التأمين هو بمثابة المؤمن في عقد التأمين ، وهذا ما دفع إلى القول أن عقد إعادة التأمين ليس سوى عقد تأمين ، وبالتالي هي تأمين التأمين .

2- هناك استقلالية بين عقد التأمين وعقد إعادة التأمين ، حيث معيد التأمين ليس طرفاً في عقد التأمين والمؤمن له ليس طرفاً في عقد إعادة التأمين ، ولهذا جاء في التعريف بأن المسؤول أمام المؤمن لهم هو المؤمن (شركة التأمين الأصلية) التي قبلت تغطية الخطر .

3- يتضح من التعريف أن إعادة التأمين ليست سوى توزيع للخطر بين المؤمن والمعيد، وبالتالي هذا يقود إلى إمكانية قيام المعيد بتحويل كل أو جزء مما حوّل

إليه من الخطر إلى معيد آخر إذا اقتضى الأمر، أي إعادة إعادة التأمين (Retrocession) وهكذا....

4- هناك إمكانية لأن يقوم المؤمن بتحويل كل المخاطر التي تعرض إليه إلى معيد التأمين، بحيث يبقى المؤمن مجرد وسيط أو واجهة فقط أمام جمهور المؤمن لهم. إذا يمكن القول إن إعادة التأمين هي نشاط مكمل لأعمال التأمين المباشرة و بالتالي فهي تقاسمها المخاطر في كل أنواع المنتجات التأمينية.

ليس هناك أي منتج إلا و له إعادة تأمين، وهذا يعني أن شركة التأمين تسعى إلى أن يتم تقاسم معظم الأخطار بينها وبين شركة إعادة التأمين . بشكل عام، التأمين و إعادة التأمين يشكلان ركني العملية التأمينية، إذ هما تزدهر صناعة التأمين وتتطور عبر طرح العديد من المنتجات و الخدمات التي تقدم في كل سوق من أسواق التأمين .

لإعادة التأمين أهمية كبيرة و تلعب دوراً متميزاً في صناعة التأمين لتغطية الأخطار التي ليس باستطاعتها تحملها وحدها و هناك أخطار عديدة جداً هي من حيث الحجم و من حيث الخسائر التي قد تنجم عنها لا يمكن لأي شركة أن تتحملها وحدها و بالتالي هذا ما يستدعي وجود إعادة التأمين.

نذكر من هذه الأخطار :

أخطار ناقلات النفط - أخطار البواخر - أخطار الطائرات - أخطار المعامل الكبيرة - أخطار مصافي تكرير النفط و غير ذلك

هذه كلها أخطار كبيرة أصلاً لا يمكن لأي منها أن يعمل بأمان دون أن يكون لها تغطية تأمينية، فالشركة الواحدة لا يمكن أن تغطي خطراً كبيراً إلا من خلال إعادة التأمين ، في هذه الحالة و إذا وجدت هكذا أخطار يكون أمام شركات التأمين أحد الخيارات الآتية:

الأول : أن ترفض الخطر، وهذا أمر غير مستحب بالنسبة للشركة.

الثاني: أن تتعاون الشركات داخل السوق فيما بينها وتقوم باقتسام الخطر، أي وجود صيغة تعاونية بين الشركات لاقتسام الخطر و توزيعه، و هذا ما يطلق عليه المشاركة التأمينية أو التعاون التأميني Co-Insurance

الثالث: أن تلجأ شركة التأمين إلى إجراء التأمين لوحدها فتقبل تغطية الخطر ثم تعتمد إلى إسناد جزء منه إلى شركة تأمين أخرى أو عدة شركات ، هذه الشركات قد تكون شركات تأمين أو شركات إعادة تأمين متخصصة بالإعادة ولا تمارس أعمال تأمين مباشرة.

إذاً، هذه الشركات التي قد تغطي الخطر قد تحتفظ بجزء منه لنفسها وتسند الجزء المتبقي إلى شركة أو عدة شركات (بالقدر الذي تراه مناسباً) ، وهنا نشير إلى أن الوظيفة الجوهرية لأي شركة تأمين هي حماية المؤمن له من الخسائر التي قد تتحقق من وقوع الخطر ، في حين الوظيفة الجوهرية لأي شركة إعادة تأمين هي حماية المؤمن ، أي حماية شركة التأمين الأصلية التي قامت بإسناد الخطر و قبلت أن تسند جزءاً منه إلى شركة الإعادة التي بدورها وافقت عل أن يتم ذلك في نطاق شروط تضمنتها اتفاقيات خاصة بذلك.

في هذا الإطار، من المهم تحديد مفهوم الشركة المسندة Ceding Company والتي هي شركة التأمين التي أمنت الخطر لديها أساساً وتخلت عن جزء من هذا الخطر لمعيد التأمين Insurer ، أي الشركة المعاد التأمين لديها.

إلا أنه في بعض الأحيان ، الشركة المسندة قد تكون هي عبارة عن شركة إعادة ، لأنه لكل شركة إعادة طاقة استيعابية محددة ، وبالتالي سقف محدد لقدرتها على التغطية ، إذ تلجأ إلى إسناد الفائض عن السقف إلى شركة إعادة أخرى تقبل جزءاً

منه و تسند الجزء الباقي لشركة إعادة تأمين أخرى، وهذا كما ذكرنا يطلق عليه إعادة إعادة التأمين أو إعادة التأمين المكررة أو التأمين على إعادة التأمين (Retrocession).

من الجدير ذكره عند التقديم لإعادة التأمين أن المؤمن له الأصلي (المستأمن) لا يتمتع بأي حقوق قبل المعيد على الإطلاق و إنما علاقته المباشرة فقط مع الشركة المسندة (الأصلية) ولا يطلب التعويض إلا منها فقط.

الإسناد: Cession

هو جزء من مبلغ التأمين المتعلق بالخطر (الذي قبلت شركة التأمين المسندة التأمين عليه) والذي يتم إسناده إلى شركة إعادة التأمين، سواء كانت طريقة الإعادة اختيارية أو اتفاقية.

الاتفاقية: Treaty

هي صيغة عقدية مكتوبة بين طرفين [الأول هو شركة التأمين المباشر (الشركة المسندة)، والطرف الثاني هو شركة إعادة تأمين أو أكثر] تتضمن التزام الطرف الثاني بقبول تغطية جزء أو نسبة من الأخطار التي يقبل التأمين عليها الطرف الأول.

بمجرد أن ينتهي الطرفان من عملية التفاوض حول شروط العقد والتوقيع عليه ، يبدأ سريان الاتفاقية بشكل تلقائي Immediate Effect وتصبح شركة الإعادة (أو الشركة المعيدة) ملزمة بقبول تغطية كل ما تسنده لها شركة التأمين من أخطار ، والتغطية التلقائية بموجب الاتفاقية تعتبر سارية المفعول بدءاً من لحظة قبول شركة التأمين المباشر التأمين على الخطر والاحتفاظ بجزء منه .

Retention: تفاظ

وهو الحد الأقصى لإجمالي المبلغ الذي تحتفظ به شركة التأمين المسندة من الخطر الذي قبلت التأمين عليه .

كذلك يمكن القول بأنه مبلغ الخطر الذي يحتفظ به المؤمن أو معيد التأمين لنفسه ولا يقوم بإعادة تأمينه.

عادة التأمين تاريخياً:

يعتبر نشوء إعادة التأمين متأخراً نسبياً عن ظهور التأمين المباشر ، حيث كان ذلك عام 1370 في دول أوروبا ، حيث تجلّى بظهور أول وثيقة تأمين بحري تغطي رحلة طويلة تمتد من جنوا الإيطالية إلى جزيرة سلايس الأطلسية وعبر فارس الإسبانية .

في تلك الرحلة تم إعادة تأمين المرحلة التي تتميز بالخطورة ، وذلك من فارس إلى سلايس فقط ، أما المرحلة الأولى والممتدة من جنوا إلى فارس، فقد احتفظت شركة التأمين الأصلية بعملية الحماية .

إذا تجسد نشوء إعادة التأمين في مجال النقل البحري وتعد عقودها هي الأقدم في العالم. لكن برزت الحاجة إلى مؤسسات جديدة قوية تدعم شركات التأمين وتسندنها بعد أن زادت الخسائر الكبيرة وحالات الإفلاس المتعددة الذي حدثت في أوروبا خصوصاً ، بالإضافة إلى ما فرضه تطور الحياة الاقتصادية وظهور أخطار كبيرة فكانت شركات التأمين تلاقي صعوبات في تغطيتها ، وهذا ما يفسر ظهور شركات إعادة التأمين المؤسساتية الكبيرة في القارة الأوروبية ابتداء ثم تطورت إلى مناطق أخرى من العالم بعد نجاحها كوحدات متخصصة في أعمالها حيث ظهرت في أمريكا اللاتينية وأمريكا الشمالية والشرق الأوسط وشمال أفريقيا والمنطقة العربية ، وكان تأسيس هذه الشركات ليس فقط كظهير مساند لشركات التأمين المباشر في موازنة الأخطار وتقوية رصيد التغطية لديها وخصوصاً في العملات وعمولات إعادة التأمين بل برزت

كعنصر مهم من عناصر تعديل الميزان التجاري للدولة وكذلك أهميتها في توفير الأموال للإعمار في البلدان النامية

وهكذا ظهرت إعادة التأمين كأداة لزيادة الطاقة الاستيعابية لشركات التأمين كأحد الأبعاد التي تتخذها حالياً إعادة التأمين مع بداية القرن التاسع عشر ، ثم ظهرت الشركات المتخصصة في عمليات الإعادة مع منتصف القرن التاسع عشر ، حيث أسست أول شركة في ألمانيا (شركة كولونيا لإعادة التأمين) عام 1846 ثم الشركة السويسرية لإعادة التأمين Swiss Re. عام 1863 وشركة ميونيخ لإعادة التأمين Munich Re. عام 1883 ، وهكذا ظهرت فيما بعد شركات الإعادة الإنكليزية والفرنسية وغيرها .

وظائف إعادة التأمين:

- 1- الإسهام في توزيع عبء الخسائر التي يتعرض لها الاقتصاد الوطني للدولة إلى خارج الحدود وبالتحديد إلى شركات وهيئات إعادة التأمين. تظهر أهمية هذه الوظيفة عند حصول أخطار كارثية وأخطار ضخمة الخسائر.
- 2- القيام بدور تمويلي للشركات المسندة وخاصة تلك الصغيرة والمؤسسة حديثاً من خلال إعطائها دخلاً إضافياً يتجسد في عمولة الإعادة وفي ما تحجزه من مخصصات للأخطار السارية وللتعويضات تحت التسوية عن المبالغ المعاد تأمينها.
- 3- تقديم المساعدات والخبرات الفنية المتميزة إلى الشركات المسندة المنتشرة في كل أنحاء العالم، وهذا ما تتميز به الشركات الكبيرة.
- 4- إبعاد الشركات المسندة عن مخاطر تركيز الخطر النوعي والمكاني والزماني والمالي في محافظ تلك الشركات، وبالتالي إيجاد توازن داخل تلك المحافظ.

يقصد بالتركز النوعي للأخطار ، تركيز الشركة نشاطها في نوع واحد من التأمين (منتج واحد) ، إذ يجب أن تسعى الشركة إلى تنويع محفظتها ، بحيث تشمل عقوداً لمنتجات مختلفة حتى لا تلحق بها خسائر كبيرة.

أما التركيز المكاني، فهو قيام شركة التأمين بتركيز نشاطها في مكان ما أو منطقة جغرافية ما محددة، وبالتالي يصبح احتمال انتقال الخطر من وحدة إلى أخرى كبيراً والخسارة كبيرة.

التركز الأمني، معناه عدم اختلاف فترات استحقاق الوثائق المختلفة. التركيز المالي، أن تتضمن المحفظة تجمع أخطار ذات مبالغ تأمين كبيرة، وبالتالي تكون مصدراً لخسائر فادحة بالنسبة للشركة.

نذكر ، على سبيل المثال:

من الأفضل للمسند قبول تغطية خمس منشآت قيمة كل منها خمسة عشر مليون وحدة نقدية، من قبول تغطية منشأة واحدة قيمتها 75 مليون وحدة نقدية. هذا بشكل عام ، لكن بوجود إعادة التأمين يمكن قبول تغطية ذلك الخطر، بحيث تحتفظ الشركة بجزء منه والباقي تعيد تأمينه.

5- تحقيق حالة في التناسق بين الأخطار التي يمكن أن تتضمنها محفظة الشركة وبالتالي أن لا يكون هناك تلك الفجوة الواسعة بين أحجام الأخطار التي يمكن أن تتضمنها هذه المحفظة.

6- زيادة الطاقة الاستيعابية لشركة التأمين مما يتيح لها التنويع في محفظتها وبالتالي تكون الأخطار التي يتم الاكتتاب فيها أكبر ما يمكن ، وهذه أهم ميزة لشركات التأمين، فعندما يتوجه زبون لشركة تأمين تكون بالنسبة له صدمة عندما لا يجد مظلة للخطر الذي يعرضه على الشركة.

هناك كثير من الشركات التي تقوم بالابتعاد عن تركيز الأخطار (هذه سياستها) هذا يحدث عندما لا يكون هناك استراتيجيات إعادة (سياسة) فأي خطر يقدم ممكن أن يقبل، هناك من طرق التأمين ما يتيح القبول بالخطر بسرعة (العرض) وهناك من الطرق الاختيارية تنتظر أسابيع أو عدة أشهر حتى يتم قبول الخطر.

7- إن اللجوء لإعادة التأمين تفرضه الحاجة إلى تقوية الثقة بوثيقة التأمين (بوليصة التأمين) الخاصة لشركة من الشركات . فعندما يخير الزبون بالتوجه إلى أي شركة من الشركات، فإنه يتجه للشركة التي يكون واثقاً أو لديه معرفة أو علم بأنها تتعامل مع معيد تأمين جيد أو على الأقل ألها تمتلك اتفاقيات إعادة تأمين لمجموعة الأخطار التي يريد أن يؤمن عليها ، وبالتالي إذا كان ليس لديها اتفاقية إعادة ، فقد ينعكس سلباً على موقف الثقة بالبوليصة.

8- استقرار نتائج الأعمال، حيث إن نتيجة عمل أي شركة هي أهم مؤشر على الإطلاق، وهذه النتيجة تظهر عادة في نهاية السنة المالية وبالتالي كثيراً ما تكون نتائج الشركات متذبذبة. إن إعادة التأمين تقلل من هذا التذبذب إلى أدنى حد ممكن والأسباب مرتبطة بـ : قانون الأعداد الكبيرة - الاحتمالات - تغير أساليب العمل :

- ما هو متعلق بقانون الأعداد الكبيرة وتطبيقه:

أهمية قانون الأعداد الكبيرة بالنسبة لنشاط التأمين معروف وشائع ، وبالتالي عندما يكون حجم أعمال شركة التأمين لا يكفي لتطبيق أو استثمار هذا القانون وكون تطبيق هذا القانون يتطلب توفر أكبر عدد ممكن من الأخطار، وكلما كان العدد كبيراً كلما اقترب الاحتمال من اليقين في تقديرات الأخطار واحتمالات وقوعها (الخسائر). من هنا فإن وجود الإعادة يكفل وجود العدد الكبير من الأخطار المغطاة.

- ما هو مرتبط بالاحتمالات:

قانون الاحتمالات وتطبيق هذا القانون قد لا يعطي مؤشرات دقيقة بخصوص الأخطار الكبيرة وخاصة الأخطار الكارثية (زلازل - براكين... الخ)، فالاحتمالات هنا لا تخدمنا كثيراً نظراً لكون هذه الأخطار استثنائية (نادرة) وهنا تأتي إعادة التأمين لتكون المخرج المناسب.

- ما هو متعلق بالتغير في أساليب العمل:

يوجد في التأمين أهمية كبيرة للانحرافات بين ما هو متوقع وبين ما يحصل على أرض الواقع ، فكثير من المجالات والأنشطة قد تكون موضوع تأمين يجري تغير أساليب العمل فيها والتي قد تقلص أو تزيد الانحرافات ، ففي منطقة التوتر الزلزالي مثلاً ، إن الاهتمام أو التقيد بالمعايير والأسس الهندسية الفنية الدولية في عملية البناء يعمل على تقليص الانحرافات وبالتالي يشكل عاملاً مساعداً على تقليص شدة الخطر أو آثار الخطر والعكس بالعكس.

ضرورات إعادة التأمين:

تكون إعادة التأمين ضرورية في الحالات التالية:

- 1- عند بداية عمل الشركة وعدم امتلاكها الخبرات الكافية واللازمة للاكتتاب أو لصرف التعويضات أو لتقدير الأخطار أو تقييمها، حيث لا يوجد ماضٍ لهذه الأخطار لتقدير احتمالات وقوعها.
- 2- في حال قيام الشركات بالاكتتاب بأخطار جديدة لم يسبق لهذه الشركات أن تعاطت أو تعاملت معها.

مثال:

الأخطار الزراعية بشقي أشكالها بدءاً بما هو مرتبط بالجفاف ، الصقيع ، الحريق.... إلخ. هذا في سوق التأمين السورية إذ لم يتم حتى الآن ولا من خلال أي شركة تغطية هذه الأخطار (الزراعية).

هناك محاولات عديدة لدرء هذه الأخطار وكونها أخطار جديدة وإن كان ولا بدّ لمثل هذه الأخطار أن تغطى ، فيمكن لشركات التأمين وخصوصاً الناشئة منها اللجوء إلى إعادة التأمين لتجنب أية مخاوف لديها قد تنشأ بوجود فوارق كبيرة .

3- عندما يكون هناك أخطار تفوق الطاقة الاستيعابية وهذا طبيعي ومبرر وجود إعادة التأمين أصلاً.

كل شركة حسب ملاءمتها المالية تضع حدوداً للطاقة الاستيعابية وأي خطر يأتي تقبل الشركة منه بحدود طاقتها الاستيعابية، أما الجزء المتبقي يجري تحويله (إسناده) (إعادة تأمينه) إلى شركات أخرى.

4- لحماية نفسها من تركيز الأخطار وآثارها سواء كان التركيز جغرافياً أو من حيث القيمة.

5- الحاجة لتثبيت الأرباح كحد أدنى وتفادي الخسائر وخاصة الخسائر التي قد تكون خطيرة أو مدمرة وتؤثر في ميزانية الشركة.

6- تقوية المركز المالي: هو دافع لإعادة التأمين وأحد مبررات اللجوء إليها. فكما أسلفنا ، إن لكل شركة تأمين طاقة استيعابية محددة لا يمكن تجاوزها وبالتالي عمل شركات إعادة التأمين مكمل لأعمال شركات التأمين الأساسية ولكي لا يغلق الباب أمام ما يأتيها من أخطار أمام زبائنهم تلجأ لإعادة التأمين.

دور شركات إعادة التأمين المحلية :

يمكن للشركات المحلية التي تم الترخيص لها بمزاولة أعمال الإعادة أن تسهم من خلال ذلك في الآتي:

1- الاحتفاظ بأقساط إعادة التأمين داخل حدود الدولة أو المنطقة ، ولهذا الموضوع أهمية كبيرة إذ إن الأقساط عندما تخرج من البلد تخرج بالعملة الصعبة وبالتالي هي خسارة فعلية للبلد ومن خلال بوابة إعادة التأمين يجري إخراج هذه الأموال (الثروة) في الوقت الذي يمكن للشركات المحلية أو شركات الإعادة أن تحتفظ بهذه الأقساط داخل الحدود.

2 - الاحتفاظ بالاحتياطيات بمختلف أشكالها سواء أكانت احتياطيات أخطار سارية أم احتياطيات حسابية، واستثمار هذه الكتل من الاحتياطيات داخل البلد وتوجيهها عبر أفضى استثمارية تخدم البلد وتنميته.

إن أول شركة إعادة تأمين في الوطن العربي هي الشركة المصرية للإعادة ثم العراقية ثم الكويتية ثم السودانية ثم المغربية ثم الجزائرية.

شركة إعادة التأمين العربية مقرها بيروت - شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين مقرها دمشق - الشركة العربية للتأمين وإعادة التأمين (أريج) وهي من الشركات الكبيرة مقرها البحرين .

معظم هذه الشركات هي شركات حكومية ما عدا شركة واحدة هي شركة إعادة التأمين العربية يمتلكها (المؤسسون) قطاع خاص .

كل هذه الشركات بدأت نشاطها بعد الاستقلال بدءاً من الخمسينات وحتى السبعينات، فترات تأسيسها كانت تتميز بوجود مد قومي عربي ، ودعوة إلى تكامل عربي ، وعندما انحسرت هذه الفكرة بدأ ينحسر دور هذه الشركات ، ففي حينها

كان هناك إلزام لشركات التأمين في أسواق هذه الدول والأسواق العربية بأن تسند جزءاً من أعمالها إلى هذه الشركات .

الإسناد الإلزامي: Legal Cession

وهو لجوء شركات التأمين المباشر في دولة ما إلى إسناد حصص إعادة التأمين إلى شركة إعادة التأمين التابعة للدولة بموجب نص قانوني يلزمها بذلك. الهدف من هذه العملية هو تقديم الدعم والتشجيع لشركات إعادة المحلّة وللدور والفائدة التي تعود على البلد من جراء الحد من تصدير الأقساط للخارج.

هذا الإسناد يأخذ شكلين أساسيين:

1- الإسناد الإلزامي الجزئي: Partial Legal Cession

وفقاً لهذا الشكل من الإسناد تعمل الشركة المسندة على إسناد نسبة معينة من الخطر إلى شركة إعادة التأمين العاملة داخل البلد، والتي قد تصل إلى 25% من إجمالي مبالغ التأمين المعاد تأمينها بالنسبة لمنتج معين أو لجميع المنتجات.

أما النسبة المتبقية ، فيترك لها الحرية في إعادة تأمينها كيفما تشاء سواء لشركات أخرى تعمل داخل البلد أو لشركات عالمية.

في السوق السوداني يتم إسناد 50% من الأعمال إلى شركة إعادة التأمين الوطنية وفي إيران يتم إسناد 25% وهكذا.

أما في سورية فقد قضى قانون تأسيس شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين بأن يتم إسناد 10% من كل وثيقة تأمين تصدرها شركات التأمين في كل من الدول المؤسسة للشركة ومن كل عمل من أعمالها إلى شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين ، حيث تلتزم غالبية شركات التأمين في سورية بمضمون هذا الاتفاق .

2-الإسناد الإلزامي الكلي: Total Legal Cession

عندما تكون هناك شركة إعادة محلية ومملوكة من الدولة مثلاً ، تلجأ الدولة إلى إلزام شركات التأمين المحلية بإسناد كامل الأخطار التي تحتاج إلى إعادة تأمين ، إلى تلك الشركة فقط ، وهي بدورها تقبل ما تستطيع تحمله والباقي تعيد تأمينه عالمياً . هذا ما يحصل في الجزائر مثلاً ، إذ يتم إسناد كافة الأعمال المراد إيجاد حماية لها من قبل شركات التأمين إلى الشركة المركزية الجزائرية لإعادة التأمين ، وهي بدورها تحتفظ منها بما يناسب طاقتها الاستيعابية وتعيد تأمين الفائض في السوق العالمي .

وبشكل عام، هذا الشكل من الإسناد، أصبح من النادر وجوده على أرض الواقع.

أسباب ضعف شركات الإعادة المحلية:

- 1- تراجع التوجه الذي كان سبباً في إنشائها وهو المد أو الدعوة إلى التكامل القومي - العربي - الاقتصادي وما شابه.
- 2- انخفاض وتيرة التعاون بين شركات التأمين نفسها وشركات إعادة التأمين لأنه أيضاً كان هناك صيغة إلزام بهذا التعاون.
- 3- انخفاض عملية تعزيز الاهتمام برساميل هذه الشركات أي الابتعاد عن تقوية رأس مال هذه الشركات. وبالتالي كان هناك انخفاض متتالٍ في ملاءمتها الاكتتابية ولم يعد اهتمام الحكومات بها كما كان سابقاً.
- 4- شهادات التصنيف التي تمنح من هيئات ومؤسسات دولية. فالكثير من شركات التأمين لا تقبل أن تسند لهذه الشركة أو تلك نظراً لأنه لا يوجد لديها تصنيف أو لأن تصنيفها منخفض ، خصوصاً عندما أصبح هناك تسييس لعملية إعطاء الشهادات وإصدارها ، مما انعكس ذلك على بعض شركات إعادة التأمين.

طبعاً، هذا كله لا ينفي حقيقة أنه من البديهي لأي شركة تأمين أن تختار المعيد الأقوى والأضمن والأكثر ملاءة وشهرة والأكثر مصداقية.

5- كثير من شركات إعادة التأمين لم يطور نفسه ولم يدخل تقنيات مناسبة ولازمة في إطار عمله ولم تعمل الشركات على زيادة رساميلها وتطوير كوادرها ، وبالنتيجة كان القسم الأعظم من عمليات الإسناد يذهب لشركات أجنبية وهي ذات خبرة متراكمة ونتائج أعمالها متطورة وكوادرها متميزة والاهتمام بالجوانب الفنية فيها كبير.

وهنا يجب الإشارة إلى أهمية تقوية العلاقة بين شركات التأمين المحلية وشركات إعادة الإعادة المحلية من خلال الانطلاق من ضرورة التعاون و التركيز علي الهدف النهائي من عملية التأمين المتمثلة بدعم وتأثر التنمية الاقتصادية والاجتماعية في البلد المعني وأن يتم التعايش بين الشركات في إطار جو من الشفافية والمصداقية والتنافس المفيد .

إعادة التأمين التكافلي: Takaful Reinsurance

تقدم شركات التأمين التي تعمل وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية خدمات متنوعة للأفراد الذين يلعب الدين دوراً هاماً في حياتهم اليومية في المنطقة، وقد أصبحت خدمات التأمين المتنوعة هذه والتي تقدم من قبل شركات محلية وإقليمية وعالمية وتشمل التكافل العام والتكافل العائلي وإعادة التكافل وإدارة الموارد، أصبحت حجر الأساس لأولئك الذين يأملون في تأمين مستقبلهم بطريقة تتوافق مع أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية.

وتعتبر إعادة التكافل وهي البديل الإسلامي لعملية إعادة التأمين طريقة من طرق التأمين حيث يدفع مقدم خدمة التكافل مبلغاً محدداً من أموال التكافل لشركة إعادة التأمين أو مقدم خدمة إعادة التكافل، وبالمقابل تقوم شركة إعادة التأمين

أو مقدم خدمة إعادة التكافل بضمان الخطر المعاد تأمينه، وهناك صلة وثيقة بين عمليات إعادة التكافل والتكافل، حيث أن إعادة التكافل هي طريقة من طرق التكافل، وقدرتها التنافسية تعتمد مباشرة على سوق التكافل. وتبرز عملية إعادة التكافل الى الواجهة عندما يقوم مقدم خدمة التكافل بأخذ جزء من أموال التكافل وبدفع علاوة لمقدم خدمة إعادة التكافل لتقليل مخاطرها وحماية أصولها وأصول مستثمريها، ويمكن القول إنها عملية تأمين للتأمين ذاته. وتطبق نفس أحكام الشريعة الخاصة بالتكافل على إعادة التكافل، والفرق الوحيد هو أنه في عملية إعادة التكافل يكون المشاركون هم مقدمي خدمات التكافل بدلا من الأفراد. راد العاديين.

تعتبر عملية إعادة التكافل حتمية بالنسبة لأولئك الذين يريدون حماية مدخراتهم، فقد أصبح المستثمرون أكثر حرصاً على أموالهم وعلى الادخار من أجل مستقبلهم وذلك باختيارهم لشركة توفر منافع الحماية، حيث يستطيع العميل التأكد من حماية مدخراته، ونحن نرى أن هناك حاجة ماسة إلى تقدير أهمية إعادة التكافل بنفس الدرجة التي ينظرون بها إلى خطط التكافل الخاصة بهم".

هذا وقد تم اختيار شركة **تكافل ري** الماليزية كأفضل شركة لإعادة التكافل في جوائز التكافل الدولية 2009، كاعتراف بإسهامها الكبير في تطوير سوق إعادة التكافل. هذه الشركة هي شركة إعادة تكافل إسلامية ذات ملاءة مالية ملتزمة بالمساهمة الفعالة في تنمية وتطوير قطاع التأمين التكافلي الإسلامي وفقاً لمبادئ وتعاليم الشريعة الإسلامية، حيث إنها مسجلة في مركز دبي المالي العالمي - الرقم المركزي 0089 و المنظمة بواسطة سلطة دبي للخدمات المالية.



الفصل الثاني
أساليب إعادة التأمين
Reinsurance Methods

- تصنيف أساليب إعادة التأمين
- إعادة التأمين الاختيارية على أساس نسبي
- أهمية هذا النوع من الإعادة في الوقت الحالي
- شروط عقد إعادة التأمين الاختياري
- المآخذ على طريقة التأمين الاختياري على أساس نسبي
- ملخص الشروط
- مثال نموذجي



أساليب إعادة التأمين

تصنيف أساليب إعادة التأمين:

تصنف أساليب إعادة التأمين في شكلين اثنين:

الشكل الأول: إعادة التأمين الاختيارية Facultative Reinsurance، وهي تأخذ صورتين:

الأولى - إعادة التأمين الاختيارية على أساس نسبي

Proportional Facultative Reinsurance

الثانية - إعادة التأمين الاختيارية على أساس غير نسبي

Non-Proportional Facultative Reinsurance

الشكل الثاني: إعادة التأمين الإلزامية أو إعادة التأمين الاتفاقية Treaty

Reinsurance ، وهي تضم عدة أساليب تندرج في إطار مجموعتين اثنتين :

المجموعة الأولى - اتفاقيات إعادة تأمين منصبة على اقتسام الأخطار (اتفاقيات

إعادة التأمين النسبية أو اتفاقيات إعادة تأمين المبالغ) Proportional

Reinsurance Treaties ، وهي تضم:

1- اتفاقيات الحصة النسبية (اتفاقيات المشاركة) Quota Share Treaties

2- اتفاقيات إعادة التأمين فيما جاوز حداً من المخاطر (اتفاقيات الفائض النسبي)

Surplus Treaties

3- اتفاقيات الاختياري الإلزامي Facultative obligatory Treaties

4- مجتمعات إعادة التأمين Pools

المجموعة الثانية - اتفاقيات إعادة تأمين منصبة على اقتسام الخسائر (اتفاقيات

إعادة التأمين غير النسبية أو اتفاقيات إعادة تأمين الأضرار أو اتفاقيات إعادة التأمين

فيما جاوز حداً من التعويضات) Non-Proportional Reinsurance Treaties، وهي تضم:

1- اتفاقيات إعادة التأمين فيما جاوز حداً معيناً من الخسائر المنفردة (اتفاقيات زيادة الخسارة و أحياناً يطلق عليها اتفاقيات الخسارة الزائدة) Excess of loss Treaties

2- اتفاقيات إعادة التأمين فيما جاوز حداً معيناً من الخسائر المجمعة (اتفاقيات وقف الخسارة) Stop loss Treaties

3- اتفاقيات زيادة الخسارة التراكمية :

Aggregate Excess of loss Treaties

هذا هو بشكل أساسي التصنيف الدولي المعروف والذي يتضمن كافة أشكال إعادة التأمين التي تمارس في أسواق التأمين المختلفة سواء الاختياري أو الاتفاقي.

إعادة التأمين الاختيارية على أساس نسبي

Proportional Facultative Reinsurance

تعتبر هذه الطريقة من أقدم الطرق المعروفة في عالم إعادة التأمين ، حيث السمة الأساسية لها هي استخدام مبدأ الخيار Option بالإضافة إلى أن كل خطر يعاد تأمينه على حدا ، فهذا يعني :

أ- حرية الشركة المسندة حرة في اختيار الشركة المعيدة وفي قبول أو رفض شروطها لإعادة تأمين كامل الخطر أو لجزء منه ، وكذلك الشركة المعيدة حرة في قبول إعادة تأمين الخطر المعروض أو رفضه.

ب- عرض الخطر على معيد التأمين بشكل منفرد ، حيث تفرق شركة التأمين (المسندة) مع العرض ملخصاً لكافة المعلومات و الحثيثات و الظروف و

الخصائص المتعلقة بالخطر ، بحيث لا يبقى مجال للشك و لا يبقى غموض أو إهمام حول موضوع هذا الخطر و بالتالي ليتمكن المعيد من الحكم على نقطتين :

- 1- مدى كفاية سعر التأمين ، وهذه النقطة في غاية الأهمية، إذ يجب أن لا يخرج السعر المقترح عن حدود السعر الفني المعتمد في سياسة المعيد السعري .
- 2- مدى ملائمة شروط الخطر لأوضاع المعيد ورغباته وسياسته ، حيث يكون للمعيد حرية اتخاذ القرار و حرية الاختيار، إما تغطية الخطر، أو قبوله كلياً أو جزئياً.

ج- يكون من حق الشركة المعيدة الحصول على قسط نسبي يعادل النسبة التي وافق على تغطيتها من الخطر ، وذلك من القسط الأصلي الذي يستوفيه المسند من المؤمن له (بعد تنزيل قيمة العمولة المتفق عليها والمستحقة للمسند) ، وكذلك بخصوص التعويض المطلوب من المعيد دفعه عند نشوء المطالبة ، فهو يدفع من قيمة المطالبة ذات النسبة .

أهمية هذا النوع من الإعادة في الوقت الحالي:

- إن سبب الاستمرار بتطبيق طريقة إعادة التأمين الاختيارية يعود إلى:
- 1- هذه الطريقة مناسبة عند إعادة تأمين أخطار متميزة (كبيرة) لا تقع في مجال شروط الاتفاقيات الأخرى (الطرائق الأخرى هي اتفاقيات و يوجد عليها شروط فإذا جاء خطر لا تنطبق عليه تلك الشروط، عندها فإن الطريقة الاختيارية تعتبر الأكثر فعالية.

بعبارة أخرى، يمكن القول إن هذه الطريقة مناسبة للأخطار التي تتجاوز السعة الأوتوماتيكية للاتفاقية أو الاتفاقيات الأخرى (Automatic Capacity) ، وبالتالي من خلالها يمكن زيادة الطاقة الاستيعابية للشركة المسندة.

- 2- لتجنب الشركة المسندة و شركات الإعادة التي تتعامل معها في الاتفاقيات تحمل أي أخطار جسيمة غير عادية مثل خطر الزلازل أو البراكين.
- 3- حتى ولو كان هناك أخطار مغطاة بشروط الاتفاقيات الأخرى ولكن مبالغها كبيرة جداً ، أي تزيد عن حدود تلك الاتفاقيات ، ففي هذه الحالة يكون من المناسب التوجه لهذه الطريقة .
- 4- عند الرغبة بتجنب تركيز الخسائر في منطقة جغرافية ما و بالتالي الابتعاد كمسند وكمعيد عن الوقوع بآثار ذلك التركيز.
- 5- تعتبر مناسبة للأخطار التي تقع خارج نطاق تغطيات اتفاقيات إعادة التأمين المبرمة أو التي ترد في قائمة الاستثناءات لتلك الاتفاقيات .
- 6- تمنح الشركة المسندة قدرة تنافسية في السوق القائمة أو في سوق ترغب بالدخول إليه.
- 7- تتيح للشركة المسندة الحصول على خبرات ومعارف محددة يتمتع بها معيد التأمين .
- 8- تعمل على توطيد أواصر الثقة وبناء علاقات متبادلة مع شركة معيدة معينة .
- شروط عقد إعادة التأمين الاختياري:

1- إعادة التأمين الكاملة (Full Reinsurance Clause)

وفقاً لهذا الشرط ، يمنح المعيد حق مراقبة سداد المطالبات للحوادث التي تقع خلال مدة التأمين في حالة إعادة تأمين كامل الخطر أو معظمه اختياريًا.

2- التعاون في تسوية المطالبات: (Claims Cooperation Clause)

يقتضي هذا الشرط أن يلتزم المسند وطيلة مدة التأمين بإطلاع المعيد على كل جديد يمكن أن يكون له أثر في زيادة قيمة المطالبة ، وبحق للمعيد أن

يشارك المسند في الدخول في تفاصيل الخطر المسند وحيثياته ، وذلك في إطار علاقة تعاون بين الطرفين.

3- مراقبة المطالبات: (Claims Control Clause)

وذلك من قبل المعيد، أي يحق للمعيد مشاركة المسند في عملية إقرار المطالبة ، إلا أنه غالباً ما يكون المعيد موافقاً على تسديد المطالبة إذا لم يكن لدى المسند ما يبرر عدم التسديد للمؤمن له .

4- تسديد القسط في الوقت المحدد: Premium Payment

(Warranty)

يجري التركيز على هذا الشرط من قبل المعيد وعلى ضرورة أن يسدد المسند القسط المستحق للمعيد في المدة المحددة والتي قد تكون 90 أو 120 أو 180 يوماً من تاريخ بدء سريان العقد ، مع حق المعيد اللجوء إلى فسخ العقد عند مخالفة ذلك واحتفاظه بحقه النسبي من القسط .

هذا ويمكن تضمين عقد إعادة التأمين الاختيارية شروط أخرى قد يرغب المعيد بها ويوافق عليها المسند.

المتخذ على طريقة التأمين الاختياري على أساس نسبي:

1- تتطلب حجم عمل إداري كبيراً ، من خلال ما تستوجبه من استكمال إجراءات الإسناد وكافة الأوراق و الثبوتيات والقيام بالزيارة الميدانية لموقع الخطر المراد تغطيته (إن كان ذلك ضرورياً) . هذه العمليات تحتاج لبذل مجهود إداري ووقت ليس بقليل.

2- تحتاج لتكلفة إدارية مرتفعة، من قبول للأوراق و الحصول عليها ومن توجيهها لمعيد أو أكثر ، خصوصاً وأن معظم هذه الشركات قد تكون غير محلية وبالتالي يكون هذا مكلفاً ، حيث كل خطر يعرض بصورة منفردة ويجري تكرار نفس الإجراءات لكل خطر.

3- الحاجة لوقت طويل نسبياً حتى يتم البت و اتخاذ القرار بالرفض أو القبول الجزئي أو الكلي (الحصول على المعلومات و تحليلها و إجراء اللازم، وقد يتم الاعتراض أو إرسال فريق للتحقق وغير ذلك) ، وبالتالي لا يمكن تأكيد الغطاء للمؤمن له إلا بعد إتمام الشركة المسندة لكامل عملية الإعادة .

4- العمولة التي تعطى وفقاً لهذه الطريقة للشركة المسندة هي أقل من العمولة التي تعطى ببقية الاتفاقيات.

5- تتصف بالتعقيد عند إجراء أي تعديل لاحق متعلق بفترة التأمين أو مبلغ التأمين أو الاحتفاظ أو بأي شرط من شروط العقد.

6- تتطلب مستندات ومعالجات مالية ومحاسبية قد تكون طويلة غالباً.

ملخص الشروط : (Slip)

أول ما تبدأ الشركة المسندة بتجهيزه هو ملخص الشروط Slip ، وهو عبارة عن بيان أو ملخص شروط يقدم من قبل وسيط التأمين أو إعادة التأمين إلى المكتب بشركة التأمين أو الإعادة ، بحيث يتضمن عرضاً للشروط الأساسية و لمواصفات الخطر المطلوب تأمينه و يقوم المكتب في حال قبول الخطر بالتوقيع على الملخص .

بعد التوقيع والمصادقة على الملخص من قبل المعيد، يبلغ الوسيط الشركة المسندة بذلك وبالشروط الجديدة التي وضعها المعيد (إن وجدت) من خلال إرساله لها إشعار تغطية Cover Note ، حيث يباشر بعدها بإعداد نص العقد الكامل.

يعتبر الـ Slip هاماً جداً ، كون إنجاز العقد النهائي والمصادقة عليه من الطرفين قد يأخذ وقتاً طويلاً ، وبالتالي في حال نشوء خلاف ما خلال تلك الفترة ، يمكن الرجوع إلى الـ Slip .

كذلك الأمر بالنسبة لإشعار التغطية ، فهو مستند لإثبات العلاقة بين السمسار من جهة والشركة المسندة من جهة أخرى ، وعادة ما تتضمن نفس الشروط والمعلومات التي تتضمنها الـ Slip ، ويمكن الرجوع إليه كإثبات للعلاقة العقدية ولوجود حماية من المعيد للشركة المسندة .

يعتبر المعيد ملتزماً بالخطر من لحظة توقيعه على الـ Slip والذي على أساسه يجري توقيع عقد الإعادة.

عند وجود اختلاف بين نص العقد والـ Slip يعتبر ما في العقد تعديلاً لـ Slip، ما لم يتم إثبات أن ذلك قد حصل خطأً.

هذا ومنذ ظهور النموذج المعياري Standard Slip في السوق البريطانية أصبح هو النموذج الشائع استخدامه وانتشاره في كافة أسواق الإعادة العالمية ، ولا يختلف ملخص عن آخر تبعاً لاختلاف الخطر أو نوع التأمين ، وإنما الاختلاف هو حجم البيانات والمعلومات التي تبعاً في الـ Slip .

وهنا يجب أن نشير إلى أنه وفي أي ملخص شروط يمكن أن نواجه بعضاً من

المصطلحات الآتية:

- | | |
|-----------------------------|---|
| Loss Settlement | 1- تسوية الخسارة |
| Loss Reporting | 2 - الإخطار عن الخسائر |
| Ceding company | 3- الشركة المسندة |
| Class of Business | 4- نوع الأعمال |
| Geographical scope | 5- النطاق الجغرافي |
| Maximum liability | 6- الحد الأقصى للمسؤولية |
| | 7- احتفاظ الشركة المسندة أو (حد الاحتفاظ) |
| Retention of ceding company | |
| Underwriting Policy | 8 - سياسة الاكتتاب |

Claim Co-Operation	9- المشاركة في التعويض
Reinsurance commission	10- العمولة
Profit Commission	11- عمولة الأرباح
Premium reserve	12- احتياطي الأقساط
	13- احتياطي التعويضات تحت التسوية
Outstanding Losses Reserve	
Interests on deposits	14- الفائدة على الاحتياطيات المحتجزة
	15- المحفظة portfolio:
Premium Portfolio	محفظة أقساط
Losses Portfolio	محفظة تعويضات
Cash claim limit	16- حدود التعويض الفوري
Bordereaux	17- الكشوف
Inception date	18- تاريخ بدء التأمين
Notice of cancellation	19- إخطار (أو إبلاغ) الإلغاء
Brokerage	20- السمسرة
Estimated Premium Income	21- دخل الأقساط المقدرة
Special Cancellation	22- الإلغاء الخاص
Exclusions	23- الاستثناءات

نبين في المثال الآتي نموذجاً للملخص الشروط :

تلقت شركة المتحدة للتأمين عرضاً لتغطية أحد معامل النسيج في

مدينة حلب لصاحبه الشركة الأهلية ضد خطر الحريق ابتداء من 2009/5/1

المطلوب منك كمدير إعادة بالشركة القيام بما يأتي :

أولاً- وضع ملخص شروط لتغطية اختيارية Slip إذا علمت الآتي :

- مجموع مبالغ التأمين /2/ مليار ليرة سورية ،موزعة كما يأتي :

أبنية /400/ مليون ليرة سورية

آلات /900/ مليون ليرة سورية

مستودعات /600/ مليون ليرة سورية

سيارات /8/ مليون ليرة سورية

مسؤولية مدنية /12/ مليون ليرة سورية

فقدان الربح /80/ مليون ليرة سورية

- الشركات التي تمتلك المتحدة إمكانية الإعادة لديها هي :

SCORE - HANOVER

SWISS RE - MUNICH RE

- طاقة المتحدة على الاحتفاظ /200/ مليون ليرة سورية

- للمتحدة اتفاقية مع الاتحاد العربي لإعادة التأمين تغطي (15 %) من أي خطر سيعرض اختياريًا.

ثانياً - وضح القيمة الإجمالية للأقساط الصادرة المتعلقة بهذا الخطر و كذلك عمولة الإعادة وفق الملخص الذي وضعته.

الحل :

أولاً:

Slip for Facultative reinsurance

1. نوع التأمين: حريق
2. الشركة المسندة: المتحدة
3. المؤمن له : الشركة الأهلية للغزل
4. موضوع التأمين: معمل النسيج

5. مبلغ التأمين:

- الأبنية /400/ مليون ليرة سورية
- الآلات /900/ مليون ليرة سورية
- المستودعات /600/ مليون ليرة سورية
- السيارات /8/ مليون ليرة سورية
- مسؤولية مدنية /12/ مليون ليرة سورية
- فقدان الربح /80/ مليون ليرة سورية
- إجمالي المبلغ: /2000/ مليون ليرة سورية

6. الموقع: مدينة حلب

7. مدة التأمين: سنة كاملة ابتداء من 2009/5/1 و لغاية 2010/4/30

8- سعر التأمين :

الأبنية و الآلات	0.20%
المستودعات	0.25%
سيارات	0.18%
مسؤولية مدنية	0.15%
فقدان الربح	0.15%

9- عمولة إعادة التأمين: 25%

10- المسند تحت الاتفاقية: يوجد اتفاقية مع الاتحاد العربي، وهي نسبة 15%.

11- احتفاظ الشركة المتحدة: 10% (200 مليون ليرة سورية)

12- المطلوب إعادة تأمينه اختيارياً: 75%

في النتيجة يكون أمام المعيد أحد الخيارات الآتية:

- رفض التغطية .

- قبول التغطية بشكل جزئي وقد يكون بالسعر المقترح أو بسعر جديد.

- قبول التغطية بشكل كلي إما بالسعر المقترح أو بالسعر الجديد.

ثانياً:

(الأبنية و الآلات):

$$(900 + 400) \times 0.20\% \times 75\% = 1.95$$

مليون ل. س

المستودعات:

$$600 \times 0.25\% \times 75\% = 1.125$$

مليون ل. س

السيارات:

$$8 \times 0.18\% \times 75\% = 0.10800$$

مليون ل. س

المسؤولية المدنية و فقدان الربح:

$$92 \times 0.15\% \times 75\% = 0.103500$$

مليون ل. س

فيكون الإجمالي للأقساط الصادرة : 3.189300 مليون ل. س

عمولة الإعادة هي (25%) من الأقساط الصادرة حصراً :

$$3.189300 \times 25\% = 0.797325$$

مليون ل. س



الفصل الثالث
إعادة التأمين الاتفاقية
Treaty Reinsurance

- مزايا الأسلوب الاتفاقي:
- عمولة إعادة التأمين:
- عمولة الأرباح:
- طرائق حساب عمولة الأرباح



إعادة التأمين الاتفاقية

وفقاً لهذا الأسلوب من أساليب إعادة التأمين يجري الاتفاق بين المسند والمعيد على حدود معينة ، هذه الحدود قد تكون ذات طابع مالي وقد تكون ذات طابع جغرافي أو غير ذلك مما يتعلق بالخطر ونوعه ودرجته وقيمتة ، حيث يقبل المعيد تأمين كل ما تسنده إليه الشركة المسندة وفي إطار تلك الحدود المتفق عليها ، وبهذه الصورة فإن الاتفاقية وبمجرد التوقيع ، تصبح تعني ضمان الحماية _____ الـتلقائية للشركة المسندة (Automatic Facilities) ومعيد التأمين ملزم بقبول تغطية كافة الأخطار التي تنطبق عليها شروط الاتفاقية .

في المقابل ، الشركة المسندة ملزمة بإسناد كل خطر شملته الاتفاقية وقامت بتغطيته ، إلى الشركة المعيدة .

والمعيد من جهته ، لا يمتلك حق الرفض لأي خطر طالما هذا الخطر واقع في نطاق اتفاقية إعادة التأمين المبرمة ، وبالتالي هو ملزم بقبول تغطية كافة الأخطار هذه بجيدها وبسيئها ، وليس له الحق بتفحص الخطر أو التشبيك على الخطر وتقييمه إذا كان (جيداً) أو (رديئاً) ، بل يمكن القول إن الأحرى للمعيد يلجأ لتفحص الشركة نفسها والتدقيق بواقعها ، وبالتحديد في مسائل مثل سمعة الشركة ، إدارة الشركة ، نوعية الخدمات المقدمة من الشركة ، موقع الشركة ، القدرة الاكتتابية للشركة وما شابه .

يركز المعيد على هذه العناصر قبل التوقيع على الاتفاقية وبمجرد التوقيع يصبح ملزماً بتغطية كل الأخطار الموجودة في الاتفاقية .

هذا وقد جرت العادة بأن كل مسند يقدم كشفاً دورياً للمعيد (شهرياً أو ربعياً أو غير ذلك) يتضمن عرضاً للأخطار التي تم إسنادها للمعيد وبمواصفات هذه الأخطار وذلك لتعزيز الثقة بينه وبين المعيد .

مزايا الأسلوب الاتفاقي أنه:

- 1- أقل تكلفة وهذا على خلاف العقود الاختيارية والتي قلنا إن تكلفتها مرتفعة.
- 2- أكثر سرعة، إذ لا داعي للانتظار والتفكير وتفحص الخطر، فور عرض الخطر يتم الإقرار.

3 - لمصلحة كل من المسند والمعيد في آن واحد.

4- يضمن حالة من الأمان والاستقرار لكليهما.

هذا الأسلوب يدخل في إطاره سلسلة اتفاقيات قد تكون نسبية أو غير نسبية.

عمولة إعادة التأمين: (Reinsurance Commission)

تعد عمولة الإعادة من أهم مصادر الدخل للشركات المسندة، لذلك فهي تفاوض عليها كثيراً، كونها شيئاً مضموناً بالنسبة للمسند (على عكس عمولة الربح التالي الحديث عنها).

فلا شك أن شركات التأمين المباشر ومن خلال عملها الاكتسابي تتحمل الكثير من النفقات والمصاريف والتي يدخل في عدادها ما تصرفه على الوكلاء والوسطاء والسماسة وما تعطيه من حوافز ومكافآت هدفها الأول والأخير هو استمرار وجودها في السوق وتقوية ملاءمتها المالية وتعظيم مصادر دخلها وعوائد أعمالها.

من هنا ، يحق لشركة التأمين لقاء قيامها بعملية الإسناد أن تطالب وتفاوض للحصول على ما يعوض لها جزءاً من تلك المصاريف والنفقات وما يسهم في تحقيق الهدف المذكور أعلاه وما يخفض من تكاليف عملية الإسناد المتمثلة بأقساط الإعادة ، وذلك تحت ما يسمى بـ عمولة إعادة التأمين Reinsurance Commission أو عمولة الإسناد Ceding Commission ، حيث يجري تنزيل قيمة هذه العمولة من قيمة الأقساط المستحقة للمعيد .

تظهر أهمية وضرورة هذه العمولة في إعادة التأمين النسبية والإعادة الاختيارية ، حيث يشترك كل من المسند والمعيد في تحمل الأخطار المسندة، على خلاف إعادة التأمين غير النسبية التي ليس فيها ما يبرر ضرورة مطالبة المسند لعمولة لقاء عملية الإسناد كونه يسند فرعاً بالكامل أو منتجاً بالكامل وبشكل تلقائي .

إن تحديد نسبة عمولة الإعادة يتوقف على عوامل كثيرة ، أهمها وضع السوق وظروفها ومدى إقبال المشترين للأخطار المطلوب إعادة تأمينها ، بالإضافة إلى نوع الاتفاقية وطبيعتها ومحفظة المسند ، حيث تتميز اتفاقية الحصة النسبية بأعلى معدل للعمولة يلي ذلك اتفاقية الفائض ، ومن ثم الإعادة الاختيارية ، وقد تكون بمعدل ثابت Flat Rate Commission كما في اتفاقيات الفائض والاختياري الإلزامي ، وقد تكون عمولة متدرجة Sliding Scale Commission وفق النتائج التي تتمخض عن الاتفاقية في نهاية السنة المالية (وفق معدل التعويضات أو معدل الخسائر)

هذه العمولة، يمكن أن تصل إلى 25% أو أكثر من الأقساط الصادرة (أقساط الإعادة) .

عمولة الأرباح: (Profit commission)

أو (المشاركة في الربح) الذي يحققه المعيد بنتيجة أعماله في نهاية السنة المالية لقاء تطبيقه للاتفاقية بينه وبين المسند، وهي نسبة مئوية من الأرباح التي يحققها معيد التأمين نتيجة اشتراكه في اتفاقية الإعادة.

إن مبرر منح المعيد هذه العمولة للمسند هو أن هذا الربح من حيث الأساس ممكن أن يعزى لنشاط الشركة المسندة (قدرتها الاكتتابية - سمعتها - أدائها - إدارتها... الخ) ، وبالتالي يمكن القول إن هذه العمولة هي لقاء أي جهد تقوم به الشركة المسندة بإبرام الاتفاقية والاكتتاب وفق الشروط والمحددات التي تضمنتها .

هناك أخطار لا يعطى عليها المسند أي عمولة أرباح ، فالأخطار الكارثية غالباً لا تنص الاتفاقيات الخاصة بها على وجود أي عمولات ربحية، وهناك أخطار أخرى تتراوح فيها هذه العمولة بين حد أدنى (5%) وقد تصل إلى (50%).

طرائق حساب عمولة الأرباح :

هناك ثلاثة أساليب أو مداخل لحساب عمولة الأرباح في إعادة التأمين هي :

1- الطريقة البسيطة

2- معدل الأرباح

3- الشكل المتدرج

الطريقة البسيطة:

وفقاً لهذه الطريقة نميز بين الإيرادات والمصروفات وعلى الشكل الآتي:

الإيرادات، وتتضمن:

1- أقساط السنة الجارية أو الحالية (أقساط إعادة للتأمين).

وهنا نشير إلى أنه أينما ذكرنا كلمة أقساط ، فإننا نعي أقساط إعادة التأمين وذكرنا كذلك بالنسبة للاحتياطيات وبالنسبة للعمولة.

2- احتياطي التعويضات تحت التسوية الموقوفة (الاحتياطي الداخل في السنة السابقة والمفرج عنه في السنة الحالية لصالح المعيد).

3- احتياطي الأقساط الداخل في السنة السابقة والمفرج عنه في السنة الحالية لصالح المعيد.

المصروفات، وتتضمن:

1- العمولات المدفوعة عن السنة الحالية.

2- التعويضات المدفوعة خلال السنة الحالية.

3- احتياطي الأقساط المحتجزة للسنة الحالية.

4- احتياطي التعويضات تحت التسوية (الموقوفة بتاريخ 12/31 من السنة الحالية)

5- النفقات الإدارية، وهي تحسب كنسبة مئوية من أقساط الإعادة التي يستحقها معيد التأمين وتتراوح بين (2.5% إلى 7.5%).

6- أي خسائر مرحلة من سنوات سابقة هذه الخسائر يكون المعيد قد تحملها من جراء اشتراكه في الاتفاقية خلال السنوات السابقة للسنة الحالية.

إذاً إذا زادت الإيرادات عن المصروفات، فهذا يعني وجود أرباح سنوية، هذه الأرباح السنوية هي الأساس الذي يحتسب بناءً عليه عمولة الأرباح. هذه العمولة تختلف من منتج إلى منتج آخر ومن نوع تأمين إلى آخر ومن معيد إلى آخر ومن خطر إلى آخر وهكذا.....

أما إذا كانت الإيرادات أقل من المصروفات، فهذا يعني وجود خسارة. عند تحقق خسارة لا يحق للمسند المطالبة بأي أرباح رغم تضمن الاتفاقية حصة من الأرباح، لكن هنا الخسارة ترحل لحساب أرباح السنة التالية.

في السنة التالية ممكن أن يكون قد تحقق ربح أو خسارة، وبشكل عام ولو تحقق ربح ولم يكن كافياً لإطفاء الخسارة، فلا يحق للمسند المطالبة بأي أرباح. وهكذا إذا أتت السنة التالية ولم تطفئ الخسارة، أيضاً لا يحق للمسند المطالبة بالأرباح (بأية أرباح) وهكذا إلا إذا نصت الاتفاقية على وجود عدد محدد من السنوات، إذا مرت هذه السنوات ولم تطفئ الخسارة عندها في السنة التالية يحق للمسند المطالبة بحصة من الربح.

طريقة معدل الأرباح (أو وسطي الأرباح):

وفقاً لهذه الطريقة وفيما إذا نصت عليها الاتفاقية تحسب عمولة الأرباح على أساس معدل ربح عدد من السنوات (عدد من السنوات السابقة) بدلاً من احتسابها لكل عام.

غالباً ما تكون هذه المدة ثلاث سنوات سابقة (وفق وسطي الأرباح نأخذ عمولة منه).

طريقة الشكل المتدرج:

وفقاً لهذه الطريقة يمكن إعطاء المسند حصة من الأرباح من خلال تضمينها في عمولة الإعادة، وذلك باحتساب عمولة الإعادة بشكل متدرج ومتناسب عكساً مع نتيجة الاتفاقيات.

بعبارة أخرى، بشكل يتناسب عكساً مع معدل التعويضات التي تسفر عنه الاتفاقية، وبالتالي فإن هذه العمولة لا تتحدد بنسبة ثابتة من الأقساط المسندة للمعيد وإنما تكون بنسب متغيرة حسب تغير معدل التعويضات زيادة أو نقصاناً:

لنرمز لمعدل التعويضات بـ (L_r) Loss Ration

ولنرمز لعمولة الإعادة بـ (C) Commission

وبالتالي يمكن افتراض وجود علاقة بين العمولة C وكل مستوى لمعدل التعويضات L_r كما في الجدول التالي:

L_r	C
$L_r < 46\%$	40%
$46\% \leq L_r < 47\%$	39.5 %
$47\% \leq L_r < 48\%$	39%
.....	..
$50\% \leq L_r < 51\%$	37.5%

.....	..
$63\% < L_r < 64\%$	30.5%
$L_r \geq 64\%$	%30

أي أن العمولة تنقص بمعدل 0.5% مع كل زيادة في معدل التعويضات بمقدار 1% ونلاحظ أن أدنى حد للعمولة هو 30%. هذه عمولة أولية يتقاضاها المسند ثم يسوي فيما بعد ما يستحق له من عمولة في ضوء الأرقام الفعلية التي تظهر في نهاية السنة المالية.

مثلاً، إذا بلغ معدل التعويضات قيمة تقع بين 47% و 48% نرى بأن هذا المجال يقضي دفع عمولة (39%).

كيفية حساب معدل التعويضات L_r :

يُعتبر معدل التعويضات من أهم المؤشرات في تقييم عمل شركات التأمين، وهو يحسب في نهاية العام بضوء مجموعة العناصر التالية:

L : مجموع التعويضات المسددة

$OR_{(t)}$: احتياطي التعويضات تحت التسوية للسنة الحالية

$OR_{(t-1)}$: احتياطي التعويضات تحت التسوية للسنة السابقة

P : الأقساط الصافية

$PR_{(t)}$: احتياطي الأقساط المحتجزة في السنة الحالية

$PR_{(t-1)}$: احتياطي الأقساط المحتجزة خلال السنة السابقة

$$L_r = [L + OR_{(t)} - OR_{(t-1)}] / [P + PR_{(t-1)} - PR_{(t)}]$$

مثال :

- بلغت الأقساط الخاصة في عام 2008 15000000 وحدة نقدية
 - التعويضات 6000000 وحدة نقدية
 - احتياطي التعويضات تحت التسوية 3000000 وحدة نقدية
 - احتياطي التعويضات تحت التسوية للعام السابق 2500000 وحدة نقدية
- أوجد معدل التعويضات إذا علمت أن احتياطي الأقساط المفرج عنه خلال العام 2007 هو 4000000 وحدة نقدية.
- و احتياطي الأقساط المحتجزة خلال عام 2008 هو (40%) من الأقساط
العمولة الأولية المدفوعة (30%) من الأقساط .

الحل:

$$L_T = [6000 + 3000 - 2500] / [15000 + 4000 - 6000] \\ = 0.50$$

بالعودة للجدول المتضمن القيم التدريجية لمعدل التعويضات و العمولات الناتجة

عنه نلاحظ أن هذه العمولة للمسند هي 37.5% من الأقساط، وبالتالي:

$$15000000 \times 37.5\% = 5625000$$

وحدة نقدية

ويكون المبلغ المتبقي من عمولة الإعادة والمستحق على المعيد هو :

$$5625000 - 15000000 \times 30\% = 1125000$$

وحدة نقدية

وهنا نشير إلى أنه في حال وقعت خسارة ضخمة (خسارة استثنائية غير

متوقعة) وتجاوز معها معدل التعويضات المتعلقة بالاتفاقية نسبة الـ 100% بمقدار

معين وليكن 10% ، يتم اقتسام ذلك المقدار بين المسند والمعيد ، أي يجري إشراك المسند في تحمل جزء من تلك الخسارة الزائدة (Loss Participation).
حتى يتم تطبيق ذلك ، يجب أن تتضمن الاتفاقية توضيحاً لا يشوبه شك أو إهمام لهذه النقطة ، خصوصاً ما يتصل بمسؤولية كل من الطرفين ، كأن يكون كالآتي:
" في حال أن تجاوز معدل التعويضات المتعلق بالاتفاقية نسبة $a\%$ تتحمل الشركة المسندة منه $b\%$. "



الفصل الرابع

الأقساط والاحتياطيات في إعادة التأمين

Reinsurance Premiums & Reserves

- الأقساط في إعادة التأمين
- الدخل السنوي للأقساط
- دخل الأقساط المكتسبة
- دخل الأقساط المكتسبة
- دخل أقساط سنة الحساب
- دخل الأقساط الإجمالية
- دخل الأقساط الإجمالية الصافية
- دخل الأقساط الصافية
- القسط الأولي
- قسط الوديعة
- القسط الأدنى
- قسط وديعة أدنى
- القسط المبرم
- الاحتياطيات المحتجزة في إعادة التأمين
- تحويل المحفظة



الأقساط والاحتياطيات في إعادة التأمين

الأقساط في إعادة التأمين:

تمثل أقساط إعادة تكلفة إعادة التأمين التي تلتزم بها الشركة المسندة . يتم تحديد أقساط إعادة التأمين من قبل المعيد نفسه وهي تحسب على أساس السعر الذي يجري الاتفاق عليه بين الشركة المسندة والمعيد ، إذ يتحدد هذا السعر ، بحيث يتناسب مع طبيعة ودرجة الحماية والمسؤولية التي يمكن أن يترتب على تغطية الخطر الذي سيعاد تأمينه. من العوامل التي يجري الأخذ بها عند تسعير إعادة التأمين وتحديد مقدار الأقساط نذكر:

- 1- الخبرة المتوفرة لدى كل من شركة التأمين وشركة إعادة التأمين .
- 2- نوع وطبيعة المنتج أو الخطر الذي سيعاد تأمينه.
- 3- الاتجاه العام الموجود في السوق (تشدد في الأسعار أو مرونة كبيرة أو

نسبية)

في هذا الاطار يمكننا التمييز بين المفاهيم الآتية:

1- الدخل السنوي للأقساط:

(Annual Premium Income)

وهو مجموع بدلات الأقساط المتحصلة من جراء إعادة تأمين أخطار معينة أو محفظة معينة أو عدة محافظ أو عدة تأمينات خلال سنة كاملة .

2- دخل الأقساط المكتتبة:

(Written Premium Income)

وهو مجموع بدلات الأقساط المتحصلة وفق الأخطار التي تم الاكتتاب عليها في الشركة خلال فترة زمنية محددة غالباً هي السنة ، أو الأخطار التي تم تجديدها خلال تلك الفترة ، وذلك لحفظة ما أو لمنتج تأميني ما .

3- دخل الأقساط المكتسبة :

(Earned Premium Income)

وهو مجموع بدلات الأقساط المتحصلة وفق الأخطار التي تم الاكتتاب عليها في الشركة خلال فترة زمنية محددة غالباً هي السنة ، مضافاً إليها احتياطي الأقساط المفرج عنها والتي سبق أن تم احتجازها عن سنة الاكتتاب السابقة مباشرة ، ومطروحاً منها احتياطي الأقساط الخاص بالسنة الحالية الذي تم احتجازه عن المسؤولية في السنة الحالية .

4- دخل أقساط سنة الحساب :

(Accounted Year Premium Income)

وهو مجموع بدلات الأقساط المتحصلة وفق الأخطار الواردة في السجلات خلال سنة حساب محددة بغض النظر عن سنة اكتتاب تلك الأخطار ، أي دون الأخذ بعين الاعتبار لتاريخ سريان تلك الأخطار .

5- دخل الأقساط الإجمالية:

(Gross Premium Income)

والتي قد تكون دخل الأقساط الإجمالية المكتتبة أو المكتسبة أو على أساس سنة الحساب ، وهو مجموع بدلات الأقساط المتعلقة بكل ما تضمنته السجلات من أخطار دون خصم أي شيء منها كالعمولة أو السمسرة أو الطابع أو التوكيل أو ما شابه .

6- دخل الأقساط الإجمالية الصافية:

(Gross net Premium Income)

ويمكن أن تكون دخل الأقساط الإجمالية الصافية المكتتبة أو المكتسبة أو على أساس سنة الحساب ، ولكن بعد إسقاط كل ما استرد وألغي من أخطار وكذلك ما تم استثناءه من الاتفاقية المعنية.

7- دخل الأقساط الصافية: (Net Premium Income)

أيضاً يمكن أن يكون دخل الأقساط الصافية المكتتبة أو المكتسبة أو على أساس سنة الحساب ، وهي تشمل مجموع بدلات الأقساط المتعلقة بكل ما تتضمنه السجلات ، ولكن بعد تنزيل كافة المصاريف مثل العمولات وأجور الوكلاء والسماسة والطابع وغيرها من مصروفات الأعمال .

القسط الأولي: (The Primary Premium)

عادة ما يتم احتساب قيمة الأقساط النهائية المستحقة للمعيد عند انتهاء مدة التأمين (انتهاء مدة العقد) ، والتي هي نسبة معينة من دخل الأقساط الإجمالي ، في هذه الحالة ليس من المنطق أن يبقى المعيد ينتظر طيلة تلك الفترة دون استلام أي دفعات ، خصوصاً أنه يكون هناك احتمال لدفعه قيمة مطالبات قد تظهر وفق نصوص الاتفاقيات.

من هنا ، تلزم الاتفاقيات الشركة المسندة بتسديد قسط أولي يكون بمثابة ودیعة ، وذلك عند بدء سريان العقد أو عبر فترات زمنية خلال مدة سريان التأمين (عادة ما تكون عند بداية كل ربع من السنة) .

مثال:

بافتراض أن اتفاقية شركة الفهد للتأمين مع الاتحاد لإعادة التأمين بدأت بتاريخ

2009 /2/1 ، فإن دفعات القسط الذي هو بمثابة ودیعة تكون كالآتي:

- الدفعة الأولى في 2009/2/1

- الدفعة الثانية في 2009/5/1

- الدفعة الثالثة في 2009/8/1

- الدفعة الرابعة في 2009/11/1

أشكال القسط الأولي:

1- قسط الوديعة: (The Deposit Premium)

وهو عبارة عن قسط أولي (أو ابتدائي) تتولى الشركة المسندة دفعه إلى المعيد لحساب قسط إعادة التأمين ، حيث يتم تسوية هذا الحساب في نهاية مدة العقد ، إذ يدفع المعيد الفرق إذا تبين أن قسط الوديعة أكبر من قيمة القسط النهائي ، في حين تدفع الشركة المسندة الفرق إذا كان قسط الوديعة أقل من قيمة القسط النهائي .

مثال:

* تبين أن القسط النهائي المستحق لشركة الإعادة عند انتهاء عقد التأمين المبرم مع شركة الشرق للتأمين أنه يساوي 31600 وحدة نقدية ، في حين بلغ المسجل تحت الحساب كقسط وديعة 33400 وحدة نقدية.

بذلك يكون من حق شركة الشرق استرداد مبلغ يعادل الفرق والبالغ:

$$33400 - 31600 = 1800 \text{ وحدة نقدية}$$

* بافتراض أن المسجل تحت الحساب كقسط وديعة كان 28000 وحدة نقدية، عندها يكون من حق شركة الإعادة مطالبة شركة الشرق بتسديد الفرق البالغ :

$$31600 - 28000 = 3600 \text{ وحدة نقدية}$$

2- القسط الأدنى: (The Minimum Premium)

قد يشترط المعيد على الشركة المسندة لكي يبدأ تغطيته للخطر المعاد تأمينه لديه ، أن تدفع له مبلغاً متفقاً عليه بمثابة قسط أدنى على الوديعة، وعند تسوية حساب القسط النهائي بانتهاء مدة التأمين، إذا تبين أن القسط النهائي أقل من قسط الوديعة ، يستحق المعيد مبلغاً يحدده مدى الفرق بين قسط الوديعة والقسط الأدنى.

أما إذا تبين أن القسط النهائي أكبر من قسط الوديعة، تتم المعالجة على الشكل

الآتي:

أ- إذا كان القسط النهائي أكبر من القسط الأدنى ، فهذا يؤدي إلى أن من حق المسند استرداد ما يعادل الفرق بين قسط الوديعة والقسط النهائي .

ب - إذا كان القسط النهائي أقل من القسط الأدنى ، فهذا يؤدي إلى أن من حق المسند استرداد ما يعادل الفرق بين قسط الوديعة والقسط الأدنى ، ويبقى القسط الأدنى كاملاً من حق المعيد .

مثال:

* بافتراض أن ما تضمنته إحدى الاتفاقيات بين المسند والمعيد هو كالاتي:

القسط الأدنى 30000 وحدة نقدية

قسط الوديعة 35000 وحدة نقدية

القسط النهائي 32000 وحدة نقدية

فيكون بنتيجة تسوية الحساب لزوم استرداد المسند من المعيد مبلغاً يعادل:

$$35000-32000=3000$$

وحدة نقدية

* بافتراض أن القسط النهائي بلغ 28500 وحدة نقدية ، أي أنه يقل عن القسط

الأدنى ، فيكون القسط الأدنى كاملاً من حق المعيد ويسترد المسند مقدار الفرق بين قسط الوديعة والقسط الأدنى:

$$35000-30000=5000$$

وحدة نقدية

* بافتراض أن القسط النهائي بلغ 34500 وحدة نقدية ، فهذا يؤدي إلى أن من

حق المسند استرداد الفرق بين قسط الوديعة والقسط النهائي

$$35000-34500= 500$$

وحدة نقدية

* بافتراض أن القسط النهائي بلغ 36500 وحدة نقدية ، فهذا يؤدي إلى أن

المستحق للمعبد هو الفرق بين القسط النهائي وقسط الوديعة:

$$36500 - 35000 = 1500$$

وحدة نقدية

أي ، في هذه الحالة لم يؤخذ القسط الأدنى بعين الاعتبار .

مثال:

تضمنت اتفاقيات ثلاث شركات البيانات الآتية:

الشركة A:

القسط الأدنى 70 مليون ل.س

قسط الوديعة 80 مليون ل.س

القسط النهائي 90 مليون ل.س

الشركة B :

القسط الأدنى 40 مليون ل.س

قسط الوديعة 60 مليون ل.س

القسط النهائي 55 مليون ل.س

الشركة C :

القسط الأدنى 8 مليون ل.س

قسط الوديعة 10 مليون ل.س

القسط النهائي 6 مليون ل.س

والمطلوب إجراء تسوية لتلك الأقساط في كل من الشركات الثلاثة .

الحل:

1- بالنسبة للشركة A:

بما أن القسط النهائي أكبر من قسط الوديعة ، فإن من حق المعيد تحصيل الفرق بين القسطين والبالغ :

$$90 - 80 = 10$$

مليون ل.س

2- بالنسبة للشركة B:

القسط النهائي أصغر من قسط الوديعة ، ولكن أكبر من القسط الأدنى ،
فهذا يقودنا إلى أن من حق المسند استرداد الفرق بين قسط الوديعة والقسط
النهائي المتمثل بـ :

$$60 - 55 = 5$$

مليون ل.س

3 - بالنسبة للشركة C:

القسط النهائي أقل من قسط الوديعة وأصغر من القسط الأدنى ، في هذه
الحالة يكون القسط الأدنى من حق المعيد كاملاً ويمكن للمسند استرداد الفرق بين
قسط الوديعة والقسط الأدنى:

$$10 - 8 = 2$$

مليون ل.س

3 - قسط وديعة أدنى:

(Minimum & Deposit Premium)

بمعنى أن القسط الأدنى الذي تشترطه شركة الإعادة هو نفسه قسط الوديعة ،
وبالتالي فإن ما يستحق للمعيد عندما يتجاوز القسط النهائي قسط الوديعة هو الفرق بين قيمتي
القسطين ، في حين لا يحق للشركة المسندة استرداد أية مبلغ من ما دفعته من قسط (M & D
Premium) في الحالة المعاكسة .

مثال:

* بافتراض أن ما تضمنته إحدى الاتفاقيات بين المسند والمعيد هو كالاتي:

قسط وديعة أدنى (M & D) 50000 وحدة نقدية

القسط النهائي 66000 وحدة نقدية

في النتيجة ، يطلب من الشركة المسندة أن تدفع قسطاً إضافياً مقداره:

$$66000 - 50000 = 16000$$

وحدة نقدية

* بافتراض أن القسط النهائي وبعد تسوية الحساب بلغ 44000 وحدة نقدية ، في هذه

الحالة يسقط حق الشركة المسندة في المطالبة بالمبلغ الفائض من (M & D).

4 - القسط المبرم : (The Flat Premium)

وهو قيمة محددة نهائية للقسط يجري الاتفاق عليها ويشترط دفعها للمعيد

حتى تبدأ حماية الخطر المسند إليه، بمعنى أنه لا يتبع ذلك أية تسوية تالية أو أية حسابات متعلقة بالقسط.

الاحتياطيات المحتجزة في إعادة التأمين:

وهي احتياطيات خاصة بالأقساط Premium reserves وأخرى

خاصة بالتعويضات Outstanding reserves .

1 - احتياطي الأقساط:

هي نسبة معينة من الأقساط التي تستحق لمعيد التأمين ، تحتفظ بها الشركة

المسندة كضمان وفاء لالتزامات المعيد الواردة في نص الاتفاقية ، حيث هناك أخطار لا

تنتهي مدتها مع انتهاء السنة المالية وبالتالي فإن عملية الحجز هذه لمقابلة القسط النسبي

الذي يتوافق مع المدة الزمنية غير المنقضية لهذه الأخطار.

مثلاً ، السنة المالية بدأت في (2008/1/1) وتنتهي في (2008/12/31) ويوجد خطر بدأت تغطيته في 2008/5/1 ، هذا يعني أنه سينتهي في 2009/4/30 (عام كامل) ، وهنا نلاحظ أن أقساط الفترة المتحققة من 2009/1/1 إلى 2009/4/30 هي أقساط غير متحققة للمعيد ، وبالتالي هي أقساط غير مكتسبة ومن أجلها يجري حجز الاحتياطيات ، حيث اتفاقته تنتهي في 2008/12/31 وأي أقساط عن عام 2009/ هي أقساط غير مكتسبة بالنسبة له. هذا من جهة.

ومن جهة أخرى، فإن من حق شركة التأمين الاحتفاظ بجزء من أقساط إعادة التأمين لتكوين احتياطي لمواجهة تسديد حصتها من الحوادث والأضرار التي تسببها بسبب الالتزام الفوري لشركات التأمين بتسديد تلك المطالبات والحوادث.

إن الغاية الأساسية من احتجاز هذه الأقساط هو أنه في حالة إفلاس المعيد أو (افتراض إفلاسه) فإنه من السهل على الشركة المسندة أن تجري مقاصة بين ما يتوجب استرجاعه من المعيد نتيجة إلغاء الاتفاقية.

هذه الاحتياطيات تحتفظ بها الشركة المسندة لمدة عام حيث تفرج عنها في الحساب المقابل للسنة التالية ، وبنفس الطريقة تقوم بحجز نسبة من الأقساط لتلك السنة ولنفس الغرض.

في سوق التأمين السورية ، نصت المادة 7 في الفقرة أ من القرار 53 /100/م إ الصادر عن وزير المالية بصفته رئيس مجلس إدارة هيئة الإشراف على التأمين ، على ضرورة أن تلتزم شركات التأمين العاملة في السوق السورية بحجز احتياطيات عن الأخطار غير المنتهية بنهاية السنة بالشكل التالي:

40% من حجم الأقساط بالنسبة للتأمينات العامة ، 25% من حجم الأقساط لتأمينات النقل البحري (بضائع) ، 60% من حجم الأقساط لتأمينات الحياة (الاحتياطي الحسابي) .

2- احتياطي التعويضات:

الغرض من احتجاز هذه الاحتياطيات هو تقديم حماية إضافية للمسند تكفل ضمان وفاء المعيد لالتزاماته فيها يتعلق بتسديد المطالبات ودفع التعويضات التي ما تزال موقوفة لسبب ما ، ولم يبت بها حيث أتى 12/31 من العام وهو وقت انتهاء الاتفاقية ولا تزال هناك حوادث وقعت لكن ما زالت قيد التسوية.

لضمان حق المسند وضمان أن المعيد سيقوم بتسديد ما عليه من مطالبات يجري حجز هذه الاحتياطيات والتي تتراوح نسبتها من 90% إلى 100% من قيمة تلك المطالبات.

هذه الاحتياطيات أيضاً يقرها القانون والهيئات الإشرافية على التأمين، فهي ملزمة قانوناً، حتى ولم تكن ملزمة ، فمن الأفضل كجدار حماية للشركات المسندة أن تلتزم بحجزها ، فالقرار 53/100/م إ تضمن في نفس المادة 7 والفقرة ب وجوب قيام شركات التأمين بحجز احتياطي التعويضات تحت التسوية عن المطالبات المبلغ عنها والمتعلقة بالحوادث التي وقعت فعلاً ، بواقع 100% من الخسارة المقدرة . أما المطالبات المفترض أنها وقعت ولم يبلغ عنها (IBNR) Incurred But Not Reported فيجب حجز احتياطي يعادل 10% من تلك المطالبات .

وهنا نشير إلى أن الاحتياطيات المحتجزة من قبل المسند هي من حيث الأصل ملك للمعيد وبالتالي فإن هذا المعيد يستحق تعويض عن عملية حجز هذه الاحتياطيات على هيئة فوائد مستحقة من حقه المطالبة بها.

تحويل المحفظة (Portfolio :Transfer)

1- تحويل محفظة الأقساط:

وهي عملية أو إجراء خاص بحسابات إعادة التأمين حصراً، يتم اللجوء إليه في إحدى حالتين:

الأولى: نقل المسؤولية.

الثانية: تعديل الحصة.

في إطار نقل المسؤولية، المقصود بها عند نقل مسؤولية المعيد عن الأخطار غير المنتهية ، أي تلك الأخطار التي يستمر سريان تغطيتها ما بعد تاريخ انتهاء الاتفاقية الذي هو 12/31 ، وبالتالي في حال رغب المعيد أن يزيح عن نفسه أو عن كاهله المسؤولية عن تلك الأخطار وذلك خلال الفترة الزمنية التالية لـ 12/31.

يحمل من أجل ذلك في حساب الربع الرابع أو النصف الثاني الخاص بالاتفاقية وعلى الجانب المدين نسبة مئوية من الأقساط التي تم احتسابها خلال العام. في المقابل ، هذه النسبة المئوية من الأقساط تعطى لمعيد جديد وافق على أن يتحمل مسؤولية تلك الأخطار.

بهذه الصورة يصبح المعيد القديم في حلٍ من أي التزام بخصوص هذه الأخطار، والمعيد الجديد يتحمل كامل المسؤولية.

أما بخصوص تعديل الحصة، فعندما يحين تاريخ انتهاء الاتفاقية، قد تظهر فكرة تعديل حصة المعيد ، وليكن تخفيض هذه الحصة عند التجديد للسنة التالية كأن يطلب حصر تغطيته بـ (45%) بدلاً من (70%). في هذه الحالة تسحب محفظة الأقساط المتعلقة بالنسبة (الحصة) القديمة وتستبدل بالحصة الجديدة عند بدء الاتفاقية الجديدة بعد 12/31. بهذا الشكل نكون أمام تحويل المحفظة المتعلقة بتعديل الحصة.

قياس محفظة تحويل الأقساط:

بشكل عام، تمثل المحفظة حصة المعيد القديم من الأخطار غير المنتهية لكن بعد خصم العمولة منها، إذ من المعتاد أن هذه الحصة تحدد من 35% إلى 40% من أقساط السنة، أي ننظر كم يوجد أقساط بالسنة السابقة ونقتطع منها من 35% إلى 40% . هذه النسبة هي نسبة لا تعبر بشكل دقيق عن معطيات هذه المشكلة إلا أنه

يمكن التعبير بدقة أكثر من خلال ما يعرف بطريقة الأجزاء الأربعة والعشرين
Twenty Four Parts Method أو اختصاراً **TFPM** ، وهي
 طريقة يمكن من خلالها احتساب المحفظة المعدة للتحويل (يجب التفريق بين المحفظة
 بشكل عام ومحفظة التحويل) في إعادة التأمين والتي تركز إلى نقطة أساسية هي
 افتراض أن كافة الوثائق التي يتم تصديرها بشهر معين إنما تبدأ فترة سريانها في 15/
 من كل شهر.
 وبالتالي يكون تاريخ انتهاء تلك الوثيقة في الـ 15/ من الشهر نفسه في
 السنة التالية.

مثلاً:

لنفترض أن شركة ما لديها وثيقة صدرت بـ كانون الثاني 2007/. وفقاً
 لهذه الطريقة نفترض أن انتهاء هذه الوثيقة في 15/1/2008 وبالتالي في
 2007/12/31 تكون هذه الوثيقة سارية المفعول ولمدة تالية هي خمسة عشر يوماً.
 الآن، لو اعتبرنا أن 365 يوماً هي 24 جزءاً ، فتكون الـ 15 يوماً جزءاً
 من 24.

نأخذ وثيقة أخرى بدأت في شباط 2007، انتهائها سيكون في
 2008/2/15. هذا يعني في 2007/12/31 ستكون هذه الوثيقة سارية المفعول
 ولمدة أخرى هي 24/3.

وبشكل عام ، يكون شكل المحفظة لعام 2007 مثلاً كالآتي:

رقم الشهر (M)	الأشهر	الأقساط (وحدة نقدية)	المدة غير المنقضية بانتهاء العام (t)	الأقساط المقابلة للمدة غير المنقضية (وحدة
---------------------	--------	----------------------------	--	---

				نقدية)
1	كانون الثاني	50000	24/1	2083.33
2	شباط	15000	24/3	5625
3	آذار	40000	24/5	8333.33
4	نيسان	30000	24/7	8750
5	أيار	25000	24/9	9375
6	حزيران	23000	24/11	10541.66
7	تموز	21000	24/13	11375
8	آب	20000	24/15	12500
9	أيلول	18000	24/17	12750
10	تشرين الأول	15000	24/19	11875
11	تشرين الثاني	10000	24/21	8750
12	كانون الأول	9000	24/23	8625
المجموع		306000		110583.32

يمكن حساب المدة غير المنقضية بالشكل:

$$t = (2M-1) / 24$$

حيث M هي رقم الشهر الذي صدرت فيه الوثيقة.

بالنسبة لمثالنا السابق، المحفظة هي ما يتوجب تحويله من أقساط في نهاية العام 2007، وهي هنا مجموع الأقساط المقابلة للمدة غير المنتهية بعد تنزيل عمولة الإعادة (ولكن 35%):

$$110583.32 - (110583.32 \times 0.35) = 71879.16$$

وحدة نقدية

2- محفظة التعويضات:

في إطارها ، بحلول 12/31 وهو تاريخ انتهاء الاتفاقية قد يطلب المعيد عدم رغبته في متابعة تحمل المسؤولية بالنسبة للحوادث المعلقة والتي قد تحتاج لوقت طويل ليتم تسويتها (الحوادث تحت التسوية) .

في هذه الحالة ، فإن كافة الاحتياطيات المحتجزة لهذا الغرض والتي أطلقنا عليها احتياطيات التعويضات تحت التسوية تحول إلى معيد جديد يحل محل المعيد القديم.

وبالتالي، يصبح المعيد الجديد مسئولاً مسؤولية كاملة عن كافة الالتزامات المتعلقة بتلك الحوادث حيث نجعل حساب المعيد القديم مدينًا بتلك الاحتياطيات والتي قد تصل لـ 90% أو 100% من تلك التعويضات المتعلقة بالحوادث والمقدرة في نهاية السنة الحالية، في حين يصبح حساب المعيد الجديد دائماً بنفس المبلغ وبمجرد أن تم هذه التحويل بالمحفظة ، يصبح المعيد القديم في حلٍ من أي التزام يتعلق بتلك الحوادث المعلقة.

بقي أن نشير إلى أن المادة 8 من القرار 53/100م إنصت على أنه يجوز تحويل المحفظة بالنسبة لاحتياطي الأقساط والتعويضات عند خروج معيد التأمين في نهاية أي سنة وفق ما يأتي:

100% من احتياطي الأقساط ، 90% من احتياطي التعويضات .

الفصل الخامس

اتفاقيات إعادة التأمين النسبية

Proportional Reinsurance treaties

- اتفاقية الحصة النسبية
- مزاياء اتفاقية الحصة النسبية
- عيوب اتفاقية الحصة النسبية
- الحالات التي تتطلب الأخذ بهذه الطريقة
- ملخص الشروط Slip



اتفاقيات إعادة التأمين النسبية

هذا الشكل من الإعادة هو عبارة عن اتفاق يلزم الشركة المسندة أن تسند والشركة المعيدة أن تقبل تغطية حصة أو نسبة من أعمال محددة تم الاتفاق عليها مسبقاً، حيث تقسم أقساط التأمين والتعويضات والتكاليف الأخرى بين المسند والمعيد وفقاً لتلك النسبة.

يأتي على رأس تلك الاتفاقيات اتفاقية الحصة النسبية:

اتفاقية الحصة النسبية

Quota Share Treaty

وفقاً لهذه الاتفاقية ، تحيل شركة التأمين المباشر (الشركة المسندة) إلى الشركة المعيدة جزءاً محدداً إما من جميع الوثائق التي تبرمها ، أو من مجموع الوثائق المتعلقة بنوع معين من أنواع التأمين (حريق ، سرقة ، مسؤولية ،) .

إذا كان الجزء المحال للشركة المعيدة يعادل الجزء المتبقي لدى الشركة المسندة

(50%) ، فنكون أمام ما يطلق عليه إعادة تأمين الحصة النسبية الصرفة Pure

Quota Share Reinsurance Treaty ، وإلا نكون أمام إعادة تأمين

حصة نسبية Quota Share Reinsurance Treaty .

بشكل عام، هذه الاتفاقية تعني أن هناك التزاماً على الشركة المسندة أن تسند

و بالمقابل التزاماً على الشركة المعيدة بأن تقبل تغطية نسبة معينة من كل خطر تقبل التأمين عليه الشركة المسندة.

بناءً على ذلك ، فإنه يتم تقاسم كل من الأقساط و التعويضات بين

الشركتين و ذلك في حدود النسبة المعينة المتفق عليها، بمعنى، أن الطرفين يتقاسمان غنم الأقساط و غرم التعويضات.

نذكر على سبيل المثال، عندما يكون موضوع الاتفاقية قيام الشركة المسندة بإسناد جميع أعمال الحريق، الموجودة لديها على شكل حصة نسبية (75%). بما معناه أن الشركة المسندة تحتفظ لديها بتغطية (25%) من أي خطر من الأخطار التي تعرض للتأمين عليها ضد الحريق، أما الـ (75%) المتبقية من كل خطر فيجري إسناده للمعيد، و بالتالي يتقاضى المعيد (75%) من الأقساط التي تحصل عليها الشركة المسندة و أيضاً يلتزم المعيد بتسديد ما قيمته (75%) من أي تعويض أو مطالبة قد تحصل.

و في إطار هذه الاتفاقية تخضع الأقساط (أقساط الإعادة) لعملية خصم على شكل عمولة إعادة تأمين (هي نسبة معينة من تلك الأقساط)، بالإضافة إلى ذلك، هناك نقطة هامة في إطار هذه الاتفاقية أنها تحدد سقفاً أو حداً أقصى لمسؤولية المعيد كأن تعطى على الشكل الآتي :

" حصة المعيد من تغطية أخطار الحريق هي (75%) من أي خطر و بحد أقصى للمسؤولية 500/مليون وحدة نقدية للخطر الواحد ".

كما ويمكن أن يحدد سقف أو حد أقصى لمبلغ التأمين من كل خطر والذي يمكن توزيعه وفق الاتفاقية. فإذا حدد هذا بمبلغ 500 مليون وحدة نقدية، فهذا يعني، أنه بوجود وثيقة تأمين بمبلغ 600 مليون وحدة نقدية، فإن ما يوزع وفق نسب الاتفاقية هو فقط الـ 500 مليون وحدة نقدية وبالشكل الآتي:

حصة المسند :

$$500 \times 0.25 = 125$$

مليون وحدة نقدية

حصة المعيد:

$$500 \times 0.75 = 375$$

مليون وحدة نقدية

ويعود المسند ليتحمل الفائض عن الـ 500 مليون وحدة نقدية والبالغ 100 مليون وحدة نقدية.

إن ما يتحمله المسند مضافاً إليه الحد الأقصى لمسؤولية المعيد يشكل ما يسمى بالسعة الأوتوماتيكية للاكتتاب **Underwriting Automatic Capacity** أو السعة الاكتتابية للشركة **Underwriting Capacity**.

إذاً، أهم شيء في هذه الاتفاقية :

1 — تحديد حصة المسند.

2 — تحديد حصة المعيد .

3 — تحديد سقف مسؤولية المعيد .

4 — تحديد الحد الأقصى لمبلغ التأمين من كل خطر والقابل لأن يوزع وفق نسب الاتفاقية.

وبمجرد تحديد هذه العناصر تصبح عملية الإسناد لكل ما قبلت الشركة تأمينه من أخطار تسير بشكل تلقائي **Automatic Cession**

هذا ويمكن للشركة المسندة أن تعيد تأمين ما قامت بالاحتفاظ به اختياريًا، فقد تحتفظ بـ 10% وتعيد إسناد 15% اختياريًا. وهذا يتوقف على ملاءة الشركة المسندة وقوتها.

منزايا اتفاقية الحصة النسبية :

أ) بالنسبة للشركة المسندة :

1 — البساطة و السهولة : لا تحتاج لأي جهد أو عمل غير عادي و لا تحتاج لأي احتراف في أي جانب من جوانب هذه الاتفاقيات .

2 — أكثر احتمالاً لتحقيق الربح و بالتالي تتميز بإمكانية الحصول على عمولة إعادة أكبر مما هو موجود ببقية الاتفاقيات . من هنا فهي مطلوبة و يتم التركيز عليها من قبل شركات الإعادة و أيضاً هو الأمر بالنسبة للمسند لأنها تضمن عمولة إعادة أعلى و تتضمن شروط أكثر ملاءمة بالنسبة للمسند لأنها تحقق له شروطاً أفضل .

ب) بالنسبة للشركة المعيدة :

1 — الطرف الأول (المسند) لا يستطيع ممارسة أي عمل انتقائي بخصوص الأخطار التي يمكن أن تسند تحت الاتفاقية ، وبالتالي لا يمكنه أن يتخذ أي إجراء بخصوص الخطر من شأنه أن يكون عكس مصلحة المعيد .

2 — تتيح هذه الاتفاقية للمعيد الحصول على فرصة ربح أكبر مما تتيحه الاتفاقيات الأخرى .

عيوب اتفاقية الحصة النسبية :

أ) بالنسبة للشركة المسندة :

1 — من أهم العيوب على هذه الطريقة ، ما يقال عنها أنها طريقة ناقصة لإعادة التأمين ، نظراً لأنها لا تحقق الهدف من إعادة التأمين والمتمثل بإزالة الفروق من خلال المساواة بين الأخطار ، فهي تعمل على الحد من الأخطار ولكن لا تساوي بينها . نذكر على سبيل المثال ، إذا تضمنت محفظة مؤمن أخطار حدها الأدنى 500 ألف وحدة نقدية ، وحدها الأقصى 30 مليون وحدة نقدية ، وبوجود اتفاقية حصة نسبية 20% ، فإن الاتفاقية تؤدي إلى تخفيض تلك الأخطار بنسبة 20% دون الحد من الفارق بين تلك الأخطار .

2 — الشركة المسندة لا تمتلك القدرة على تعديل ما تحتفظ به بشكل يتلاءم مع طبيعة الخطر و بالتالي هذا يقود لقيام الشركة المسندة بدفع أقساط و قيامها بالتخلي عن جزء من الأقساط التي تحصل عليها حتى بالنسبة للأخطار البسيطة .

2 — لا يستطيع التحكم (أي المسند) بدرجة تجانس الأخطار المحتفظ بها ، باعتبار أنه يحتفظ بحصة معينة لكل ما يدخل إلى محفظته من أخطار مسندة تحت الاتفاقية .

إذاً، وفق هذه الاتفاقية مهما كان : — نوع الخطر .

— حجم الخطر .

— قيمة الخطر .

— درجة الخطورة المتعلقة بالخطر

كلها مغطاة و مسندة تحت الاتفاقية .

(ب) بالنسبة للمعيد :

العيب الوحيد هو أنه يجد نفسه مضطراً لدفع عمولة أعلى لقاء التزامه بشروط اتفاقيات الحصة النسبية.

الحالات التي تتطلب الأخذ بهذه الطريقة:

1— عندما تكون الشركة (حديثة) محدثة.

2— عندما تقوم الشركة بممارسة اكتتاب نوع جديد أو منتج تأمين جديد.

3— وجود شركة ترغب بتغطية خطر ما في منطقة جغرافية جديدة.

4— إذا كانت الشركة المسندة ترغب بممارسة نشاط الإعادة بنفسها (

راغبة بتأمين وارد إليها) وهذا ما يطلق عليه إعادة التأمين التبادلي

Reciprocity، حيث المسند يسند للمعيد و المعيد يسند للمسند.

وهنا ، ينبغي الإشارة إلى أنه يمكن أن يقوم المسند بإعادة تأمين الأخطار

التي يتجاوز مبالغ التعويض فيها السقف المحدد في اتفاقية الحصة النسبية وفق عقود اختيارية.

ملخص الشروط Slip:

أهم ما يميز هذه الاتفاقية أن نبدأ بكتابة ملخص الشروط Slip لهذه الاتفاقية ، وذلك على الشكل التالي:

Slip For Quota share Treaty

Ceding Company : شركة الشرق للتأمين

Class of Business: حريق و انفجار

Geographical Scop : سوريا:

Type of Treaty : حصة نسبية:

Limits Liability 75% من الأخطار المسندة

Maximum Income Estimated Premium 500000

Reinsurance Commission : 40%

Profit Commission: 25%

premium Reserve : 40%

Outstanding Reserve: 100%

Interest on deposits: 3.5%

Portfolio :

– Premiums: 35%

– claims: 90%

Cash claim limits :	1000000
Accounting Period:	نصف سنوية
Inception:	3/1/2009
Notice of cancellation:	1/10/2010





الفصل السادس

اتفاقية الفائض

Surplus treaty

- جوهر اتفاقية الفائض
- لماذا تعدد اتفاقيات الفائض ؟
- تحديد وتعديل حد الاحتفاظ
- أسس اختيار حد الاحتفاظ وكيفية تعديله
- توزيع الأقساط والتعويضات في اتفاقية الفائض
- توازن الاتفاقية
- المزايا والعيوب بالنسبة للشركة المسندة
- المزايا والعيوب بالنسبة للشركة المعيدة
- ملخص الشروط
- تطبيق
- إعادة تفعيل سقف مسؤولية المعيد
- كيفية حساب قسط إعادة التفعيل



اتفاقية الفائض

جوهر اتفاقية الفائض:

وجدنا في اتفاقية الحصة النسبية أن الشركة المسندة تلتزم بإسناد كافة الأخطار المتفق عليها صغيرها وكبيرها ، جيدها وسيئها ، إلا أن اتفاقية الفائض **Surplus Treaty** تأتي لتتخطى ذلك ، بحيث تحتفظ الشركة المسندة بالأخطار الصغيرة التي بإمكانها تحملها والتي تدخل في إطار الحد الذي وضعته للاحتفاظ **Retention Limit** ، ويسند الأخطار التي تفوق ذلك الحد بمقدار الجزء الزائد عنه فقط .

من هنا، فإن موضع اهتمام الشركة المعيدة هو فقط الأخطار التي مبلغ التأمين كل منها يتجاوز حد التحمل أو الاحتفاظ، والتي فعلياً تكون هي المعاد تأمينها. بذلك ، الخطر المعاد تأمينه يتقسم إلى جزأين اثنين: الجزء الأول - يدخل في إطار حد الاحتفاظ.

الجزء الثاني - الزائد عن حد الاحتفاظ والذي يطلق عليه الفائض **Surplus** إذاً ، وفقاً لهذه الاتفاقية يكون المسند ملزماً بإسناد و المعيد ملزماً بقبول كل ما يتجاوز حد الاحتفاظ **Retention limit** ، الذي هو جزء من مبلغ التأمين المتعلق بكل خطر من الأخطار التي تشملها الاتفاقية ، حيث يحدد سقف مسؤولية للمعيد (سعة الاتفاقية) بعدد من مضاعفات ذلك الحد ، كأن يكون /10/ أضعاف أو /10/ خطوط أو /10/ أمثال ، وبشكل عام يعبر عن ذلك بالقول 10 Lines ، حيث الخط

(Line) هو تعبير عن إجمالي المبلغ الذي تحتفظ به الشركة المسندة من الخطر الذي قبلت التأمين عليه والذي عادة ما تتحدد سعة اتفاقية الفائض على أساس عدد من مضاعفات ذلك الخطر.

وهنا ، يجب الانتباه إلى أن حد الاحتفاظ هو الحد الأقصى لما يمكن أن يحتفظ به المسند من مبلغ التأمين المتعلق بالخطر ، وبالتالي فإن المبلغ المسند إلى المعيد هو عدد من مضاعفات ما يحتفظ به المسند فعلياً والذي قد يكون أقل من حد الاحتفاظ

مثال:

بفرض أن حد احتفاظ شركة مسندة بالنسبة لأخطار التركيب هو $30000000/$ وحدة نقدية (ما تحتفظ به الشركة المسندة لنفسها من قيمة الخطر) و الاتفاقية مؤلفة من $10/$ خطوط ، هذا يعني لو كان هناك خطر مسند بمبلغ تأمين $25000000/$ وحدة نقدية ، فإن المبلغ المسند Cession المعاد تأمينه هو $22000000/$ وحدة نقدية ، و الذي يشكل $7.33/$ ضعف من حد الاحتفاظ .

إن أهم ما نلاحظه هنا أن 7.33 ضعف تقع ضمن الحدود التي تضمنتها الاتفاقية والبالغة $10/$ خطوط، حيث:

$$22000000/30000000=7.33$$

بافتراض أن سعة الاتفاقية هو $5/$ خطوط، هذا يعني أن المبلغ المسند من هذا

الخطر هو:

$$3000000 \times 5 = 15000000$$

وحدة نقدية

المتبقي:

$$22000000 - 15000000 = 7000000$$

وحدة نقدية

يعاد تأمينه إما باتفاقية فائض ثانية أو يعاد تأمينه اختيارياً، بمعنى، أنه يمكن للمسند أن يستثمر اتفاقية الفائض في محفظة ما (منتج ما) بتنظيم اتفاقيات فوائض

متعددة، كأن يكون اتفاقية فائض أول (F.S.) First Surplus 10 خطوط ،
اتفاقية فائض ثاني (S.S.) Second Surplus 8 خطوط ، اتفاقية فائض
ثالث (T.S.) Third Surplus 5 خطوط ، اتفاقية فائض رابع Fourth
Surplus (Fo.S.) 2 خط ، حيث يصبح المجموع 25 خطاً .

تعدد اتفاقيات الفائض:

وهنا لا بد من التوقف عند مسألة تعدد اتفاقيات الفائض ، إذ من الأفضل أن
لا تلجأ الشركة المسندة إلى توقيع اتفاقية واحدة تتضمن /25/ خطاً للأسباب التالية:
1- هناك معيد يرغب بالمشاركة بعدد محدد من الخطوط و لا يريد أن يشارك بعدد
آخر و هذا يحدده طبيعة المحفظة التي يمتلكها.
2- قد يكون العدد الأكبر من الأخطار المفروضة على الشركة المسندة أي الواقعة في
نطاق عمل الشركة المسندة يقع في نطاق /10/ خطوط فقط.
3- قد يكون عدد الأخطار الكبيرة التي يتجاوز مبلغ كل منها الـ /10/ خطوط و
حتى الـ /25/ خط هو قليل ، لذلك فإنها تسعى لتنويع اتفاقيات الفائض بحيث
تناسب سعة كل اتفاقية مع تشكيلة الأخطار الواقعة في نطاق عمل الشركة.
إذاً، العناصر الرئيسية التي يمكن أن نواجهها في اتفاقية الفائض هي:

1- حد الاحتفاظ

2- عدد الخطوط

3- المبلغ المسند

4- المبلغ الفائض خارج الاتفاقية، إن وجد.

وبذلك، تشكل اتفاقية الفائض للمسند سعة اكتتاب تلفائية من كل خطر
Underwriting Automatic Capacity هي عبارة عن حد الاحتفاظ
مضافاً إليه سعة الاتفاقية.

تحديد حد الاحتفاظ وتعديله:

أهم المسائل التي تواجهها شركات التأمين المسندة في اتفاقية الفائض ، هو تحديد المبلغ الذي يمثل حد الاحتفاظ بالنسبة لكل مجموعة من الأخطار والذي يضمن عدم تأثره بالفروق الكبيرة وعدم رغبته بتحمل أية مسؤولية عند تجاوز مبلغ أي خطر ذلك الحد ، حيث عندها تبدأ مسؤولية المعيد .

في هذا الخصوص ، يجري الأخذ بعين الاعتبار العوامل التالية:

1- احتمال وقوع الخطر

2- حجم الخسارة المحتملة

3- خبرة الشركة المسندة

إذ يؤثر العاملان الأول والثاني بشكل عكسي في المبلغ المراد اعتماده كحد احتفاظ ، ويلعب العامل الثالث دوراً هاماً في إقرار ذلك المبلغ .

أسس اختيار حد الاحتفاظ وكيفية تعديله:

ما يجب الانتباه له بشكل مستمر، هو الأساس الذي يجري اعتماده لوضع حد الاحتفاظ، فإذا كان عبارة عن مبلغ التأمين الأصلي، فهذا يعطي شركة إعادة شعوراً بالطمأنينة، نابعاً من كونه على علم ودراية بأنه لن يتعرض لأكثر من مبلغ التأمين. في حين ، إذا كان الأساس هو الخسارة القصوى المقدرة EML ، فهذا يخلق تشويشاً مستمراً لدى شركة إعادة بخصوص مدى الدقة في طريقة احتساب الشركة المسندة لـ EML .

هذا ويمكن للشركة المسندة أن تلجأ لتغيير قيمة ما تحتفظ به ، وذلك في حدود الحد الأقصى الذي هو حد الاحتفاظ في مثالنا /3000000/ و بالتالي يمكن للشركة أن تحتفظ بمبلغ أقل من /3000000/ ، وهذا يعتمد على نوعية الخطر

والتمييز فيما إذا كان جيداً أو رديئاً. ففي حالة الخطر الجيد تزيد الشركة من مبلغ الاحتفاظ وقد تصل به إلى الحد الأقصى، أما في حالة الخطر السيئ، فإنها تحتفظ من مبلغ الاحتفاظ بما يتناسب مع ملاءمتها.

إن اختبار احتفاظ يتناسب مع درجة الخطر أو نوعيته ، وذلك في إطار سقف الاحتفاظ الإجمالي الذي يضعه المؤمن لنفسه ، يتيح الوصول إلى ما يسمى بالاحتفاظ الرشيد . Prudent Retention

مثال:

ليكن لدينا خطران X_1 , X_2 ، حيث:

الخطر X_1 : هو خطر جيد، في حين الخطر X_2 : هو خطر رديء.

حد الاحتفاظ للشركة المسندة /2/ مليون وحدة نقدية، لها اتفاقية فائض

ب/5/ خطوط، قيمة كل خطر /10/ مليون وحدة نقدية.

المبلغ الفائض خارج الاتفاقية	المبلغ المسند	الاحتفاظ	مبلغ التأمين	
—	8000000	2000000	10000000	X_1
1000000	7500000	1500000	10000000	X_2

المعالجة:

نلاحظ بالنسبة للخطر X_1 ، أن الشركة استوعبت كامل الخطر من خلال حد الاحتفاظ ولم تسند منه أي جزء كونه جيداً، على خلاف الخطر X_2 ، حيث المبلغ المسند:

$$1500000 \times 5 = 7500000$$

وحدة نقدية

وهو المبلغ المسند تحت الاتفاقية.

أما الفائض ، فيكون:

$$10000000 - (7500000 + 1500000) = 1000000$$

وحدة نقدية

إذاً ، الشركة المسندة لم تستطع بالنسبة للخطر الثاني أن تسند كامل الخطر تحت اتفاقية الفائض لأنها خفضت من مبلغ الاحتفاظ ، و بما أن الخطر رديء فهي تفكر بإعادة النظر بعملية الغطاء فتفكر بإعادة التأمين الاختيارية ، و لكن بما أن الخطر غير مرغوب فيه فليس أمامها من حل سوى التفكير برفع مبلغ الاحتفاظ ، وهنا نلاحظ بأنه يجب أن يكون مبلغ الاحتفاظ معادلاً 1700000 وحدة نقدية بدلاً من 1500000 وحدة نقدية، عندها يصبح الخطر بمجال الاستيعاب الذي حددته الاتفاقية..

كيف نحدد هذا المبلغ ؟

إن مبلغ الاحتفاظ الجديد هو عبارة عن حاصل قسمة المبلغ الفائض على عدد خطوط الاتفاقية، ثم يضاف إلى مبلغ الاحتفاظ القديم:

$$(1000000/5) + 1500000 = 1700000$$

وحدة نقدية. إذاً، أصبح ذلك ضمن مجال الاستيعاب المحدد للاتفاقية.

توزيع الأقساط والتعويضات في اتفاقية الفائض :

يتم توزيعها بين المسند و المعيد في هذه الاتفاقية بنفس النسبة التي يوزع فيها مبلغ التأمين الخاص بالخطر المعاد تأمينه .

توازن الاتفاقية : (Treaty Balance)

يقصد بتوازن اتفاقية الفائض ، معرفة عدد أمثال مسؤولية المعيد القصوى (مسؤولية الاتفاقية) قياساً بما يحصل عليه من أقساط لقاء اشتراكه في الاتفاقية .تظهر أهمية فكرة توازن الاتفاقية عند وجود برنامج إعادة مضمن اتفاقيات فوائض متعددة . يحدد توازن الاتفاقية بالنسبة بين الحد الأقصى لمسؤولية المعيد من جهة والأقساط الواردة للاتفاقية (الأقساط المقابلة للجزء الفائض) من جهة أخرى . إن الحد الأقصى لمسؤولية الاتفاقية هو قيمة أكبر خطر يمكن إسناده تحت الاتفاقية و نحصل عليه من خلال جداء حد الاحتفاظ بـ عدد الخطوط .

مثال:

اتفاقية فائض أول 6 خطوط، حد احتفاظ 2 مليون وحدة نقدية، مجموع الأقساط الواردة للمعيد من جراء الاتفاقية 6.5 مليون وحدة نقدية. أوجد توازن الاتفاقية.

الحل:

الحد الأقصى لمسؤولية المعيد :

$$2000000 \times 6 = 12000000$$

وحدة نقدية

وبالتالي توازن الاتفاقية:

$$12000000 / 6500000 = 1.85$$

أي أن هذه الاتفاقية تحمل المعيد 1.85 مثل من المسؤولية مقابل كل مثل واحد أقساط .

المزايا والعيوب بالنسبة للشركة المسندة :

أ — المزايا:

1) إمكانية الاحتفاظ بالأخطار الصغيرة و البسيطة و كل ما يدخل في إطار حد الاحتفاظ المقرر من قبل الشركة.

- (2) إمكانية الاحتفاظ بالأخطار المتجانسة و المتناسبة مع بعضها البعض.
- (3) إمكانية الاحتفاظ بنسبة أكبر من الأخطار الأكثر ربحاً.

ب - العيوب:

عيبها بالنسبة للشركة المسندة ، أنها ذات تكاليف كبيرة و تتطلب خيرة عالية و خصوصاً لتحديد حد الاحتفاظ لكل خطر من الأخطار ، فالمشكلة تكمن بتقييم الخطر وهو الأهم من التسعير بحد ذاته ، يضاف إلى ذلك تحديد قيمة الخطر و مبالغ التأمين وغيرها

المزايا و العيوب بالنسبة للشركة المعيدة :

(أ) المزايا:

هي في انخفاض عمولة الإعادة التي يعطيها المعيد للشركة المسندة قياساً بتلك التي تعطى بالاتفاقيات الأخرى.

(ب) العيوب:

- 1 - يكون للمعيد حصة أكبر من الأخطار الرديئة (لأن المسند يصنف أخطاره بشكل متجانس لذلك يأخذ عمولة أقل)
- 2 - تلقي حصة كبيرة أيضاً من الأخطار الضخمة (الكبيرة) ، وطبعاً هناك فرق بين الخطر بمفهومه الرديء والخطر الضخم.

ملخص الشروط :

Slip for Surplus Reinsurance Treaty

Ceding company:	المتحدون
Class of bussinise :	حريق، انفجار
Gographical Scope :	سوريا
Type of treaty:	فائض أول (F.S.)
Maximum Retention limits	400000
Capacity of treaty:	(سعة الاتفاقية) 10 خطوط
	$400000 \times 10 = 4000000$
Commission :	40%
Profit commission :	25%
<u>Reserves:</u>	
Premiums :	40%
Claims :	100%
Interests :	5%
<u>Portfolio:</u>	
Premiums:	35%
Claims:	90%

Cash claim limits :

150000

Accounts :

ربع سنوية

Inception date :

1/1/2009

Notice of cancellation:

1/10/2009

تطبيق:

تمتلك شركة الخليج حد احتفاظ يبلغ /100000/ وحدة نقدية للخطر الواحد و بافتراض أن للشركة اتفاقية فائض (Surplus treaty) مكونة من 25/ خطأ ومحفظة مكونة من الأخطار التالية:

عدد الأخطار	100	80	50	20	10	3	2	1
قيمة الخطر الواحد (ألف وحدة نقدية)	80	120	160	190	205	1150	1950	2500

المطلوب:

1— إعداد جدول توزيع كل من مبالغ التأمين و الأقساط إذا علمت أن السعر المعمول به لدى الشركة هو (2%)

2— ناقش توازن اتفاقية الفائض

3— لنفترض أن الشركة المستدلة استبدلت اتفاقية الفائض ذات الـ 25/ خطأ بأربع

اتفاقيات ، هي التالية:

فائض أول: 10/ خطوط

فائض ثاني: 7/ خطوط

فائض ثالث: 5/ خطوط

فائض رابع: 3/ خطوط

أوجد توزيع مبالغ التأمين و الأقساط و ناقش توازن الاتفاقيات .
الحل:

1- نشكل الجدول الآتي:

توزيع مبالغ و أقساط التأمين وفق اتفاقية Surplus treaty لشركة الخليج للتأمين

عدد الخطار	مبالغ التأمين			الأقساط:		
	قيمة الخطر الواحد	الاحتفاظ	الفائض	الإجمالي	الاحتفاظ	الفائض
100	80000	80000	-	160000	160000	-
80	120000	100000	20000	*192000	**160000	***32000
50	160000	100000	60000	160000	100000	60000
20	190000	100000	90000	76000	40000	36000
10	205000	100000	105000	41000	20000	21000
3	1150000	100000	1050000	69000	6000	63000
2	1950000	100000	1850000	78000	4000	74000
1	2500000	100000	2400000	50000	2000	48000
المجموع				826000	492000	334000

* $80 \times 120000 \times 0.02 = 192000$

** $80 \times 100000 \times 0.02 = 160000$

*** $192000 - 160000 = 32000$

إن الحد الأقصى لمسؤولية الاتفاقية في هذا المثال هو قيمة أكبر خطر يمكن
إسناده تحت الاتفاقية و نحصل عليه من خلال جداء حد الاحتفاظ بـ عدد
الخطوط ، وهو هنا يساوي :

$$100000 \times 25 = 2500000$$

وحدة نقدية

وبالتالي يمكن أن نحصل على مؤشر توازن الاتفاقية بقسمة الحد الأقصى
لمسؤولية الاتفاقية على الأقساط الواردة:

$$2500000 / 334000 = 7.5$$

هذا يعني أن هناك (7.5) مثل من المسؤولية مقابل كل مثل واحد أقساط.

3- لنفترض أن الشركة المسندة استبدلت اتفاقية الفائض ذات الخمسة والعشرين
خطاً بأربع اتفاقيات على النحو الآتي:

- الأولى عشرة خطوط

- الثانية سبعة خطوط

- الثالثة خمسة خطوط

- الرابعة ثلاثة خطوط.

أوجد توزيع مبالغ التأمين والأقساط بين الاحتفاظ و اتفاقية الفائض

أ) - تحديد سعة الاتفاقيات:

- سعة اتفاقية الفائض الأول :

$$100000 \times 10 = 1000000$$

وحدة نقدية

- سعة اتفاقية الفائض الثاني:

$$100000 \times 7 = 700000$$

وحدة نقدية

- سعة اتفاقية الفائض الثالث :

$$100000 \times 5 = 500000$$

وحدة نقدية

- سعة اتفاقية الفائض الرابع :

$$100000 \times 3 = 300000$$

وحدة نقدية

(ب) - توزيع مبالغ التأمين بين الاحتفاظ و اتفاقية الفائض

عدد الأخطار	قيمة الخطر الواحد	الاحتفاظ Retention	الفائض الأول First Surplus	الفائض الثاني Second Surplus	الفائض الثالث Third Surplus	الفائض الرابع Fourth Surplus
100	80000	80000	-	-	-	-
80	120000	100000	* 20000	-	-	-
50	160000	100000	60000	-	-	-
20	190000	100000	90000	-	-	-
10	205000	100000	105000	-	-	-
3	1150000	100000	1000000	50000	-	-
2	1950000	100000	1000000	700000	150000	-
1	2500000	100000	1000000	700000	500000	200000

* يوجد لدينا فائض /20000/ وحدة نقدية و هي في حدود سعة اتفاقية

الفائض الأول .

توضيحات حول كيفية الحصول على أرقام الجدول:

– بالنسبة لـ عدد الأخطار (3) :

يكون قيمة الخطر الواحد 1150000 يحتفظ المسند بـ 100000 وحدة

نقدية منها ، والباقي 1050000 ، توزع 100000 بالشكل :

— 1000000 لاتفاقية الفائض الأول (وهو الحد الأقصى للاتفاقية)

— 50000 للاتفاقية الثانية .

إفأ: ننظر إلى قيمة الخطر الواحد ، نأخذ منه الاحتفاظ ، ثم وفق

القدرة على التغطية لكل اتفاقية نرحل إليها بمقدار لا يتجاوز سعتها وهكذا:

(ج) — توزيع الأقساط بين الاحتفاظ و اتفاقيات الفائض :

يجري توزيع هذه الأقساط استناداً إلى المعلومات الواردة في جدول توزيع

مبالغ التأمين و الجداول التي تسبقه.

عدد الأخطار	إجمالي الأقساط	الاحتفاظ	الفائض الأول First Surplus	الفائض الثاني Second Surplus	الفائض الثالث Third Surplus	الفائض الرابع Fourth Surplus
100	160000	160000	—	—	—	—
80	192000	160000	32000	—	—	—
50	160000	100000	60000	—	—	—
20	76000	40000	36000	—	—	—
10	41000	20000	21000	—	—	—
3	69000	6000	60000	3000	—	—
2	78000	4000	40000	28000	6000	—
1	50000	2000	200000	14000	10000	4000
المجموع	826000	492000	269000	45000	16000	4000

للحصول على الفائض لعدد الأخطار /3/:

نحسب الفائض من خلال الفرق بين إجمالي الأقساط والاحتفاظ:

$$69000 - 6000 = 63000$$

وحدة نقدية ، يوزع بالشكل الآتي :

اتفاقية الفائض الأول 60000 و نرحل 3000 إلى اتفاقية الفائض

الثاني، كون سقف الاتفاقية الأولى هو عبارة عن جداء عدد الخطوط بأقساط الاحتفاظ:

$$6000 \times 10 = 60000$$

وحدة نقدية

بالنسبة لعدد الأخطار (2) :

$$4000 \times 10 = 40000$$

وحدة نقدية، وهو استيعاب اتفاقية الفائض الأول .

الفائض:

$$78000 - 4000 = 74000$$

وحدة نقدية ، توزع بالشكل:

- استيعاب F.S. 40000 وحدة نقدية

- استيعاب S.S. 28000 وحدة نقدية

وبالتالي يبقى 6000 وحدة نقدية تذهب للاتفاقية T. L.

يجب الانتباه إلى أن مجموع كل سطر في الجدول السابق يجب أن يعطي

إجمالي الأقساط بدءاً من عمود الاحتفاظ ولآخر عمود.

بالنسبة للخطر الأخير:

$$50000 - 2000 = 48000$$

وحدة نقدية ، وهو الفائض، يوزع على اتفاقيات الفائض كلاً حسب طاقته الاستيعابية:

استيعاب الاتفاقية F.S. هو :

$$2000 \times 10 = 20000$$

وحدة نقدية

$$48000 - 20000 = 28000$$

الباقي للاتفاقيات الأخرى استيعاب الاتفاقية S.S هو:

$$2000 \times 7 = 14000$$

وحدة نقدية ، ثم الباقي :

$$28000 - 14000 = 14000$$

وحدة نقدية

استيعاب الاتفاقية T.S. هو:

$$2000 \times 5 = 10000$$

وحدة نقدية ، و الباقي:

$$14000 - 10000 = 4000$$

وحدة نقدية ، ترحل لآخر اتفاقية والتي استيعابها هو :

$$2000 \times 3 = 6000$$

وحدة نقدية

د - دراسة توازن الاتفاقيات:

1) اتفاقية الفائض الأول :

الحد الأقصى للمسؤولية :

$$100000 \times 10 = 1000000$$

وحدة نقدية

توازن الاتفاقية إذا :

$$1000000 / 269000 = 3.72$$

أي إن هذه الاتفاقية تتيح تقريباً (4) أمثال مسؤولية مقابل مثل واحد أقساط

(2) الفائض الثاني:

$$100000 \times 7 = 700000$$

وحدة نقدية

توازن الاتفاقية :

$$700000 / 45000 = 16$$

الاتفاقية تتضمن مسؤولية (16) مثل مسؤولية مقابل مثل واحد أقساط .

(3) الفائض الثالث:

$$100000 \times 5 = 500000$$

وحدة نقدية

توازن الاتفاقية :

$$500000 / 16000 = 31$$

(4) الفائض الرابع:

$$100000 \times 3 = 300000$$

توازن الاتفاقية :

$$300000 / 4000 = 75$$

(هذا منتهى الخطر وبالتالي المعيد غير مضطر لإعطاء أية عمولة) .

مما سبق نلاحظ : أن اتفاقية الفائض الأول هي الاتفاقية الأكثر توازناً من بقية الاتفاقيات جميعها، في حين أن اتفاقية الفائض الثاني أكثر توازناً من اتفاقية الفائض الثالث واتفاقية الفائض الرابع ، و اتفاقية الفائض الثالث أكثر توازناً من اتفاقية الفائض الرابع ، و من هنا إن العمولة تكون أعلى ما يمكن في اتفاقية الفائض الأول و هكذا تتدرج بشكل عكسي تبعاً لمؤشر توازن الاتفاقية (مؤشر كبير عمولة أقل ، مؤشر صغير عمولة أكبر) وهكذا

و بالتالي: هذه الاتفاقية من أصعب الاتفاقيات بالنسبة للمسند لأنها تحتاج إلى خبرة في تحديد حد الاحتفاظ و عدد الخطوط.

تطبيق غير محلول:

لدى شركة السلام للتأمين اتفاقية إعادة مؤلفة من 40/ خطأ و احتفاظ قيمته 75000/ وحدة نقدية و بقيم إجمالية هي التالية :

عدد الأخطار	350	400	300	200	150	50	30	15	5
القيم (ألف و.ن.)	7.5	20	50	80	160	200	250	305	500

المطلوب :

- إعداد جدول لتوزيع كل من مبالغ التأمين و الأقساط إذا علمت أن السعر المعمول فيه هو 2%/ لدى الشركة.
- بافتراض أن الشركة استبدلت اتفاقية الفائض لديها بأربع اتفاقيات فوائض هي التالية (متتالية) :

أولى F.S. : 2/ خط ، ثانية S.S. : 2/ خط ، ثالثة T.S. :
1/ خط ، رابعة Fh.S. : 1/ خط.

المطلوب:

إيجاد مبالغ توزيع التأمين و الأقساط بين الاحتفاظ و الاتفاقيات
الأربعة، ثم دراسة حالة التوازن.

إعادة تفعيل سقف مسؤولية المعيد (Reinstatement)

قد تقع خسارة كلية أو جزئية تؤدي بنتيجتها إلى استهلاك ما هو
محدد كسقف لمسؤولية المعيد عن التعويض والذي تنص عليه اتفاقية الإعادة (سقف المسؤولية).

في هذه الحالة يمكن إعادة تفعيل هذا الحد لاستخدامه مع خسارة
جديدة قد تقع مستقبلاً مقابل دفع الشركة المسندة لقسط نسبي إضافي هو قسط
إعادة التفعيل ، وذلك عند قيام المعيد بدفع التعويض .

وفقاً لهذه العملية يسمح بإعادة التفعيل لسقف التعويض مرة واحدة
فقط ، بالإضافة إلى أنها تسري فقط على إعادة تأمين الممتلكات ولا تسري على
إعادة تأمين المسؤوليات.

كيفية حساب قسط إعادة التفعيل:

بافتراض أن اتفاقية إعادة تضمنت المعطيات الآتية:

- سقف المسؤولية 200000 وحدة نقدية لما يزيد عن 150000 وحدة نقدية للحدث الواحد .
- قسط الوديعة الأدنى 9000 وحدة نقدية، يتم تسويته بمعدل 2% من إجمالي دخل الأقساط.

- يمكن إعادة تفعيل سقف المسؤولية للتعويض 100% خلال فترة الانفاقية ولمرة واحدة .

- إجمالي دخل الأقساط عند انتهاء العام 1400000 وحدة نقدية.

- فترة التأمين من 2008/1/1 إلى 2008/12/31

- تاريخ التعويض عن الخسارة 2008/2/20

- قيمة الخسارة الكاملة 250000 وحدة نقدية .

مما سبق نجد أن:

1- قيمة الخسارة المشمولة بالتغطية:

$$\text{وحدة نقدية } 250000 - 150000 = 100000$$

وهو يعادل نصف سقف المسؤولية عن التعويض.

2- قسط الوديعة الأدنى لإعادة التفعيل لسقف المسؤولية عن التعويض:

$$\text{(سقف المسؤولية/قيمة الخسارة المشمولة بالتغطية) قسط الوديعة الأدنى} =$$

$$= 9000 (100000 / 200000)$$

$$= 4500 \text{ وحدة نقدية}$$

3- قسط الوديعة عن الأقساط الفعلية للسنة كاملة:

$$\text{وحدة نقدية } 1400000 (0.02) = 28000$$

4- يكون قسط إعادة التفعيل مساوياً إلى:

$$\text{(سقف المسؤولية/قيمة الخسارة المشمولة بالتغطية) قسط الوديعة عن الأقساط الفعلية} =$$

$$= 28000 (100000 / 200000)$$

$$= 14000 \text{ وحدة نقدية}$$

وبالتالي ، فإن الشركة المسندة ستدفع قسطاً إضافياً لإعادة التفعيل مقداره :

$$\text{وحدة نقدية } 14000 - 4500 = 9500$$

الفصل السابع

اتفاقية الاختياري الإجباري،

المجمعات

Facultative \Obligatory Treaty, POOLS

- جوهر اتفاقية الاختياري الإجباري
- أهم مزايا الاتفاقية
- أهم العيوب
- المجمعات في إعادة التأمين
- أهم ما يميز المجمعات
- خلاصة ما تتميز به اتفاقيات إعادة التأمين النسبية
- نص اتفاقية إعادة تأمين نسبية



اتفاقية الاختياري الإجباري،

المجمعات

جوهر اتفاقية الاختياري الإجباري:

شكل آخر من أشكال الاتفاقيات النسبية لإعادة التأمين بعد اتفاقية الحصة النسبية واتفاقية الفائض ، و هي اتفاقيات تكون بموجبها الشركة المسندة حرة باختيار ما تسنده من أخطار ، حيث تكون الشركة المعيدة ملزمة بقبول إسناد أي خطر كلي أو جزئي تكتب به الشركة المسندة و تقرر إسناده ، إذا : المسند حر باختيار أو انتقاء ما يسنده، بينما المعيد ملزم بقبول ما يقرره المسند. عادة ما يتم اللجوء لهذه الاتفاقية بعد أن يكون المسند قد حمى نفسه باتفاقية الفائض ، و اتفاقية الفائض ، كما وجدنا تتضمن تقديم تسهيلات أوتوماتيكية و تسهيلات تلقائية للمسند و يمكن القول إن اتفاقية الاختياري الإلزامي هي خط الدفاع النهائي بالنسبة للمسند .

أهم مزايا الاتفاقية :

أ) بالنسبة للشركة المسندة:

1— تتيح إعادة تأمين فورية بعد أن تكون قد استوعبت الاتفاقيات النسبية الأخرى .

2— تضمن توفير حماية تلقائية و فورية لمواجهة أخطار متميزة و غير عادية .

ب) بالنسبة للمعيد :

تنحصر المزايا في نقطتين :

1 — وجود عمولة أقل مما هو موجود في باقي الاتفاقيات .

2 — تزيد أو تحسن من طبيعة العلاقة القائمة بينه و بين المسند بحيث يضمن عند توقيع الاتفاقية بأن يتم إسناده الأخطار الجيدة نسبياً.

أهم العيوب :

أ) بالنسبة للمعيد:

1— لا يستطيع المعيد ممارسة أي انتقائية أوي أي ضبط على ما يسند إليه من أعمال أو من أخطار .

2— الاتفاقية لا تتيح الحصول على حجم مضمون أو معقول من الأخطار المسندة ، لأنه كما قلنا هي الملجأ الأخير بالنسبة للمسند في عملية الإسناد .

ب) بالنسبة للمسند:

من وجهة نظره ليس هناك أي عيب فهو حر في اختيار الأخطار التي يجب أن تسند إلى المعيد، لكن العيب الوحيد هو ضالة العمولة.

المجمعات في إعادة التأمين: Pools

المجمع Pool هو مجموعة شركات تشترك مع بعضها البعض للتأمين خطر معين أو عدة أخطار ، وبالتالي يتركز عمل المجمع في قبول تغطية الأخطار و إسنادها معاً أو قبولها فقط أو إسنادها فقط ، و يمكن القول إن مجموعات إعادة التأمين هي عبارة عن هيئات إعادة ذات طاقة استيعابية هائلة أو عالية معدة لتوفير حماية لأخطار من نوع خاص أو من نوع معين ذات طابع كارثي حصراً، هذه المجمعات نشطة و منتشرة بصورة مميزة في مجال أخطار الطيران ، إذ إن شركات الطيران لا تتعاقد مع المجمع و إنما مع شركات التأمين الأعضاء في المجمع

تقام المجمعات على مستوى كل بلد أو على مستوى الإقليم (على مستوى مجموعة بلدان) ، حيث تقوم كل شركة من الشركات الأعضاء بإسناد

نسبة معينة من وثائقها إلى المجمع أو تقبل بنسبة معينة من مجموع أعمال المجمع بصفة إعادة التأمين ، الأساس الذي تقوم عليه هذه المجمعات هو أن الأرباح و الخسائر و التعويضات و غيرها من النفقات يعاد توزيعها على الشركات الأعضاء بنفس نسبة الأقساط التي أسندها كل منهم إلى المحفظة .

إذاً، كل شركة تسند جزءاً معيناً للمجمع (إعادة تأمين صادر) أو كل شركة تقبل جزءاً معيناً من مجموع أعمال التأمين للمجمع بإسناده لديها (إعادة تأمين وارد) ، لمواجهة أخطار من نوع خاص ذات طابع كارثي ، حيث لا تستطيع الشركات من حيث التغطية وبمفردها تحمل عبء تلك الأخطار وما قد ينجم عن تحققها من آثار كارثية .

أهم ما يميز المجمعات:

أفها لا تحتاج لتوظيف رأس مال خاص بها و إنما يكون كل مجمع كشركة مملوكة للأعضاء المكونين له .

أما السلبية الأهم لعمل المجمعات فهي وجود أرضية لتركز الأخطار من نوع معين، لأنها وجدت لمواجهة أخطار من نوع خاص، فإذا وقعت عدة حوادث في آن واحد، عندئذ حتى المجمع يجد نفسه في مشكلة لمواجهة الخسائر الناجمة عن ذلك.

إن تحقق مجموعة حوادث في آن واحد وارد جداً ، نفترض وقعت هزة أرضية بمنطقة توتر زلزالي ، فقد تطال الهزة مجموعة مصانع و معامل و مصافي نفط ، وبالتالي تأخذ هذه الحوادث صيغة كارثية .

هذا العيب محسوب حسابه في عمل مجمعات إعادة التأمين ، فلمواجهة هذه السلبية تلجأ المجمعات لحماية نفسها عبر اتفاقيات غير نسبية ، و بالتحديد بالاعتماد على عقد اتفاقية Excess of loss .

خلاصة ما تتميز به اتفاقيات إعادة التأمين النسبية:

- يمكن أن نوجز أهم ما يجب الإحاطة به بخصوص الاتفاقيات ذات الطابع النسبي ، والتي تلعب دوراً في التفريق بينها وبين غيرها من الاتفاقيات :
- 1— الشراكة طويلة الأمد بين الشركة المسندة والمعيدة. بما معناه عند الرغبة ببناء علاقة طويلة الأمد بين طرفي الاتفاقية ، الأفضل للشركة المسندة التوجه للاتفاقيات النسبية.
 - 2— الصعوبة في إدارة مثل هذه الاتفاقيات ، وبالتالي يجب مسبقاً أن يكون معلوماً هذا الأمر عند التفكير بالتوجه نحو هذه الاتفاقيات .
 - 3— المشاركة في العمليات بين الشركة المسندة والشركة المعيدة من حيث الأقساط و التعويضات والمصاريف.
 - 4— الحجم الكبير للأقساط بالنسبة للشركة المعيدة ، لكن في بعض الأحيان يترافق هذا مع هامش ربح قليل .
 - 5— مناسبة عندما يكون هناك نسبة تكرار عالية للحوادث الصغيرة .
 - 6— الارتفاع في عمولة الإعادة، وكذلك في عمولة الأرباح و الأقساط المحتجزة لفترة من الزمن.
 - 7— إمكان أن تكون مناسبة لأخطار كارثية ، مع العلم أن هذه الأخطار يصعب تحديد ما يلزم لها من أقساط أو من مخصصات أو ما شابه.

نص اتفاقية إعادة تأمين نسبية¹:

اتفاقية إعادة تأمين نسبية

بين

اتفقت شركة للتأمين (طرف أول) ، مع شركة لإعادة التأمين (طرف ثاني) على ما يأتي:

المادة الأولى:

توافق الشركة أن تسند لمعيد التأمين بطريق إعادة التأمين، كما يوافق معيد التأمين أن يقبل وفق الشروط المحدودة في هذا الاتفاق (....) مما يفرض من أعمال التأمين أو إعادة التأمين المقبولة من قبل الشركة، في قسم الحريق لديها، شاملاً ذلك الأخطار التابعة والفائض من عمليات تأمين السطو ووثائق حماية الأسرة، سواء كانت الشركة قد قبلتها بصورة تأمين مباشر أو إعادة للأخطار الواقعة في (.....) والمؤمنة لديها ضد الخسائر المباشرة أو اللاحقة التي تنتج من تحقيق الأخطار المغطاة.

إن الفائض الذي سيسند بموجب هذه الاتفاقية سوف لن يزيد (.....) عدد مرات حد الاحتفاظ للشركة لحسابها من نفس الخطر المؤمن، ويكون الحد الأقصى لاحتفاظ الشركة هو مبلغ (.....) لأي خطر مؤمن.

إن الشركة هي وحدها التي تمتلك حق التقرير فيما يشكل عيناً مؤمنة مستقلة أو خطراً مستقلاً واحداً وبما تراه ملائماً لتحديد احتفاظها في كل خطر من الأخطار.

¹ تم الاعتماد في هذا النص على "مدخل إلى إعادة التأمين" المعد من قبل عبد اللطيف عبود استناداً إلى

للشركة أن تعيد التأمين اختيارياً، وخارج نطاق هذه الاتفاقية، أي خطر أو جزء من خطر مؤمن لديها قبل أن تسند لاتفاقية الفائض هذه وذلك عندما يبدو للشركة أن هكذا إجراء سيكون في مصلحتها ومصلحة معيد التأمين.

إن الشركة قد تغطي بأسلوب زيادة الخسارة محفظة احتفاظها ولا تعتبر مثل هذه التغطية بأي حال من الأحوال خرقاً لنصوص هذا الاتفاق.

المادة الثانية :

إن مسؤولية معيد التأمين سوف تبدأ حكماً وبشكل متوافق مع مسؤولية الشركة، طالما كان ثمة فائض عن احتفاظها طبقاً لسجلاتها أو وفقاً لما هو متعارف عليه.

إن سجلات ووثائق الشركة - بالقدر الذي يتعلق بأية مسائل تقع في نطاق هذا الاتفاق - سوف تكون في أي وقت معقول، خاضعةً للتدقيق والفحص من قبل معيد التأمين أو من يمثله.

المادة الثالثة:

حيثما تمنح الشركة المسندة تأميناً تكون هي فيه ، منفردة بذاتها أو مع جهة أو جهات أخرى وبصفة مؤمن له ، فإن مثل هذا التأمين سوف يعتبر مما يدخل في نطاق هذا الاتفاق .

المادة الرابعة:

إن الشركة سوف لن تضار من جراء أي خطأ أو إغفال من الأخطاء المكتنية ، التي قد تقع صدفة أو نتيجة لسهو أو خطأ غير مقصود وتؤدي إلى إسناد مزيد من الأقساط لمعيد التأمين . أو ما قد يحصل نتيجة إلغاء خاطئ أو إهمال في التحديد

سواء شمل هذا مبالغ بأكملها أو جزءاً منها ،. وكذلك إذا كان الإهمال أو الخطأ في إخطار معيد التأمين يتعلق بمطالبات أو تعويضات وخسائر ، بالظروف المحيطة أو المسببة لهذا الخطأ .

وفي كل شيء يقع في نطاق هذا الاتفاق فإن معيد التأمين سوف يشارك - إلى المدى المحدد بالاتفاقية - الشركة في مصيرها .

المادة الخامسة:

يعتبر هذا الاتفاق ساري المفعول اعتباراً من اليوم الأول من شهر كانون الثاني / يناير من أي عام ، وسوف يبقى سارياً حتى يُلغى من قبل أحد الطرفين المتعاقدين بإعطاء إشعار خطي قبل ثلاثة أشهر من تاريخ 31/ ديسمبر / كانون أول من نفس العام.

إذا أرسل معيد التأمين إخطاراً يُعربُ فيه عن رغبته باشتراكه في هذه الاتفاقية، فإن هذا الأخطار يشمل أيضاً اشتراكه هو في الاتفاقية ويعبر هذا الاشتراك تحت نفس الإخطار، وفي نفس الوقت ، حتى لو أن التاريخ المحدد لإعطاء إشعار الإلغاء لهذه الاتفاقية كان قد انتهى.

خلال الفترة الفاصلة بين تاريخ الإخطار بالإلغاء وتاريخ انتهاء الاتفاقية بنهاية السنة الجارية، فإن الإسناد للاتفاقية خلال تلك الفترة - سواء من حيث الأخطار المسندة سابقاً أو الأخطار الجديدة سوف يستمر بصورته الطبيعية كما لو أن هذا الإخطار بالإلغاء لم يوجد .

إنَّ أي طرف من طرفي التعاقد ((معيد التأمين أو الشركة)) له الحق بإلغاء هذا الاتفاق في أي وقت من الأوقات بإعطاء إخطار مكتوب بواسطة رسالة مضمونة الوصول للطرف الآخر في الحالات الآتية:

- فقدان رأس المال المدفوع جزئياً أو كلياً

- التصفية الطوعية، أو الإلزامية، أو فرض الحراسة القضائية وتعيين حارس قضائي .

- الاندماج مع شركة أو هيئة أخرى، أو الوضع تحت إشراف شركة أو هيئة جديدة .

- العجز عن سداد مديونيتها أو حالة التوقف عن الدفع .

وعند انتهاء مدة الإخطار الذي يُعطى في مثل هذه الحالات فإن مسؤولية معيد التأمين سوف تتوقف بصورة مطلقة عن أية مطالبات ناشئة خلال سريان العقد ولم تسوى بتاريخ الانتهاء.

في حالة حرب قد تنشأ بين البلد الذي تقيم فيه الشركة، والبلد الذي تتواجد فيه مكاتب المعيد الرئيسية... فإن هذا الاتفاق يُلغى تلقائياً وبصورة فورية، ومسؤولية المعيد من جراء الإسنادات القائمة سوف تتوقف من تاريخ انفجار الحرب.

إذا شُرعت أية قوانين أو وُضعت أية أنظمة تُحظر أو تجعل أياً من الترتيبات المتفق عليها في متن هذا العقد غير قانونية .

وحيث أنه من الضروري والمُلزم أن يستجيب هذا الاتفاق لأحكام القانون الجديد أو التنظيمات الجديدة فإنه سوف يُلغى حالاً، ويصبح معيد التأمين مديناً في الحساب بنسبة مئوية من الأقساط العائدة للأخطار التي لم تنقض فترة تأمينها وذلك بنسبة المدة الباقية على انقضائها.

المادة السادسة:

على معيد التأمين أن يدفع للشركة المسندة عمولة إعادة تأمين قدرها....٪،
من الأقساط الصافية ((أي الأقساط الإجمالية ناقصاً الأقساط المسترجعة أو
الملغاة)) المسندة إليه بموجب هذا الاتفاق.

كما يدفع معيد التأمين أيضاً إلى الشركة عمولة أرباح تُحدّد بالسنوات
وتحدد طريقة الوصول إلى هذه الأرباح وفق ما يأتي:
الواردات / الدخل / :

أقساط السنة الجارية (الأقساط الصافية بعد استبعاد المسترد والملغى منها).

احتياطي الأقساط المأخوذ عن أقساط السنة السابقة أي احتياطي الأقساط
المفرج عنه خلال العام الجاري أو قسط ادخال المحفظة إذا كانت الاتفاقية تعمل
على أساس Clean Cut System .

احتياطي الحوادث تحت التسوية في 31 / كانون الأول/ ديسمبر من السنة السابقة
أو ادخال محفظة التعويضات.

المصروفات / النفقات :

عمولة إعادة التأمين٪ من أقساط السنة الجارية.

تعويضات الحوادث المسددة خلال السنة الجارية

التعويضات المقدرة للحوادث الواقعة والتي ما تزال قيد التسوية في 31/12 / من
السنة الجارية أو سحب محفظة التعويضات.

احتياطي أقساط٪ من أقساط لسنة الجارية أو سحب محفظة الأقساط .

نفقات إدارية (.....٪) من أقساط السنة الجارية.

الخسائر المرحلة إلى حساب السنة الجارية من نتائج السنوات السابقة.

إنَّ الفرق بين الإيرادات والنفقات يمثل النتيجة السنوية الصافية.

في حالة إلغاء هذا الاتفاق من قبل أي طرفٍ من طرفيه فإن عمولة الأرباح
تهيأ عند إقفال السنة التقويمية التي يصبح الإلغاء بها نافذاً وسوف تحسب وتصبح
قابلةً للدفع، ولمن تبقى خاضعة لتعديلات لاحقة إلى أن تنقضي كل مسؤولية بشكل
تام .

المادة السابعة:

تُقَدِّمُ الشركة لمعيد التأمين الحسابات الخاصة باشتراكه في الاتفاقية كل ثلاثة
أشهر/ ربع سنوي وخلال ثلاثين يوماً من إقفال حاصلٍ فعلاً/ وما لم يرسل المعيد
ما يفيد غير ذلك خلال شهر واحد بعد تقديمها ... والرصيد المستحق لأي من
الطرفين يعتبر واجب السداد حالاً.

الأقساط المستحقة بموجب هذا الاتفاق سوف تكون مقبولة من معيد التأمين
بنفس سعر الصرف الذي تبنته الشركة في سجلاتها وحساباتها كما أن المبالغ التي
يتحملها معيد التأمين والتي تمثل حصة من التعويضات فإنها سوف تحول طبقاً لسعر
الصرف المبين في القوائم أو الشيكات المسحوبة من قبل الشركة، وبالنسبة
للتعويضات التي قد تؤدي من قبل فروع الشركة أو وكالاتها فيعتمد سعر الصرف
المستخدم في سجلات الشركة لمثل هذه المدفوعات.

المادة الثامنة:

تكون الشركة مخولةً باحتساب مبلغ يساوي 40٪ من الأقساط الصافية
المسجلة لمعيد التأمين خلال الاثني عشر شهر الجارية، وأن تحتجز هذا الاحتياطي

لديها في كل حساب دوري على أن يفرج عن كل احتياطي محتجز في الربع المقابل من السنة التالية، وتكون الشركة مُخوَّلة بأن تحتفظ باحتياطي الأقساط هذا حتى انقضاء التزام المعيد المترتب بموجب هذا الاتفاق.

تدفع الشركة لمعيد التأمين فائدة بمعدل ...% سنوياً عن المبالغ المحتجزة بموجب الفقرة الأولى من هذه المادة وتحتسب في الحساب الذي يتضمن الإفراج عن الاحتياطي .

المادة التاسعة :

للشركة وحدها ، ووفق تقديرها الخاص، دون أن يكون لمعيد التأمين أي حق بالتدخل، أن تسوي ودياً جميع المطالبات والخسائر، وأية تسوية أو تصفية للحوادث التي أمنت ضدها أو أية تسوية ودية بما في ذلك حالة الدفع دون وجود التسوية القانوني الكافي Exgratia Payment سوف تكون مُلزمة لمعيد التأمين. وللشركة في الوقت ذاته - ملء الحق، ووفق تقديرها ، أن تباشر أو تستمر بالدفع أمام القضاء ضد أية مطالبة كما تقدر وترى انه من المصلحة إجراء ذلك ... وجميع التكاليف والنفقات والرسوم التي تتكبدها الشركة من جراء ذلك .. تُقتسم مع معيد التأمين بنسبة حصته من التعويض أو التسوية، على أن لا تُحمل هذه الحصة بأي جزء من رواتب الموظفين أو العاملين في الشركة.

على الشركة أن تقوم بإخطار معيد التأمين - حالما يكون ذلك متيسراً لها- بكل المطالبات التي يُقدَّر أن تزيد فيها حصة معيد التأمين 100% عن (.....) كما تقدم الشركة كشفاً بجميع الحوادث والمطالبات التي ما تزال تحت التسوية (الموقوفة) بتاريخ 12/31/..... من كل عام.

جميع التعويضات المسددة للمؤمن لهم سوف تظهر في الجانب المدين من الحساب الدوري الذي تقدمه الشركة (ربع سنوي أو نصف سنوي أو كيفما يكون الحال) ولكن عندما تكون حصة معيد التأمين في أي حادث منفرد تزيد عن (.....) فإن معيد التأمين سوف يقوم بسداد حصته من هكذا تعويض خلال 10 أيام من تاريخ مطالبة خاصة تعدّها الشركة لهذه الغاية... والمبلغ المدفوع في هذه الحالة سوف يظهر دائماً في الحساب الربعي التالي.

المادة العاشرة:

اعتباراً من تاريخ بدء هذا الاتفاق فإن معيد التأمين سوف يتحمل مسؤولية تعادل حصته من جميع الاسنادات التي تمت قبل بدء الاتفاق ولكنها ما تزال سارية بعد ذلك... ومقابل ذلك فإن الشركة سوف تكون مدينة للمعيد بـ (.....%) من إجمالي أقساط السنة السابقة (دون أية اقتطاعات مقابل العمولة).

كما سيتحمل معيد التأمين مسؤوليته عن جميع المطالبات الموقوفة (تحت التسوية) بتاريخ بداية سريان هذا الاتفاق والتي قد تُسوّى لاحقاً. ومقابل ذلك فسوف تكون الشركة مدينة للمعيد بنسبة حصته في الاتفاقية من 90% من حصة المعيد من المبالغ المقدرة لهذه المطالبات بتاريخ 12/31/.... كاحتياطي لتسوية التعويضات المعلقة بذلك التاريخ، وتبعاً لذلك فإن معيد التأمين يكون موافقاً على أن يتحمل مسؤوليته وبنفس الحصة التي يشترك بها في الاتفاقية من جميع المبالغ التي تفسر عنها تسوية هذه المطالبات، والتي كانت تقع على عاتق المعيد السابق الذي يفترض أنه قد حلّ محلّه بنسبة حصته.

بل أن معيد التأمين سيكون مسؤولاً حتى عن المطالبات الخاصة بحوادث وقعت خلال العام الماضي والتي لن تدرج في قوائم احتياطي التعويضات في

12/31 / بسبب كونها لم تكن معروفةً للشركة آنذاك ولم تخطر الشركة بها قبل ذلك التاريخ .

تحتفظ الشركة بحقوقها في إجراء تسوية لاحقة بالنسبة لمحفظة التعويضات، إذا بدا لها أن ثمة فروق ملحوظة تجعل من الضروري معالجتها لتحقيق المساواة بين معيدي التأمين الموجودين حالياً وأولئك الذي ألغوا اشتراكهم .

المادة الحادية عشرة:

إذا تمّ هذا الاتفاق وفي أحكام المادة الخامسة منه فإن مسؤولية المعيد الناشئة عن أية اسنادات ما تزال سارية بتاريخ الإلغاء سوف تستمر كاملة حتى تاريخ انتهائها بشكل طبيعي. على أن الشركة تملك أن تختار سحب المحفظة لمثل هذه الإسنادات بتاريخ الإلغاء..... وإذا تمّ سحب المحفظة فإنّ معيد التأمين سيكون مدينًا للشركة بمبلغ يعادل 40٪ من محمل الأقساط المسندة بموجب الحسابات الواردة عن العام المذكور الذي يسبق مباشرة تاريخ الإلغاء.

إذا اختارت الشركة أن تمارس حقها في سحب المحفظة كما هو موضح في الفقرة أعلاه فإنّ معيد التأمين سوف يكون مدينًا للشركة بـ 90٪ من احتياطي الحوادث تحت التسوية المقدر من قبل الشركة بتاريخ الإلغاء، وتحتفظ الشركة بحقوقها في تسوية لاحقة إذا بدا لها أن مثل هذه التسوية ضرورية لتحقيق المساواة بين المعيدين .

في حالة إلغاء الاتفاق فإن الشركة، بموجب هذه المادة، لها الحق في أن تختار سحب المحفظة أو أن تتعامل مع هذا الاتفاق كما لو أنه مستمر حتى النهاية الطبيعية لجميع الاسنادات التي تمت بموجبه قبل تاريخ الإلغاء.

والخيار الثاني له أهميته، لأنه في حالة الغاء اتفاقية ما بشكل نهائي أي أن الاتفاقية لن تجدد مع أي معيد، عندها- إذا كانت الشركة المسندة لم تعتمد إلى سحب المحافظ - فإن معيدي التأمين جميعاً سيستمررون في تحمل مسؤولياتهم إلى أن تنقضي وبشكل طبيعي جميع الاسنادات التي تمت تحت الاتفاق، وبالتالي فإنه في حالة حصول خسارة جسيمة من جراء واحد من هذه الاسنادات فالشركة لن تكون وحدها في تحمل عبء هذه الخسارة، كما يكون عليه الحال فيما لو أنها سحبت المحافظ.

في حالة سحب محفظة التعويضات فإن للشركة الحق في أن تجري تسوية لاحقة، إذا كانت مبالغ التعويضات المسددة فعلاً تختلف بشكل ملموس عن مبلغ المحفظة التي تم سحبها. وهذا أمرٌ له أهميته أيضاً لأن مطالبة ما قد تسوى بمبلغ أعلى بكثير مما قُدِّرَ له، وإن معيد التأمين الجديد الذي حلَّ محل المعيد القديم سوف يتحمل عبئاً أكثر مما منح على أساس انه مقدر لتسوية هذه المطالبة.

المادة الثانية عشرة:

أية تعديلات على هذا الاتفاق، سواء كانت موضع ملحق خاص أو تمت بمراسلات متبادلة، فإنها ستكون ملزمة لكلا طرفي التعاقد وسوف ينظر إليها جزءاً لا يتجزأ من هذا العقد.

المادة الثالثة عشرة :

يستثنى من نطاق هذا الاتفاق مايلي:

**** الأخطار والخسائر الناشئة بسبب :**

الحرب، الغزو، الأعمال العدوانية التي يقوم بها عدو خارجي، العمليات الحربية أو شبه الحربية (سواء كانت كانت حرباً معلنة أو غير معلنة).

- الحرب الأهلية، التمرد، العصيان، الثورة، العصيان، المسلح، اغتصاب السلطة، الاضطرابات الشعبية.

- مصادرة الممتلكات، أو تأميمها، أو استملاكها، أو تدميرها، أو إلحاق الضرر بها بأمر من أية حكومة أو سلطة عامة أو سلطة محلية.

** الخسائر والأضرار التي تحدث أو تنشأ أو تتفاقم بشكل مباشر أو غير مباشر كنتيجة أو بمساهمة مما يلي:

استخدام الأسلحة الذرية

أنشطة الذرة، والإشعاعات الذرية، التلوث الإشعاعي الناشئ من أي وقود نووي أو الفضلات النووية الناشئة عن احتراق وقود نووي.

** أية خسائر أو مسؤولية تلحق بالشركة مباشرة أو غير مباشرة سواء بصفتها مؤمناً أو معيد التأمين من جراء مشاركتها في أي مجمع للمؤمنين أو مجمع لمعيدي تأمين مشكل لغاية تغطيته أخطار التفاعلات الذرية والطاقة النووية.

المادة الرابعة عشرة:

جميع النزاعات والخلافات بين الشركة ومعيد التأمين سوف تُحال وبدون أي إبطاء إلى لجنة تحكيم مؤلفة من محكمين، يعين كل طرف واحداً منهما، وفي حالة عدم اتفاق هذين المحكمين على قرار الفصل في الخلاف القائم فإن حكماً مرجحاً يعين من قبلهما وفق شرط مسبق على أن أي من الطرفين سوف يُعلّق نزاعه مع الطرف الآخر إلى أن يصدر قرار التحكيم.

إن المحكمين الذين يمثلان طرفي الخلاف وكذلك الحكم المرحح، إذا تم اختياره، يجب أن يكونوا ممن شغلوا وظائف قيادية عالية في شركات التأمين أو إعادة التأمين، وتتعقد اجتماعات المحكمين في ما لم يتفق على مكان آخر.

عندما، أي طرف من الطرفين، يرفض أو يُهمل تسمية محكم من جانبه خلال ثلاثين يوماً من تاريخ الطلب، أو عندما يفشل المحكمان ممثلتا الطرفين في تسمية الحكم المرحح خلال ثلاثين يوماً فإن رئيس غرفة تجارة ((.....)) يفوض باختيار المحكمين أو المرحح.

إن المحكمين والحكم المرحح سوف لن يكونوا مقيدين بأية تعليمات أو قواعد قانونية محددة، أو أية إجراءات معينة أو إثباتات... بل سوف يعتمدون إلى تفسير الاتفاق الأصلي بين الطرفين كارتباط أخلاقي أكثر مما هو مجرد عقد قانوني، ولهم أن يقرروا وفقاً لما يعتقدونه ويرونه على أنه صحيح ويجب اتباعه من وجهة العمل، مع التركيز على أن معيد التأمين يجب أن يشارك الشركة في مصيرها في كل ما يتعلق بالعمل الذي يُعاد تأمينه لديه.

إن قرار المحكمين أو المرحح، كما يمكن أن يكون عليه الحال، يعتبر قراراً نهائياً ملزماً للطرفين، ويقرر المحكمون من هو الطرف الذي تقع على عاتقه نفقات التحكيم وما يرتبط بها.

شركة إعادة التأمين

الطرف الثاني

شركة التأمين

الطرف لأول

الفصل الثامن

الاتفاقيات غير النسبية لإعادة التأمين

Non- Proportional Reinsurance Treaties

- مفهوم الاتفاقيات غير النسبية
- اتفاقيات زيادة الخسارة:
- التغطية الفعالة
- حساب الأقساط في اتفاقيات زيادة الخسارة
- تغطية الكوارث
- حساب الأقساط في غطاء الكوارث
- ملخص الشروط
- اتفاقية زيادة الخسارة وأقصى خسارة مقدرة



الاتفاقيات غير النسبية لإعادة التأمين

مفهوم الاتفاقيات غير النسبية:

هي تلك التي تلزم المعيد أن يدفع للمسند كافة التعويضات التي تزيد عن حد معين متفق عليه يسمى : الأولوية ، أو الاحتفاظ ، أو التحمل . وهذا معروف في

اتفاقيات إعادة التأمين بـ : Priority أو Retention أو Deductible

هذا الحد يختلف تبعاً لنوع الاتفاقية غير النسبية ، فقد يكون رقماً كما في زيادة الخسارة Excess of loss ، وقد يكون نسبة كما في وقف الخسارة Stop Loss ، و أيضاً يختلف التسديد وفق نوع الاتفاقية ، وقد يكون عن الحادثة الواحدة كما في زيادة الخسارة ، وقد يكون عن النسبة الواحدة كما في Aggregate Excess of Loss (اتفاقية زيادة الخسارة التراكمية) .

بشكل عام:

هذه الاتفاقيات تركز على مقدار الخسارة ، في حين كما وجدنا أن الاتفاقيات النسبية تركز على مبلغ التأمين وفيها لا يوجد توزيع نسبي لمبالغ التأمين أو الأقساط أو التعويضات و كذلك فالمعبد غير معني بسعر التأمين الذي يتعامل به المسند مع المؤمن له .

أبرز هذه الاتفاقيات :

اتفاقية زيادة الخسارة : Excess of Loss

عومجها يلتزم المعيد بالتعويض ، فقط إذا تجاوزت الخسارة في الحادث الواحد حداً معيناً ، أي تضمن نقل مسؤولية ما يزيد عن مسؤولية المسند (الأولوية) Priority ، لتصبح على عاتق الشركة المعيدة .

فإذا كان المعيد في اتفاقيات الفائض يهتم بالأخطار ، فإنه بالمقابل ، في اتفاقية زيادة الخسارة لا يهتم إلا بالخسائر التي تتجاوز المبلغ واجب الدفع أولاً (الأولوية) ، حيث تكون مسؤوليته دفع كل ما يزيد عن تلك الأولوية أو جزء منها وفي حدود قصوى معينة، ولا بد من الإشارة أيضاً إلى أن اتفاقيات زيادة الخسارة تتناول كل خطر على حدة .

مثال:

وضعت إحدى شركات التأمين حداً للمسؤولية (الأولوية) بمقدار (400000) وحدة نقدية ، ولكن نظمت اتفاقية زيادة خسارة مع أحد المعيدين ، استناداً إليها تنقل المسؤولية إلى المعيد في أي حادث تتجاوز فيه الخسارة مبلغ 400000 ولكن بحد أقصى لا يتجاوز مبلغ 600000 وحدة نقدية زيادة عن 400000 . يطلق على هذا السقف : حد الشريحة الأولى لتحمل المعيد First Layer وهو ما يزيد عن حد احتفاظ الشركة المسندة . وهنا يكون :

—حصة المسند (400000) وحدة نقدية .

—حصة المعيد (600000) وحدة نقدية على الأكثر (فوق الـ 400000) .

ولكن إذا وجدت خسائر تفوق الـ (1000000) ، فيعود المسند ليتحمل الفائض عن المليون إذا لم يكن لديه غطاء آخر لدى معيده آخر وبشريحة أخرى . إذ يمكن أن يكون الغطاء الآخر، هو عبارة عن شريحة ثانية Second Layer وهو ما يزيد عن حد الشريحة الأولى مضافاً إليه احتفاظ الشركة المسندة، كأن يكون 500000 وحدة نقدية زيادة عن المليون (400000+600000) .

مثال :

تضمنت إحدى اتفاقيات زيادة الخسارة في إحدى الشركات مجموعة من الحوادث ، خسائرها في الجدول التالي :

رقم الحادث	1	2	3	4
الخسارة النهائية	600000	1700000	250000	3000000

والمطلوب:

وضح حصة كل من المسند والمعيد من المسؤولية بافتراض أن حد الأولوية هو 400000 وحدة نقدية وهناك اتفاقية غطاء أول 600000 زيادة عن الأولوية واتفاقية غطاء ثاني 1000000 وحدة نقدية زيادة عن المليون.

الحل:

نعد جدولاً يتضمن توزيع حصص كل من المسند والمعيدين في إطار تلك المعطيات، وذلك على الشكل الآتي:

رقم الحادث	الخسارة النهائية	حصة المسند	حصة المعيد First Layer	حصة المعيد Second Layer	الفائض
1	600000	400000	200000	-	-
2	1700000	400000	600000	700000	-
3	250000	250000	-	-	-
4	3000000	400000	600000	1000000	1000000

نلاحظ وجود فائض مقداره 1000000 وحدة نقدية يتحمله المسند ، ما لم يكن لديه غطاء آخر لاستيعابه .

نماذج اتفاقيات زيادة الخسارة: Types of Excess of Loss

النماذج الشائع استخدامها في إطار اتفاقيات زيادة الخسارة في مختلف أسواق الإعادة العالمية تتركز في نموذجي التغطية الفعالة و غطاء الكوارث . سنعرض بالتفصيل هذين النموذجين مفهوماً ومعالجة :

النموذج الأول:

التغطية الفعالة (Working Excess of Loss)

تتضمن من الناحية العملية وجود غطاء للأخطار بما فيها الأخطار العادية اليومية التي تنتج عنها خسائر ليست كبيرة، أهم ما يميزها وجود:

أ - قيمة أولوية متدنية .

ب- تتأثر بالأخطار المنفردة عند تحققها، يعني لو تحقق حتى ولو حادثاً واحداً ، فيمكن أن يترك أثراً سواء كان بسيطاً أو كبيراً، و بالتالي يكون المسند و المعيد متفقين بأن الغطاء سوف يتأثر.

تنظيم التغطية الفعالة:

عند تنظيم اتفاقية زيادة خسارة وفق نموذج التغطية الفعالة ، يجري النظر إلى طبيعة الأساس الذي سيعتمد في ذلك . بشكل عام يجب التفريق بين التالي:

1 - تغطية فعالة قائمة على أساس الحادث (Per Event)

2 - تغطية فعالة قائمة على أساس الخطر (Per Risk)

أولاً: التغطية الفعالة باعتماد الحادث كأساس :

يلتزم المعيد بدفع كامل قيمة المطالبة الناتجة عن حادث ما دون النظر لعدد الأخطار التي رافقت أو أثرت أو نجمت عن وقوع الحادث ، وذلك بعد أن يكون المسند قد تحمل دفع قيمة الأولوية .

مثال :

لو كان لدينا اتفاقية زيادة خسارة ، قيمة الأولوية /30000/ وحدة نقدية حصل حريق بنتيجته وقعت خسارة طالت ثلاثة أبنية . يبين الجدول الآتي مبالغ الخسائر الناجمة عن ذلك:

البناء	A	B	C
الخسارة (وحدة نقدية)	3000	8000	32000
مجموع الخسائر	43000		

وفقاً للتغطية الفعالة باعتماد الحادث كأساس ، يتحدد التزام المعيد وفق ما ذكر أعلاه وبالفارق الآتي:

$$43000 - 30000 = 13000 \text{ وحدة نقدية}$$

إذاً ، يلاحظ أن ما يترتب من التزام على المعيد ليس له أي علاقة بعدد الأخطار وإنما فقط مرتبط بالخسارة الكلية من جهة و بالأولوية من جهة أخرى .

ثانياً: التغطية الفعالة باعتماد الخطر كأساس :

في هذه الحالة يلتزم المعيد بدفع كامل قيمة المطالبة الناتجة عن حادث ما و لكن بعد تنزيل قيمة الأولوية بالنسبة لكل خطر من الأخطار التي تأثرت بالحادث .

مثال :

لو عدنا للمثال السابق نأخذ بعين الاعتبار خسارة كل خطر و نطرح منها الأولوية فنجد التالي :

بالنسبة للخطر A :

لا يوجد زيادة لأن الخسارة ضمن حدود الأولوية.

بالنسبة للخطر B :

كذلك لا يوجد خسارة لنفس السبب.

بالنسبة للخطر C :

ما يلتزم به المعيد هو الفرق بين الخسارة المتحققة والأولية ،

وذلك بالنسبة للخطر (البناء) C فقط :

$$32000 - 30000 = 2000 \text{ وحدة نقدية}$$

بالمقارنة بين الإجابتين السابقتين، نلاحظ وجود فارق في التزام المعيد يعادل

11000 وحدة نقدية .

حساب الأقساط في اتفاقيات زيادة الخسارة:

في سياق حديثنا السابق وجدنا بالنسبة للاتفاقيات النسبية أن الشركة المسندة

تعطي المعيد نسبة من الأقساط التي تحصلها بعد طرح عمولة إعادة التأمين، أما بالنسبة

للاتفاقيات غير النسبية وبخصوص زيادة الخسارة بشكل عام والتغطية الفعالة بشكل

خاص فالأمر يختلف ، إذ يستخدم ما يطلق عليه معدل تكلفة الاحتراق

Burning Cost Rate، وهو يستخدم لحساب ما يستحق من أقساط لمعيد

التأمين عند اعتماد التغطية الفعالة ، إذا يقوم على حساب النسبة بين ما يدفعه المعيد

من تعويضات مسددة و تعويضات تحت التسوية، بعد ترتيب الأولوية من جهة و

الأقساط المتحققة للمسند من جهة أخرى مضروبة بـ 100 ، وبذلك

نحصل على معدل تكلفة الاحتراق الصافية **Pure Burning Cost**

Rate و هنا نغير عن التعويضات بمتوسط ما سدد من قبل المعيد و ما هو تحت

التسوية خلال عدد من السنوات الماضية ، وبالتالي نحصل بذلك على معدل تكلفة

الاحتراق الصافية **PBCR** :

100× (الأقساط المحققة من قبل المسند / التعويضات المسددة وتحت التسوية بعد اقتطاع الأولوية)=
PBCR

أما للحصول على معدل تكلفة الاحتراق النهائية والذي يعكس معدل القسط (Premium Rate) PR ، نقوم بتحميل التكلفة الصافية بمعدل يطلق عليه معدل التحميل (Loading Rate) LR ، وهو أداة بيد الشركة المعيدة تتحكم به حسب نتائج أعمال الشركة المسندة ، فكلما كانت هذه النتائج جيدة ، كلما مالت الشركة المعيدة إلى فرض معدل تحميل أقل . هذا المعدل قد يكون : 100/70 (مئة على سبعين) أو 100/75 أو 100/80 لمواجهة نفقات و مصاريف مختلفة قد يتكبدها المعيد و أيضاً لتحقيق هامش من الربح و أيضاً لمواجهة نتائج متقلبة أو ظروف متقلبة قد يواجهها المعيد ، حيث :

$$PR = PBCR \times LR$$

عندما يطلب إيجاد سعر الغطاء، هذا يعني أنه مطلوب حساب معدل تكلفة الاحتراق النهائية، أما معدل التحميل فيؤخذ بالمتوسط أو حسب المعيد إذا كان متشدداً أو لا .

لكن على أرض الواقع يوجد مرونة يجري اتباعها في تسعير الغطاء ، بحيث يوضع حد أدنى لهذا السعر و حد أعلى ، كأن تكون حدود سعر الغطاء هي ± 2.5 مرة أو ضعف من تكلفة الاحتراق النهائية .

يجري استخدام الحد الأدنى والحد الأعلى لمعد القسط تبعاً لدرجة تكرار المطالبات أو التعويضات المتعلقة بالاتفاقية، إذ تطبق بحيث يكون هناك ارتباط طردي، أي كلما وجد تكرار للمطالبات كلما كان هناك مجال لتطبيق المعدل الأعلى للقسط والعكس بالعكس .

مثال :

لنفرض أنه بلغ متوسط التعويضات المسددة وتحت التسوية خلال الخمس سنوات من عام 2003 إلى عام 2007 (600000) وحدة نقدية و كانت الأقساط المتحققة بما يعادل (19000000) ، و بالتالي فإن تكلفة الاحتراق الصافية تكون:

$$(19000000 \setminus 600000 / 19000000) \times 100 = 3.2\%$$

أما للحصول على تكلفة الاحتراق النهائية PR وبافتراض أن المعيد اختار معدل تحميل 100/70، فنجد أن :

$$3.2\% \times (100/70) = 4.21\%$$

وهذا يعني ، أنه في عام 2008 يكون سعر غطاء زيادة الخسارة الذي يمكن أن يعطى للمعيد هو 4.21 % من الأقساط التي يحققها المسند حتى نهاية 2008 .

إذاً ، بناءً على ذلك لنفترض أن كتلة الأقساط المتحققة لدى المسند هي عبارة عن (5000000) ، فهذا يؤدي إلى أن كتلة الأقساط المستحقة للمعيد هي :

$$5000000 \times 4.21\% = 210500$$

وحدة نقدية

النموذج الثاني:

تغطية الكوارث

(atastrophe Covers)

يستخدم للحماية من أخطار البراكين و الزلازل و الأعاصير و غيرها من أخطار الطبيعة الكارثية ، إذ ينتج عن تحقق أي منها خسائر ضخمة جسدية ومادية . فكما نعلم أن من أهم البنود في عقد التأمين وإعادة التأمين هو بند الاستثناءات ، وعلى رأس هذه الاستثناءات تأتي الأخطار الكارثية ، وبالتالي يجعل التعامل مع هكذا أخطار وتغطيتها من قبل المعيد يستوجب فرض شروط خاصة على المسند .

تتواجد في العالم شركات تأمين خاصة بالاكتتاب ضد الكوارث ،وقد انتشرت هذه الشركات بعد أزمة الكوارث الطبيعية التي تلت عام 1992 والتي أدت إلى إفلاس العديد من شركات التأمين في العالم . نذكر مثالا على تلك الشركات، شركة Mid Ocean Re العملاقة في هذا المجال والعاملة في سوق برمودا، التي تعتبر من أكبر أسواق الاكتتاب ضد الكوارث في العالم، حيث تصل محفظة الأقساط فيها إلى أكثر من 25% من المحفظة العالمية.

تطبيق :

لو كان لدينا مبالغ التأمين وعدد الأخطار في إطار كل فئة من الفئات التالية وفي ظل احتفاظ محدد لدى المسند بـ /150000/ وحدة نقدية، وذلك لإحدى شركات التأمين المباشر الواقعة في بؤرة توتر زلزالي:

إجمالي *	الاحتفاظ	مبلغ التأمين	عدد
للخطر الواحد	للخطر الواحد	للخطر الواحد	الأخطار
32500000	50000	50000	650
72000000	80000	80000	900
49000000	70000	70000	700
45000000	150000	250000	300
4500000	150000	300000	30
1500000	150000	380000	10
450000	150000	490000	3
150000	150000	950000	1
203600000			المجموع

$$* \text{إجمالي الاحتفاظ} = \text{عدد الأخطار} \times \text{الاحتفاظ للخطر الواحد}$$

في حال وقع خطر زلزالي قد يخلق التزاماً بدفع تعويضات قد تصل لـ 50% أو 60% أو إلى معظم المبلغ ، و بالتالي نكون أمام خسارة كارثية ، في حين لو تحقق كل خطر بمفرده من هذه الأخطار فلا يترتب في النتيجة على الشركة المسندة مسؤولية سوى 150000/ وحدة نقدية عن كل خطر

من هنا فهناك حاجة ماسة لحماية من الخسارة الزائدة ، وهذه أكثر الأمور حساسية في إعادة التأمين بما تتطلبه من إيجاد المعيد المناسب و حساب الأقساط و الشروط المتضمنة في الاتفاقية و غير ذلك .

من اللازم معرفته أن غطاء الكوارث لا يعد من أجل مواجهة خسارة واحدة ناشئة من خطر واحد ، وإنما من أجل أكثر من خسارة ناتجة عن تحقق حادث أو كارثة (على الأقل خسارتين) .

بالنسبة للأخطار التي تتميز بتراكم أكثر من خسارة فردية ، كالهزات الأرضية المتتالية واضطرابات الطقس والبراكين والعصيانات المدنية خلال فترة زمنية قصيرة ، يكون الأنسب هو اتفاقيات الكوارث ، إلا أنه غالباً يعتبر المعيد أن تلك الزلازل هي أحداث منفصلة ، وبالتالي هذا أمر مرهق بالنسبة له.

للتخلص من ذلك الإشكال جرى تضمين عقود اتفاقيات الكوارث شرط الساعات Hours Clause والذي يعكس المدة التي يمكن أن تتعرض فيها الشركة لأقصى خسارة ممكنة. وقد حدد مدة 72 ساعة متتالية ، حيث تعتبر كافة الخسائر الفردية التي تحصل خلالها والناتجة عن حادث واحد على أنها خسارة واحدة، وبالتالي إذا تجاوزت تلك المدة فيمكن للشركة المسندة احتساب خسارتين ، وهكذا، و بحيث لا يكون هناك تداخل زمني.

لذلك، فإنه في غطاء الكوارث يسعى المعيدون للتأكد من أن مبلغ الأولوية لدى المسند أكبر بكثير من ذلك المعد في باقي الاتفاقيات.

حساب الأقساط في غطاء الكوارث

نظراً للخصوصية التي تتمتع بها الكوارث و بالتالي لخصوصية تواتر هذه الأخطار و عدم انتظامها ، من الصعب تطبيق قاعدة محددة مشاهمة لتكلفة الاحتراق و بالتالي يجري تحديد ما يستحق من أقساط و بالتالي ما يعرض من تسعيرة للغطاء استناداً إلى ما يتراكم من خبرات : فنية و شخصية ، في هذا المجال ، و أيضاً من خلال ما يتراكم من تجارب و معلومات متعلقة بهذه الأخطار ، حيث يتم وضع أقساط ابتدائية في حدها الأدنى و يكون عادة السعر نسبة معينة من الأقساط .

ملخص الشروط

Slip for Excess of Loss Treaty

Ceding : المتوسط للتأمين
Company
Class of : أخطار مختلفة
Business
Scope : سوريا
Geographical
Coverage: محفظة الحريق و الأخطار المختلفة
Limits: أن يدفع (2000000) زيادة عن الأولوية البالغة

(1000000) من كل خسارة نهائية صافية

Insurance Rate : % 0.305

Inseption date : من 2009/1/1 م وحتى 2009/12/31 م

Deposit Premium: 1000000

Estimated Premium Income : 800000

Informations:

- 1) لم تقع خسارة أكبر من 1000000.
- 2) أكبر خسارة وقعت من عام 2000 م و حتى الآن 475000 وحدة نقدية.
- 3) الحد الأقصى لاحتفاظ الشركة المسندة (100000) عن الخطر الواحد، يعطى /3/ أيام أو /72/ ساعة كزمن لتحديد وقت وقوع الحادث .

تطبيق

لتكن لدينا المعلومات الآتية :

السنة	الأقساط	التعويضات	التعويضات المسددة و تحت التسوية قبل اقتطاع الأولوية
2003	2100000	680000	320000
2004	2300000	710000	310000
2005	1900000	540000	530000
2006	3000000	1100000	375000
2007	2850000	995000	320000

المطلوب :

إيجاد حدود سعر غطاء زيادة الخسارة لعام 2008 و بما يتفق مع معطيات

البيانات أعلاه معتمداً معدل تحميل 100/75 .

بتطبيق معدل تكلفة الاحتراق (PBCR) :

$100 \times (\text{الأقساط المحققة من قبل المسند} / \text{التعويضات المسددة وتحت التسوية بعد اقتطاع الأولوية}) =$
PBCR

$$\text{PBCR} = (1855000 / 12150000) \times 100 \\ = 15.26 \%$$

(تكلفة الاحتراق الصافية) .

أما تكلفة الاحتراق النهائية و التي تعبر عن سعر الغطاء للاتفاقية

$$\text{PR} = 15.26 \% \times 100 / 75 \\ = 20.34\%$$

تطبق: —————

بافتراض أن التعويضات المسددة و تحت التسديد قبل اقتطاع الأولوية البالغة (5000) وحدة نقدية، و عدد الحوادث كانت كالآتي:

السنة	عدد الحوادث	التعويضات المسددة و تحت التسديد قبل اقتطاع الأولوية
2003	12	320000
2004	10	310000
2005	15	530000
2006	18	375000
2007	20	320000

المطلوب :

أوجد سعر الغطاء.

في إطار الحل نقوم أولاً بإيجاد قيمة الاقتطاعات من خلال جداء عدد الحوادث بـ الأولوية ، وبالتالي علينا إنشاء جدول كالآتي:

السنة	عدد الحوادث	الاقتطاع *	التعويضات المسددة و تحت التسوية) بعد اقتطاع الأولوية (**)
2003	12	60000	260000
2004	10	50000	260000
2005	15	75000	455000
2006	18	90000	285000

2007	20	100000	220000
			1480000

* الاقتطاع = عدد الحوادث × مبلغ الاقتطاع

** التعويضات المسددة و تحت التسوية (بعد اقتطاع الأولوية) = التعويضات المسددة

و تحت التسوية قبل اقتطاع الأولوية - الاقتطاع

تكلفة الاحتراق:

$$PBCR = (1480000 / 12150000) \times 100 = 12.18 \%$$

وهي التكلفة الصافية ، أما تكلفة الاحتراق النهائية :

$$PR = 12.18 \% \times 100 / 75 = 16.24 \%$$

أي أن سعر الغطاء للاتفاقية المذكورة هو 16.24% من كتلة الأقساط

المتحققة لدى المسند عن العام الخاص بالاتفاقية (2008)

اتفاقية زيادة الخسارة وأقصى خسارة مقدرة:

Estimated Maximum Loss (EML)

يحتل هذا المفهوم أهمية كبيرة بالنسبة لشركات التأمين المسندة، إذ يعد

الأساس الذي تبنى عليه سياسات الاحتفاظ **Deductible Policies** في تلك

الشركات، وتتركز هذه الأهمية بالنسبة لاتفاقيات زيادة الخسارة .

إن أقصى خسارة مقدرة (EML) هي عبارة عن تقدير للحد الأقصى لمبلغ

الخسارة التي قد تنجم عن خطر ما بنتيجة وقوع حادث ، وذلك في إطار تصور

احتمالي معين لدى من يقومون بعملية التقدير ، إذ غالباً ما تكون هذه القيمة أقل من

قيمة مبلغ التأمين ، خصوصاً إذا كان هناك احتمال لأن تصل الخسارة إلى هلاك كلي

للشيء موضوع التأمين ، أما إذا كان هناك احتمال إلى أنه لا يمكن أن تصل الخسارة

إلى هلاك كلي ، فيمكن أن يكون الاحتفاظ هو أقصى خسارة مقدرة EML

ومعادلة لكامل مبلغ التأمين .

مثال:

أعدت شركة الاتحاد للتأمين برنامجاً ائكتائياً يقوم على اعتماد الآتي (بالنسبة لكل خطر، وليس بالنسبة لكل حادث) :

- 1- أقصى خسارة مقدرة (EML) : 24 مليون وحدة نقدية .
- 2- مبلغ الاحتفاظ: 6 مليون وحدة نقدية
- 3- اتفاقية زيادة الخسارة : 18 مليون وحدة نقدية زيادة عن 6 مليون وحدة نقدية.

تلقت الشركة عرضاً لتغطية مصفاة بترول بمبلغ تأمين 500 مليون وحدة نقدية ، وقد تبين أن أقصى خسارة مقدرة يمكن أن تكون 120 مليون وحدة نقدية ، والمطلوب:

أولاً- يبين كيف يمكن للشركة أن تتعامل مع هذا الخطر المعروض عليها.
ثانياً- وقع حريق في المصفاة ونجم عنه خسارة مقدارها 200 مليون وحدة نقدية. يبين حصة أطراف العملية التأمينية .
ثالثاً- يبين ماذا على المؤمن فعله لتجاوز أثر ذلك في عمله الائكتائي .

الحل:

أولاً:

طالما أن الشركة لديها برنامج للائكتاب ، فعليها العمل وفق ذلك البرنامج وبالتحديد أن تأخذ بعين الاعتبار EML و (الاحتفاظ) R . لذلك وفي ضوء البرنامج يمكن لها أن :

أ- تحافظ على قيمة لـ EML تعادل 24 مليون وحدة نقدية بتغطية 20% فقط من مبلغ تأمين المصفاة ، أي:

$$500 \times 0.20 = 100$$

مليون وحدة نقدية

وبذلك تكون أقصى خسارة مقدرة EML المقابلة :

$$120 \times 0.20 = 24$$

مليون وحدة نقدية

- ب- تحقيق ما يخص الاحتفاظ ، إذ يمكن أن تتوزع الـ 24 مليون وحدة نقدية (أقصى خسارة) فيما لو تحققت بينها وبين اتفاقية زيادة الخسارة بالشكل :
- الاحتفاظ (وكما هو محدد في البرنامج) : 6 مليون وحدة نقدية .
 - حصة اتفاقية زيادة الخسارة : 18 مليون وحدة نقدية .

ثانياً :

يتضح من مقدار الخسارة أن المؤمن لم يكن موفقاً في تقديره لـ EML المتعلق بالخطر المعروض عليه .

يتوزع مقدار الخسارة الذي نتج عن الحريق بين أطراف العملية التأمينية كالآتي :

- 1- تكون حصة شركة الاتحاد مساوية 20% من قيمة الخسارة (وفقاً للنسبة المغطاة عقدياً) ، أي :

$$200 \times 0.20 = 40$$

مليون وحدة نقدية

- 2- أما ما يدفعه معيدو اتفاقية زيادة الخسارة :
- 18 مليون وحدة نقدية زيادة عن الـ 6 مليون وحدة نقدية .
- 3- وبذلك يكون صافي ما يترتب على شركة الاتحاد تحمله من هذه الخسارة هو :

$$40 - 18 = 22$$

مليون وحدة نقدية

ثالثاً:

إن ما تحمّلته شركة الاتحاد من الخسارة والبالغ 22 مليون وحدة نقدية يعادل تقريباً 3.7 ضعف مبلغ الاحتفاظ الصافي الذي خططت له الشركة وأودعته في برنامجها الاكتتابي .

لذلك، كان يفترض التخطيط بشكل أكثر موضوعية وبرؤية صحيحة أكثر للمستقبل، لمواجهة الحالات السيئة وآثار الخطأ في تقدير أقصى خسارة مقدرة. في هذا الإطار، يمكن للشركة عقد اتفاقية زيادة خسارة Excess of Loss بعدد من الشرائح (Layers)، بحيث يمكن من خلالها توفير مظلة لما يتجاوز EML وذلك كالتالي :

1- زيادة خسارة: First Layer: 16.2 مليون وحدة نقدية زيادة عن

الـ 6 مليون وحدة نقدية .

2- زيادة خسارة Second Layer 17.8 مليون وحدة نقدية

زيادة عن الـ 22.2 مليون وحدة نقدية .

3- زيادة خسارة : Third Layer 17.8 مليون وحدة نقدية

زيادة عن الـ 40 مليون وحدة نقدية .

نلاحظ أنه من خلال الـ First Layer يمكن للشركة ضمان عدم

تعرضها لدفع مبلغ يتجاوز حد الاحتفاظ البالغ 6 مليون وحدة نقدية وكذلك

امتصاص معظم الخسائر التي قد تنجم عن الخطر والتي هي دون EML بقليل .

أما الشرائح First Layer & Second Layer فيمكن من

خلالها ضمان حماية من كافة الخسائر التي تتجاوز EML وبما فيها الخسائر الضخمة

وغير العادية.

الفصل التاسع

اتفاقية وقف الخسارة، اتفاقية زيادة الخسارة التجميعية

Stop Loss Treaty, Aggregate Excess of Loss Treaty

- ما هي اتفاقية وقف الخسارة ؟
- متى يمكن استخدام وقف الخسارة؟
- ملخص الشروط
- مزايا اتفاقية وقف الخسارة
- عيوب اتفاقية وقف الخسارة
- اتفاقية زيادة الخسارة التجميعية
- ملخص الشروط
- خلاصة ما تتميز به اتفاقيات إعادة التأمين غير النسبية:
- نص اتفاقية غير نسبية



اتفاقية وقف الخسارة

ما هي اتفاقية وقف الخسارة ؟

هي شكل آخر من اتفاقيات إعادة التأمين غير النسبية، إذ تعد هذه الاتفاقية لمواجهة الخسائر التي تزيد عن مبلغ محدد في فرع ما من فروع الشركة المسندة، (في إطار منتج ما من منتجات الشركات: حريق — انفجار — هندسي — زراعي... إلخ) ، عادةً ما تكون هذه الخسائر نسبة مئوية من أقساط محفظة المسند أو أقساط الفرع المعين (معدل التعويضات) ، حيث يحدد سقف لتلك النسبة ، و بالتالي فإن المعيد غير ملزم بالدفع إلا إذا تجاوزت الخسائر تلك النسبة و في حال تجاوزتها يترتب على المعيد أن يدفع كامل الخسارة مهما كان حجمها كبيرة أم صغيرة ، و ذلك بحدود السقف المتفق عليه ، كأن نقول مثلاً :

"اتفاقية وقف خسارة لتغطية الخسائر عندما يزيد مجموع ما تكون قد دفعته الشركة المسندة من تعويضات عن 75% من أقساطها و حتى 110% من تلك الأقساط " في هذه الحالة يصبح المعيد مسئولاً عن تغطية 100% من الخسائر التي تقع بعد أن تتجاوز خسارة الشركة المسندة 75% من أقساطها و حتى 110 و بالتالي فإن مسؤولية المعيد هنا هي :

$$35\% = 110\% - 75\%$$

إذاً :

وفق اتفاقية وقف الخسارة تقوم الشركة المسندة بتحديد نسبة مئوية من الأقساط معبرة بذلك عن معدل التعويضات ، ما أن يتجاوز مجموع التعويضات التي ستدفعها الشركة هذه ، النسبة المئوية تبدأ مسؤولية الشركة المعيدة وبسقف محدد وفق

الاتفاقية وهو في مثالنا محدد بـ 110% ، وبالتالي من هنا جاءت تسمية وقف الخسارة أو Stop loss ، أي لوضع حد لتحمل المسند للخسارة .

و هنا يجب الإشارة للاحية هامة وهي أنه نادراً ما تبدأ مسؤولية المعيد في مثل هذه الاتفاقيات قبل أن يصل معدل التعويضات لـ 70% أو 80% .

أيضاً، يمكن أن يحدد في الاتفاقية أن تبقى الشركة المسندة مسؤولة عن نسبة معينة و لتكن مثلاً 15% قبل أن تبدأ مسؤولية المعيد ، إذ في هذه الحالة ، يكون المعيد مسؤولاً عن تغطية ليس 100% من الخسائر التي تقع بعد أن تتجاوز خسارة الشركة المسندة 75% من أقساطها وحتى 110% منها ، وإنما 85% منها ، بمعنى ، وكأن الاتفاقية أصبحت ذات حدود مسؤولية بين 90% و 110% وبوجود مسؤولية للمعيد 100% من الخسائر ، وهنا يجب الإشارة إلى أن المسند لا يتحمل دفع أية أقساط للمعيد لقاء الـ 15% .

إذاً ، ووفق المثال السابق ، فإن مسؤولية المعيد تبدأ عند تجاوز معدل التعويضات الـ 110% ، وبالتالي مسؤولية ما تجاوز الـ 110% يعود ليحمل على الشركة المسندة .

متى يمكن استخدام وقف الخسارة؟

يكون اللجوء إلى استخدام اتفاقيات وقف الخسارة مناسباً للأخطار التي يكون فيها معدلات خسائر متصاعدة وحالات تدمير وانهايار واسع ، ففي هذه الأحوال تحدد الشركة المسندة وبشكل مسبق معدل خسائر تنتهي مسؤوليتها عندما تتجاوز الخسائر التصاعدية ذلك المعدل .

نذكر على سبيل المثال الأخطار الزراعية من تعرض للجفاف أو لموجات الصقيع ، إذ استخدمت هذه الاتفاقية للمرة الأولى في تغطية أخطار الصقيع ، ثم امتدت لتتطال أخطار المسؤولية ، ويندر استخدامها في بقية الأخطار.

وهكذا ، في اتفاقيات زيادة الخسارة يلتزم المعيد بأن يدفع ما يزيد في تعويض الخسارة الناجمة عن تحقق خطر معين دون أية علاقة بالنتيجة التي قد تطال الفرع أو المحفظة التي ينتمي إليها ذلك الخطر (حريق ، مسؤولية،).

أما في اتفاقيات وقف الخسارة، فلا أهمية للخسائر الفردية مهما كانت جسامه كل منها، وإنما الأهم هو النتيجة المتعلقة بالفرع أو المحفظة ككل والذي تشمله الاتفاقية.

ملخص الشروط :

Slip for stop loss Treaty

إن أهم ما يميز ملخص هذه الاتفاقية هو توضيح الحدود، أي توضيح الحقوق و الواجبات و الالتزامات لكل من المسند و المعيد ، حيث يكون الـ Limits بالشكل التالي (على سبيل المثال):

"تبدأ مسؤولية المعيد بالتعويض بعد ما يزيد بمجموع ما تكون قد دفعته الشركة المسندة من تعويضات عن 75% من مجموع أفساطها و بحد أقصى 110% . ويمكن أن ينص الملخص على تحمل المعيد ليس 100% من الخسارة، ولكن 90% أو غير ذلك، حيث تحدد النسبة في الاتفاقية بشكل صريح.

مزايا اتفاقية وقف الخسارة:

1- تتطلب إجراءات إدارية بسيطة بالنسبة لكل من المسند والمعيد ، إذ إن المسند غير ملزم بتقديم أية تفاصيل خلال السنة للمعيد ، وإنما يقدم له كشفاً في نهاية السنة المالية يبين فيه مقدار ما هو مطلوب منه دفعه كزيادة في الخسائر التي تحققت خلال العام .

2- تؤمن هذه الطريقة للمسند شعوراً بالأمان وعدم الخوف من تأثير الفروق الكبيرة ، فيما لو تحققت في محفظته موضوع الاتفاقية ، بالإضافة إلى تحقيق ربح وإن كان قليل نسبياً قياساً بالطرائق الأخرى .

عيوب اتفاقية وقف الخسارة :

1- عدم إمكانية تقدير القسط بشكل موضوعي، نظراً لغياب الأساس الفني المتمثل بالإحصائيات، والتي يؤدي عدم وجودها أو نقصها إلى صعوبة تقدير متوسط الزيادة في الخسائر خصوصاً في تأمينات المسؤولية ، مما جعل البعض يقيمها على أنها أقرب إلى المقامرة منها إلى إعادة التأمين .

2- تخلق عبئاً على المسند ، ناتجاً عن مسؤوليته بتصفية كافة الخسائر على مدار السنة دون تدخل المعيد في ذلك ، بالإضافة إلى أنها تثير خوفاً مستمراً من إمكانية اهتزاز وضعه المالي خلال السنة. وربما تطرأ في نهاية السنة المالية ظروف ما جديدة قد تؤدي لتنصل المعيد من الاتفاقية كالإلغاء أو الخلاف أو التشدد أو ما شابه .

3- العيب الأهم في هذه الطريقة ، هو بالنسبة للشركة المعيدة ، ويتجسد في خروجها عن مبدأ المشاركة في المصير بين المسند والمعيد (انظر الفصل المتعلق بالجوانب القانونية لإعادة التأمين) والذي يتلخص بأن مصير كل من المسند والمعيد مرتبط بمصير الآخر سواء كان ذلك ربحاً أو خسارة . يظهر هذا الخروج في ثلاث نقاط رئيسية :

الأولى- هذه الطريقة تتيح للشركة المسندة إمكانية تحسين مركزها المالي على حساب الشركة المعيدة ، من خلال قبول أخطار ذات حجم كبير وبأقساط هي في إطار الحد الأدنى للتسعيرة ، بل يمكن أن يصل بها الأمر إلى مراعاة ومعاملة الزبـون (المؤمن له) عند تصفية الخسارة . كل ذلك بسبب أنها لن تدفع إلا ما هو متفق عليه في عقد الإعادة.

الثانية - إن عدم اضطرار الشركة المسندة إلى تقديم تقارير وقوائم تفصيلية بالأخطار والخسائر خلال العام، يبعد الشركة المعيدة عن إمكانية التدخل والمراقبة والتدقيق في حيثيات وتفاصيل أعمال الشركة المسندة.

الثالثة - وهي الأهم ، أن الخطر موضوع عقد التأمين ليس نفسه الخطر موضوع عقد التأمين المباشر ، وبالتالي ليس هناك تأمين أول ليتبعه تأمين ثان (إعادة تأمين) ، مما يجعل من هذه الطريقة أقرب لتكون تأميناً مباشراً على خطر اسمه الخسارة ، وليس إعادة تأمين .

مثال:

في لحظة ما و عند معدل تعويضات 75% بلغ مجموع الخسائر التي عوضت عنها الشركة المسندة (57000000) وحدة نقدية، لكن توالى الخسائر التي مطلوب من الشركة التعويض عنها إلى أن وصلت لـ (99000000) وحدة نقدية وهي تعادل 115%.

إذا كان نص الاتفاقية يحدد مسؤولية المعيد بالتعويض عن 100% من الخسارة فإن هذه المسؤولية عبارة عن التعويضات المقابلة لنسبة سقف مسؤولية المعيد التي هي 110% :

$$99000000 \times (110\% / 115\%) = 94695652$$

وحدة نقدية

إذاً مسؤولية المعيد :

$$94695652 - 57000000 = 37695652$$

وحدة نقدية

هذه الـ 100% من مسؤولية المعيد، أما إذا نصت الاتفاقية على وجود مسؤولية بمقدار 90% ، فتكون المسؤولية :

$$37695652 \times \%90 = 33926086$$

وحدة نقدية

اتفاقية زيادة الخسارة التجميعية :

(Aggregate Excess of loss Treaty)

وفق هذه الاتفاقية يحدد مبلغ معين تتحمل الشركة المسندة دفعه كتعويضات سنوية و بغض النظر عن علاقته بالأقساط ، حيث يتولى المعيد التعويض عن كافة الخسائر التي تتجاوز ذلك المبلغ و بحدود سقف ما يجري تحديده في الاتفاقية ، كأن يكون مثلاً تحمل الشركة المسندة /500/ مليون وحدة نقدية و تبدأ مسؤولية المعيد بالتعويض عن كافة الخسائر التي تتجاوز عتبة ذلك المبلغ و بحد أقصى لا يخرج عن الـ /700/ مليون وحدة نقدية .

وهنا ، إذا زاد إجمالي التعويضات عن الـ (1.2) مليار وحدة نقدية (500 + 700) والذي هو سقف التعويضات التي تتوقف عنده مسؤولية المعيد عن التعويض ، فإن مسؤولية المبلغ الزائد عن ذلك تعود لتقع على عاتق الشركة المسندة . لنفترض مثلاً ، أنه وصلت التعويضات لـ /1/ مليار وحدة نقدية ، يكون تحمل المسند /0.5/ مليار وحدة نقدية ، وبالتالي :

- تحمل المعيد /0.5/ مليار وحدة نقدية (الباقى من /1/ مليار) ، بينما لو كان مبلغ التعويضات /1.5/ مليار وحدة نقدية تكون حصة المسند /500/ مليون وحدة نقدية ، وبالتالي :

- حصة المعيد /700/ مليون وحدة نقدية (هذا سقف مسؤولية المعيد)
- الباقي أي الـ /300/ مليون وحدة نقدية تعود لتحمله الشركة المسندة .

إذاً، نختصر التعبير عن هذه الاتفاقية بتحديد الشركة المسندة لقيمة أو مبلغ ما تتحمله كتعويضات سنوية، بغض النظر عن العلاقة بالأقساط، حيث يتولى المعيد التعويض عن كافة الخسائر التي تتجاوز هذا المبلغ وضمن سقف معين.

ملخص الشروط :

أهم ما يميز ملخص شروط هذه الاتفاقية هو ما يتعلق بحدود المسؤولية ، إذ يمكن وعلى سبيل المثال ، التعبير عن ذلك بالصورة الآتية :

" يلتزم المعيد بدفع حد أقصى مقداره (700) مليون وحدة نقدية كتعويضات عن كافة الخسائر المتعلقة بنطاق التغطية لهذا العام ، و ذلك بعد أن تكون الشركة المسندة قد تحملت (500) مليون وحدة نقدية كتعويضات عن الخسائر لنفس العام " .
خلاصة ما تتميز به اتفاقيات إعادة التأمين غير النسبية:

يمكن أن نوجز أهم ما يجب الإحاطة به بخصوص الاتفاقيات غير النسبية ، والتي تلعب دوراً في التفريق بينها وبين غيرها من الاتفاقيات :

1— العلاقة الآنية غالباً بين المسند و المعيد ، أي لا تكتسب طابع الديمومة ، وبالتالي يمكن أن يتوقع تغيير سنوي للمعيد .

2— السهولة في الإدارة ، و غالباً ما يمكن إدارتها من خلال إدارات الأقسام المختصة في الشركة ، كمدراء الأقسام (مدير قسم حريق — مدير قسم التأمين الهندسي وهكذا) .

3— المشاركة تأتي فقط بعد تجاوز الخسائر أو التعويضات لحد معين يعبر عنه بالأولوية أو قيمة معينة أو نسبة معينة هي حد الاحتفاظ .

4— الدخل الصغير مقارنة بالاتفاقيات النسبية ، لكن بوجود هامش ربح كبير .

5_ بالنسبة للمعيد رغم وجود عدم تجانس كبير في الأخطار المحولة إليه ، غير أنه يستطيع إدارة هذه الأخطار و السيطرة عليها من خلال وضع سقف لمسؤوليته القصوى عن كل خطر أو حادث أو كارثة.

6_ غياب العمولة أو إذا وجدت تكون منخفضة ، فالعمولة ترتبط بالأقساط ، وهنا غالباً ما يكون لدينا سقف مسؤوليات بغض النظر عن الأقساط . إذا كانت الشركة المسندة تسعى للحصول على نسبة عمولة كبيرة مثل الكثير من شركات التأمين العربية، فإنها تبتعد عن هذا النوع، وبالتالي يتحول دور تلك الشركات إلى دور الوسيط.

نص اتفاقية غير نسبية² :

اتفقت شركة للتأمين (طرف أول) مع شركة لإعادة التأمين (طرف ثاني) على ما يأتي:

المادة الأولى:

إنّ هذا الاتفاق يغطي مسؤولية الشركة في نطاق الحريق والأخطار التابعة، التي تقبل في قسم الحريق لديها، في الحدود الإقليمية ل..... وتكون التغطية قاصرة فقط على ذلك الجزء الذي تحتفظ به الشركة المسندة لحسابها الخاص.

المادة الثانية :

يدفع معيد التأمين ما يزيد عن مبلغ /...../ في أية خسارة أو مجموعة من الخسائر المتسلسلة الناشئة عن حادث واحد . وبأية حال من الأحوال فإن مسؤولية معيد التأمين لن تزيد عن مبلغ /...../ في أية خسارة أو مجموعة الخسائر الناشئة عن نفس الحادث.

المادة الثالثة:

يستثنى من نطاق هذا الاتفاق :

أعمال التأمين وإعادة التأمين على أساس زيادة الخسارة.

الأخطار والخسائر والحوادث الناشئة بسبب:

الحرب، الغزو، الأعمال العدوانية التي يقوم بها عدو خارجي، العمليات الحربية أو شبه الحربية ((سواء كانت الحرب معلنة أو غير معلنة)).

² تم الاعتماد في هذا النص على "مدخل إلى إعادة التأمين " المعد من قبل عبد اللطيف عبود استناداً إلى

الحرب الأهلية، التمرد، العصيان، الثورة، العصيان المسلح، اغتصاب السلطة، الاضطرابات الشعبية.

مصادرة الممتلكات ، أو تأميمها، أو استملاكها، أو تدميرها أو إلحاق الأذى بها أو إصابتها بأضرار بأمر من حكومة أو سلطة عامة أو سلطة بلدية أو محلية.

الخسائر والأضرار التي تحدث أو تنشأ أو تتفاقم بشكل مباشر أو غير مباشر كنتيجة أو بمساهمة مما يأتي:

استخدام الأسلحة الذرية.

انشطار الذرة، الإشعاعات الذرية، التلوث الإشعاعي، الناشئ من أي وقود نووي أو فضلات نووية ناشئة عن احتراق وقود نووي أو أي نشاط إشعاعي.

أية خسائر أو أية مسؤولية تلحق بالشركة مباشرة أو بشكل غير مباشر، سواء بصفتها مؤمناً أم معيد تأمين، من جراء مشاركتها في أي مجمع لمؤمنين أو مجمع لمعيدي تأمين مشكل أساساً لغاية تغطية أخطار التفاعلات الذرية والطاقة النووية.

المادة الرابعة:

إن عبارة (خسارة نهائية صافية) يقصد بها، أينما وردت في هذا العقد، المبلغ أو المبالغ الفعلية المدفوعة من قبل الشركة لتسوية المطالبة بعد طرح أية تخفيضات أو تغطيات أو مستنقذات وكل ما يقع على عاتق معيدي التأمين الآخرين، ولكنه يتضمن تكلفة التسوية الناشئة عن صرف ومتابعة هذه المطالبات دون أن يشمل ذلك أي جزء من رواتب موظفي أو مستخدمي الشركة.

إن جميع المستنقذات وجميع الدفعات المستردة ومساهمة أية تغطية أو حماية أخرى سوف تأخذ في الحساب قبل إجراء التسوية النهائية للحدوث بين الشركة

ومعبد التأمين بشرط أن لا يفهم من ذلك أن معبد التأمين لن يقوم بدفع نصيبه من التعويض إلا بعد أن يعرف تماماً مبلغ الخسارة النهائية الصافية.

المادة الخامسة:

إن عبارة ((حدوث خسارة)) "Loss occurrence" سوف تعني، في هذا العقد، كل الخسائر المفردة التي تنشأ مباشرة بسبب حادثة واحدة أو بسبب واحد، ولكن استمرارية الحادثة (المدى الزمني لها) يحدد ما يأتي:

72 ساعة متعاقبة في حالة الأعاصير والعواصف والزوابع، مطرية كانت أو بردية (محملة بالبرد) أو أية أعاصير استوائية.

72 ساعة متعاقبة في حالة الزلازل البحرية، أو طغيان الموج والمد، والبراكين.

72 ساعة متعاقبة في حدود مدينة واحدة أو بلدة أو قرية فيما يعتبر شغباً أو اضطرابات شعبية أو تخريباً معتمداً.

168 ساعة متعاقبة للكوارث الطبيعية الأخرى من أية طبيعة كانت.

يمكن للشركة أن تختار التاريخ والوقت الذي تبدأ عنده تلك الساعات المتعاقبة المحددة بالفقرة أعلاه، وإذا كانت الكارثة قد تواصلت دون انقطاع لفترة تزيد عن حدود الساعات المبينة أعلاه، فإن الشركة يمكنها أن تقسم الكارثة إلى اثنين أو أكثر (كحوادث واقعة) بشرط أن لا يكون انقضى أجل كارثتين، وبشرط أن لا تبدأ أية مدة قبل تاريخ وزمن حصول أول خسارة للشركة من جراء الكارثة.

المادة السابعة:

إن هذا الاتفاق سوف (ينتج آثاره) ويطبق اعتباراً من اليوم الأول من شهر كانون الثاني/يناير بالنسبة لأية خسارة أو خسائر أو حوادث تقع بعد بدء

هذا التاريخ، ويستمر هذا الاتفاق حتى يُلغى بإعطاء إخطار مكتوب من قبل أي من الطرفين وذلك قبل ثلاثة أشهر من منتصف ليل 31/ كانون أول / ديسمبر من أي عام.

وتعتبر المسؤولية معيد التأمين منتهية وبشكل مطلق بعد نهاية هذا الإخطار. ولكنه يبقى مسؤولاً عن حصته في أية تسويات أو دفعات أو تسديدات تقوم بها الشركة عن الحوادث الواقعة قبل تاريخ الإلغاء هذا.

لكل طرف من طرفي التعاقد الحق في أن يلغي هذا الاتفاق بإعطاء إخطار إلغاء خطي ومضمون الوصول وذلك في الحالات الآتية التي قد تصيب أحد الطرفين:

- أن يخسر كلياً أو جزئياً رأسماله المدفوع.
 - أن يدخل في تصفية طوعية أو إلزامية أو يفرض عليه تعيين مصفٍ
 - أن يندمج أو يوضع تحت إشراف أو مراقبة مؤسسة أو شركة أخرى.
 - أن يعجز عن دفع التزاماته لأي مبلغ أو أن يوقف مثل هذا الدفع.
- في حالة نشوب حرب بين البلد الذي تقيم فيه الشركة والبلد الذي يتواجد فيه المكتب الرئيسي لمعيد التأمين، فإن هذا الاتفاق يُلغى بصورة تلقائية.
- إذا صدر أي قانون أو تنظيمات توضع موضع التنفيذ ويُحرّم بمقتضاها، أو يجعل غير قانوني، أي جزء من هذا الاتفاق، وطالما أنه من الضروري الاستجابة لقانون كهذا فإن الاتفاق يُلغى حالاً، وترسل الشركة إخطار إلغاء. برسالة مضمونة الوصول، في أول فرصة ملائمة.

المادة السابعة:

تدفع الشركة لمعيد التأمين قسطاً محسوباً على أساس (..... %) من صافي الأقساط الإجمالية التي تحتفظ بها من الأعمال المغطاة بموجب هذه الاتفاقية .

إن عبارة ((الأقساط الإجمالية الصافية)) أو ((صافي الأقساط الإجمالية)) تعني الأقساط الإجمالية التي تحققها الشركة من جميع الأعمال الواقعة في نطاق هذا الاتفاق بعد أن يستبعد منها ما يُلغى أو يُسترد من هذه الأقساط، وكذلك الأقساط المستحقة لمعدي التأمين الآخرين (خارج هذا الغطاء) إن وجدوا. وكذلك المسترد من أية تغطيات نظمت لصالح معدي التأمين.

على الشركة أن تدفع قسطاً سنوياً بدائياً أدنى مقداره (.....) يستحق على دفعتين متساويتين في الأول من كانون الثاني عام /...../ وفي الأول من الشهر السابع.....

قبل انقضاء ستة أشهر على نهاية العام الأول لهذا الغطاء، فإن الشركة سوف تُقدّم لمعيد التأمين بياناً بالأقساط الإجمالية الصافية التي احتفظت بها خلال فترة سريان هذا الاتفاق، وكذلك الأقساط الفعلية التي استحقها المعيد تبعاً لسعر الغطاء المتفق عليه وإذا كانت هذه الأقساط تزيد عن القسط الابتدائي الأدنى فإن مثل هذه الزيادة ستسدد من قبل الشركة لمعيد التأمين.

المادة الثامنة:

عند استنفاد أي جزء من حدود المسؤولية المبنية في هذا الاتفاق يدفع نصيب المعيد في خسارة ما، فإن مبلغ لخسارة المدفوعة والذي يعتبر استهلاكاً من هذه المسؤولية إنما يوجب إعادة التغطية إلى سعتها الأصلية وذلك اعتباراً من تاريخ حدوث الخسارة، وتلتزم الشركة، في هذه الحالة، بدفع قسط إضافي لمعيد التأمين يحسب بشكل نسبي من الأقساط الواردة في هذا الاتفاق.

يجب أن يكون مفهوماً أن كلمة نسبي تعني بالنسبة لجزء المسؤولية الذي يعاد لإكمال سعة الغطاء ((حجم الخسارة المدفوعة)) إلى سعة الغطاء الأصلية.

وعلى أية حال فإن مسؤولية المعيد بموجب هذا الاتفاق لن تزيد بأي حال من الأحوال عن مبلغ (.....) بالنسبة لأي ولكل حادث أو سلسلة حوادث ناشئة عن سبب واحد أو حادثة واحدة، وكذلك أن لا تزيد عن مبلغ (.....) خلال أي فترة مقبلة ويمثل هذا المبلغ الأخير سعة التغطية لـ (.....) مرة.

المادة التاسعة:

جميع المطالبات التي تُسوّى من قبل الشركة، والتي تقع أصلاً في نطاق شروط التأمين أو إعادة التأمين التي بصدها هذا الاتفاق، سوف تكون مُلزِمة تماماً لمعيد التأمين، والمبالغ التي تقع على عاتق المعيد تكون مستحقة الأداء حالما يتأكد وبصورة معقولة من صحة المبالغ التي طلبتها الشركة.

المادة العاشرة:

إنَّه من المعلوم والمتفق عليه أنَّ أي تأخير غير متعمد، أو إهمال غير مقصود، أو خطأ يتصل بهذا الاتفاق سوف لن يُعتدَّ به لإزاحة أو إنقاص التزام أي طرف من طرفي التعاقد مما قد ترتب عليه بموجب هذا الاتفاق أصلاً.

المادة الحادية عشرة:

إذا انتهى هذا الاتفاق، أو ألغي، في الوقت الذي قد تكون فيه حادثة ما تزال قيد الوقوع ((أي وقوعها ما يزال متصلاً))، فإنه من المفهوم والمتفق عليه، ومع مراعاة الشروط الأخرى الواردة في هذا الاتفاق، أن معيد التأمين سيكون مسؤولاً عن الخسارة أو الضرر الذي تنتجها الحادثة كاملاً، كما لو أن هذا الضرر قد حصل

كاملاً قبل انتهاء أجل الاتفاق وإلغائه شريطة أن لا يكون هنالك أية مشاركة أو استرداد من قبل أي معيد آخر جدد هذا الاتفاق لديه أو حلّ محلّ المعيد القديم.

المادة الثانية عشرة :

تلتزم الشركة بأن لا تجري أية تغييرات في سياستها الإكتتابية أو في الاعتبارات الأساسية التي تبني عليها قبولاتها من الأعمال التي تقبلها في العادة والتي تدخل في نطاق هذا الاتفاق ... وعليها إذا رأت ضرورةً لذلك أن تحصل على موافقة مسبقة من معيد التأمين، ما لم يتم ذلك فإن أية ترتيبات لإعادة التأمين تتعلق بذلك سوف تبقى أو يفترض أن تبقى بلا تعديل طالما الأمر يتعلق بهذا الاتفاق .

المادة الثالثة عشرة :

تلتزم الشركة أن تحظر معيد التأمين - حالما يكون ذلك ممكناً- بأية ظروف تجعل من المحتمل أن يُطالب بسداد حصة من جراء تعويض أية حادثة تقع في نطاق هذا الغطاء، وأن يستمر أخطار المعيد بأية تطورات تتم في هذا النطاق، و لن يكون معيد التأمين مسؤولاً عن أية مطالبة لا يخطر بها من قبل الشركة خلال سنة واحدة من تاريخ علم الشركة بمطالبة كهذه.

المادة الرابعة عشرة :

يمكن لمعيد التأمين، في أي وقت ، خلال ساعات الدوام الاعتيادي للشركة أن يقوم بتدقيق سجلات الشركة ووثائقها فيما يتعلق بالأعمال المغطاة بموجب هذا الاتفاق، وله أيضاً إن يأخذ صوراً من هذه الوثائق إذا رأى ذلك.

إنه من المعلوم والمتفق عليه أن حقّ معيد التأمين في الفقرة أعلاه من هذه المادة سوف يستمر طالما كان لأي طرف من طرفي التعاقد مطالبةً ضد الطرف الآخر ناشئة عن وجود هذا الاتفاق.

المادة الخامسة عشرة :

جميع النزاعات والخلافات بين الشركة ومعيد التأمين سوف تُحال وبدون أي إبطاء إلى لجنة تحكيم مؤلفة من محكمين، يعين كل طرف واحداً منهما، وفي حالة عدم اتفاق هذين المحكمين على قرار الفصل في الخلاف القائم فإن حكماً مرجحاً يعين من قبلهما وفق شرط مسبق على أن أي من الطرفين سوف يُعلّق نزاعه مع الطرف الآخر إلى أن يصدر قرار التحكيم.

إن المحكمين الذين يمثلان طرفي الخلاف وكذلك الحكم المرجح، إذا تمّ اختياره، يجب أن يكونوا ممن شغلوا وظائف قيادية عالية في شركات التأمين أو إعادة التأمين، وتعتد اجتماعات المحكمين في ما لم يتفق على مكان آخر.

عندما، أي طرف من الطرفين، يرفض أو يُهمل تسمية محكم من جانبه خلال ثلاثين يوماً من تاريخ الطلب، أو عندما يفشل المحكمان ممثلا الطرفين في تسمية الحكم المرجح خلال ثلاثين يوماً فإن رئيس غرفة تجارة ((.....)) يفوض باختيار المحكمين أو المرجح.

إن المحكمين والحكم المرجح لن يكونوا مقيدين بأية تعليمات أو قواعد قانونية محددة، أو أية إجراءات معينة أو إثباتات... بل سوف يعتمدون إلى تفسير الاتفاق الأصلي بين الطرفين كارتباط أخلاقي أكثر مما هو مجرد عقد قانوني، ولهم أن يقرروا وفقاً لما يعتقدونه ويرونه على أنه صحيح ويجب إتباعه من وجهة العمل، مع التركيز على أن معيد التأمين يجب أن يشارك الشركة في مصيرها في كل ما يتعلق بالعمل الذي يُعاد تأمينه لديه.

إن قرار المحكمين أو المرجح، كما يمكن أن يكون عليه الحال، يعتبر قراراً نهائياً ملزماً للطرفين، ويقرر المحكمون من هو الطرف الذي تقع على عاتقه نفقات التحكيم وما يرتبط بها.

المادة السادسة عشرة :

إن العملات التي تدخل في نطاق تطبيق هذا الاتفاق - باستثناء العملة المذكورة في متنه - سوف تحول إلى عملة الاتفاقية بنفس سعر التحويل المستعمل في حسابات الشركة سواء بالنسبة لسداد دفعات أو لتسوية خسائر وبنفس معدل السعر الذي استخدمته الشركة في هذه التحويلات.

شركة إعادة التأمين

شركة التأمين

الطرف الثاني

الطرف الأول



الفصل العاشر

إعادة التأمين الاختيارية على أساس زيادة الخسارة

Facultative Excess of Loss Reinsurance

- جوهر هذا الأسلوب
- حالات اللجوء إلى هذا النوع من الإعادة
- مميزات إعادة التأمين الاختيارية غير النسبية
- عيوب إعادة التأمين الاختيارية غير النسبية



إعادة التأمين الاختيارية على أساس زيادة الخسارة

جوهر هذا الأسلوب:

سبق وأن تعرضنا إلى إعادة التأمين الاختيارية كشكل من أشكال إعادة التأمين النسبية وإلى ما تتمتع به من مزايا وما عليها من عيوب من وجهتي نظر كل من المسند والمعيد .

أما ما يتعلق بإعادة التأمين الاختيارية كأحد أساليب إعادة التأمين غير النسبية أو كما يطلق عليها إعادة التأمين الاختيارية على أساس زيادة الخسارة، فهي ذات أهمية ملحوظة في إطار نشاط إعادة التأمين ، وهي كما سنجد ، تأتي حلاً مناسباً في مواقف عدة ترتبط بموقع وظرف كل من المسند والمعيد في آن معاً

وفقاً لإعادة التأمين الاختيارية القائمة على أساس غير نسبي (على أساس زيادة الخسارة)، تعتمد الشركة المسندة إلى تحديد مبلغ ما كحد أقصى لما يمكن أن تحتفظ به (الاحتفاظ الصافي) من خطر محدد ، ثم تلجأ إلى تنظيم اتفاقية زيادة خسارة لتغطية ما يزيد عن ذلك الحد وبما لا يتجاوز سقفاً معيناً يجري تحديده (الاحتفاظ الإجمالي) .

بهذه الصورة وعند حصول خسارة ما ، فإن الشركة المسندة لا تتحمل من تلك الخسارة إلا بمحدود ذلك المبلغ الذي قررت الاحتفاظ به ، أما ما زاد من الخسارة عن ذلك المبلغ فيعود المعيد ليتحمل دفعه وفي حدود السقف المتفق عليه . هذا وقد زاد استخدام هذا الأسلوب من الإعادة بعد أن ظهرت وانتشرت شركات التأمين التابعة Captives والتي تركز على الخسائر وتكرارها أكثر من التركيز على التعامل مع طرائق التأمين وجوانبها وأسواقها .

حالات اللجوء إلى هذا النوع من الإعادة :

من الشائع اللجوء إلى استخدام إعادة التأمين الاختيارية على أساس زيادة
الخسارة كغطاء لدى المسند في حالتين اثنتين:

الأولى :

لتوفير غطاء للجزء المحتفظ به من قبل الشركة (Retention) ، إذ
يكون لديها رغبة في وجود حماية إضافية تزيح عن كاهلها مسؤولية تحمل جزء
من ذلك المبلغ فيما لو وقعت خسارة تتجاوز قيمتها ما قررت أن تحتفظ به .
كأن يكون الاحتفاظ لدى الشركة 50 مليون ل.س. ووقعت مطالبة
قيمتها 1.5 مليار ل.س. ، عندئذ وتفادياً لدفع الـ 50 مليون ل.س. كاملة ،
يمكن للشركة مسبقاً (عند قبول تغطية الخطر) شراء غطاء إعادة تأمين اختيارية
على أساس زيادة الخسارة قيمته 30 مليون ل.س. لما يتجاوز الـ 20 مليون
ل.س. . عندها ينحصر التعويض المطلوب دفعه من قبل الشركة بـ 20 مليون
ل.س. وهو قيمة الاحتفاظ الصافي، في حين يتحمل معيد الاتفاقية 30 مليون
ل.س.

الثانية:

لتوفير غطاء إضافي لما تم إنساده للمعدين في إطار اتفاقيات إعادة
التأمين النسبية ، وفي هذه الحالة يكون شراء الغطاء لمصلحة كل من المسند والمعيد
معاً (Common Interest أو Common Account) وينصب
على مبلغ التأمين الإجمالي المتعلق بالخطر الذي قبلت الشركة المسندة التأمين عليه ،
ويشترط لشراء هذا الغطاء أن يكون منصوباً على إمكانية القيام بذلك في
الاتفاقيات النسبية المبرمة مع المعدين .

مثال:

بافتراض أن شركة لديها المعطيات التالية:

- احتفاظ 45 مليون ل.س
- اتفاقية فائض (10 Lines)
- اتفاقية حماية احتفاظ اختيارية على أساس زيادة الخسارة محددة بـ 35 مليون ل.س زيادة عن الـ 5 مليون ل.س .
- حصلت مطالبة قيمتها 400 مليون ل.س .
- وضح كيف يكون توزيع التعويض بين المسند والمعيدين .

الحل:

بما أن كامل مبلغ التعويض والبالغ 400 مليون ل.س يقع ضمن حدود الأولوية على أساس الحساب المشترك [أي السعة الإجمالية البالغة 450 مليون ل.س (45×10)] ، فإن هذا المبلغ يتم تقاسمه بين المسند واتفاقية الاحتفاظ الاختيارية ، بحيث تكون حصة الطرفين $1/11$ من كامل مبلغ التعويض، يتحمل المسند منها فقط ما يعادل الاحتفاظ الصافي، والباقي يتحمله معيد الاختيارية.

الفائض عن ذلك والذي يعادل $10/11$ من كامل مبلغ التعويض تتحمله اتفاقية الفائض ، أي:

- حصة المسند الإجمالية :

$$400 \times 1/11 = 36.363637$$

مليون ل.س

- حصة معيد تأمين الاختيارية على أساس زيادة الخسارة (مصلحة مشتركة أو حساب مشترك) ، هي كل ما يتجاوز مبلغ الاحتفاظ الصافي للمسند والذي يعادل الـ 5 مليون ل.س ، وبحد أقصى 35 مليون ل.س ، وبالتالي :

$$36.363637 - 5 = 31.363637$$

مليون ل.س

وهي ضمن حدود الاتفاقية مع معيد الاختياري غير النسبي.

- حصة المسند الصافية:

هي فقط 5 مليون ل.س (Excess Point)

- حصة اتفاقية الفائض :

$$400 \times 10 / 11 = 363.6363636$$

مليون ل.س

مميزات إعادة التأمين الاختيارية غير النسبية:

1- تعطي للمسند إمكانية عرض أي خطر وعلى انفراد ليكون موضوعاً لهذه الإعادة.

2- زيادة طاقة المسند الاستيعابية ، لما تتميز به هذه الطريقة من مرونة في الإسناد .

3- إمكانية تقديم الحماية لاحتفاظ المسند لاتفاقياته النسبية مع المعيدين .

4- زيادة الطاقة الاستيعابية بالنسبة للمعيدين ، من خلال قبولهم تغطية الأخطار بما يزيد عن MPL (أقصى خسارة محتملة) وهذا ينطبق على الأخطار ذات التكرار العالي من جهة والخسارة المنخفضة من جهة أخرى ، بالإضافة إلى الأخطار التي يجري تغطيتها بأسعار منخفضة .

5- هي فرصة لتمتين علاقة التعاون وتطويرها بين المسند والمعيدين .

عيوب إعادة التأمين الاختيارية غير النسبية:

- 1- ذات تكلفة إدارية مرتفعة .
- 2- تحتاج إلى خبرة كبيرة ومعلومات دقيقة للوصول إلى تقدير صحيح لقيمة الاحتفاظ الصافي Excess Point وكذلك لأقصى خسارة محتملة MPL
- 3- تحتاج إلى جمع معلومات تفصيلية حول الخطر وظروفه والعوامل المساعدة وغير ذلك .

مثال:

حددت شركة الشرق الحد الأقصى للاحتفاظ بمقدار 6 مليون ل.س لكل خطر من أخطار الطاقة ، واتفاقية فائض (10 Lines) ، بالإضافة إلى ذلك ، قامت بإعداد اتفاقية حماية اختيارية للاحتفاظها على أساس زيادة الخسارة محددة بـ 4 مليون ل.س زيادة عن المليون ل.س .

بافتراض أن الشركة قد اكتتبت خطراً بمبلغ 80 مليون ل.س ، حيث احتفظت لنفسها بـ 5 مليون ل.س وأسندت الفائض على أساس اختياري نسبي .

وقعت خسارة مقدارها 30 مليون ل.س ، والمطلوب :

إيجاد توزيع مبالغ التأمين والخسارة بين المسند والمعيدين.

الحل:

في هذا المثال ، نحن أمام توزيع مبالغ وخسارة متعلقة بالخطر المكتتب ، حيث اتفاقية الحماية للاحتفاظ تتم على أساس إعادة الاختيارية النسبية:

أ- توزيع المبالغ بين المسند والمعيدين:

المجموع	الإعـادة الاختيارية	اتفاقية الفائض	المسند (الاحتفاظ الإجمالي)	
80	25	50 *	5	المبلغ (مليون ل.س)
100	31.25	62.5	6.25	النسبة %

* مليون ل.س 50 = 10 خطوط × 5 مليون

ب- توزيع الخسارة البالغة 30 مليون ل.س بين المسند والمعيدين:

في هذا المجال يجري توزيع مبلغ الخسارة وبنفس النسب الواردة في الجدول أعلاه ، وذلك بالشكل الآتي :

المجموع	الإعـادة الاختيارية	اتفاقية الفائض	المسند (الاحتفاظ الإجمالي)	
100	31.25	62.5	6.25	النسبة %
30	9.375	18.75	1.875 *	المبلغ (مليون ل.س)

$$* 1.875 = 30 \times 6.25 \% \text{ مليون}$$

مليون ل.س

إن 1.875 مليون ل.س يمثل الاحتفاظ الإجمالي للمسند من الخطر المكتتب، وبالتالي الاحتفاظ الصافي له المتمثل بما سيدفعه من تلك الخسارة هو مليون ليرة سورية

فقط والباقي 0.875 مليون ليرة سورية تتحمله اتفاقية زيادة الخسارة لحماية الاحتفاظ.

مثال:

بالعودة إلى المثال السابق وبافتراض أن :

- الحد الأقصى للاحتفاظ هو 4 مليون ل.س لكل خطر
- اتفاقية الفائض (12 Lines)
- اتفاقية حماية اختيارية للاحتفاظ على أساس زيادة الخسارة محددة بـ 3 مليون ل.س زيادة عن المليون ل.س وقد أعدت لإسناد الفائض على أساس الحساب المشترك (المصلحة المشتركة للمسند والمعيد معاً)
- بافتراض أن الشركة اكتتبت خطراً بمبلغ 70 مليون ل.س ، حيث احتفظت لنفسها بـ 3 مليون ل.س وأسندت الفائض اختيارياً .
- حصلت خسارة مقدارها 35 مليون ل.س والمطلوب توزيع مبالغ التأمين والخسارة بين المسند والمعيدين .

الحل:

هنا على خلاف المعالجة التي وجدناها في المثال السابق ، نلاحظ اختلافاً لنسب المسؤولية أو الحصص التي تعود لكل من المسند والمعيدين :

أ- توزيع مبلغ التأمين:

الإجمالي	الإعادة الاختيارية	اتفاقية الفائض	المسند (الاحتفاظ الإجمالي)	
70	31	36	3	المبلغ (مليون ل.س)

النسبة %	4.29	51.43	44.28	100
----------	------	-------	-------	-----

ب- توزيع الخسارة :

نلاحظ هنا أن مبلغ الخسارة الكامل والبالغ 35 مليون ل.س هو ضمن حدود الأولوية على أساس الحساب المشترك (أي السعة الإجمالية البالغة مليون ل.س $39 = 13 \times 3$ مليون) ، حيث يجري تقاسم هذا المبلغ بين المسند (كاحتفاظ صافي) واتفاقية حماية الاحتفاظ الاختيارية . أما الفائض عن ذلك تتحمله اتفاقية الفائض ، كما في الجدول التالي :

اتفاقية الفائض	اتفاقية حماية الاحتفاظ	المسند (الاحتفاظ الصافي أو الأولوية)	المسند (الاحتفاظ الإجمالي)	المبلغ (مليون ل.س)
***32.307693	1.6923077**	1	*2.6923077	

$$* \quad 35 \times 1 / 11 = 2.6923077$$

مليون ل.س

أي ، قيمة الخسارة مضروبة بحصة المسند من السعة الإجمالية للاتفاقية والتي تعادل 11 خطأ .

$$** \quad 2.6923077 - 1 = 1.6923077$$

مليون ل.س ، وهي الزيادة عن الـ 1 مليون ل.س .

$$*** \quad 5 - 2.6923077 = 32.307693$$

مليون ل.س ، وهو الفائض من الخسارة عن الاحتفاظ الإجمالي للشركة

المسندة .

الفصل الحادي عشر
التأمين بأسلوب الواجهة

و

إعادة التأمين

Fronting Insurance & Reinsurance

- التأمين بأسلوب الواجهة
- مصروفات الواجهة
- مبررات التأمين بأسلوب الواجهة
- مزايا التأمين بأسلوب الواجهة
- عيوب التأمين بأسلوب الواجهة
- أثر التأمين بأسلوب الواجهة في شركات الإعادة
- هيئات الإشراف والرقابة على التأمين وأسلوب الواجهة



التأمين بأسلوب الواجهة

و

إعادة التأمين

نظراً للأهمية الكبيرة التي يحتلها التأمين بأسلوب الواجهة **Fronting Insurance** وعلاقة ذلك المباشرة بنشاط إعادة التأمين، وردود الفعل المتباينة في الموقف من هذا الأسلوب، سنسلط الضوء في هذا الفصل على أبرز الأفكار والمفاهيم المتعلقة بطبيعة عمل شركات تأمين الواجهة ومعيدي تأمين الواجهة.

التأمين بأسلوب الواجهة :

هو عبارة عن اتفاق بين طرفين ، الأول شركة تأمين مباشر محلية حاصلة على ترخيص رسمي بمزاولة العمل الاكتتابي داخل السوق ، أما الثاني هو شركة تأمين أو إعادة تأمين غير مرخص لها بمزاولة العمل الاكتتابي داخل تلك السوق . بموجب ذلك الاتفاق ، يفوق الطرف الأول بالاكتتاب على الأخطار المختلفة وإصدار وثائق تأمين شأنها شأن الوثائق المتعارف عليها في عملية التأمين ، ثم تسند تلك الأخطار بكامل قيمتها (أو النسبة العظمى من قيمتها) إلى الطرف الثاني مقابل دفعه نسبة محددة من القسط للطرف الأول .

يطلق على الطرف الأول في هذه العملية : شركة تأمين الواجهة **Fronting Insurance Company** ، نظراً لأن ما تقوم به شركة التأمين المباشر يقتصر فقط على كونها واجهة أمام المؤمن له (الزبون) ، أما فعلاً ، فحماية الخطر تكون على عاتق الطرف الثاني .

إلا أن الملفت وموضوع الجدل في هذه العملية هو ما تلجأ إليه شركات تأمين الواجهة لتصحيح موقفها أمام الهيئات الإشرافية والرقابية التي تلزم شركات

التأمين المباشر العاملة في سوقها على التقيد بنسب الاحتفاظ والإسناد محلياً ودولياً ، إذ تعمل على تسمية الاتفاق موضوع حديثنا بـ اتفاق إعادة التأمين ، وأي إسناد يقوم به الطرف الثاني ، يكون إعادة تأمين مكرر Retrocession .

مصرفات الواجهة: (Fronting Expenses)

وهي تمثل نسبة من الأقساط ، تحصل عليها شركة تأمين الواجهة لقاء قيامها بإصدار وثيقة التأمين وتجهيزها بحيث تأخذ طابعها الرسمي والقانوني ، إضافة إلى ما يلزمها لتغطية المصروفات الإدارية والفنية وما شابه .

لنفس السبب سابق الذكر ، وكالتفاف على الهيئات الرقابية والإشرافية ، يطلق على هذه المصروفات: عمولة إعادة التأمين Reinsurance Commission .

إن شركات التأمين أو إعادة التأمين غير المرخص لها بمزاولة عملها في نفس السوق الذي تنتمي له شركات الواجهة والتي هي بمثابة طرف ثانٍ في الاتفاق المذكور ، هي غالباً شركات تابعة Captives (ارجع إلى الفصل المضمن هذا المفهوم تفصيلاً) .

مبررات التأمين بأسلوب الواجهة:

يمكن حصر الأسباب والعوامل التي تدفع إلى استخدام أسلوب الواجهة في عملية التأمين بالنقاط الآتية:

- 1- للتحايل على القانون وعلى ما تفرضه الجهات الإشرافية والرقابية من محددات يجب أن تلتزم بها شركات التأمين المحلية .
- 2- في ظل ظروف اقتصادية أو أمنية أو سياسية معينة في بلد ما ، قد يفقد المؤمن لهم الثقة بشركات التأمين المحلية ، فيطلبون بأنفسهم أن يكون هناك واجهة فقط لإصدار وثائق تأمين لهم ، ثم إعادة تأمينها شركات تابعة .

3- بوجود سوق متشددة Hard Market ، وخصوصاً عقب
الآزمات المالية أو الكوارث الطبيعية ، حيث يتشدد كل من شركات التأمين المحلية
وشركات الإعادة باتجاه :

أ- رفع في الأسعار

ب- زيادة في الاستثناءات

ج- فرض شروط إضافية

د- رفع نسب الاحتفاظ

هـ- تخفيض مبالغ تأمين الأخطار

مما يدفع المؤمن لهم للجوء مباشر إلى الشركات التابعة. تفادياً لذلك
يكثر توجه الشركات المحلية إلى أسلوب الواجهة أكثر مما لو كان هناك عدم تشدد
في السوق.

4- عندما يكون تصنيف أو تقييم الشركات المختارة لإعادة التأمين
لديها ، دون المستوى المطلوب من قبل المؤمن له أو من قبل المعيددين الآخرين ،
يتم اللجوء إلى شركة ذات مستوى مقبول ويعاد التأمين لديها بأسلوب الواجهة ،
حيث تقوم بعدها بإعادة إعادة التأمين للوثيقة لدى الشركة المختارة .

5- عند فرض معدلات ضريبية عالية على شركات التأمين المحلية ، تلجأ
تلك الشركات إلى إصدار وثائق لزبائنهم لدى شركات واجهة مرخص لها للعمل
داخل البلد (حيث تكون معفاة من الضرائب أو تتمتع بتسهيلات ضريبية أو فترة
إعفاء مؤقتة ، كما في شركات المنطقة الحرة مثلاً) ، ثم بإعادة تأمين تلك الوثائق
لدى الشركات الأصلية بأسلوب الواجهة .

وهذا ما يحصل غالباً للاستفادة من وجود اتفاقيات عدم الازدواج الضريبي بين البلدين اللذين تتواجد في أحدهما شركة التأمين وفي الآخر الشركة التابعة.

6- عند اختيار شركات إعادة يكون تقييمها أو درجة تصنيفها دون مستوى معين، ولا يمكن الإسناد إليها لأن ذلك دون المستوى المطلوب، يتم اختيار شركة ذات مستوى مقبول ويعاد تأمين الوثيقة لدى الشركات التابعة.

7- يلجأ وسطاء التأمين العمالة الذين يعملون بتماس مباشر مع المؤمن لهم إلى تأسيس شركات تابعة ، حيث يستعينون بشركات تأمين محلية تعمل بأسلوب الواجهة لاكتتاب الأخطار و ثم إعادة لها لدى الشركات التابعة .

مزايا التأمين بأسلوب الواجهة:

أ- من وجهة نظر شركة تأمين الواجهة:

- 1- تستطيع الحصول على عوائد مجزية بدون تحمل للمخاطر .
- 2- يفسح الفرصة لها للدخول تدريجياً في اكتتاب أخطار جديدة وبالتالي اكتساب خبرات في الاكتتاب والتسعير والتسوية والتعويضات وغير ذلك ، خصوصاً بالنسبة لأخطار مثل الطاقة والهندسي .
- 3- يتيح لها زيادة حصتها في السوق من خلال ما يحققه هذا الأسلوب من توسع في بدلات الأقساط.
- 4- تستطيع من خلال هذا الأسلوب خلق جو من الاحتكاك وتوطيد العلاقات مع السماسرة .
- 5- يمكنها من زيادة رقم أعمالها ، وخصوصاً من خلال ما تظهره الأرقام النهائية لميزانيتها ودوره في تعزيز ثقة الزبائن بها وتحسين سمعتها في السوق .

6- تستطيع الدخول في منافسة الآخرين في السوق فيما يتعلق بمنتجات محددة لا تمكنها خبرتها من تغطية ذلك ، مثل تأمينات الطاقة والبتروول وأسطول الطيران .

ب- من وجهة نظر المؤمن له:

1- تتيح السرعة في تحصيل التعويض عن المطالبات التي قد تحصل سواء من الشركة التابعة كمعيد تأمين أو من معيد إعادة التأمين المكرر ، وذلك على خلاف البطء في التحصيل الذي تتميز به الشركات المحلية .

2- الحصول على منافع من خلال التسهيلات التي تطال السعر والشروط والاستثناءات التي تعرضها شركات الواجهة ، خصوصاً في ظروف السوق المتشددة والارتفاع في معدلات الضرائب .

3- الاستفادة من الدور الذي تلعبه قوة الشركات الأم وملاءمتها العالية عند التفاوض لإعادة التأمين المكرر، حيث تستطيع الاستفادة في مجال السعر والشروط وغير ذلك.

4- تجاوز أثر الظروف الاقتصادية والسياسية الاستثنائية الذي قد يظهر على الشركات المحلية.

ج- من وجهة نظر الشركة التابعة :

التوسع في عمليات الواجهة يخلق للشركات التابعة فرصة توسع أعمالها وزيادة ملاءمتها المالية باستمرار ، وبالتالي يقوي ويعزز موقفها أمام الهيئات والجهات المسؤولة عن التصنيف والتقييم ، والأهم من ذلك يفسح المجال أمامها للتوسع في تغطية أعمال خارج تلك المتعلقة بالشركات الأم .

عيوب التأمين بأسلوب الواجهة:

أ- من وجهة نظر شركة تأمين الواجهة:

1- تعتبر شركة التأمين بأسلوب الواجهة مسؤولة قانوناً أمام المؤمن له باعتبارها الطرف الأول عقدياً ، وذلك عن كافة التعويضات التي قد تنشأ وبموجب العقد ، ويبقى هذا الالتزام قائماً في حالة تعرض الشركة التابعة أو غيرها ممن أعيد لديهم تأمين الخطر لإفلاس أو ما شابه .

2- إن الإسناد بأسلوب الواجهة وبحجم معين من الأقساط ، يكون على حساب الإسناد وبنفس الحجم للاتفاقيات التي تبرمها الشركة الواجهة ، وبالتالي على حساب عمولة إعادة التأمين التي هي أعلى من مصروفات الواجهة **Fronting Expenses** .

3- تخلق نظرة سيئة لدى جهات التقييم وذلك لتأثير هذا الأسلوب على حد الاحتفاظ أو التحمل لدى الشركة الواجهة.

4- تأثر المركز المالي للشركة ، بسبب تحميل ميزانيتها بالتعويضات المسددة وتحت التسوية الإجمالية . يشتد هذا العيب لدى تعثر أو إفلاس الشركة التابعة أو المعاد التأمين لديها أكثر من مرة ، مما يسيء إلى سمعة الشركة وخصوصاً لدى هيئات وجهات التصنيف والتقييم والإشراف والرقابة .

5- خلق مشكلة في احتياطي التعويضات للحوادث التي وقعت ولم يبلغ عنها IBNR والتي يجب إدراجها في الميزانية ، بسبب أن عملية التقدير والتسوية تتم من قبل الشركة التابعة أو المعيدين الآخرين أو الوسطاء .

ب- من وجهة نظر المؤمن له :

قد يكون لجوء الشركة الواجهة إلى الاحتفاظ بنسبة معينة من الخطر المعروض للتأمين هو شكلياً فقط ، وذلك لإرضاء الهيئات والجهات الرقابية ، أي لا يعكس القدرة الحقيقية لتلك الشركة على ذلك الاحتفاظ.

ج- من وجهة نظر الشركة التابعة:

يزداد الطلب على شركات الواجحة من قبل المؤمن لهم وكذلك من قبل الشركات التابعة في ظروف الأسواق التي تتميز بالتشدد. وهذا يدفع شركات الواجحة إلى التمسك بمعدلات عالية ومبالغ فيها لمصروفات الواجحة.

أثر التأمين بأسلوب الواجحة على شركات الإعادة:

يمكن التمييز في هذا المجال بين الأثر الذي يتركه أسلوب الواجحة على شركات الإعادة المحلية من جهة وعلى شركات الإعادة التي تسند إليها شركات الواجحة عبر الاتفاقيات .

بالنسبة لشركات الإعادة المحلية ، فإنها تحرم من أي عملية إسناد من شركات الواجحة وبأي صورة كانت ، اختيارية أو اتفاقية ، وبالتالي فإن ذلك يترجم بتفويت الفرصة على السوق المحلية من بدلات الأقساط التي كانت ستوجه إليه بغياب أسلوب الواجحة وتهريبها إلى خارج البلد ، حيث تزداد هذه المسألة أهمية نظراً لأن تلك الأقساط تهرب بالعملة الصعبة وتكون بالنتيجة خسارة للبلد وللاقتصاد الوطني .

أما بالنسبة للشركات التي تعتبر معيدة لشركات الواجحة عبر الاتفاقيات (غير الشركات التابعة) ، فكما أسلفنا ، تحرم من الأقساط الصادرة والتي توجه إلى الشركات التابعة من خلال أسلوب الواجحة .

هيئات الإشراف والرقابة على التأمين وأسلوب الواجحة:

مما لا شك فيه ، أن التأمين بأسلوب الواجحة يترك آثاراً سلبية على قطاع التأمين في البلد وعلى اقتصاد البلد وعلى ميزان مدفوعاته ، من هنا فإن هيئات الإشراف والرقابة على التأمين والجهات الأخرى الوصائية تعمل على الحد من اللجوء إلى التأمين بهذا الأسلوب ، خصوصاً وأن :

- هذا الأسلوب قد يؤدي إلى انهيار وإفلاس شركات الواجهة التي قامت بإسناد أخطارها إلى شركات خارجية غير مضمونة من حيث الملاءة والسمعة والقدرة على الوفاء بالالتزامات وبعبءة عن أعين الرقابة في بلدانها والاحتمال الكبير لتعثرها وإفلاسها .

- من نتائج استخدام هذا الأسلوب ، زيادة عد القضايا المطروحة في المحاكم بين المؤمن لهم من جهة وشركات الواجهة من جهة أخرى . نظراً لكون شركات الواجهة هي المسئولة قانوناً أمام المؤمن لهم .

لكل ما ذكر سابقاً ، تركز هيئات الإشراف والرقابة على التأمين وانطلاقاً من ضرورة حماية الاقتصاد الوطني وزيادة مساهمة التأمين في تقوية دعائمه ، تعمل بشكل حثيث على متابعة تطبيق وتنفيذ المراسيم والقوانين والقرارات النازمة لسوق التأمين في البلد المعني ، خصوصاً ما يتصل بضرورة تقديم الشركات المحلية لتقارير ربع سنوية تتضمن حصص كل معيد وكل وسيط أو سمسار في إعادة التأمين الإختيارية ، بالإضافة إلى الحد الأدنى للاحتفاظ ومدى الالتزام به في كل الاتفاقيات المبرمة ، وكذلك ما يتصل بعمولة الإعادة وعمولة الأرباح وإصدار الميزانيات والقوائم المالية الأخرى بالإضافة إلى الاحتياطات المحتجزة وبكافة أشكالها ، مع فرض العقوبات الشديدة في حالة المخافة وعدم منح أية تراخيص إلا بعد التأكد من استيفاء الشروط المتعلقة برأس المال وحقوق المساهمين ودرجة تأهيل الكوادر البشرية وغير ذلك .

الفصل الثاني عشر

مسائل أساسية في إعادة التأمين

- عوامل تفضيل الاتفاقيات بعضها على بعض
- تسوية تقلب أسعار العملات
- التعويض الفوري
- أسلوب تنظيم الحسابات
- إبلاغ الإلغاء والإلغاء الخاص
- كشف التطبيق
- التسوية بوجود التضخم
- التسوية بوجود تداخل زمني



مسائل أساسية في إعادة التأمين

عوامل تفضيل الاتفاقيات بعضها على بعض :

إن هو نسبي أو غير نسبي من الاتفاقيات التي سبق وتناولناها عند التفكير بوضع برامج للإعادة يتأثر بسلسلة من العوامل ، نذكر منها:

(1) موازنة محفظة الشركة من حيث حجم الأخطار و نوعها وتركزها.
(2) كل اتفاقية من الاتفاقيات لها ميزاتها و عيوبها و لها مبررات اللجوء إليها . إذ من غير المعقول اللجوء لاتفاقيات زيادة الخسارة و تفضيلها على اتفاقية الفائض . محفظة تأمين بحري إذا كانت أغلبية الوثائق تفوق الطاقة الاستيعابية، بما معناه: أن الشركة المسندة ستضطر أن ترفض عدد من الوثائق الكبيرة لعدم توفر الطاقة الاستيعابية لهذه الوثائق.

(3) إذا كانت ملاة الشركة الاستيعابية و المالية كبيرة ، من الأفضل لها تصميم برامج تأمين على أساس اتفاقيات غير نسبية، وبالتالي يكون من السهل جداً إدارة مثل هذه الاتفاقيات .

إذا أتينا للواقع العربي في سوق التأمين العربي نجد أن برامج الإعادة الأكثر انتشاراً هي عبارة عن دمج للاتفاقيات النسبية و غير النسبية و الاختيارية ، ومعظم الشركات تركز على الاتفاقيات النسبية خصوصاً اتفاقيات الحصص النسبية ، و بالتالي دورها في تحمل الخطر محدود جداً ، أي لا يتعدى هذا الدور دور الوسيط تقريباً، وهذا ينعكس سلباً على أسواق التأمين و تبعاً ينعكس سلباً على دور هذه السوق بالتنمية من خلال تصديرها لحجم كبير من الأقساط بالعملة الصعبة لخارج البلد و بالتالي دون الاستفادة حتى من إمكانية تبادل التغطية .

Reciprocity

4) يتعلق بالعمولات ، العمولات التي تدرج تحت الاتفاقيات النسبية تكون عامل محفز بالنسبة للشركات المسندة في البلدان العربية ، خصوصاً بالنسبة للشركات التي تصل محافظتها لـ (50%) أو أكثر من التعويضات .

5) برنامج الإعادة عادة يرتبط اختياره بالتفريق بين شركة و أخرى و سوق و آخر و فترة زمنية و أخرى ، لكن يمكن القول بشكل عام: إنّ العمل في أسعار تنافسية و في ظل حجم صغير لشركات التأمين و في ظل عقلية عمادها عدم تحمل المخاطر ، و في ظل الركض وراء تحصيل أكبر عمولة ممكنة سواء كانت عمولة إعادة أو إعادة أرباح ، لهذه العوامل مجتمعة فإن الاتفاقيات النسبية تبقى مثل كعكة الحلوى بالنسبة لهذه الشركات .

أما في سوق تتميز بالاستقرار والتوازن النسبي والتي تتمتع بملاءة مالية و خبرة فنية عاليتين ، يكون البرنامج الأفضل هو البرنامج المرتكز على اتفاقيات غير نسبية ، خصوصاً فيما يتعلق بمنتجات السيارات و الحوادث الشخصية و المسؤولية الحديثة و النقل البحري، و الفروع الأخرى التي تكون أكثر توازناً من منتجات الطيران و التأمين الهندسي و الحريق ، هذه المنتجات تتميز حوادثها بوجود تباين كبير في حجم الخسائر و بمحدود مسؤولية و غير ذلك .

التعويض الفوري: (Cash Claim)

تفادياً للنقص في السيولة الذي قد تتعرض له الشركة المسندة عند وقوع حادث ما و كنتيجة للانتظار لحين تقديم الحساب عادة ما تنص الاتفاقيات على شرط التعويض الفوري خصوصاً بالنسبة للأخطار التي قد ينجم عن تحقيقها دفع مبالغ كبيرة كتعويضات ، أو المطالبة بدفع مبالغ كبيرة كتعويضات معادة ، إذ تذكر صراحة في الاتفاقية حدود التعويض الفوري كأن يكون (25%) أو (30%) أو غير ذلك ،

حيث يجري فيما استكمال التعويض عند الانتهاء من تسوية الحادث وتقديم الحساب النهائي .

أسلوب تنظيم الحسابات : Accounting Method

يجري الاعتماد في إعداد الحسابات المتعلقة بالاتفاقيات النسبية والتي يتم القيام به دورياً بشكل (ربع أو نصف) سنوي أو وفق أي فترة أخرى ، استناداً إلى أسلوبين رئيسيين:

– الأول، اعتماد سنة الحساب Accounting year

وفقاً لهذا الأسلوب تظهر الحسابات كافة الأرقام المتعلقة بالأقساط والتعويضات التي وقعت والتي يتحملها المعيد في السنة المعينة دون النظر للسنة التي تم فيها تصدير الوثيقة أو السنة التي تمت فيها عملية الإسناد أو السنة التي حصل فيها الحادث.

هذه الحسابات تختم في نهاية السنة ليعاد فتحها في السنة التالية بإدخال ما اختتمت به الحسابات في السنة السابقة. وهنا نشير إلى أن هذه الحسابات عادةً ما تصدر بشكل ربع سنوي.

– الثاني، اعتماد سنة الاكتتاب Underwriting year

يعني أن نأخذ بعين الاعتبار العام الذي تم فيه إسناد الخطر أو تصدير الوثيقة بغض النظر عن السنة التي وقع فيها الحادث.

بشكل عام، أعمال إعادة المتعلقة بـ الطيران، البحري، التأمين الهندسي، هذه تعتمد سنة الاكتتاب.

أيضاً بالنسبة للمكتتبين باللويذز يعتمدون سنة الاكتتاب ، حيث تعتمد فترة الـ 3/ سنوات السابقة لإقفال حسابات السنة المعنية، نذكر مثلاً ، يجب الاعتماد

على بيانات 2006-2007-2008 لتتم عملية الإقفال لعام 2008 في
2008/12/31 .

وعملية الإقفال قد تتم عبر فترات زمنية سنوية أو ربع سنوية أو
نصف سنوية .

نذكر على سبيل المثال كيفية اعتماد أسلوب الاكتتاب كأساس في الحسابات
، حساب الربع الثاني للعام /2007/ بدءاً من 4/1/ ولغاية 6/30

الرصيد	العمولات (30% من الأقساط)	الأقساط	عام الاكتتاب
52500	22500	75000	2005
70000	30000	100000	2006
105000	45000	150000	2007

إبلاغ الإلغاء والإلغاء الخاص:

(Notice of Cancellation & Special Cancellation)

عندما يحين تاريخ انتهاء الاتفاقية لا يجوز أن يطلب المعيد التنحي وعدم متابعة
التحديد في حال لم يكن هناك أي ظرف طارئ يستدعي ذلك ، بما معناه ، إذا كان
المسند متقيداً بشروط الاتفاقية ملتزماً بها متجاوزاً مع متطلباتها طيلة فترة الاتفاقية.
ففي حال رغب المعيد أو المسند بإلغاء الاتفاقية وعدم الاستمرار بها فيجب أن
يتم إبلاغ كل طرف من قبل الطرف الآخر مسبقاً وعادة يكون قبل /3/ أشهر على
الأقل من تاريخ انتهاء الاتفاقية.

والإلغاء لا يصبح ساري المفعول إلا بعد دخول الاتفاقية في السنة الجديدة التالية.

أما الإلغاء الخاص Special Cancellation أو كما يعرف أحياناً بالموت المفاجئ Sudden Death ويتمثل بقيام أحد طرفي الاتفاقية بإلغاء الاتفاقية بشكل فوري ودون سابق إنذار ، من خلال إبلاغه الطرف الثاني بذلك عبر أحد وسائل الإخطار.

الحالات التي يمكن أن يتم فيها الإلغاء الخاص هي:

- 1- خروج أحد الطرفين عن شروط الاتفاقية.
- 2- فقدان أحد الطرفين لما يزيد عن 30% من رأس ماله المدفوع .
- 3- الإفلاس أو العسر الماليين أو التصفية المالية لأحد الطرفين.
- 4- إلغاء الترخيص لأحد الطرفين بمزاولة العمل أو توقيفه أو ما شابه .
- 5- نشوء حالة نزاع داخلي أو إقليمي كالحرب وغيرها، وذلك في البيئة الجغرافية التي يزاول فيها أحد الطرفين نشاطه.

كشوف التطبيق: Application Bordereaux

لتوطيد العلاقة بين المسند والمعيد ولتمكين المعيد من معرفة توزع الأخطار التي تم إسنادها إليه جغرافياً وقيماً يلجأ المسند إلى تقديم كشف دوري قد يكون (شهري - ربع سنوي - نصف سنوي)، يتضمن الأخطار التي تم إسنادها إليه مفصلة وفق قيمتها - طبيعتها - مبالغ التأمين المقابلة لكل منها، تمركزها جغرافياً - سعر التأمين المقابل - العمولة المقابلة - عمولة السمسار - الاحتياطات - التعويضات - عملة السداد - المرحل إلى السنة التالية وذلك بشكل مفصل كحصة لكل من المسند والمعيد .

وبالإضافة إلى ما ذكرناه فإن الكشف يمكن المعيد من :

1- التعرف إلى التزاماته اتجاه الشركة المسندة .

2- الاسترشاد بها لإقرار ما إذا كان بحاجة إلى ترتيب إعادة تأمين ثانية

Retrocession أم لا .

3- التعرف على مدى التزام الشركة المسندة بشروط الاتفاقية ، خصوصاً ما

يتعلق بالسعر ونوعية الأخطار .

تأخذ كشوف التطبيق شكلين اثنين:

أ- كشوف تطبيق مؤقتة **Temporary Application Bordereaux**

وهي ترسل بشكل يومي أو أسبوعي ، متضمنة خلاصة موجزة عن الأخطار المعاد تأمينها وما يتعلق بها من مبالغ وأقساط وأمور أخرى.

ب- كشوف تطبيق نهائية **Final Application Bordereaux**

وترسل دورياً بشكل شهري أو ربع سنوي أو نصف سنوي وتضمن معلومات تفصيلية عن الأخطار المعاد تأمينها.

إلا أنه وانطلاقاً من أن الإكثار من إرسال الكشوف تلك ، قد يشكل عبئاً ثقيلاً على المسند من الناحيتين الإدارية والمالية ، لذلك حصل توجه بأن تنص الاتفاقيات على الإقلال منها إلى الحد الأدنى ، وبحيث تبقى فقط بالنسبة للأخطار الهامة . أما الأخطار الأخرى فيكتفى فيها بالكشوف النهائية.

ويمكن أيضاً الاتفاق على إلغاء الكشوفات التطبيقية بشكل نهائي وعندها تسمى بالاتفاقيات العمياء (**Blind Treaties**) ، حيث يلتزم المسند بفتح سجل خاص تدون فيه الأخطار ويبين فيها حصته وحصة المعيد ، على أن يسوى هذا السجل محاسبياً (كل ثلاثة أشهر) ، وسميت الاتفاقية عمياء انطلاقاً من أن المعيد لا يتدخل ولا يراقب ، بل يثق بالمسند ثقة عمياء ، وهنا مصدر الخطورة بالنسبة للمعيد .

التسوية بوجود التضخم : (Inflation Settlement)

يترك التضخم النقدي أثره الواضح في كل من الشركة المسندة وشركة الإعادة من خلال تغير القوة الشرائية لوحدة النقد المعتمدة في عملية التأمين، وبالتالي تأثير ذلك على كل من حد الاحتفاظ وسقف المسؤولية المحدد للمعيد في الاتفاقية وقيمة التعويض.

في هذا المجال، يتم الاستعانة بفكرة الرقم القياسي للأسعار Index

الذي يعتمد في قياس درجة التغير في القوة الشرائية، كما في المثال الآتي:

بلغ حد الاحتفاظ في إحدى الشركات 10 مليون وحدة نقدية، تاريخ بدء الاتفاقية 2009/2/5، وقعت مطالبة قيمتها 18 مليون وحدة نقدية ويستحق السداد في الشهر التاسع من العام 2009.

حدد مسؤولية معيد التأمين بموجب هذه الاتفاقية آخذاً بعين الاعتبار عامل التضخم النقدي، مع العلم أن الرقم القياسي للأسعار في الشهر التاسع قياساً بالشهر الثاني من العام 2009 هو 160/100.

- القيمة الجديدة للمطالبة:

$$\text{وحدة نقدية } 18000000 \times (100/160) = 11250000$$

إذ نلاحظ انخفاضاً في تلك القيمة مقداره 6750000 وحدة نقدية

- القيمة الجديدة لحد الاحتفاظ:

$$\text{وحدة نقدية } (18000000 / 11250000) = 16000000$$
$$10000000$$

- وبالتالي فإن مسؤولية معيد التأمين تكون:

$$\text{وحدة نقدية } 18000000 - 16000000 = 2000000$$

تسوية تقلب أسعار العملات:

(Currencies Fluctuation Settlement)

من الطبيعي أن تتعرض أسعار العملات في الدول التي تمارس فيها شركات التأمين وإعادة للتقلبات، وبالتالي من اللازم أخذ ذلك بعين الاعتبار عند تسوية حقوق ومطالبات تلك الشركات.

في هذا الخصوص إن سعر التحويل المستخدم عند السداد هو نفسه سعر التحويل الذي تنص عليه دفاتر الشركة المسندة، في حين أن أي سداد للمطالبات (التعويضات) يجب أن يتم وفق سعر التحويل السائد وقت التسديد. عند معالجة العقود المتعلقة بدول مختلفة متعددة، يستخدم سعر التحويل السائد عند إبرام الاتفاقية.

مثال:

بافتراض أن اتفاقية إعادة لدى إحدى الشركات العاملة في السوق المحلية تضمنت المعطيات التالية:

- سقف مسؤولية المعيد: 2 مليار ل.س. لما يزيد عن 50 مليون ل.س.
- شركة إعادة لهل نشاط في كل من سويسرا والدانمرك وبريطانيا، حيث سعر التحويل بعملات تلك الدول هو كآآي:

الفرنك السويسري = 43.30 ل.س.

الكورون الدانمركي = 8.20 ل.س.

الجنيه الإسترليني = 70.99 ل.س.

- وبفرض أنه وقعت خسارة قيمتها 18292683 كورون دانمركي ،

محسوبة على أساس أن كل كورون دانمركي يعادل 8.20 ل.س .

لمعالجة هذه المسألة ، نبدأ بتحويل حدود التغطية إلى ما يقابلها

بالعملات الأجنبية ، وذلك بالشكل:

العملة	الاحتفاظ	سقف المسؤولية
الليرة السورية	500000000	2000000000
الفرنك السويسري	1154734.41	46189376.44
الكورون الدانمركي	6097560.98	243902439
الجنيه الإسترليني	704324.55	28172982.11

ما يسترد من التعويض وفق الاتفاقية:

الأولوية (بعد تحويلها إلى الكورون) - قيمة الخسارة =

$$= 18292683 - 6097560.98$$

$$= 12195122.02 \text{ كورون دانمركي}$$

أما ما يقابل ذلك بالليرة السورية ، فيحسب على أساس المعادل وقت

التسديد ، (كل كورون دانمركي يساوي 7.96 ل.س.):

$$12195122.02 \times 7.96 = 97073171.28 \text{ ل.س.}$$

هذا ويمكن أن يتحدد في الاتفاقية أن تكون مثلاً المعاملات كلها

بالدولار الأمريكي (أو غيره) وأن يحدد معادل لهذا الدولار بالعملة المحلية (كأن

يكون 46 ل.س) وعلى أن يتم العمل به طيلة فترة الاتفاقية ، فيكون:

العملة	الاحتفاظ	سقف المسؤولية	قيمة الخسارة
الليرة السورية	500000000	2000000000	150000000
الدولار الأمريكي	1086956.52	43478260.87	32608695.65

$$32608695.65 - 1086956.52 = \text{ما يسترد من التعويض (بالدولار)}$$

دولار أمريكي 31521739.13 =

31521739.13 × 46 = ما يسترد من التعويض (بالليرة السورية)

1450 = مليون ل.س

التسوية بوجود تداخل زمني :

(Time Interlocking Settlement)

عندما تحدث خسائر ناتجة عن وثائق تعود لفترتين زمنيتين مختلفتين كأن يكون بداية تلك الوثائق في عامين متتاليين مثلاً ، عندها ولكي لا يتم تحميل الشركة المسندة قيمة الأولوية مرتين ، يتم تخفيض حد الأولوية وكذلك مسؤولية الاتفاقية عن طريق تثقيفها بالنسبة بين خسائر السنة المقابلة ومجموع خسائر السنتين المعنيتين ، ثم تحسب حصة الشركة المعيدة من الخسارة استناداً إلى ذلك ، كما في الحالة الافتراضية التالية:

بلغت التعويضات التي تعود لوثائق مبرمة عام 2008 ما يعادل 95000 وحدة نقدية ، في حين وصلت التعويضات التي تعود لوثائق مبرمة عام 2009 إلى 205000 وحدة نقدية.

إذا علمت أن مسؤولية الاتفاقية عن عام 2008 هي 150000 وحدة نقدية لما يزيد عن 75000 وحدة نقدية.

ومسؤولية الاتفاقية عن عام 2009 هي 180000 وحدة نقدية لما يزيد عن 150000 وحدة نقدية.

لإيجاد حصة المعيد عن التعويضات المرتبطة بوثائق 2008 نتبع الآتي:

- ينخفض حد الاحتفاظ ، بحيث يصبح:

$$\text{وحدة نقدية } 23750 = (95000 / 300000) \times 75000$$

- تنخفض مسؤولية الاتفاقية ، بحيث تصبح:

$$\text{وحدة نقدية } 47500 = (95000 / 300000) \times 150000$$

- حصة المعيد من التعويض:

$$\text{وحدة نقدية } 71250 = 95000 - 23750$$

وهو الفائض من الخسارة عن حد الاحتفاظ ، لا يتحمل منها المعيد إلا سقف مسؤوليته بوجود تداخل زمني والذي وجدناه أعلاه والبالغ 47500 وحدة نقدية.

وفيما يتعلق بعام 2009 :

- يصبح حد الاحتفاظ:

$$\text{وحدة نقدية } 102500 = (205000 / 300000) \times 150000$$

- أما مسؤولية الاتفاقية:

$$\text{وحدة نقدية } 123000 = (205000 / 300000) \times 180000$$

- حصة المعيد من التعويض:

$$\text{وحدة نقدية } 102500 = 205000 - 102500$$

وهي ضمن سقف مسؤوليته بوجود تداخل زمني والبالغ 123000 وحدة نقدية.



الفصل الثالث عشر

أسواق إعادة التأمين

Reinsurance Markets

– طبيعة أسواق إعادة التأمين

– السمات الأساسية لأسواق إعادة التأمين

– أسس و دوافع الطلب على إعادة التأمين

– العرض والطلب في إعادة التأمين

– شركات التأمين التابعة

– الوسيط في إعادة التأمين

– الاتحاد العربي لإعادة التأمين



أسواق إعادة التأمين

طبيعة أسواق إعادة التأمين :

المفهوم التقليدي للسوق هو عبارة عن مكان يلتقي فيه من يرغب بالحصول على حاجة ما مع جهة أخرى لديها الحاجة أو الحاجات التي يرغب الآخر بالحصول عليها ، و بالتالي يحصل في هذا المكان حوار ، بالنتيجة إما يتم مبادلة الحاجة بما يقابلها أو لا يتم ذلك ، أي يجري اتخاذ القرار بالشراء أو البيع.

تعرف السوق الكاملة على أنها المكان الذي يوفر التعامل بالسلع المتجانسة بين العديد من المشاركين و البائعين و سهولة التلاقي فيما بينهم مع وجود حرية كاملة لتبادل المعلومات المتعلقة بالثمن و الشروط الأخرى الخاصة بالسلع .

إذاً ، السلع المتجانسة هي التي تعطي أو تحدد طبيعة السوق (سلع مرتبطة بمنتج زراعي تقود إلى وجود سوق زراعية وهكذا ...).

السلعة هنا في موضوع دراستنا هي إعادة التأمين فهي تباع و تشتري إما محلياً أو إقليمياً أو دولياً ، و بالتالي تبعاً لحجم و سعة و طبيعة هذه السلعة نجد أن هناك أسواقاً صغيرة بإعادة التأمين قد تكون ذات طابع احتكاري و ممكن أن نجد أسواقاً متوسطة و هكذا لنجد أسواقاً ضخمة عمادها شركات هائلة من حيث رأس المال و الملاءة المالية ، وهي ما يطلق عليها عمالقة إعادة التأمين ، إذ مع تطور التكنولوجيا المرتبطة بالاتصالات و التواصل و انعدام الحدود الموجودة في عملية الاتصال أصبح من الصعب التفريق بين أسواق الإعادة الصغيرة والكبيرة والمتوسطة.

هذه الأسواق لكل منها صفات و خصائص و ظروف و بالتالي قد نجد أسواقاً لا يسمح فيها بالعمل إلا للشركات المحلية.

مثلاً: نجد أسواقاً تلزم فيها الشركات بالإسناد لشركات محددة أو التوجه لأسواق محددة حصراً ، أهم ما يميز أسواق الإعادة هو وجود ما يطلق عليه الأسواق الكبيرة أو الراسخة ، مثل سوق لندن لإعادة التأمين الذي أهم ما يميزه أن النسبة الغالبة من هذا السوق هو عبارة عن بيع لأسواق خارجية (يعني 80% أو 85% من نشاط الإعادة هو عبارة عن إعادة تأمين واردة من أسواق تقع خارج سوق لندن).

السمات الأساسية لأسواق إعادة التأمين :

من السمات الأساسية التي تميز هذه السوق عن أي أسواق أخرى، وبالتالي التي تبرز خصوصيتها وتسهم في إعطائها جوهرها كصناعة إعادة تأمين، نذكر السمتين التاليتين:

1) غياب الفصل أو صعوبة الفصل بين المشتري و البائع في هذه الأسواق، وبالتالي أي شركة تأمين يمكن أن يكون لديها إعادة تأمين صادر و إعادة تأمين وارد، أي أن كل عنصر من عناصر السوق ممثلة بالشركات، هو عبارة عن مشترٍ و بائع بنفس الوقت.

2) وجود الوسطاء في النسبة الغالبة من عمليات الشراء أو البيع.

أسس و دوافع الطلب على إعادة التأمين :

إن تحديد الطلب في أسواق إعادة التأمين يستند لجملة من العوامل أهمها :

1— وجود شروط لممارسة أعمال الإعادة ، وهذه الشروط تحددها القوانين والسلطات والجهات السيادية والإشرافية .

2— حرية الدخول و الخروج من السوق، إذ لا يسمح لأي شركة جديدة بالدخول للسوق وحتى بالخروج من السوق، وهذا قيد كبير في عمل الأسواق.

3- الإجراءات و القيود المفروضة على عملية الترخيص و التأسيس و على عملية الإشهار و بدء النشاط ، فكلما كانت هذه القيود أقل كانت الإجراءات أسهل وبالتالي من السهل وجود شركات و هيئات جديدة ، وهذا قد يولد تأثيراً سلبياً على الملاءة المالية للشركة، وكلما كانت القيود أكبر كانت الملاءة المالية للشركة أكبر و العكس صحيح .

4- وجود محددات على عملية الإسناد عندما يكون هناك إلزام بإسناد نسبة معينة من التغطيات بالسوق المحلية فهذا يحد من حرية و حركة عملية الإسناد ، كما في السوق السورية ، شركات التأمين ملزمة بإسناد (10%) من محفظة الإعادة لشركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين.

5- قواعد تحديد الملاءة المالية أو درجة الملاءة المالية للشركة. للوصول للملاءة يمكن الأخذ بسلسلة من المؤشرات فإذا كان أحد هذه العوامل هو إعادة التأمين أو بالأحرى كان هو حصة معيدي التأمين من الأقساط ، بالنتيجة سيكون هناك تحفيز للتوجه نحو أعمال الإعادة.

6- الاستثمار و التوظيف ، و بالتالي العوائد الناتجة عن ذلك هو من أبرز سمات أسواق الإعادة .

هذا مرتبط بالظرف و بيئة الاستثمار العامة في البلد ، هناك بلدان تحدد أو تحسب استثمار و توظيفات شركات التأمين في قطاع محدد، وهناك أسواق مثلاً عملية التوظيف و الاستثمار تحصل في أسواق المال .

7- ما يتصل بالضرائب المفروضة فهناك بلدان تدخل عوائد الاستثمار في شركات التأمين في الوعاء الضريبي، هناك بلدان تدخل حجم الأقساط في الوعاء الضريبي... فهذا له دور في تحديد طبيعة أو ظروف السوق.

8- القانون أو القضاء، له دور في الطلب على إعادة التأمين، فعلى سبيل المثال، المحاكم تفيد كثيراً للحماية في حالة اتفاقيات زيادة الخسارة.

9- إدارة المحافظ، له دور كبير في تحديد الطلب على إعادة التأمين و بالتالي طبيعة المحافظ نفسها (لكل محفظة هناك اتفاقية مناسبة عادة).

10- الحكم على أعمال مكنتي التأمين على أساس الأقساط الصافية، إذا كان بهذا الشكل لإعادة التأمين باستخدام تأمين زيادة الخسارة تعتبر هي الأنسب لأنها تقلل الحد الأدنى من تسرب الأقساط لمعيدي التأمين.

11- سياسة الشركة في إعداد التغطيات لإعادة التأمين إذا كانت تعد سياسات جزئية لكل فرع من فروع التأمين شيء - و إذا كانت تعد سياسة شاملة يصبح شيئاً آخر و يتطلب إدارة مركزية و مركزية بكل ما يتعلق بإعادة التأمين .

12- تأثير أسواق المال ، الشركات التي تتعامل مع أسواق مال كبيرة راسخة شهيرة متينة أي ذات عائد مرتفع ، هذا يدفع شركات التأمين للتوجه نحو اتفاقيات إعادة التأمين النسبية لأنها تتيح استثمار الأقساط حيث سداد هذه الأقساط يتم في نهاية الأرصدة الحسابية أي نهاية السنوات المالية .

و بالتالي الاستفادة من عوائد هذه الأقساط، بالمقابل إعادة التأمين غير النسبية تتطلب سداد الأقساط حتى بما فيها الأقساط البدائية، و بالتالي لا يكون هناك إمكانية لاستثمار هذه الأقساط في الشركات المسندة .

ملاحظة: لضمان عائد استثماري أعلى لحملة الأسهم أو لحقوق حملة الأسهم يتم التوجه نحو اتفاقيات زيادة الخسارة لأنها:

(1) تتيح الاحتفاظ بقدر أكبر من الأقساط .

(2) أنها تخلق غطاء من النتائج الكارثية أو من خلال الخسائر الناتجة عن

الكوارث .

13— عند تسويق منتجات جديدة يجري مع ذلك التوجه نحو إعادة التأمين النسبية في بداية الأمر و بالتحديد للحصص النسبية و عندما تستقر أمور الشركة و تقوى إمكانياتها تتحول الاتفاقيات غير النسبية و ذلك بهدف التقليل من تحويل الأقساط للخارج.

14— تبادل التغطيات ، مهم في تفعيل عمليات الإعادة .

15— الملاءة المالية لمعيدي التأمين أنفسهم لها دور في إعادة التأمين و بالتالي الطلب على إعادة التأمين.

16— حالة التشدد ، الآن تعيشها سوق إعادة التأمين تفرض و لدرجة كبيرة حداً معيناً من الطلب على إعادة التأمين ، خاصة بعد الأزمة المالية التي أدت لتشدد تجسد في إعادة النظر بالأسعار التي تتعامل من خلالها مع شركات التأمين .

17— إسناد برامج إعادة التأمين على هيئة حزمة هذا يسهل إسناد الأخطار و الأعمال خصوصاً غير المريح منها، لكن بطبيعة الحال بالنتيجة تكون مربحة .

18— تأثير سعر الصرف ، إعادة التأمين النسبية تتيح للمسند أن يستثمر محفظة الأقساط حين الترسيد النهائي ، وهو يتم في فترات لاحقة ، فخلال الفترة المحددة من عند التعاقد وحتى الترسيد يتعرض سعر الصرف للتقلبات. إذ يلعب سعر الصرف هنا دوراً في العائدات، لذلك عادة ما تتضمن اتفاقيات إعادة التأمين شروطاً بهذا الخصوص (سعر الصرف).

إما الاتفاق على سعر صرف ثابت أو متغير ، المهم أن يأخذ بعين الاعتبار تقلبات سعر الصرف على العائدات .

وهكذا يوجد عوامل كثيرة مرتبطة بالسوق، مثلاً إعادة التأمين المكرر

Retrocession و هذا عامل مهم جداً يضاف إلى العوامل الخاصة بطبيعة أسواق

إعادة التأمين و هذا مرتبط بالاندماج الذي يحدث في شركات إعادة التأمين أو شركات التأمين بشكل عام.

عملية الاندماج تعني خلق شركات ذات ملاءة مالية كبيرة وبالتالي قدرة أكبر على التغطية، مما يقود إلى عمليات Retrocession أقل، فحالة الاندماج بين الشركات تقلص هذه العملية.

العرض والطلب في إعادة التأمين

طالما أن إعادة التأمين هي عبارة عن منتج تسويقي، فمن الطبيعي أن يكون هناك طلب متمثل في وجود مشترين، وعرض متمثل في وجود بائعين لهذا المنتج، وذلك على النحو الآتي:

أ — عناصر العرض ، وهي:

- 1- شركات التأمين المباشر.
- 2- مكاتب اللويدز .
- 3- شركات التأمين الحكومية.
- 4- شركات إعادة التأمين.
- 5- مجتمعات إعادة التأمين POOLS.

ب — عناصر الطلب ، وهي :

- 1- شركات إعادة التأمين المتخصصة.
- 2- مكاتب اللويدز (لهم تغطيات خاصة في إعادة التأمين).
- 3- شركات التأمين المباشر.
- 4- وكالات الاكتتاب.
- 5- شركات إعادة التأمين الحكومية.
- 6- الشركات التابعة .

أهم معيدي التأمين في العالم :

1- شركة ميونخ ري **Munich Re** الألمانية : وهي المعيد الرائد (القائد)

Leader لعدد من شركات التأمين السورية ، ويبلغ عدد عملائها 5000 عميل

على الأقل يتوزعون على 150 دولة من مختلف أنحاء العالم .

تعد مجموعة ميونخ ري من أكبر شركات إعادة التأمين في العالم ، حيث تعمل على

تحويل المخاطر إلى مكاسب . سجلت المجموعة عام 2009 أرباحاً بلغت قيمتها 5642

مليون يورو من مجمل أقساط التأمين التي بلغت 41 مليار يورو .

تغطي المجموعة مجالات متعددة من الأعمال في مختلف أنحاء العالم ، وتسعى دائماً إلى

التنوع والتركيز على خدمة العملاء وضمان استقرار الأرباح . إضافة إلى ذلك تتمتع ميونخ

ري بمصدر دخل قوي يقدر بحوالي 25 مليار يورو سنوياً من إعادة التأمين . وتتركز عمليات

التأمين الأساسية في مجموعة ارغو للتأمين ، والتي تعد واحدة من أكبر شركات التأمين في ألمانيا

وأوروبا ، بأقساط تأمين تزيد قيمتها عن 17 مليار يورو . وتقدم مجموعة ميونخ ري خدمات

التأمين وإعادة التأمين في مجال الرعاية الصحية تحت اسم (ميونخ هيلث) . يقدر حجم

الاستثمارات العالمية لمجموعة ميونخ ري بـ 182 مليار يورو وتدار من قبل شركة **MEAG**

و يمكن كذلك للمستثمرين الخواص من افراد ومؤسسات من خارج المجموعة الاستفادة من

خبرة المجموعة في إدارة الاستثمارات .

وتعمل مجموعة ميونخ ري في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا منذ أكثر من 60

عاماً ، حيث سجلت ميونخ ري 566 مليون يورو وحجم أقساط التأمين في عام 2009

وتسعى ميونخ ري دائماً إلى التفوق في تقديم الحلول الرائدة لهذه المشاريع ، وعلى سبيل الذكر

قدمت ميونخ ري خدماتها لمجموعة من المشاريع الضخمة منها جزيرة النخيل التي تم افتتاحها في

دبي في نهاية عام 2008 وهي المدينة نفسها التي يوجد فيها أطول برج في العالم والذي تم

الانتهاء منه في خريف 2009 . وفي إمارة أبوظبي ، تم وضع حجر الأساس في نهاية عام

2007 جزيرة ياس ، 25 كيلومتراً مربعاً حول ميدان سباق (فورمولا وان) والتي تضم مدينة ملاه وبمجمعات وفنادق ومراكز التسوق وشققاً وموانئ لليخوت .

وتعتبر الرعاية الصحية واحدة من أسرع الأسواق نمواً في العالم ، وتوفر فرصاً استثنائية للنمو وتحقيق الأرباح . وللمجموعة في دول الخليج نموذج يجمع بين إعادة التأمين وإدارة المخاطر والذي يدار من خلال مجموعة MEDNET لخدمات الرعاية الصحية .

2- شركة سويس ري Swiss Re السويسرية : إحدى أكبر شركتين لإعادة التأمين في العالم حققت هذه الشركة انتشاراً واسعاً في مختلف أسواق التأمين العالمية ، ويعتبر اعتماد هذه الشركة كعميد رائد من قبل عدة شركات سورية عامل جذب قوي للتعامل مع تلك الشركات .

3- هانوفر ري Hanover Re الألمانية : تحتل المرتبة الثالثة عالمياً ، بلغت أرباحها 309 مليون يورو عام 2004 (حوالي 432 مليون دولار أمريكي) .

4- مابفري Mapfre الأسبانية : وهي من أكبر شركات تأمين الحياة في العالم .

شركات التأمين التابعة: (Captives)

قد ترغب الشركات الكبيرة العملاقة (غير التأمينية) (التي قد تكون قابضة ومتعددة الجنسيات) التي تزاوّل أعمالاً تجارية أو صناعية أو ما شابه، في عدم تحويل الخطر إلى شركات تأمين، وبالتالي كإحدى بدائل تحويل الخطر (ART) Alternative Risk Transfer يمكن أن تعتمد إلى تأسيس شركة تأمين تسمى Captive مهمتها تغطية أخطارها ، حيث تكون هذه الشركة (الـ Captive) معفاة من الضرائب أو تطبق عليها معدلات ضريبة أدنى . يطلق على الشركة الكبيرة العملاقة: الشركة الأم (Parent Company)، حيث تتركز أنشطتها وعملياتها في مجالات البترول والطاقة والطيران والإنشاءات والمقاولات وتتميز بالخبرات

الكبيرة في عملها ولديها تقنيات عالية ووعي وحس عاليين من حيث التعامل مع الأخطار وإدارتها وإتباع شتى وسائل الحيلة والحذر.

كما ويمكن أن تزاو الشركات التابعة إضافة إلى أعمال التأمين بعض أعمال إعادة التأمين، وكما يمكن أن تغطي أخطاراً خارج أخطار الشركة الأم إن وجدت.

في البدايات لم تكن هذه الشركات تسعى إلى تحقيق أرباح، لكن فيما بعد أصبحت تهدف إلى الربح ومنافسة شركات التأمين.

يزداد انتشار شركات التأمين التابعة في العالم بمعدل يصل إلى 4% سنوياً، ويصل عددها الحالي إلى أكثر من 5000 شركة. ففي أمريكا لكل شركة من 40 % من الشركات العملاقة، شركة تابعة أو أكثر لحماية أخطارها المختلفة.

تتركز أماكن انتشار مثل هذه الشركات في الأماكن التي تنتشر فيها الشركات الأم، نذكر على سبيل المثال: فيرمونت و برمودا و دبلن وغيرها، بشكل عام يفوق عدد تلك الشركات في العالم الآلاف، أكثر من نصفها في الولايات المتحدة الأمريكية و كندا، ربعها تقريباً في أوروبا.

إذ تحتل برمودا المرتبة الأولى في العالم حيث يصل عدد الشركات التابعة فيها إلى ما يقارب 3500 شركة، 60% منها أسس من شركات أم أمريكية و 40% من شركات أم من خارج أمريكا.

أشكال الشركات التابعة :

Single Parent Captive -1

وهي شركة تأمين تابعة لشركة أم ضخمة واحدة فقط، وقد تكون قابضة ومتعددة الجنسيات، وفي هذه الحالة فإن رأس مال الشركة التابعة يكون مرتبطاً حصراً بالشركة الأم.

Group Captive -2

شركة تأمين تابعة لأكثر من شركة أم واحدة ، أو لأكثر من جهة واحدة تتفق على أن تكون تلك الشركة مظلة الحماية لمختلف أنشطتها.

Rent A Captive -3

شركة تأمين تابعة لطرف ثالث، لكن تقدم الحماية والخدمات لعدة عملاء آخرين ، حيث يفتح سجل خاص لكل منهم داخل الشركة ، وتكون مسؤولية الشركة واحدة لكافة العملاء .

Protected Cell Captive -4

هي نفس الشركة السابقة من حيث التبعية ، لكن يعتبر كل عميل بمثابة خلية مستقلة وتختلف مسؤولية الشركة اتجاهها عنها اتجاه العميل الآخر .

Sponsored Captive -5

شركة تأمين تابعة لشركة أم محددة ، إلا أن هناك شركات أخرى مشاركة بنسب معينة في رأس مالها ويمكن لها الاستفادة منها بالحصول على حماية باعتبارها شركة ذات ضمانات أكبر ودون أن تلجأ إليها كـ Protected Cell Captive أو Sponsored Captive .

6- شركات تابعة يؤسسها الوسطاء الكبار الذين يملكون انتشاراً ونفوذاً وخبرة وممارسة وتماس مباشر مع المؤمن لهم ، إذ يستخدمون شركات تأمين محلية كواجهة تسند الأخطار للشركة التابعة (انظر الفصل الحادي عشر المتضمن التأمين بأسلوب الواجهة) .

أهم ما يميز شركات التأمين التابعة هو الكفاءة والسرعة والسعة الكبيرة والفاعلية وانخفاض التكاليف بسبب غياب الوسيط والوكيل والاستفادة من خبرة الشركة الأم في التعويضات.

أهم المآخذ عليها هو الارتباط الكامل لرأس مالها بالشركات الأم .

الوسيط في إعادة التأمين: Brokers Reinsurance

بالإضافة إلى إجراء عمليات الإسناد في إعادة التأمين بالشكل المباشر المتمثل بالاتصال المباشر بين شركة التأمين المسندة والشركة المعيدة ، يمكن أن يتم الإسناد من خلال الوسطاء Brokers ، حيث تتصل شركة التأمين بوسيط أو أكثر ، محلي أو إقليمي أو دولي لإسناد الأخطار التي اكتسبت بها والتي تتميز بوجود فائض عن حد الاحتفاظ التي حددته لنفسها Retention ، إلى شركات إعادة التأمين المنتشرة في أكثر من مكان في العالم .

هذا وقد تطور مفهوم الوسيط في إعادة التأمين إلى أن أصبح عبارة عن شركات ضخمة وشهيرة كما ضخامة وشهرة شركات الإعادة نفسها (UIB ، LOKTON ،) ، إذ تتميز بالخبرة والممارسة والعلاقة الوطيدة مع مختلف شركات الإعادة وكذلك إمكانية تقديم النصح والإرشاد فيما يتعلق بتحديد نوع الغطاء والاتفاقية ، وهذا ما لا تستطيع القيام به شركات التأمين نفسها .

والأهم من ذلك ، هو ما يقوم به الوسيط من خدمة بعد إتمام عملية الإسناد ، إذ يتابع الاتصال مع شركات التأمين وشركات الإعادة لإبلاغهم عن المستجدات بخصوص الأخطار المسندة و القيام بسداد الأقساط المستحقة لهم بعد تحصيلها من الشركات المسندة وإيصال التعويضات المستحقة لها بنتيجة تسوية المطالبات المتعلقة بالأخطار المسندة .

يقوم الوسيط بعمله مقابل حصوله على عمولة سمسة Brokerage تتراوح بين حد أدنى 2.4 % وحد أقصى يمكن أن يصل إلى 10 % ، وذلك باختلاف حجم الأقساط والسوق وطبيعة الخطر موضوع الإسناد .

هذا وتعتبر السوق المندنية ، هي السوق المثالي للحصول على أسعار وشروط مناسبة لإعادة التأمين وخصوصاً في إطار أغطية Excess of Loss ، حيث تتعامل هذه السوق مع شركات التأمين من خلال الوسطاء وهي تدفع لهم عمولة سمسة عالية قد تتجاوز الـ 10 % .

بشكل عام ، السمسار ، هو من يعمل نيابة عن شركة الإعادة ، وبالتالي فهو يستحق العمولة من تلك الشركات وليس من الشركات المسندة ، وإن كان يصادف وسطاء يعملون سماسة للمعيد ووكلاء عن المسند في وقت واحد ، وهذا لا يلغي ضرورة تحديد الهوية الحقيقية لكل منهم .

الاتحاد العربي لإعادة التأمين:

Arab Unit Reinsurance

انطلاقاً من أهمية الدور الذي تقوم به شركات إعادة التأمين المحلية والذي سبق وبيناه في الفصول الأولى من هذا الكتاب ، خصوصاً ما تساهم به في خلق مناخ اقتصادي مستقر للأفراد والمؤسسات والمنشآت ، وما توفره من مناخ أكثر أماناً واستقراراً بالنسبة لشركات التأمين ، جاء تأسيس شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين عام 1975 بمشاركة مصرية سورية ليبية ، وكانت إحدى ست شركات أو مشروعات عربية مشتركة ، حيث بدأت برأسمال يعادل ثلاثة ملايين دولار أمريكي وبكوادر غير سورية ، وحين انسحبت الكوادر المصرية منها تم الاعتماد الفعلي على الكوادر السورية التي تم تأهيلها بشكل جيد .

استطاعت الشركة ان تستمر في طريق العمل رغم المعاناة التي عاصفت بواقعها خلال العقود الماضية وكانت تحصل على نوع من الدعم عبر تخصيص نسبة 10% من بوالص التأمين وإعادة التأمين في سورية وليبيا ومصر وبعد خروج مصر من الشركة تم توفير الدعم بنسبة 40% من إيراد الشركة وترميم هذا النقص من السوق السورية والأسواق الخارجية أية أوضاع.

استمرت الشركة حتى عام 1987 وتدنّت أعمالها وتراجع إيراداتها ودخلت في استثمارات خاسرة شكلت كابوساً مرعباً فيها تسبب في خسائر مدهلة ثم بدأت مرحلة المعالجة بالمسائل الإدارية والمالية وأخذت الشركة تتحسن شيئاً فشيئاً وفق منظور تطور تدريجي. وهنا نذكر أن رقم أعمال الشركة قبل عشرين عاماً تجاوز الـ 75 مليون دولار أمريكي ، في حين تقلص رقم أعمالها عام 2006 ليصل إلى عشرين مليون دولار فقط .

أما حالياً ، وبسبب التغير الذي طال سوق التأمين بشكل عام و سياسة بناء جسور الثقة مع الوسطاء ، وبسبب التغير في أساليب المعالجة داخل الشركة وصل حجم أعمال الشركة خلال عام 2007 إلى أكثر من مئة مليون دولار أمريكي .

تصنيف الشركة:

يؤكد المسؤولون عن إدارة الشركة أنه بنتيجة عملية التصنيف التي تتم من قبل شركتين أمريكيتين لشركات التأمين وإعادة التأمين في العالم ، ورغم كل المحاولات لم تمنح الشركة حتى الآن سوى تصنيف BB والسبب في ذلك أنه لا يمكن أن يكون تصنيف الشركة أعلى من تصنيف الدولة نفسها ، وخصوصاً أن سورية وليبيا غير مصنفتين . هذا التصنيف سنوي يجري كل عام ويعمم على جميع شركات التأمين في العالم .

لذلك تبقى مسألة التصنيف مشكلة حقيقية بالنسبة للشركة ، إذ إن معظم شركات التأمين في العالم تشترط في الشركات التي يمكن أن تسند إليها ، أن تكون مصنفة BBB على الأقل .

الإسناد إلى الشركة :

قضى قانون تأسيس شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين بأن يتم إسناد 10% من كل وثيقة تأمين تصدرها شركات التأمين في دولة الاتحاد ، حيث تم العمل

بموجب هذا القانون بشكل فعلي لغاية عام 1988 ، بعد ذلك التاريخ تبدلت طبيعة الإسناد مما أضر بمصلحة الشركة وبالتالي المصلحة الوطنية ، ففي عام 2007 تم التوصل إلى اتفاق على قيام شركات التأمين في سورية وليبيا بإسناد ما نسبته 10% من أعمالها إلى شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين ، وكذلك أكد القرار 53 الصادر عن السيد وزير المالية في الجمهورية العربية السورية بوصفه رئيس مجلس إدارة هيئة الإشراف على التأمين ، وقد التزمت غالبية شركات التأمين في سورية بذلك .

يتضح الآن أن شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين تمتلك من الملاءة والقدرة ما يكفي للقيام بأعباء سوقها المحلي وهي لا تتنازل عن نشاطها العالمي ، بدليل أن نسبة أقساط سوقها المحلي لا تتجاوز 22% من حجم أقساطها التي تجنيها من ممارسة نشاطها العربي والعالمي ، حيث لم تكن الحصة الإلزامية بديلاً عن النشاط العالمي للشركة .

الاتفاقيات التي تسوقها الشركة

أولاً: اتفاقيات تأمين خارج إطار البحري والطيران:

1- تأمين الحريق:

وهي تتمثل بالحصة الإلزامية الواردة من المؤسسة العامة السورية للتأمين وبواقع 10% ، يجري إسنادها للشركة بعد الاحتفاظ ، تضاف إليها نسب أخرى من اتفاقيات المؤسسة وشركات التأمين الخاصة العاملة في السوق . بالإضافة إلى الحصص المقبولة من شركة ليبيا للتأمين والشركات الأخرى الخاصة العاملة في السوق الليبي .

وهنا لا بد من الإشارة إلى أن الطاقة الاستيعابية المتاحة لبرنامج اتفاقيات الشركة من السوق السوري ومن أي غطاء هي بحدود 15 مليون دولار ومن السوق الليبي بحدود 12 مليون دولار .

2- تأمين الممتلكات:

اتفاقيات تتناول أعمال تأمين الممتلكات ، وهي تضم الأعمال السورية التي تزيد مبالغ التأمين المسندة عن سعة الاتفاقية الأولى والأعمال التي تقبل على أساس اختياري من جميع الأسواق أما الطاقات الاستيعابية لهذه الاتفاقية فهي الأعمال السورية لغاية 5 ملايين دولار والأعمال الاختيارية لغاية 5 ملايين دولار وحدد الاحتفاظ من الأعمال الاختيارية بحدود 500 ألف دولار ويسند الباقي بعمولة اضافية بمواقع 5% من إجمالي الأقساط وهناك عمولة أرباح بنسب محددة .

3- التأمين الهندسي :

اتفاقيات خاصة بما يسند إلى الشركة من أخطار هندسية مختلفة ، من السوقين السورية الليبية ، إضافة إلى الأعمال الاختيارية من جميع الأسواق ، حيث تصل طاقة الشركة الاستيعابية إلى حوالي 7 ملايين دولار للسوقين السوري والليبي وبنسبة احتفاظ 40% كحد أدنى ، بينما للأعمال الاختيارية 5 ملايين دولار والاحتفاظ فيها 25% .

ثانياً: اتفاقيات تأمين البحري:

وهي تشمل البضائع عند نقلها عبر البحار والمحيطات سواء كانت مصدرة أو مستوردة ، وكذلك التأمين على جسم السفينة وما عليها من عدد وأدوات وآلات ، بالإضافة إلى التأمين على النولون ، ضد كافة الأخطار البحرية ووفق ما هو متعارف عليه دولياً بشروط التأمين البحري A و B و C .

يصل معدل الاحتفاظ في الشركة بالنسبة للتأمين البحري (بضائع) إلى 74% من إجمالي الأقساط الواردة .

نسبة الأقساط الواردة من السوق السورية 24 % ، من السوق الليبية 11 % ، والباقي من الأسواق العربية والآفر آسيوية .

أما بالنسبة لتأمين أجسام السفن، يصل معدل الاحتفاظ إلى 61 % ، من السوق الليبية 10% ، والباقي من الدول الأخرى (حتى اللحظة لا يوجد من السوق السورية) .

ثالثاً : اتفاقيات تأمين الطيران :

وتشمل التأمين على هيكل وجسم الطائرة والتأمين على المسؤولية المدنية وتأمينات أخرى في مجال الطيران .

يبلغ معدل الاحتفاظ في الشركة 56 % ، الأقساط الواردة من السوق السورية 38% ، من السوق الليبية 8% ، والباقي من أسواق تركيا ، إيران ، الهند ، اندونيسيا ، كوريا ، بالإضافة إلى أسواق معظم البلدان العربية .

شركة الإعادة العربية: (Arab Re)

هي شركة إعادة عربية دولية يدعمها خمسون مساهماً عن شركات تأمين وإعادة تأمين ومصارف وحكومات من 15 دولة عربية ، كان تم تأسيسها بناء على قرار من الاتحاد العام العربي للتأمين لاستثمار الأقساط التأمينية العربية داخل المنطقة العربية ، بعدما كانت تلك الأقساط تذهب إلى شركات إعادة غربية ، ولجعلها بمثابة جامعة لتدريس إعادة التأمين ، فضلاً عن إدارة مجتمعات إعادة التأمين العربية وتقديم الخدمات الفنية إلى أسواق التأمين والمساهمة في تأسيس شركات تأمين وإعادة تأمين واستثمار أموالها في مشاريع تنموية . وقد اختير لبنان مركزاً للشركة بعدما أصدرت الحكومة اللبنانية مراسيم تعفي الشركة من موجبات مالية وقانونية .

لا يوجد للشركة أية فروع أو مكاتب تمثيل خارج لبنان لكونها شركة إعادة تأمين وبالتالي فهي لا تتعاطى مباشرة مع جمهور المؤمنين .

تعتبر Arab Re اليوم من أقوى شركات إعادة العربية التي يزيد عددها حالياً عن 15 شركة ، حيث تدير الشركة المجمع العربي لإعادة التأمين منذ العام 1986 الذي يبلغ عدد أعضائه 25 عضواً من شركات تأمين وشركات إعادة .

المجموعة العربية للتأمين وإعادة التأمين (أريج):

وهي واحدة من أكبر شركات إعادة التأمين العربية المملوكة في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا . أسهمها مدرجة في سوق الأوراق المالية في كل من البحرين ، دبي والكويت . وهي تقدم باقة متنوعة من منتجات إعادة التأمين والخدمات . وتشمل الشركات التابعة للمجموعة كلاً من "تكافل ري" (دبي) ، "ضمانات الخليج" (البحرين) ، "أريما لأنظمة التأمين" (البحرين) ، كما أنها شريك في شركة "هاردي أريج لإدارة التأمين" (هيم) .

سجلت المجموعة العربية للتأمين وإعادة التأمين (أريج) صافي أرباح في الربع الأول من 2010 بلغت 4.5 مليون دولار (الربع الأول 2009 : 1.5 مليون دولار) بمساعدة من تعافي عوائد الاستثمار . ونما إجمالي الأقساط المكتتبة بنسبة 27% عن العام السابق لينصل إلى 141.7 مليون دولار . وبلغت القيمة الدفترية لسهم (أريج) في 31 آذار 2010 : 1.22 دولار (كانون الأول 2009 : 1.27 دولار) .



الفصل الرابع عشر الجوانب القانونية لإعادة التأمين

- أهم الخصائص التي يتمتع بها عقد التأمين
- الوضع القانوني لإعادة التأمين
- الالتزامات المترتبة بموجب عقد الإعادة
- الاستثناءات
- الإفلاس
- الاختصاص القانوني المحلي
- تفتيش السجلات
- التحكيم
- الالتزامات التعاقدية غير العادية
- تفسير عدم الوضوح
- الثقة
- القرار رقم 100/53 م



الجوانب القانونية لإعادة التأمين

هناك اتفاق بين الفقهاء على وجود توافق بين عقد إعادة التأمين وعقد التأمين في كثير من الخصائص التي يتمتع بها، بل إن بعض تلك الخصائص مطلوبة أكثر في عقد الإعادة منه في عقد التأمين، وبالمقابل هناك من الخصائص ما لا يتفق معها عقد الإعادة.

من هنا لا بدّ أولاً من تسليط الضوء على ما يتمتع به عقد التأمين من خصائص.

أهم الخصائص التي يتمتع بها عقد التأمين:

1- الرضائية :

والمقصود بها أنّه بمجرد تعبير الطرفين عن إرادتين متطابقتين، فهذا يكفي لانعقاد عقد التأمين. بمعنى آخر، بمجرد ارتباط الإيجاب بالقبول ودون اشتراط الكتابة لانعقاده و دون اشتراط دفع القسط الأول و دون اشتراط ترشيح أيّمان طرفي العقد.

2-التجارية أو المدنية:

أي عند ثبوت الصفة التجارية بالنسبة لأحد طرفي العقد فتطبق عندها عليه أحكام القانون التجاري، أما إذا ثبتت الصفة المدنية فتطبق عليه أحكام القانون المدني. وبشكل عام، فإن عقد التأمين قد يكون ذا صفة تجارية بالنسبة لكل من طرفيه كأن يكون المؤمن له هو تاجر و موضوع التأمين عبارة عن عمل يتعلق بتجارته، وهنا يخضع طرفي العقد لأحكام القانون التجاري.

وقد يكون ذا صفة مدنية بالنسبة لكل من طرفيه (يكون المؤمن له أي شخص غير تاجر أو تاجر، لكن موضوع التأمين لا يرتبط بتجارته و المؤمن هو جمعية للتأمين التجاري) وهنا يخضع الطرفان لأحكام القانون المدني.

وكذلك قد يكون ذا صفة مختلطة، أي مدنياً بالنسبة لطرف، وتجارياً بالنسبة للطرف الآخر (المؤمن له غير تاجر " أو تاجر وموضوع التأمين لا يرتبط بتجارته " المؤمن هو شركة تأمين مساهمة). في هذه الحالة يكون العقد مدنياً بالنسبة للمؤمن له وتجارياً بالنسبة للمؤمن وبالتالي يخضع المؤمن له لأحكام القانون المدني، والمؤمن لأحكام القانون التجاري.

إلا أنه وفي بعض القوانين المدنية يخضع عقد التأمين لأحكام القانون التجاري بغض النظر عن صفة المؤمن له ومهما كان موضوع التأمين، كما هو في القانون المدني الكويتي.

3- المعاوضة :

حيث يحصل كل من طرفي العقد على مقابل لما يقدمه للطرف الآخر. فالمؤمن له يدفع القسط ليحصل بالمقابل على مبلغ التعويض عند وقوع الضرر، وحتى ولو لم يقع الضرر ويتحقق الخطر فإنه يحصل على الأمان والمتمثل في التزام المؤمن بتحمل المسؤولية عند وقوع الضرر، وبالتالي لا يمكن لعقد التأمين بكونه عقد معاوضة أن يكون في لحظة من اللحظات عقد تبرع حتى ولو انقضت مدة التأمين ولم يتحقق الخطر ولم يدفع مبلغ التأمين.

4- الالتزام المتبادل:

فكل من طرفي العقد هو دائن ومدين في نفس الوقت ومنذ لحظة توقيعه، بعبارة أخرى، يعتبر العقد ملزماً لكل من المؤمن له والمؤمن طيلة مدة التأمين، فالعقد يخلق عدة التزامات على المؤمن له وأبرزها دفع القسط ، أما التزام المؤمن والمتمثل بدفع مبلغ التعويض فهو مقترن بتحقيق الخطر.

في حالة التأمين على الحياة، حيث يكون الخطر المؤمن منه (الوفاة) مؤكداً الوقوع، يكون التزام المؤمن مستمراً إلى أن يحين أجل الدفع.

5- الاحتمالية:

وهي صفة أساسية لعقد التأمين، كون الاحتمال هو جوهر عقد التأمين وإذا انتفى الاحتمال عند توقيع العقد يصبح التأمين باطلاً، وكذلك هو الحال أثناء سريان العقد (وقوع الخطر وكان السبب المباشر لوقوعه غير مغطى بالعقد).

إن ما تؤدي إليه هذه الصفة هو أن مدى ما يلتزم به كل من المؤمن والمؤمن له يتوقف على تحقق الخطر ووقوع الضرر، فإذا لم يتحقق خطر الحريق فإن المؤمن سوف يربح ويكون بالمقابل قد خسر المؤمن له القسط، أما إذا تحقق الخطر فإن المؤمن له يكون قد حصل على مبلغ أكبر بكثير مما قد دفعه من القسط.

وهذا ينطبق أيضاً على خطر الوفاة في التأمين على الحياة، حيث يلعب عدد الأقساط التي يدفعها المؤمن له إلى حين وقوع الوفاة دوراً في تحديد من سيربح ومن سيخسر.

من هنا يطلق على عقد التأمين أنه من عقود الفوز. هذا إذا نظرنا إلى عقد التأمين في إطار العلاقة بين شركة التأمين والمؤمن له منفرداً.

أما إذا نظرنا إلى ذلك في إطار العلاقة بين شركة التأمين وجمهور المؤمن لهم مجتمعين، فنجد أنه يتم استبعاد الصفة الاحتمالية عن عملية التأمين، إذ يجري الاستناد على أسس حسابية إحصائية علمية يتم بنتيجتها تحديد احتمال وقوع الخطر وبالتالي قسط التأمين المقابل، وبذلك فإن دفع المؤمن له للقسط لا يكون بهدف توقع الحصول على ربح وإنما بهدف تجنب خسارة احتمالية. وكذلك إذا تحققت الخسارة وحصل على مبلغ من المؤمن فإن ذلك ليس ربحاً وإنما تعويض عن ضرر لحق به.

6- الاستمرارية:

أي أن الزمن هو عنصر أساسي بالنسبة لعقد التأمين، وبالتالي هذا يجعله عقداً زمنياً، بمعنى أنه يخلق التزاماً مستمراً من قبل شركة التأمين بتغطية الخطر موضوع

التأمين طيلة مدة التأمين بالإضافة إلى تمكينها من إجراء المقاصة بين المخاطر وتشكيل الاحتياطات خلال تلك المدة .

من جهة أخرى، يخلق التزاماً مستمراً من قبل المؤمن له بدفع ما يترتب عليه من أقساط ، سواء كان بشكل دوري منتظم أو بشكل قسط وحيد. بالإضافة إلى ذلك، فإن هذه الصفة تخلق التزاماً مستمراً من قبل المؤمن له بضرورة عمل كل ما يمكن لمنع تفاقم الخطر طيلة مدة التأمين.

7- الإذعان :

يعتبر عقد التأمين عقد إذعان نظراً لأن شركة التأمين تكون طرفاً قوياً فيه، حيث تقوم بشكل مسبق بإعدادة وصياغته وتقديمه ليعرض على المؤمن له الذي لا يملك إمكانية التغيير أو التعديل أو المناقشة في مضمونه أو شروطه أو تفصيلاته، وبالتالي يختار إما الموافقة عليه والتوقيع وإما عدم الموافقة.

من هنا، فإن المؤمن له يعتبر طرفاً ضعيفاً، مدعناً في عقد التأمين، وهذا ما يدعو هيئات الرقابة والإشراف على قطاعات التأمين بشكل مستمر إلى اتخاذ كل ما يلزم لضمان حماية المؤمن لهم من بعض الإجحاف أو التعسف الذي قد تمارسه شركات التأمين، وذلك من قوانين وإجراءات وضوابط وتشكيل احتياطات وتحديد أسعار وما شابه، وبالتالي الانطلاق من أن أي شك في هذا العقد (كغيره من عقود الإذعان) إنما يفسر دائماً في مصلحة الطرف المدعن.

8- حسن النية :

يعتبر عقد التأمين من عقود حسن النية، أي أن المؤمن من جهة حتى يتخذ قراراً حول الخطر الذي سيضمنه يعتمد على ما يولي به المؤمن له من معلومات تتعلق بطبيعة الخطر وظروفه والعوامل المساعدة المتعلقة به وعن حسن نية، وإذا ما تبين خلاف ذلك، فقد يؤدي إلى اتخاذ المؤمن لقرار آخر.

من جهة أخرى وعند تنفيذ العقد، فإن حسن النية يقتضي أن يلتزم المؤمن له بالتصريح عن أية معلومات أو ظروف جديدة قد تطرأ بخصوص الخطر موضوع التأمين وطيلة مدة التأمين، خصوصاً تلك التي تساهم في زيادة احتمال وقوع الخطر، وفي حالة المخالفة لذلك، فمن حق المؤمن عدم الالتزام بتأدية ما يستحقه المؤمن له من تعويضات.

الوضع القانوني لإعادة التأمين :

لقد حاولت طروحات ونظريات سابقة عديدة التركيز على العلاقة بين المؤمن له و (الزبون طالب التأمين الأصلي) من جهة، وبين المعيد (شركة الإعادة) من جهة أخرى، في الوقت الذي لا تتجسد هذه العلاقة فعلياً. إذ إنه ووفقاً لعقد إعادة التأمين يلعب المعيد دور المؤمن في عقد التأمين، في حين يلعب المؤمن (الشركة طالبة التأمين) دور المؤمن له في ذلك العقد، وبذلك فإن إعادة التأمين ليست سوى تأمين التأمين، إذ وبموجب عقد الإعادة يدفع المؤمن لقاء تأمين نفسه ضد خطر الفروق القسط المترتب عليه للمعيد الذي بدوره يتعهد بدفع التعويضات له عند وقوع الخطر.

من ناحية أخرى، اتفق الفقهاء على اعتبار عقد إعادة التأمين عقد تأمين من الأضرار وبشكل دائم، أي الفصل بينه وبين عقد التأمين الأصلي الذي يعقد بين المؤمن له (الزبون الأصلي) وبين المؤمن (الشركة طالبة التأمين) والذي قد يكون عقد أشخاص أو ممتلكات أو مسؤولية.

بالإضافة إلى ذلك، كثيرة هي القوانين التي تقرر عدم خضوع عقد الإعادة لنفس النظام القانوني الخاضع له عقد التأمين وتشير إلى ذلك صراحة، وبالمقابل توجد قوانين لا تتضمن أية إشارة إلى ذلك، بمعنى أنها تؤيد الاتجاه الذي يقول بخضوع عقد الإعادة للقانون الناظم للتأمين نفسه.

ومن ناحية أخرى، إن عقد إعادة التأمين ليس عقد إذعان، وبالتالي لا يوجد فيه مدعن كما في عقد التأمين، وهذا ما يضع مبرراً لعدم خضوع عقد الإعادة للأحكام القانونية التي تنظم عقد التأمين، حيث تركز هذه الأحكام على ضرورة حماية المؤمن لهم باعتبارهم طرفاً مدعناً وضعيفاً.

الالتزامات المترتبة بموجب عقد الإعادة :

1- التزام المؤمن بدفع أقساط الإعادة، التي تم الاتفاق عليها عند التفاوض مع المعيد والتي تم تثبيتها في عقد الإعادة، حيث تتحدد أهمية هذا الالتزام بكونه مصدراً لأي مطالبة قد تكون من قبل المؤمن للمعيد لدفع ما يترتب عليه من تعويضات نتيجة وقوع الخطر موضوع الإعادة.

2- التزام المؤمن بتزويد المعيد بقوائم التطبيق **Bordereaux Application** بنوعيتها المؤقتة والدائمة (سنائي على ذكرها في ما بعد)، إذ إن اطلاع المعيد على تفاصيل وجوانب الأخطار التي تسند إليه يتم من خلال تلك القوائم التي ترفع له بشكل دوري وتدرجي تبعاً لتواتر عقودها بين جمهور المؤمن لهم والمؤمن (الشركة طالبة التأمين).

3- التزام المعيد بإنشاء ودیعة تترك تحت تصرف المؤمن (الشركة طالبة التأمين)، وهذه الودیعة ليست سوى جزء من الأقساط المستحقة للمعيد يتولّى المؤمن حجزه كاحتياطي.

إن الهدف من هذا الالتزام هو تحقيق ما يأتي :

- رفع درجة الطمأنينة لدى المؤمن وعدم تخوفه من احتمالات عدم تسديد المعيد للالتزامات المترتبة عليه عند تحقق الأخطار.
- لمواجهة ما يلزمه القانون لشركات التأمين بضرورة الاحتفاظ باحتياطيات لتسوية التزاماتها أمام المؤمن لهم.

4- التزام المعيد بتحمل عمولة الإعادة وحصة من الربح، وذلك وفق ما يجري الاتفاق عليه وما ينص عليه عقد الإعادة.

كما سنجد لاحقاً أن حجم عمولة إعادة التأمين ونسبة الربح تختلفان وفقاً لطريقة الإعادة وحتى أنهما ليستا ملزمتين في بعض منها.

5- التزام المعيد بتسوية الخطر في إطار مبدأ المشاركة في المصير **Follow the Fortune**، وهو الأكثر أهمية وحيوية بالنسبة لمعيد التأمين، حيث يتعهد بأن يدفع للمؤمن ما يترتب عليه كحصة من نتائج تحقق الأخطار وفق ما نصّ عليه عقد الإعادة واتفاقياتها.

إن هذا التعهد أو الالتزام بالدفع يكون متوازياً مع درجة التزام المؤمن في إطار مبدأ متعارف عليه في إعادة التأمين هو مبدأ وحدة المصير والذي في جوهره يشاطر المعيد المؤمن في السراء والضراء ، وبالتالي فإن مصير المعيد مرتبط بمصير المسند.

ومن ناحية أخرى، لا يشترط لإتمام هذا الالتزام قيام المؤمن بدفع التعويض إلى مستحقيه بنتيجة تحقق الخطر، إذ تبقى مطالبة المعيد بالدفع لحصته من الخطر إلى المؤمن قائمة سواء دفع الأخير التعويض إلى المؤمن له أم لم يدفع. إن مبرر ذلك هو أن المعيد يتبع المؤمن في المسؤولية وليس في دفع التعويض.

الاستثناءات: (Exclusions)

هناك من الأخطار ما يمكن تغطيته من قبل المعيد ، وبالتالي تعتبر مستثناة من أن يتم تشميلها في أي اتفاق ، ما لم يجر ذكر الموافقة على تغطيتها صراحة. الحالة هذه عادة ما تتم وفق تسعيرة خاصة ينجم عنها تحمل المسند لأعباء قسط إضافي . من هذه الأخطار نذكر أخطار الإرهاب وأخطار الطاقة النووية، حيث يعبر عن هذه الأخطار المستثناة بشروط الاستثناءات، كأن نقول شرط استثناء أخطار الإرهاب مثلاً.

الإفلاس _____ لاس: (Insolvency)

يعتبر إفلاس شركات التأمين وإعادة التأمين في إطار العلاقة بينهما عبر نشاط إعادة من أكثر المسائل حساسية وأهمية ، إذ تعالج قوانين الشركات في مختلف الدول هذه المسألة.

يقصد بالإفلاس Insolvency تعثر أحد طرفي العقد مالياً وعجزه عن الوفاء بالتزاماته المالية اتجاه الطرف الآخر.

تقتضي معالجة مسألة الإفلاس اتباع إجراءات معينة تهدف إلى تصفية الشركة المتعثرة وتحويل ما فيها من موجودات إلى سيولة يجري استخدامها في سداد حقوق الدائنين.

يتولى القيام بتلك المهمة الحارس القضائي (مصفي الحقوق) إذ يتولى أيضاً مطالبة معيدي الشركة المتعثرة بسداد ما عليهم للشركة ، وهنا يدور جدل كبير حول نقطتين:

الأولى- أن المعيد يسدد فقط في حالة أن المسند يكون قد أدى التزاماته أمام المؤمن له (الزبون) ، في حين يصير الرأي الآخر على أن ضرورة تسديد المعيد هو لكي لا يستغل ظرف تعثر المسند.

الثانية- مدى أحقية المؤمن له (الزبون) بالرجوع ومقاضاة شركة الإعادة في حال إفلاس المسند. إن معظم القوانين تمنع مثل ذلك ، باستثناء ما إذا كان المسند عبارة عن واجهة (إسناد كامل الخطر دون أي تحمل) وهذا يستدعي اتفاق خاص بين الأطراف الثلاثة

الاختصاص القانوني المحلي : (Local Jurisdiction)

عند حصول خلاف بين المسند والمعيد حول ما قد تتمخض عنه الاتفاقية من نتائج أو إشكالات ، فإن المرجعية هي قوانين البلد الذي تم فيه إصدار بوليصة التأمين

الأصلية ، فإذا كان ذلك متعلقاً بشركة تأمين مباشر سورية وأخرى إعادة تأمين ألمانية ، فإن المرجعية هي القوانين السارية المفعول في سوريا .

تفتيش السجلات: (Inspection of Records)

بموجب الاتفاقية بين المسند والمعيد وطالما هناك مطالبة بينهما، يحق للمعيد وفي أي وقت القيام بتفتيش وتدقيق سجلات المسند المتعلقة بالوثائق والأقساط والتعويضات وما شابه. يزداد اللجوء إلى تطبيق هذا الشرط عند حصول شك لدى المعيد حول أمر ما يتعلق بمحفظه المسند، أو عند وصول معلومات ما، تشير إلى مخالفة المسند لبعض أو كل شروط العقد ، خاصة ما يتعلق بمبدأ منتهى حسن النية.

التحكيم: Arbitration

من الشروط الهامة في أي اتفاقية إعادة تأمين هو التحكيم، الذي يسبق القيام بأي خطوة قانونية قد يجري اللجوء إليها ، حيث يتم تحديد محكم أول من قبل المسند ومحكم ثان من قبل المعيد ، ثم يقوم المحكمان الأول والثاني بتسمية محكم ثالث خلال فترة أقصاها ثمانية وعشرون يوماً من تاريخ تعيين المحكمين.

في حالة تأخر أحد الطرفين في عملية التسمية لمدة تزيد عن أسبوعين من تاريخ إبلاغه أو تأخر المحكمين في تسمية المحكم الثالث عن المدة المحددة أعلاه ، عندها تتولى عملية التعيين الهيئة ARIAS . هذا ويتحدد مكان التحكيم عادة ببلد الشركة المعاد التأمين عليها (المسند) .

الالتزامات التعاقدية غير العادية:

(Extra Contractual Obligations)

وهو عبارة عن شرط تعاقد في الاتفاقية يتعلق بمطالبة قائمة على ما يطلق عليه التعويضات التأديبية Punitive Damages والتي تعني وجود حكم قضائي ضد أحد طرفي العقد (شركة التأمين المعاد التأمين عليها أو شركة التأمين المعاد التأمين لديها) ، بسبب إثبات مسؤوليته التقصيرية اتجاه الطرف الآخر أو اتجاه الطرف الثالث

(المؤمن له) في عدم الحصول على الحق المثبت بموجب الحماية الواردة في عقد التأمين أو عقد الإعادة.

تتمثل أوجه تلك المسؤولية التقصيرية في إحدى النقاط الآتية:

1- وجود تعمد لدى أحد طرفي العقد في التنصل من مسؤوليته بدفع قيمة التعويض كاملة.

2- تقصير أحد طرفي العقد في تقديم الدفوع لإثبات حق المطالبة عند عرضها قضائياً.

3- إهمال أحد طرفي العقد في التعاطي بجدية مع موضوع المطالبة.

بموجب هذا الشرط، تنحصر الحماية التي تقدمها شركة إعادة التأمين بما هو وارد في نص العقد ، أي في إطار الالتزامات التعاقدية الأساسية ، وتستبعد أية حماية متعلقة بالالتزامات تعاقدية غير عادية (إضافية) ، إلا إذا نص العقد على تشميلها في الحماية مقابل دفع قسط إضافي.

هذا ولا يمكن أن تشمل تلك الالتزامات عمليات الخرق والغش والتواطؤ التي يمكن أن يمارسها أشخاص قائمون على إدارة الشركة أو ما شابه.

تفسير عدم الوضوح : (Construing Ambiguity)

عندما يصادف في عقد إعادة التأمين النهائي بين المسند والمعيد، نقطة أو نقاط

غير واضحة أو مبهمة، يمكن إزالة ذلك الإبهام باتباع أسلوبيين رئيسيين:

الأول- يعتمد على اعتبار أن عدم الوضوح أو الإبهام هو لصالح الطرف

الآخر الذي لم يتم بعملية الصياغة. فإذا كان الطرف المسند هو الذي قام بصياغة

العقد ، يفسر الإبهام أو عدم الوضوح لصالح الطرف المعيد ، والعكس بالعكس.

وهنا نشير، إلى أنه في حالة وجود وسيط، فيعتبر هو الطرف الممثل للمسند،

ومن الطبيعي أن يكون هو الذي قام بترتيب وصياغة العقد.

الثاني- يعتمد على الرجوع لأخذ تقاطع آراء الأشخاص الذين أسهموا بعملية التفاوض وكذلك ما ورد في الأوراق والملاحظات والمراسلات بالإضافة إلى الخبراء للوصول إلى تسوية لذلك.

التقادم: (Limitation)

يسقط حق المطالبة بالدين من قبل الدائن إذا لم تبدأ إجراءات تحصيل الدين خلال ستة أعوام تالية للتاريخ الذي استحق فيه للدائن المطالبة بدينه ، ويسقط التقادم بوجود أي تسديد جزئي خلال تلك الفترة.

هذا ويجب أن يتضمن العقد بين المسند والمعيد تحديداً أو تعريفاً للتقادم ولتاريخ الاستحقاق الذي يعتبر نقطة البدء لحساب التقادم .

القرارات النازمة لعمليات الإعادة في السوق السورية

1- القرار رقم 100/53 م 1 :

الجمهورية العربية السورية
وزير المالية- رئيس مجلس إدارة هيئة الإشراف على التأمين.
بناء على أحكام المرسوم التشريعي/68/ لعام 2004.
وعلى أحكام المرسوم التشريعي/43/ لعام 2005 وتعليماته التنفيذية
وعلى ما اقره مجلس الإدارة في جلسة اجتماعه المنعقدة بتاريخ 2006/10/18.
يقرر مايلي:

- مادة 1: يكون للكلمات و العبارات الواردة في هذا القرار نفس المعاني المحددة لها
في المادة (1) من المرسوم التشريعي رقم 43 لعام 2005.
مادة 2: يقصد بالكلمات والعبارات الواردة أدناه ما هو مبين إزاء كل منها.

إعادة التأمين	تحويل جزء من الأعباء الناشئة عن الخطر
الشركة المسندة	الذي أمنت عليه الشركة إلى معيد التأمين
معيد التأمين	وفقاً لشروط متفق عليها بين المسند والمعيد.
	هي الجهة التي تطلب إعادة التأمين لتغطية
	جزء من الخطر الذي قبلت الاكتتاب به.
	الجهة التي تقبل تغطية جزء من الخطر الذي
	قبلته الشركة المسندة.

إعادة التأمين
الاختيارية
هي الإعادة التي تتم لكل حالة (خطر)
على حده وتحدد الشروط الخاصة بها لذلك،
ويكون لمعيد التأمين الذي يعرض عليه
الخطر حرية قبوله أو رفضه.

إعادة التأمين
الاتفاقية
اتفاق بين الشركة المسندة ومعيد التأمين
تتعهد بموجبه الشركة المسندة أن تسند
أخطاراً معينة ضمن شروط مسبقة ومتفق
عليها وتقسم إلى:

أ- الاتفاقيات النسبية.

ب- الاتفاقيات غير النسبية.

احتفاظ الشركة
هو الجزء من الخطر الذي تقرر إدارة
الشركة أن تحمله وتبقيه على عاتقها ويُعبّر
عنه بمبلغ من المال أو بنسبة مئوية من الخطر
أو بكليهما معاً.

مادة 3: تضع إدارة الشركة حدود احتفاظها في كل خطر من الأخطار وفي كل
فرع من فروع التأمين، وفي كل خسارة ناشئة عن حادثة أو مجموعة من
الحوادث المترابطة. وعلى الشركة أن تراعي بدقة تمكنها الدائم من الوفاء
بالتزاماتها تجاه المؤمن له، وأن تتخير شروط إعادة التأمين التي تضمن تحقيق
ذلك.

مادة 4 : تلتزم الشركة بأن تسند نسبة لا تقل عن 70 بالمئة من حجم إعادة التأمين الصادرة عنها لشركات إعادة تأمين متخصصة حاصلة على تصنيف (BBB) على الأقل حسب تصنيف شركة "ستاندرد آند بوور" (S&P) أو أي تصنيف مكافئ لذلك صادر عن إحدى الشركات العالمية المتخصصة.

مادة 5: يجوز للشركة إسناد نسبة لا تزيد عن 20 بالمئة من إعادة التأمين الصادرة عنها لشركات إعادة التأمين العربية مع الاستثناء من شرط التصنيف ويكون الحد الأقصى لحصة أية شركة إعادة في هذه الحالة لا يزيد على 10 بالمئة.

مادة 6: يُحظر على الشركة أن تعيد تأمين الأعمال الصادرة عنها كجزء من محفظة الإعادة لشركة تأمين أخرى بفض النظر عن علاقة المشاركة التي تربطها بهذه الشركة. ويُطلب من جميع الشركات إعلام الهيئة فوراً بأية حالة قائمة من هذا القبيل لمعالجتها باعتبارها حالة استثنائية وظرفية.

مادة 7: تلتزم الشركة بأن تضع في شروط جميع اتفاقيات إعادة التأمين النسبية الصادرة ما ينص على حجز الاحتياطات التالية المقابلة لإعادة التأمين الصادر كمايلي:

أ- احتياطي الأقساط (عن الأخطار غير المنتهية بنهاية السنة)

40 بالمئة من حجم

1) التأمينات العامة

الأقساط

25 بالمئة من حجم

2) تأمين النقل البحري- بضائع

الأقساط

3) تأمينات الحياة (احتياطي حسابي) 60 بالمئة من حجم الأقساط

ب- احتياطي التعويضات تحت التسوية (المطالبات)

1) المطالبات المبلغة عن حوادث وقعت فعلا 100 بالمئة من الخسارة المقدرة

2) المطالبات المفترض أنها وقعت ولم يبلغ عنها (IBNR) 10 بالمئة من المطالبات المبلغ عنها.

مادة 8: يجوز تحويل المحفظة بالنسبة لاحتياطي الأقساط والتعويضات عند خروج معيد التأمين في نهاية أية سنة وفق مايلي:

1) 100 بالمئة من احتياطي الأقساط

2) 90 بالمئة من احتياطي التعويضات.

مادة 9: تسند الشركة إعادة التأمين الصادرة عنها مباشرة إلى معيد التأمين أو عبر وسيط إعادة تأمين متخصص وعلى الشركة في هذه الحالة مراعاة مايلي:

أ- أن يتمتع الوسيط بالملاءة والقوة المالية والسمعة المميزّة في مجال تخصصه.

ب- أن يكون الوسيط من وسطاء الإعادة المسجلين لدى الجهات الإشرافية أو لدى أسواق تأمين عالمية.

ج- تعميم الهيئة سنوياً، أو كلما دعت الحاجة، على شركات التأمين اسم أو أسماء وسطاء الإعادة التي ترى عدم الإسناد عن طريقهم وعلى الشركة التقيد بذلك.

مادة 10: على الشركة أن تبتعد عن إسناد كامل الإعادة الصادرة في أية إعادة اتفاقية أو اختيارية لجهة واحدة أو عبر وسيط وحيد، إلا في حالات تفرضها طبيعة العمل وتوافق عليها الهيئة.

مادة 11: للشركة التعامل مع أي صندوق أو مجمع تأميني وفقاً للأحكام الواردة في المادتين (4-5) من هذا القرار ويراعى إعلام الهيئة مسبقاً بما يلي:

1- طبيعة عمل الصندوق أو المجمع.

2- موجز شروط الاتفاقيات الخاصة بالصندوق أو المجمع.

3- إدارة المجمع.

4- المركز المالي للصندوق وللجهة المديرة.

مادة 12: تصدر الهيئة نظاماً خاصاً بإعادة التأمين الداخلية بين شركات التأمين السورية في نطاق الأخطار الكبرى أو التأمين بالتعاون Co- insurance لهذه الأخطار، وتحدد شروط الإسناد وطرقه وذلك عقب قيام اتحاد شركات التأمين السورية.

مادة 13: لا يجوز لأية شركة قبول إعادة تأمين واردة إلا استثناءً وبموافقة خطية من قبل الهيئة، ولا يجوز بأي حال قبول إعادة إعادة تأمين أو الإعادة المكررة من شركة أخرى.

مادة 14: تكون بداية اتفاقيات إعادة التأمين النسبية وغير النسبية في الأول من شهر كانون الثاني من كل سنة وتنتهي في الحادي والثلاثين من شهر كانون الأول من السنة نفسها. غير أنه يجوز أن تبدأ اتفاقيات إعادة التأمين في

أي تاريخ من السنة الأولى من مباشرة الشركة لأعمالها وتمتد حتى نهاية العام التالي.

مادة 15: تلتزم الشركة بأن تقدم للهيئة صورة من ملخص (Slip-s) ونصوص اتفاقيات إعادة التأمين الصادرة النسبية وغير النسبية مع كشف توزيع هذه الاتفاقيات على معيدي التأمين سواء تم ذلك مباشرة أو عبر وسيط إعادة.

مادة 16: مع مراعاة الأحكام الواردة في هذا القرار تبقى مسؤولية إدارة الشركة قائمة وكاملة في إعداد نظام رقابة داخلية فعال للتأكد من كفاءة برامج إعادة التأمين من جميع جوانبها ومراقبة حسن تطبيقها.

مادة 17: يبلغ هذا القرار من يلزم لتنفيذه.

دمشق 2006/11/5

وزير المالية

رئيس مجلس الإدارة

الدكتور محمد الحسين

القرار رقم 100/62 :

الجمهورية العربية السورية
هيئة الإشراف على التأمين

وزير المالية - رئيس مجلس إدارة هيئة الإشراف على التأمين
بناءً على أحكام المرسوم التشريعي /68/ لعام 2004 .
وعلى أحكام المرسوم التشريعي /43/ لعام 2005 .
وعلى أحكام القرار /53/ 100 / م إ تاريخ 2006/11/5
وعلى اقتراح مدير عام الهيئة.
يقرر مايلي:

مادة 1- تلتزم جميع شركات التأمين السورية بالحصول على موافقة مسبقة من هيئة الإشراف على التأمين قبل اكتتابها أية أخطار ذات طبيعة خاصة أو مما يقع خارج نطاق اتفاقيات إعادة التأمين التي لديها، أو ما يقتضي إسنادها كاملة أو شبه كاملة في أسواق إعادة التأمين الاختيارية.

مادة 2- إذا حصلت الشركة على موافقة الهيئة المطلوبة في المادة الأولى من هذا القرار يجب عليها تقاضي قسط التأمين كاملاً بالدولار الأمريكي أو باليورو، وإيداعه في حسابه المفتوح لدى المصرف الذي تتعامل معه وفقاً لأحكام قرار رئيس مجلس الإدارة رقم 100/31 تاريخ 2006/6/28 والتعليمات المعممة بكتاب الهيئة تاريخ 2006/9/24 .

وذلك مع عدم الإخلال بمضمون تعميم الهيئة تاريخ 27 / 8 / 2006 الخاص بوجود اعتماد العملة الوطنية في جميع العقود التأمينية.

مادة 3- في حال الأخطار الكبيرة والأخطار الناشئة عن عقود (توريد أو تنفيذ أو أشغال) خارجية والتي يمكن إسنادها جزئياً تحت الاتفاقية، فإنه يُطلب إلى الشركة:

أ- عرض الخطر على شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين وباقي الشركات لاكتتاب جزء منه لا يتجاوز حدود ما تسمح به اتفاقيات إعادة التأمين النسبية المتاحة لها.

ب- يُحظر على الشركة التي قبلت المشاركة في الخطر الذي عُرض عليها واكتتبت بجزء منه تقديم عرض منافس للجهة المؤمنة إلا بعد انقضاء عامين أي بعد مرور سنتين على التأمين.

مادة 4- يبلغ هذا القرار من يلزم لتنفيذه.

دمشق /2006/11/29

وزير المالية

رئيس مجلس الإدارة

الدكتور محمد الحسين



الفصل الخامس عشر

حالات تطبيقية

التطبيق (1):

تمتلك شركة الثقة للتأمين اتفاقية حصص نسبية لحوادث شخصية 75% و بحد أقصى لمسؤولية المعيد (120000) وحدة نقدية، حيث أصدرت الشركة المسندة الوثائق التالية:

الوثيقة	مبالغ التأمين
1	80000
2	28000
3	180000
4	10000
5	200000

المطلوب:

وضح توزيع هذه الوثائق بين المسند و المعيد .

الحل :

نشكل الجدول الآتي ونضمنه توزيع مبالغ التأمين بين الاحتفاظ والاتفاقية:

الفائض	الاتفاقية	الاحتفاظ	مبلغ التأمين	الوثيقة
-	60000	20000	80000	1
-	21000	7000	28000	2
15000	120000	45000	180000	3
-	7500	2500	10000	4
30000	120000	50000	200000	5

الاحتفاظ، هو 25% من مبلغ التأمين.
الاتفاقية حصتها عبارة عن الباقي، أي الفرق بين مبلغ التأمين و الاحتفاظ.
ملاحظة :

عند وصول حد الاحتفاظ لـ 120000 يصبح لدينا فائض بالمبلغ الباقي .
الاحتفاظ بالنسبة للوثيقة (3) :

$$180000 \times 25\% = 45000$$

وحدة نقدية

الباقي يرُحل منه للاتفاقية ما يعادل سعتها القصوى البالغة
120000 وحدة نقدية ويبقى فائضاً 15000 وحدة نقدية يمكن للمسند
أن يوزعه اختياريًا ، أو ينظم له اتفاقية فائض أخرى.
وهكذا بالنسبة للوثيقة (5).

التطبيق (2):

نظمت شركة المتحدون اتفاقية فائض تنص على حد احتفاظ يعادل
(40000) وحدة نقدية و مسؤولية محددة بـ (5) خطوط ، حيث أصدرت الشركة
الوثائق التالية :

الوثيقة	مبلغ التأمين
1	20000
2	48000
3	280000
4	400000

المطلوب :

أوجد توزيع الوثائق على الاتفاقية .

الحل:

نعد الجدول الآتي:

الفائض	الاتفاقية	الاحتفاظ	مبلغ التأمين	الوثيقة
-	-	20000	20000	1
-	8000	40000	48000	2
40000	200000	40000	280000	3
160000	200000	40000	400000	4

الاتفاقية = عدد الخطوط × حد الاحتفاظ

$$5 \times 40000 = 200000$$

وحدة نقدية

التطبيق (3):

بالعودة إلى التطبيق (2) ، و إذا علمت أن سعر الغطاء وفق الاتفاقية (0.1%)
أوجد توزيع القسط و التعويض بالنسبة للوثيقة الثالثة في التمرين السابق، علماً بأن
مبلغ التعويض هو (20000) وحدة نقدية و أن الفائض نظم له اتفاقية مع معيد ثانٍ
بسعة ثلاثة خطوط.

الحل:

1) توزيع القسط بين الشركة المسندة و الشركة المعيدة :

القسط هو 0.1% من مبلغ التأمين وبالتالي فإن قيمة القسط الإجمالي هي:

$$0.010 \times 28000 = 2800$$

وحدة نقدية

1- قسط احتفاظ الشركة المسندة :

$$\begin{aligned} &= (\text{مبلغ التأمين} / \text{احتفاظ الشركة المسندة}) \times \text{قسط الوثيقة} \\ &= 2800 \times (40000 / 280000) = 400 \\ &= 400 \text{ وحدة نقدية} \end{aligned}$$

2- نصيب المعيد الأول من القسط :

$$\begin{aligned} &= (\text{مبلغ التأمين} / \text{نصيب المعيد الأول من مبلغ التأمين}) \times \text{قسط الوثيقة} \\ &= 2800 \times (200000 / 280000) = 2000 \end{aligned}$$

وحدة نقدية

3- نصيب المعيد الثاني من القسط:

$$\begin{aligned} &= (\text{مبلغ التأمين} / \text{نصيب المعيد الثاني من مبلغ التأمين}) \times \text{قسط الوثيقة} \\ &\text{أو نطبق مباشرة :} \end{aligned}$$

$$2800 - (2000 + 400) = 400$$

وحدة نقدية

(هذا توزيع الأقساط)

2- توزيع التعويض:

1- نصيب الشركة المسندة من التعويض :

$$\begin{aligned} &= (\text{مبلغ التأمين} / \text{احتفاظ الشركة المسندة}) \times \text{مبلغ التعويض} \\ &= 20000 \times (40000 / 280000) \\ &= 2857 \text{ وحدة نقدية} \end{aligned}$$

2- نصيب المعيد الأول من التعويض:

$$\begin{aligned}
 &= (\text{مبلغ التأمين} / \text{نصيب المعيد الأول من مبلغ التأمين}) \times \text{مبلغ التعويض} \\
 &= 20000 \times (200000 / 280000) \\
 &= 14286 \text{ وحدة نقدية}
 \end{aligned}$$

3- نصيب المعيد الثاني من التعويض :

$$\begin{aligned}
 &= (\text{مبلغ التأمين} / \text{نصيب المعيد الثاني من مبلغ التأمين}) \times \text{مبلغ التعويض} \\
 &= 20000 \times (40000 / 280000) \\
 &= 2857 \text{ وحدة نقدية}
 \end{aligned}$$

التطبيق (4):

بالعودة للتطبيق السابق، وإذا علمت أن هناك عمولة مستحقة على المعيد الأول مقدارها (25%) و على الثاني (20%) أوجد صافي الأقساط المستحقة للمعدين.

الحل:

1 - القسط الصافي المستحق للمعيد الأول:

$$2000 - (0.25 \times 2000) = 1500$$

وحدة نقدية

2- القسط الصافي المستحق للمعيد الثاني:

$$400 - (0.20 \times 400) = 320$$

وحدة نقدية

التطبيق (5):

تضمنت محفظة إحدى الشركات المسندة وثيقة تأمين لأربعة مخازن أدوية في منطقة جغرافية واحدة، قيمة محتويات كل مخزن قدرت ب 400000 وحدة نقدية،

نظمت الشركة اتفاقية زيادة خسارة، حيث حددت لها احتفاظ مقداره 40000 وحدة نقدية سقف الاتفاقية (حد الشريحة الأولى) هو 360000 وحدة نقدية. ((المقصود بحد الشريحة الأولى، هو أقصى ما يمكن أن يتحمله المعيد من كل حادث بعد خصم الأولوية))

وقعت خسائر في المخازن كل منها يعادل 65000 وحدة نقدية ،

المطلوب :

ناقش التزامات المسند والمعيد في حالتين :

الأولى: كون الاتفاقية قائمة على أساس الخطر

الثانية: كون الاتفاقية قائمة على أساس الحادث

الحل:

أ- التزامات المسند والمعيد في حال أن الاتفاقية قائمة على أساس

الخطر (Per Risk):

1- بالنسبة للمسند، نعتد أن كل خطر من الأخطار المكونة للحادث هو

حالة مستقلة وبالتالي نخصم الأولوية من كل خطر من الأخطار الأربعة فيكون بذلك

التزامات الشركة المسندة مساوية :

$$\text{حد الاحتفاظ} \times \text{عدد المخازن} =$$

$$= 4 \times 40000$$

$$= 160000 \text{ وحدة نقدية}$$

2- بالنسبة لالتزامات المعيد :

$$\begin{aligned} &= \text{عدد المخازن} \times (\text{حد الاحتفاظ} - \text{الخسارة}) \\ &= (65000 - 40000) \times 4 \\ &= 100000 \text{ وحدة نقدية} \end{aligned}$$

مجموع التزامات المسند و المعيد معاً :

$$100000 + 160000 = 260000$$

وحدة نقدية

ب - التزامات المسند والمعيد في حال أن الاتفاقية قائمة على أساس الحادث
(Per Event) :

في هذه الحالة تحسب الخسارة التي وقعت في المخازن الأربعة على أنها حادث
واحد وبالتالي :

الخسائر للمخازن الأربعة :

$$\begin{aligned} &= 65000 \times 4 \\ &= 260000 \text{ وحدة نقدية} \end{aligned}$$

يطرح منها مرة واحدة الأولوية التي تمثل حصة المسند من التعويض، فنجد:

$$260000 - 40000 = 220000 \text{ وحدة نقدية}$$

وهي مسؤولية المعيد.

ملاحظة :

بافتراض أن الخسارة قدرت بـ /40000/ وحدة نقدية بكل مخزن من
المخازن المذكورة ، ماذا يترتب على الاتفاقية من مسؤوليات إذا كانت الاتفاقية قائمة
على أساس الخطر ؟

لا يترتب على الاتفاقية أي مسؤولية نظراً لأن الخسائر لكل مخزن لم تتجاوز حد الاحتفاظ البالغ / 40000 / وحدة نقدية ، حيث يمثل المخزن خطراً واحداً ، أما إذا كانت الاتفاقية قائمة على أساس الحادث ، فإن التزامات المعيد :

$$= 4 \times 40000 = 160000$$

$$= 160000$$

وبالتالي يكون:

$$160000 - 40000 = 120000$$

وحدة نقدية

التطبيق (6):

عقدت الشركة الوطنية للتأمين اتفاقية إعادة التأمين في فرع التأمين الهندسي على أساس الحصص النسبية مع شركتين B و A للإعادة وفق الشروط الآتية :

- 1 - حد الاحتفاظ 20 %
- 2 - تسند الوطنية للشركة A 35% من كل وثيقة حريق تدخل في محفظتها.
- 3 - تسند الوطنية للشركة B 45% من كل وثيقة حريق تدخل في محفظتها
- 4 - الحد الأقصى للاتفاقية (الحد الأقصى لمبلغ التأمين الموزع وفق الاتفاقية) / 18000000 / وحدة نقدية

المطلوب :

توزيع مبالغ التأمين بين المسند و المعيد إذا علمت أن الوثائق المغطاة لدى

المسند هي الآتية :

مبلغ التأمين	الوثيقة
4000000	1
8000000	2
12000000	3

4	20000000
5	30000000
المجموع	74000000

الحل :

نبدأ بإعداد جدول التوزيع لمبالغ التأمين المتعلقة بالوثائق السابقة على كل من
المسند و المعيدين :

الفائض	حصة المعيد B	حصة المعيد A	احتفاظ المسند	مبلغ التأمين	الوثيقة
—	1800000	1400000	800000	4000000	1
—	3600000	2800000	1600000	8000000	2
—	5400000	4200000	2400000	12000000	3
2000000	8100000	6300000	3600000	20000000	4
12000000	8100000	6300000	3600000	30000000	5

من الجدول أعلاه ، نلاحظ :

حد الاحتفاظ = مبلغ التأمين $\times 20\%$

حصة المعيد A = مبلغ التأمين $\times 35\%$

حصة المعيد B = مبلغ التأمين $\times 45\%$

هنا نميز بين المبالغ التي هي في حدود الحد الأقصى للاتفاقية البالغ

/18000000/، والتي تتضمن حد الاحتفاظ مضافاً إليها حصص المعيدين، حيث

توزع المبالغ بين المسند و المعيدين وفق النسب الواردة في الاتفاقية.

المبالغ التي تزيد عن الحد الأقصى للاتفاقية كما في الوثيقة رقم 4/ و رقم

5/،

حيث يجري التوزيع من مبلغ التأمين فقط ما يعادل الحد الأقصى للاتفاقية (18000000).

الباقى يعتبر فائضاً يضيفه المسند لحد احتفاظه الأول إذا لم يكن قد أسند ه

اختيارياً.

الوثيقة رقم 4/ :

احتفاظ المسند :

$$18000000 \times \% 20 = 3600000$$

وحدة نقدية

حصة المعيد A:

$$18000000 \times \% 35 = 8100000$$

وحدة نقدية

حصة المعيد B:

$$18000000 \times \% 45 = 6300000$$

وحدة نقدية

الفائض:

$$= 20000000 - (8100000 + 6300000 + 3600000) \\ = 2000000$$

وحدة نقدية

و بنفس الطريقة بالنسبة للوثيقة رقم 5/

التطبيق (7):

بالعودة للتمرين السابق و بافتراض أن سعر التأمين هو 0.0025 ، بين كيفية توزيع القسط بين المسند و المعيدين .
الحل :

توزع الأقساط بين المسند و المعيدين باعتماد سعر التأمين أو سعر التغطية 0.0025

الوثيقة	مبلغ التأمين	قسط التأمين	حصة المسند 0.20	حصة المعيد A 0.35	حصة المعيد B 0.45	الفائض
1	4000000	10000	2000	3500	4500	-
2	8000000	20000	4000	7000	9000	-
3	12000000	30000	6000	10500	13500	-
4	20000000	50000	9000	15750	20250	5000
5	30000000	75000	9000	15750	20250	30000

من الجدول أعلاه ، نلاحظ:

$$\text{قسط التأمين} = \text{مبلغ التأمين} \times 0.0025$$

$$\text{حصة المسند} = \text{قسط التأمين} \times 0.2$$

$$\text{حصة المعيد A} = \text{قسط التأمين} \times 0.35$$

$$\text{حصة المعيد B} = \text{قسط التأمين} \times 0.45$$

بالنسبة للوثيقة رقم /4/ :

$$20000000 \times 0.0025 = 50000$$

وحدة نقدية

هذا القسط الإجمالي المتعلق بكامل مبلغ التأمين الـ /20000000/

حصّة المسند :

$$3600000 \times 0.0025 = 9000$$

وحدة نقدية

حيث الـ/3600000/ هو حصّة المسند الفعلية من مبلغ التأمين الذي لا يتجاوز الحد الأقصى للاتفاقية و البالغ الـ /18000000/ وحدة نقدية
حصّة المعيد A:

$$6300000 \times 0.0025 = 15750$$

وحدة نقدية

الـ/6300000/ وحدة نقدية هي حصّة المعيد A الفعلية من مبلغ التأمين .
حصّة المعيد B:

$$8100000 \times 0.0025 = 20250$$

وحدة نقدية

حيث الـ/8100000/ وحدة نقدية هي حصّة المعيد B الفعلية من مبلغ التأمين ، أما الفائض :

$$50000 - (20250 + 15750 + 9000) = 5000$$

وحدة نقدية

بنفس الأسلوب السابق بالنسبة للوثيقة رقم /5/

ملاحظة :

في حال لحظت نسب العمولات أو الاحتياطات فيجري تنزيلها من حصص المعيد من الأقساط لنحصل على حصّة كل منهم من الأقساط الصافية
التطبيق (8):

في التمرين السابق و بافتراض أنه حدثت المطالبات الآتية:

الخسارة	الوثيقة
3000000	1
6000000	2
8000000	3
16000000	4
24000000	5
57000000	المجموع

حدد نصيب كل من المسند والمعيدين من تلك المطالبات.

الحل:

بشكل عام إن نصيب كل طرف من هؤلاء الأطراف هو عبارة عن جداء قيمة الخسارة بنسبة المسؤولية ، أما في حال زيادة مبلغ التأمين عن الحد الأقصى للاتفاقية فيتم تطبيق قاعدة النسبية ، وبالتالي:

– بالنسبة للوثيقة رقم 1/ :

1- حصة المسند :

$$3000000 \times 0.20 = 600000$$

وحدة نقدية

2- حصة المعيد A:

$$3000000 \times 0.35 = 1050000$$

وحدة نقدية

3- حصة المعيد B:

$$3000000 \times 0.45 = 1350000$$

وحدة نقدية

مجموع المطالبات الجزئية بخصوص الوثيقة /1/ :

$$1350000+1050000+600000=3000000$$

- بالنسبة للوثيقة رقم /2/ :

1 - نصيب المسند :

$$6000000 \times 0.20 = 1200000$$

وحدة نقدية

2 - نصيب المعيد A :

$$6000000 \times 0.35 = 2100000$$

وحدة نقدية

3 - نصيب المعيد B :

$$6000000 \times 0.45 = 2700000$$

وحدة نقدية

مجموع المطالبات الجزئية :

$$2700000+2100000+ 1200000 = 6000000$$

بالنسبة للوثيقة رقم /3/ :

1 - حصة المسند :

$$8\ 000\ 000 \times 0.20 = 1\ 600\ 000$$

وحدة نقدية

2 - حصة المعيد A :

$$8\ 000\ 000 \times 0.35 = 2\ 800\ 000$$

وحدة نقدية

3 - حصة المعيد B:

$$8000000 \times 0.45 = 3600000$$

وحدة نقدية

مجموع المطالبات الجزئية :

$$3600000 + 2800000 + 1600000 = 8000000$$

بالنسبة للوثيقة رقم /4/:

في هذه الوثيقة يتجاوز مبلغ التأمين الذي هو /20000000/ الحد الأقصى للاتفاقية البالغ /18000000/ وحدة نقدية ، لذلك يطبق هنا قاعدة النسبية في التعويض التي نعرفها سابقاً و التي تنص على أن التعويض وفق الاتفاقية هو:

(مبلغ التأمين / الحد الأقصى للاتفاقية) × الخسارة = التعويض

$$= 16000000 \times (18000000 / 20000000)$$

$$= 14400000 \quad \text{وحدة نقدية}$$

وهي قيمة المطالبة وفق مبدأ النسبية.

من ذلك يكون:

1- نصيب المسند من التعويض :

$$14400000 \times 0.20 = 2880000$$

وحدة نقدية

2 - نصيب المعيد A:

$$14400000 \times 0.35 = 5040000$$

وحدة نقدية

3 - حصة أو نصيب المعيد B:

$$14400000 \times 0.45 = 6480000$$

وحدة نقدية

ومنه مجموع التعويضات :

$$6480000 + 5040000 + 2880000 = 14400000$$

وحدة نقدية

الفارق بين الـ 16000000 والـ 14400000 هو 1600000 وحدة نقدية ، يضاف لنصيب الشركة المسندة من التعويض .

بالنسبة للوثيقة رقم /5/ :

(مبلغ التأمين / الحد الأقصى للاتفاقية) $\times$ الخسارة = التعويض

$$= 24000000 \times (18000000 / 30000000)$$

$$= 14400000 \text{ وحدة نقدية}$$

أما الفائض فهو :

$$14400000 - 24000000 = 9600000$$

وحدة نقدية

هذا الفائض يضاف لنصيب الشركة المسندة ، خصوصاً وأنها تعاطت أقساطاً عن الفائض من هذا الخطر عن الحد الأقصى للاتفاقية .

التطبيق (9):

فكرت شركة الشرق للتأمين بإسناد الخطر المتعلق بأحد مصافي البترول و البالغ /5000000000/ وحدة نقدية ، و المستثنى من اتفاقية الإعادة في إطار

أخطار الحريق ، حيث لم يكن أمامها إلا الإسناد وفق الطريقة الاختيارية و بنتيجة
المراسلة مع مجموعة المعيدين توصلت للشروط الآتية :

احتفاظ الشركة : 15%

معيد التأمين أ : 20%

معيد التأمين ب : 10%

معيد التأمين ج : 25%

معيد التأمين د : 30%

و بافتراض أنه وقعت خسارة بقيمة /2000000000/ وحدة نقدية، حدد ما
يطال كل من الشركة المسندة وكل من المعيدين من نصيبهم من مبلغ التأمين و
أقساط التأمين و التعويضات، علماً أن سعر التأمين هو /0.003/ .

الحل :

1 - بالنسبة لمبلغ التأمين 500000000 :

نلاحظ الآتـي:

نصيب الشركة المسندة :

$$500000000 \times 0.15 = 75000000$$

وحدة نقدية

نصيب المعيد أ :

$$500000000 \times 0.20 = 100000000$$

وحدة نقدية

نصيب المعيد ب:

$$500000000 \times 0.10 = 50000000$$

وحدة نقدية

نصيب المعيد ج:

$$500000000 \times 0.25 = 125000000$$

وحدة نقدية

نصيب المعيد د:

$$500000000 \times 0.30 = 150000000$$

وحدة نقدية

نلاحظ ، أن مجموع الحصص الجزئية تسوي إلى 500000000 وحدة نقدية .

2 - بالنسبة للأقساط:

نبدأ بحساب القسط الإجمالي ، والذي هو عبارة عن جداء مبلغ التأمين الإجمالي بالسعر :

$$500000000 \times 0.003 = 1500000$$

وحدة نقدية

بناءً عليه ، نصيب الشركة المسندة من الأقساط هو عبارة عن جداء حصة المسند من مبلغ التأمين بسعر التأمين .

أو :

جداء القسط الإجمالي بحصة الشركة من المسؤولية ، أي:

$$1500000 \times 0.15 = 225000$$

وحدة نقدية

نصيب المعيد أ :

$$1500000 \times 0.2 = 300000$$

وحدة نقدية

نصيب المعيد ب :

$$1500000 \times 0.1 = 150000$$

وحدة نقدية

نصيب المعيد ج :

$$1500000 \times 0.25 = 375000$$

وحدة نقدية

- نصيب المعيد د :

$$1500000 \times 0.3 = 450000$$

وحدة نقدية

نلاحظ أن مجموع الحصص الجزئية هو 1500000 وحدة نقدية.

3 - التعويض :

نحسب نصيب كل طرف من الأطراف المسؤولة من خلال جداء قيمة الخسارة الإجمالية بحصة كل من الأطراف من المسؤولية ، وذلك على الشكل

الآتي :

نصيب المسند :

$$= \text{حصة المسند} \times \text{قيمة الخسارة}$$

$$= 200000000 \times 0.15$$

$$= 30000000$$

وحدة نقدية

نصيب المعيد أ :

$$200000000 \times 0.2 = 40000000$$

وحدة نقدية

نصيب المعيد ب :

$$200000000 \times 0.10 = 20000000$$

وحدة نقدية

نصيب المعيد ج:

$$200000000 \times 0.25 = 50000000$$

وحدة نقدية

نصيب المعيد د :

$$200000000 \times 0.3 = 60000000$$

وحدة نقدية

مجموع الحصص الجزئية يساوي 200000000 وحدة نقدية . هذا ويمكن وضع مختلف النتائج السابقة في جدول نهائي يكون على الشكل الآتي:

الحصة من التعويض	الحصة من القسط	الحصة من مبلغ التأمين	الحصة من المسؤولية %	الشركة
30000000	225000	75000000	15	المسند
40000000	300000	100000000	20	المعيد أ
20000000	150000	50000000	10	المعيد ب
50000000	375000	125000000	25	المعيد ج
60000000	450000	150000000	30	المعيد د

التطبيق (10):

عقدت شركة الخليج للتأمين اتفاقية فائض لتأمين غطاء لأخطار الحريق و ذلك وفق الشروط الآتية:

حد الاحتفاظ 4000000

مسؤولية المعيد أ /2/ خط

مسؤولية المعيد ب /2/ خط

مسؤولية المعيد ج /1/ خط

مبلغ التأمين /24000000/

سعر التأمين 0.004

المطلوب إيجاد نصيب كل من المسند و المعيد من كل من مبلغ التأمين و القسط و التعويض إذا علمت أنه حدث حادث نتج عنه خسارة مقدارها /8000000/ وحدة نقدية.

الحل :

الفائض = مبلغ التأمين - حد الاحتفاظ

$$4000000 - 24000000 =$$

$$= 20000000 \text{ وحدة نقدية}$$

عدد خطوط الاتفاقية:

$$= 1 + 2 + 2 = 5 \text{ خطوط}$$

سعة الاتفاقية = عدد الخطوط × حد الاحتفاظ

$$4000000 \times 5 =$$

$$20000000 =$$

إذا :

سعة الاتفاقية = الفائض

بناء على ذلك :

1) توزيع مبلغ التأمين ، البالغ 24000000 وحدة نقدية وبعد تنزيل حد الاحتفاظ منه :

$$24000000 - 4000000 = 20000000$$

وحدة نقدية

يوزع الفائض الناتج على المعيدین كآآي :

حصة المعيد أ :

$$= \text{عدد الخطوط الخاصة بالمعيد أ} \times \text{حد الاحتفاظ}$$

$$= 4000000 \times 2$$

$$= 8000000 \text{ وحدة نقدية}$$

حصة المعيد ب :

$$= 4000000 \times 2$$

$$= 8000000 \text{ وحدة نقدية}$$

حصة المعيد ج :

$$= 4000000 \times 1$$

$$= 4000000 \text{ وحدة نقدية}$$

2) توزيع قسط التأمين الإجمالي :

نحسب أولاً القسط الإجمالي ، الذي يساوي جداء مبلغ التأمين

الإجمالي بسعر التأمين :

$$= 24000000 \times 0.004$$

$$= 96000 \text{ وحدة نقدية}$$

يوزع كالآتي :

- حصة المسند :

= قسط التأمين الإجمالي × (حصة المسند من مبلغ التأمين \ مبلغ التأمين الإجمالي)

$$= 96000 \times (24000000 \setminus 40000000)$$

$$= 16000 \text{ وحدة نقدية}$$

- حصة المعيد أ :

$$= 96000 \times (24000000 \setminus 80000000)$$

$$= 32000 \text{ وحدة نقدية}$$

- حصة المعيد ب :

$$= 96000 \times (24000000 \setminus 80000000)$$

$$= 32000 \text{ وحدة نقدية}$$

- حصة المعيد ج :

$$= 96000 \times (24000000 \setminus 40000000)$$

$$= 16000 \text{ وحدة نقدية}$$

المجموع لإجمالي الأقساط هو 96000 وحدة نقدية .

3 - توزيع المطالبة البالغة قيمتها 80000000 وحدة نقدية:

حصة كل طرف تساوي :

= قيمة المطالبة الإجمالية × (حصة كل طرف من مبلغ التأمين \ إجمالي مبلغ

التأمين) ، وبناءً عليه ، فإن :

حصة المسند :

$$= 80000000 \times (24000000 \setminus 40000000)$$

$$= 1333333.33 \text{ وحدة نقدية}$$

حصة المعيد أ:

$$= (24000000 \setminus 8000000) \times 8000000$$

$$= 2666666.67 \text{ وحدة نقدية}$$

حصة المعيد ب:

$$= (24000000 \setminus 8000000) \times 8000000$$

$$= 2666666.67 \text{ وحدة نقدية}$$

حصة المعيد ج :

$$= (24000000 \setminus 4000000) \times 8000000$$

$$= 1333333.33 \text{ وحدة نقدية}$$

التطبيق (11):

بالعودة للتمرين السابق، وبافتراض أن عدد الخطوط موزعة كآآي :

المعيد أ : 3/ خطوط

المعيد ب : 2/ خط

المعيد ج : 1/ خط

أوجد توزيع كل من المبلغ و القسط والتعويض .

الحل :

نبدأ بإيجاد الفائض :

$$= \text{مبلغ التأمين} - \text{حد الاحتفاظ}$$

$$= 4000000 - 2400000$$

$$= 2000000 \text{ وحدة نقدية}$$

عدد الخطوط :

$$6 = 1+2+3 =$$

سعة الاتفاقية :

$$\text{عدد الخطوط} \times \text{حد الاحتفاظ} =$$

$$4000000 \times 6 =$$

$$24000000 = \text{وحدة نقدية}$$

إذاً :

سعة الاتفاقية < الفائض

وبالتالي:

1- توزيع مبلغ التأمين البالغ 24000000 وحدة نقدية ، وذلك بعد تنزيل منه حد الاحتفاظ :

$$24000000 - 4000000 = 20000000$$

وحدة نقدية

يوزع الفائض الأخير كآتي :

حصة المعيد أ:

$$= \text{الفائض} \times (\text{عدد الخطوط لدى المعيد أ} \backslash \text{عدد الخطوط الكلي})$$

$$= 20000000 \times (6/3)$$

$$= 10000000 \text{ وحدة نقدية}$$

حصة المعيد ب:

$$= 20000000 \times (6/2)$$

$$= 6666666.67 \text{ وحدة نقدية}$$

حصة المعيد ج :

$$= 200000000 \times (1/6)$$

$$= 3333333.33 \text{ وحدة نقدية}$$

مجموع الحصص الجزئية هو 20000000 وحدة نقدية

2 - توزيع قسط التأمين الإجمالي الذي يساوي جداء مبلغ التأمين بسعر التأمين

:

$$= 24000000 \times 0.004$$

$$= 96000 \text{ وحدة نقدية}$$

حصة المسند :

$$= \text{القسط الإجمالي} \times (\text{حصة المسند من مبلغ التأمين} \setminus \text{إجمالي مبلغ}$$

التأمين)

$$= 96000 \times (24000000 \setminus 4000000)$$

$$= 16000 \text{ وحدة نقدية}$$

حصة المعيد أ:

$$= 96000 \times (24000000 \setminus 10000000)$$

$$= 40000 \text{ وحدة نقدية}$$

حصة المعيد ب:

$$= 96000 \times (24000000 \setminus 6666666.67)$$

$$= 26666.67 \text{ وحدة نقدية}$$

حصة المعيد ج:

$$= 96000 \times (24000000 \setminus 3333333.33)$$

$$= 13333.33 \text{ وحدة نقدية}$$

المجموع 96000 وحدة نقدية

3 - توزيع المطالبة البالغة 8000000 وحدة نقدية :

حصة كل شركة = الخسارة × (حصة الشركة \ مبلغ التأمين الإجمالي) ، وبالتالي
فإن حصة كل طرف تكون بالشكل:

حصة المسند :

$$(24000000 \setminus 4000000) \times 8000000 =$$

$$1333333 \text{ وحدة نقدية}$$

حصة المعيد أ:

$$(24000000 \setminus 10000000) \times 8000000 =$$

$$3333333.33 \text{ وحدة نقدية}$$

حصة المعيد ب :

$$(24000000 \setminus 6666666.67) \times 8000000 =$$

$$2222222.2 \text{ وحدة نقدية}$$

حصة المعيد ج:

$$(24000000 \setminus 3333333.33) \times 8000000 =$$

$$1111111.11 \text{ وحدة نقدية}$$

مجموع الحصص الجزئية يكون 8000000 وحدة نقدية

التطبيق (12):

بالعودة للتمرين السابق و بافتراض أن عدد الخطوط موزعة كآتي:

المعيد أ / 2 خط

المعيد ب / 1 خط

المعيد ج / 1 خط

أوجد توزيع كل من المبلغ و القسط و التعويض .

الحل :

نبدأ بإيجاد الفائض ، والذي يعادل الفرق بين مبلغ التأمين الإجمالي وبين

حد الاحتفاظ:

$$4000000 - 24000000 =$$

$$= 20000000 \text{ وحدة نقدية}$$

عدد الخطوط :

$$= 1 + 1 + 2 = 4 \text{ خطوط}$$

سعة الاتفاقية:

$$= \text{عدد الخطوط} \times \text{حد الاحتفاظ}$$

$$= 4 \times 4000000 =$$

$$= 16000000 \text{ وحدة نقدية}$$

إذاً :

سعة الاتفاقية > الفائض

بناء عليه يتم التوزيع بالشكل التالي:

1- توزيع مبلغ التأمين :

مبلغ التأمين الإجمالي 24000000

حصة المسند - 4000000

الفائض 20000000 وحدة نقدية

حيث أن سعة الاتفاقية هي فقط 16000000 وحدة نقدية، فإنها توزع على الشكل الآتي :

حصة المعيد أ :

$$= \text{سعة الاتفاقية} \times (\text{عدد الخطوط لدى المعيد} \setminus \text{عدد الخطوط الكلية})$$

$$= 16000000 \times (2 \setminus 4)$$

$$= 8000000 \text{ وحدة نقدية}$$

حصة المعيد ب :

$$= 16000000 \times (1 \setminus 4)$$

$$= 4000000 \text{ وحدة نقدية}$$

حصة المعيد ج :

$$= 16000000 \times (1 \setminus 4)$$

$$= 4000000 \text{ وحدة نقدية}$$

مجموع الحصص الجزئية يكون 16000000 وحدة نقدية ، يبقى زيادة مقدارها :

$$= \text{الفائض} - \text{سعة الاتفاقية}$$

$$= 20000000 - 16000000$$

$$= 4000000 \text{ وحدة نقدية}$$

2- توزيع قسط التأمين :

$$\text{قسط التأمين الإجمالي} = \text{مبلغ التأمين} \times \text{سعر التأمين}$$

$$= 0.004 \times 4000000$$

$$= 96000 \text{ وحدة نقدية}$$

حصة المسند:

$$\begin{aligned} &= \text{القسط} \times (\text{حصة المسند} \backslash \text{مبلغ التأمين الإجمالي}) \\ &= (24000000 \backslash 4000000) \times 96000 \\ &= 16000 \text{ وحدة نقدية} \end{aligned}$$

حصة المعيد أ:

$$\begin{aligned} &= (24000000 \backslash 8000000) \times 96000 \\ &= 32000 \text{ وحدة نقدية} \end{aligned}$$

حصة المعيد ب:

$$\begin{aligned} &= (24000000 \backslash 4000000) \times 96000 \\ &= 16000 \text{ وحدة نقدية} \end{aligned}$$

حصة المعيد ج:

$$\begin{aligned} &= (24000000 \backslash 4000000) \times 96000 \\ &= 16000 \text{ وحدة نقدية} \end{aligned}$$

مجموع الأقساط الموزعة :

$$80000 \text{ وحدة} = 16000 + 32000 + 16000 + 16000$$

نقدية

يبقى من الأقساط ما قيمته 16000 وحدة نقدية، هذه الكتلة النقدية تضاف لنصيب الشركة المسندة من الأقساط ليصبح هذا النصيب :

$$32000 = 16000 + 16000 \text{ وحدة نقدية}$$

3- توزيع المطالبة (الخسارة) :

تحدد حصة كل شركة من الخسارة بالشكل:

$$= \text{الخسارة} \times (\text{حصة الشركة من مبلغ التأمين} \backslash \text{إجمالي مبلغ التأمين})$$

حصة المسند:

$$(240000000 \setminus 4000000) \times 8000000 =$$

$$1333333.33 = \text{وحدة نقدية}$$

حصة المعيد أ:

$$(240000000 \setminus 8000000) \times 8000000 =$$

$$2666666.66 = \text{وحدة نقدية}$$

حصة المعيد ب:

$$(240000000 \setminus 4000000) \times 8000000 =$$

$$1333333.33 = \text{وحدة نقدية}$$

حصة المعيد ج:

$$(240000000 / 4000000) \times 8000000 =$$

$$1333333.33 = \text{وحدة نقدية}$$

بمجموع حصص المطالبة الموزعة 6666666.66 وحدة نقدية

الفائض من الخسارة :

$$6666666.66 - 8000000 =$$

$$1333333.33 = \text{وحدة نقدية}$$

هذه الكتلة تضاف إلى نصيب المسند ليصبح إجمالي ما يتحمله من

الخسارة معادلاً إلى

$$1333333.33 + 1333333.33 = 2666666.67 \text{ وحدة نقدية}$$

وهي عبارة عن إجمالي حصة المسند من تحمله أو من مسؤوليته عن التعويض.

التطبيق (14):

عمدت إحدى شركات التأمين إلى عقد اتفاقية إعادة في الفرع الهندسي

وفق الشروط الآتية :

1 -اتفاقية حصص نسبية يتم توزيع مبالغ التأمين فيها كالآتي :

المسند :40%

المعيد أ:10%

المعيد ب: 25%

المعيد ج:25%

الحد الأقصى للاتفاقية /2000000000/ وحدة نقدية

2 — اتفاقية فائض أول /6/ خطوط

3 — اتفاقية فائض ثاني /2/ خط

وقد دخلت محفظة المسند الوثائق التالية :

مبلغ التأمين	الوثيقة
600000000	1
1000000000	2
2000000000	3
4600000000	4
8900000000	5

المطلوب تحديد نصيب كل من المسند والمعيدين من مبلغ التأمين.

الحل:

رقم الوثيقة	مبلغ التأمين الإجمالي	المسند 0.4	المعيد أ 0.1	المعيد ب 0.25	لمعيد ج 0.25

1	60000000	24000000	6000000	15000000	15000000
2	100000000	40000000	10000000	25000000	25000000
3	200000000	80000000	20000000	50000000	50000000
4	460000000	80000000	20000000	50000000	50000000
5	890000000	80000000	20000000	50000000	50000000

- نصيب اتفاقيات الحصص النسبية:

الاحتفاظ:

وهو عبارة عن جداء الحد الأقصى للاتفاقية بحصة المسند ، على

سبيل المثال ، بالنسبة للوثيقة رقم 3 نجد :

$$= 200000000 \times 0.4$$

$$= 80000000 \text{ وحدة نقدية}$$

- نصيب اتفاقيات الفائض:

الوثيقة	نصيب اتفاقية الفائض الأول	نصيب اتفاقية الفائض الثاني	الزيادة
1	-	-	-
2	-	-	-
3	-	-	-
4	260000000	-	-
5	480000000	160000000	50000000

نصيب اتفاقية الفائض الأول :

وهي عبارة عن جداء عدد خطوط الاتفاقية بحد الاحتفاظ ، على

سبيل المثال بالنسبة للوثيقة رقم 5 :

$$= 6 \times 80000000$$

$$= 480000000 \text{ وحدة نقدية}$$

وهنا نوضح الآتي:

بالنسبة للوثيقة رقم/1/ :

مبلغ التأمين 600000000 وحدة نقدية، يقع في حدود سعة

الاتفاقية ، لذا نقوم بتوزيعه وفق النسب المتفق عليها في الاتفاقية .

وهذا ينطبق أيضاً على الوثيقتين رقم /2/ و رقم /3/ .

أما بالنسبة للوثيقة رقم /4/ :

مبلغ التأمين 460000000 وحدة نقدية يتجاوز الحد الأقصى

للاتفاقية وهو الـ /200000000/ وحدة نقدية ، لذلك يتم توزيع الحد

الأقصى بالنسب المتفق عليها بالاتفاقية و الباقي يرحل إلى اتفاقية فائض أول و

التي تستوعب كامل المبلغ ، ولا يوجد داع لاتفاقية فائض ثانية .

وأخيراً الوثيقة رقم /5/ :

إن مبلغ التأمين الخاص بهذه الوثيقة يتجاوز الحد الأقصى

للاتفاقية البالغ /200000000/ وحدة نقدية ، لذلك نقوم بتوزيع الحد الأقصى

للاتفاقية البالغ /2000000000/ وحدة نقدية و يرحل الباقي البالغ
/6900000000/ وحدة نقدية إلى اتفاقيات الفائض .

وبما أن سعة الاتفاقية للفائض الأول لا تستوعب سوى
4800000000/ وحدة نقدية و يبقى /2100000000/ وحدة نقدية، يرحل
منه 1600000000 وحدة نقدية والذي يعادل سعة الاتفاقية للفائض الثاني ، أما
الباقي الذي يعادل 500000000 وحدة نقدية هو زيادة يتوجب على المسند
التفتيش عن غطاء لها .



معجم مصطلحات إعادة التأمين

A Services of Process Clause	شرط التمثيل لمباشرة الاكتتاب
Ablicable Law	القانون المطبق
Accounted for Premium income	دخل أقساط سنة الحساب
Accounting Clauses	شروط الحسابات
Accumulation of Risk	تراكم الأخطار
Acts in Force Clause	شرط القوانين السائدة سابقاً
Actual Loss Experience Distribution	توزيع خبرة الخسارة الفعلية
Advantages & Disadvantages	المزايا والعيوب
Advantages of Captives	مميزات شركات التأمين التابعة
Aggregate Basis	على أساس تجمعي
Aggregate deductible	التحمل التراكمي (التجمعي)
Aggregate Excess of Loss Treaties	اتفاقيات زيادة الخسارة التراكمية أو التجميعية
Aggregation Cases	الحالات المتركمة
Alteration	التغييرات أو التعديلات (التي تطرأ على الاتفاق)
Alternative Dispute Resolution	الحلول البديلة للخلاف
American Re Co	من أكبر شركات إعادة الأمريكية
An insolvency Clause	شرط الملاءة المالية
An intermediary Clause	شرط الوساطة
And Rates	الأسعار
Annual Premium Income	دخل الأقساط السنوي
Any One Loss Any One Event	أي خسارة أي حادث

Any one risk	أي خطر منفرد
Applicable Law Clause	شرط القانون المطبق
Applications of Reinsurance	تطبيقات إعادة التأمين
Arbitration	التحكيم
Arbitration Act 1996	قانون التحكيم
Arbitration Clause	شرط التحكيم
Arbitration Clauses	شروط الإحلال
ARIAS	شرط التحكيم المقبول دولياً
Art Solutions	حلول بدائل نقل الخطر
ART(Alternative Risk Transfer)	بدائل تحويل الخطر
As expiring	المنتهي (السابق)
As original	كالأصل
Asset Management	إدارة الأصول
Assumed Reinsurance	إعادة التأمين الوارد
Attachment and Termination of Treaty	بداية سريان وانتهاء مفعول الاتفاقية
Attrition	الاحتكاك
Authorised Reinsurers	معيدو التأمين المرخص لهم
Automatic facilities	تسهيلات أوتوماتيكية (تلقائية)
Aviation Account	حساب الطيران
Aviation Market	سوق الطيران
AVN41 Clauses	شرط يسمح للمعيد بتحديد مجال وتفصيل شروط الوثيقة والوقوف على أسعار وأقساط الوثيقة الأصلية
Back up covers	منح المسند تغطيات إضافية إلى ولما

	يزيد عن حدود الإحلال للتغطية الأساسية
Bermuda Market	سوق برمودا
Bloodstock Insurance	تأمين الخيول
Bonding	الضمان
Bordereaux	كشف التطبيق
Broker	وسيط
Broker Binders	التعاقد أو الاكتتاب من خلال الوسيط
Brokerage	الوساطة
Brokerage Commission	عمولة السمسرة
Brokers and Reinsurance Markets Association (BRMA)	اتحاد أسواق السمسرة وإعادة التأمين
Buffer Excess of Loss	زيادة الخسارة المخففة للصدّات
Burning Cost Rate	معدل تكلفة الاحتراق
Business Clauses	شروط الأعمال
Business Reasons	مستلزمات النشاط
Buyers and Sellers of Reinsurance	مشترو وبائعو إعادة التأمين
Cadent	أحد التسميات التي تطلق على الشركة المسندة
Capacity	الطاقة الاستيعابية
Capacity transfer	نقل السعات الاكتتابية
Capital Market Solutions	حلول سوق رأس المال
Captive Insurance Companies	شركات التأمين التابعة

Captive Locations	مواقع شركات التأمين التابعة
Cargo Reinsurance	إعادة تأمين أخطار البضائع
Cash Loss Clause	شرط التعويض الفوري
Cash Losses	مطالبات فورية
Casualty	إصابة (تستخدم أيضاً كـ مسؤولية)
Casualty Claim	تعويض (مطالبة) إصابة (مسؤولية) (نموذج للمطالبات المتكررة المستمرة)
Catastrophe Bonds	صكوك الكوارث
Catastrophe Equity Puts (Cat E Puts)	حقوق الكوارث
Catastrophe Excess of loss	زيادة الخسارة على أساس الكارثة
Catastrophe Risk Exchange (CATEX)	بورصة أخطار الكوارث
Catastrophe Securitisation	كفالة الكوارث
Catastrophe Treaty	اتفاقية كوارث
Ceding Commissions	عمولات الإسناد
Center write	شركة مملوكة للويزنز تراول لإعادة التأمين
Certainty	اليقين
Cession	الإسناد
Cession Limit	حد الإسناد (المقصود الحد الأقصى)
Choice of law and Jurisdiction	اختيار القانون والسلطة القضائية
Civil Commotions Risks	أخطار الاضطرابات المدنية
Claims	مطالبات
Claims Co-operation Clause	شرط المشاركة في تسوية المطالبات
Claims made	تعويضات وقعت

Claims made	الإبلاغ عن المطالبة
Claims Made Basis	على أساس تاريخ الإبلاغ عن المطالبة
Claims Series Clause	شرط التعويضات المتتالية
Clash Cover	التغطية المتداخلة
Clash Excess of Loss	زيادة الخسارة المتداخلة
Client	الزبون (العميل) (المؤمن)
Closing an Account and the Reinsurance to Close	إقفال الحساب وإقفال إعادة التأمين
Closing Instructions	التعليمات النهائية
Closing Notes	إشعارات الإقفال
Closing Proportional Treaty Business	إقفال أعمال الاتفاقية النسبية
Commission & Deductions	العمولات والحسومات
Commissions	العمولات
Common Account	الحساب المشترك (لصالح المسند والمعيد معاً)
Common Ownership	ملكية مشتركة
Communication	الاتصالات أو المراسلات (بين المسند والمعيد)
Completing the Placement	استكمال الإسناد
Composition of the Lloyds Capital Base	مكونات قاعدة رأس مال لويديز
Conditions and Warranties	الشروط والضمانات
Consideration	وعد الطرف المقابل (من شروط العقد)
Consumer Insurance	تأمين المستهلك

Containerization	إعادة تأمين أخطار الحاويات
Contingency Account	حساب الأخطار العرضية (الفجائية)
Contingency Insurance	تأمين الطوارئ
Contingent Capital (Part Funded)	رأسمال الطوارئ (اعتماد جزئي أو تمويل جزئي)
Contingent Credit Lines	ضمان الاقتراض من أجل الطوارئ
Contingent Debits	ديون الطوارئ
Contingent Equity Puts	حقوق الطوارئ
Contra Preferential	مبدأ لتفسير الغموض في العقد (في غير صالح من صاغ العقد)
Contract Wording	عقد الاتفاقية
Contract Wording Reference Book	كتاب مرجعي لنصوص العقود
Contractors All Risks	كافة أخطار المقاولين
Contractual Documentation	المستند التعاقدية
Conversion	التحول
Conversion Vehicles	مؤسسات متحولة
Counter offer	عرض مقابل
Cover Note	إشعار التغطية
Covered Business	أعمال مغطاة
Credit	الائتمان
Cross Liability	مسؤولية متداخلة
Currency Conversion or Currency Fluctuation Clause	شرط تحويل العملة أو تقلب قيمة العملة
Cut through clause	شرط إمكانية خرق (الخروج) عن

	ما نص عليه العقد
Debit Notes	إشعارات مدينة
deductible	التحمل أو الاحتفاظ
Deductible	مبلغ التحمل
Definition Clauses	شروط متعلقة بالتعريفات
Deposit Premium	قسط الوديعة
Derivative Options	الخيارات المشتقة
Derivatives	مشتقات
Direct Insurance Companies	شركات التأمين المباشر
Disadvantages of Captivs	عيوب شركات التأمين التابعة
Doctrine of Privity	مبدأ الخصوصية
Domestic Account	حساب محلي
Drafting Contractual Documents	صياغة المستندات التعاقدية
Each and Every Loss	كل خسارة منفردة
Each and Every Risk	كل خطر منفرد
Earned Premium Income	دخل الأقساط المكتسبة
Effects of Captives	آثار شركات التأمين التابعة
EML (Estimated Maximum Loss)	أقصى خسارة مقدرة
EML eror	خطأ أقصى خسارة مقدرة
EML Error Factor	عامل خطأ أقصى خسارة تقديرية
Employers Liability	مسؤولية أرباب العمل
Employers Re Corp	من أكبر شركات الإعادة الأمريكية
Energy Business Reinsurance	إعادة تأمين أخطار أعمال الطاقة

Environmental Conditions	شروط أو اشتراطات بيئية
Environmental Impairment Liability	مسؤولية التلوث البيئي
Equitas	شركة إعادة مرخصة من قبل إدارة التجارة والصناعة البريطانية
Equity clauses	شروط منصفة
Erection All Risks	كافة أخطار التركيب
Errors and Omissions	الخطأ والسهر
Estimated Maximum Loss (EML)	الخسارة القصوى التقديرية
European Economic Area	السوق الأوروبية المشتركة
Event Hours Clause	شرط الساعات المرتبط بحادث
Event Limit	حد الحادث (المقصود الحد الأقصى)
Event Limits	حدود الحادث
Excess Insurance	التأمين الزائد
Excess of Loss	زيادة الخسارة
Excess of Loss Closings	إقفالات زيادة الخسارة
Excess of loss programe	برنامج إعادة الخسارة
Excess of Loss Treaty	اتفاقية زيادة الخسارة
Excess Point	حد الاحتفاظ (تسمية أخرى)
Exclusions	استثناءات
Expenditure	إنفاق
Experience Rating Basis	التسعير على أساس الخبرة
Exposure Rating Basis	التسعير على أساس درجة التعرض للخطر

Express Terms	شروط واضحة (صريحة)
Extended Expiration Clause	شرط امتداد الانتهاء
Extended Reporting Period Endorsement	ملحق امتداد فترة الإبلاغ
Extended Warranty Insurance	تأمين كفالة الضمان أو امتداد الضمان (للأجهزة والأدوات المنزلية الكهربائية مثلاً)
Extra Contractual Obligations	التزامات تعاقدية إضافية
Facultative Obligatory Reinsurance	إعادة التأمين الاختيارية الإلزامية أو الإلزامية
Facultative Obligatory Treaties	اتفاقيات الاختياري إلزامي
Facultative Proportional Reinsurance	إعادة التأمين الاختيارية النسبية
Facultative Reinsurance	إعادة التأمين الاختيارية
Facultative Excess of Loss Treaties	اتفاقيات إعادة التأمين الاختيارية على أساس زيادة الخسارة
FGU(from the ground up)	مبلغ التعويض كاملاً
Finite Reinsurance	إعادة التأمين المحدودة
Finite Risk	الخطر المحدود
Finite Risk Contracts	عقود التأمين المحدودة
First Loss Position	خط الخسارة الأول
Fixed Limits	حدود ثابتة
Flat Premium	قسط ثابت
Flat Rate Commission	معدل عمولة ثابت
Follows the fortunes	مبدأ وحدة المصير
Follows the Settlements	الالتزام بنتائج التسوية

Fully Funded , one Premium	اعتماد كامل و قسط وحيد
Fully Funded Regular Premium	اعتماد كامل و أقساط منتظمة
Funded Cover	غطاء الاعتماد المالي
General Re Corp	من أكبر شركات الإعادة الأمريكية
GNRPI	صافي دخل الأقساط المحتفظ بها
Golden Rule	القاعدة الذهبية
Gredit Notes	إشعارات دائنة
Green Card	البطاقة الخضراء
Gross Net Earned Premium Income	إجمالي دخل الأقساط الصافية المكتسبة
Gross Net Premium Income (GNPI)	دخل الأقساط الإجمالي الصافي
Gross Premium Income (GPI)	دخل الأقساط الإجمالي
Hazardous Vehicles	المركبات الخطرة
Honourable Engagement	التزام الشرف
Hours Clause	شرط الساعات
Hull Reinsurance	إعادة تأمين أخطار أجسام السفن
IATA	الجمعية الدولية للنقل الجوي
Illegality	فقدان القانونية
ILU	معهد مكنتي لندن
Immediate effect	الأثر الفوري
Implied Terms	شروط ضمنية
Incurred But Not Reported (IBNR)	الحوادث التي وقعت ولم يبلغ عنها
Incurred Loss Amount	مبلغ الخسارة المتحقق والمقابل لشريحة ما

Incurred Losses	الخسائر التي وقعت
Indemnity Clause	شرط التعويض
Indemnity Limits	حدود التعويض
Index (Stability Clause)	المؤشر (شرط الاستقرار)
Index Clause	شرط الرقم القياسي
Innominate Terms	شروط غير مسماة
Insolvency	الإفلاس
Inspection Clause	شرط التفتيش
Inspection of Records	فحص (تفتيش) السجلات
Inspection Right	حق التفتيش
Insurance Advesory Committee	لجنة
Insurance Corporation of Africa (ICA)	الاتحاد الافريقي للتأمين
Insurance Linked Securities	تأمين الأوراق المالية المرتبطة
Integrated Lloyds Vehicle (ILV)	هيئة اللويدز التكاملية
Interlocking Clause	شرط التداخل
Interlocking Clauses	شرط التشابك الزمني
Intermediary	الوسيط أو الوساطة (بين المسند والمعيد)
Intermediary and Reinsurance Underwriters Association (IRU)	اتحاد الوساطة ومكتبي إعادة التأمين
International Account	حساب عالمي
International Reinsurance Markets	الأسواق العالمية لإعادة التأمين
International Risk Management	إدارة الأخطار الدولية
International Underwriting Association of London (IUA)	اتحاد لندن للمكتبين الدوليين

Interpreting Contractual Documents	تفسير المستندات التعاقدية
Inward Treaties	اتفاقيات واردة
Law and Jurisdiction	القانون والسلطة القضائية
Layer	شريحة
Liabilities	مسؤوليات
Liability in Tort	المسؤولية القانونية
Licensing	ترخيص (أحد عوامل مزاولة نشاط الإعادة)
Limit of indemnity	حد التعويض
Limit of liability	حد المسؤولية
Limitation	التقادم
Limited Policy	وثيقة أو بوليصة محدودة الحدود التأمينية
Limited Reinstatements	إحالات محدودة
Line	خط أو مضاعف (عادة يساوي حد الاحتفاظ)
LIRMA	سوق لندن لمكتبي التأمين وإعادة التأمين
Livestock Insurance	تأمين الماشية
Lloyds Non Marine or Marine clauses	شروط اللويدز للبحري أو لغير البحري
Lloyds Syndicates	مكتبو لويديز
Loading Factor	معامل التحميل
Local Jurisdiction Clause	شرط القانون المحلي

London Market Clauses	شروط سوق التأمين اللندنية
London Processing Center (LPC)	مركز لندن للمعالجة (معالجة الأقساط والتعويضات وغيرها)
Long stop Protection	تغطيات الإيقاف الطويل
Long Tail Business	الأعمال طويلة الأجل
Long tail liability	مسؤولية طويلة الأجل
Loss discovered Basis	اكتشاف الخسارة كأساس
Loss Event	خسارة الحادث أو حادث الخسارة
Loss Occurrence	وقوع الخسارة
Loss Occurring Basis	تاريخ وقوع الحادث كأساس
Loss Participation	توزيع الخسارة
Loss Ratio	معدل الخسائر
Loss Reporting	الإعلام عن الحادث
Loss Reporting and Settlement	الإعلام عن الحادث وتسويته
Loss Settlement	تسوية الحادث
Losses Discovered Basis	على أساس تاريخ اكتشاف الخسارة
Losses Occurring Basis	على أساس تاريخ وقوع الخسارة
LUC (London Underwriting Committee)	لجنة مكنتي التأمين اللندنية
Marine Reinsurance	إعادة تأمين الأخطار البحرية
Market Environment	بيئة السوق
Market exclusions	استثناءات السوق
Market risks	أخطار السوق
Material Information	المعلومات الجوهرية

Max Possible Loss	أقصى خسارة ممكنة
Maximum Probable Loss (MPL)	أقصى خسارة محتملة
Minimum & Deposit Premium(M & D. P.)	حد أدنى للأقساط ووديعة تحت الحساب
Minimum and Deposit Premium	قسط الوديعة الأدنى
Minimum Premium	القسط الأدنى
Mixed Syndicate	هيئة اكتتاب مختلطة
Monetary Inflation Risk	خطر التضخم النقدي
Monetary Retention	مبلغ الاحتفاظ
Moral hazards	الأخطار المعنوية
MPL (Maximum Propable Loss)	أقصى خسارة محتملة
National Association of Insurance Companies (NAIC)	الاتحاد القومي لشركات التأمين
National Association of Insurance Commissioners(NAIC)	الاتحاد القومي لمندوبي التأمين
Natural Perils	الأخطار الطبيعية
Negotiation Reinsurance Terms	مفاوضات عقود إعادة التأمين
Net Loss Clause	شرط صافي الخسارة
Net Premium Income (NPI)	دخل الأقساط الصافي
Net Retained Line	صافي الخسارة (التعويض) المحتفظ بها (تسمية أخرى)
Net Retained Lines	صافي خطوط الاحتفاظ
Net Retained Loss	صافي الخسارة (التعويض) المحتفظ بها
Non Admitted Insurers Information Office	مكتب معلومات للمؤمنين غير المرخص لهم

Non Catastrophe Portfolio Securitisation	كفالة محفظة غير الكوارث
Non Proportional Reinsurace Treaty	اتفاقية إعادة التأمين الغير نسبية
Non Proportional Reinsurance	إعادة التأمين غير النسبية
Non Standard Risk Modeling	نمذجة الأخطار غير العادية
Non-Traditional Risk	خطر غير عادي
North American Absolute Enviromental Impairment Exclusion Clause	شرط استثناء التلوث البيئي المطلق – الشمال الأمريكي
North American Operations Exclusion	شرط استثناء عمليات الشمال الأمريكي
Notice of cancellation provision	شرط الإبلاغ عن الإلغاء
Nuclear Energy Risks	أخطار الطاقة النووية
Nuclear Risks Exclusion Clause	شرط استثناء أخطار الطاقة النووية
Occupational Disease	أمراض المهنة
Offshore Employers Liability	مسؤولية رب العمل بعيدا عن الشاطئ (في المياه)
Open Covers	تغطيات مفتوحة
Original insured	المؤمن له الأصلي (الزبون)
Original Risk	الخطر الأصلي
Original Terms and Conditions	الشروط الأصلية والاشتراطات
Originating Cause	السبب الأساسي (الأصلي)
Over the Counter Derivative Options (OTC)	الخيارات المشتقة جاهزة الترتيب
Overriding Commission	عمولة إضافية
Parallel Syndicate	هيئات مناظرة (على التوازي)

Partially Funded Regular Premium	تمويل جزئي وأقساط منتظمة
Participation	المشاركة
Pay as Actually Paid	الدفع كما دفع سابقاً (فعلاً)
Per Event	على أساس كل حادث
Period	فترة التأمين
Periodical Accounts	الحسابات الدورية
Personal Accidents	الحوادث الشخصية
Personal Liability	المسؤولية الشخصية
Placing Information	معلومات الإسناد
Pollution Risk	خطر التلوث
Pools Reinsurance	مجموعات إعادة التأمين
Performance Guarantee Insurance	تأمين ضمان الأداء
Portfolio of Business	محفظة الأعمال
Preamble	مقدمة أو استهلال (من شروط العقد)
Precedent Condition	شرط سابق
Pre-disposition	طبع
Premium and Accounting Clauses	شروط الأقساط والحسابات
Premium Income	دخل الأقساط
Premium Reserves	احتياطات الأقساط
Pricing Of Liability Reinsurance	تسعير إعادة تأمين المسؤولية
Priority	التحمل أو الاحتفاظ
Product Guarantee	ضمان المنتجات
Products Liability	مسؤولية المنتجات

Products Recall	استرجاع المنتجات
Products Recall Reinsurance	تأمين سحب المنتجات
Professional Indemnity	تعويض مهني
Profit Commission	عمولة الأرباح
Property Catastrophe Losses	حوادث الكوارث للممتلكات
Proportional Obligatory Reinsurance	إعادة التأمين الإلزامية النسبية
Proportional Reinsurance	إعادة التأمين النسبية
Proportional Reinsurance Treaty	اتفاقية إعادة التأمين النسبية
Prudent Retention	حد الاحتفاظ الرشيد
Public Liability	المسؤولية العامة
Pure Burning Cost	تكلفة الاحتراق الصافية
Reciprocity	التبادل
Recovery	المبلغ المسترد من خلال شريحة ما
Regulatory	التنظيم (أحد عوامل مزاوله نشاط الإعادة)
Reinstatement	الإحلال
Reinstatement	تحميل أقساط إعادة السعة
Reinstatement Premium Protection	تغطية قسط الإحلال
Reinsurance Association of America (REA)	اتحاد شركات إعادة التأمين الأمريكية
Reinsurance Association of America RAA	اتحاد أمريكا لإعادة التأمين
Reinsurance Brokers	وسطاء إعادة التأمين
Reinsurance Companies	شركات إعادة التأمين المتخصصة

Reinsurance Programme	برنامج الإعادة
Reinsurance Reserves	احتياطيات إعادة التأمين
Reinsurance to cloce (RITC)	إعادة التأمين لإقفال الحساب
Reinsured	الشركة المعاد تأمينها
Rent of Captive	استئجار شركات تأمين تابعة
Retaining Gross Profit	الاحتفاظ بالأرباح الإجمالية
Retention Limit	حد الاحتفاظ
Rethinking Risk Financing	إعادة النظر في تمويل الخطر
Retrocession	إعادة التأمين المكررة
Retrocession Marcets	أسواق إعادة التأمين المتكررة
Rigs Insurance	تأمين الحفارات
Riots Risks	أخطار الشعب
Risk Attaching	بداية إسناد الخطر
Risk Attaching Basis	تاريخ بداية إسناد الخطر كأساس
Risk Excess of loss	زيادة الخسارة على أساس الخطر
Risk Excess of Loss	زيادة الخسارة لكل خطر
Risk Portfolio	محفظة الأخطار
Risk Transfer	نقل الخطر
SCOR	شركة إعادة تأمين فرنسية
Second Surplus	الفائض الثاني
Securisation	توريق
Security	الحماية
Self Insurance	التأمين الذاتي

Settlement Period	مدة السداد
Sever Inflation	التضخم الجامح
Sever Inflation Clause	شرط التضخم الفاسي (الخطير) (الجامح)
Slavage Clause	مبلغ الاستنقاذ
Sliding Scale Commission	عمولة متدرجة متناقصة
Soft Market	سوق غير متشددة
Solvency	الملاءة (أحد عوامل مزاولة نشاط الإعادة)
Special Acceptances	القبولات الخاصة
Special Cancellation	الإلغاء الخاص
Special Paiments	مدفوعات خاصة
Specialist Liability Clause	شرط المسؤولية المتخصصة
Speculative Risks	أخطار المضاربة
Spreading of Business	انتشار الأعمال
Stability	استقرار
Stand-Alone Corporate Syndicate	هيئات اكتتاب منفردة
Standard Clauses	الشروط المعيارية أو النموذجية للعقد
Standard Exclusions For Facultative Liability Reinsurance	الاستثناءات النمطية في الإعادة الاختيارية للمسؤوليات
Standard Slip	قسمة نمطية (نموذجية)
Standard Wording	نص عقدي نمذجي (موحد)
Standardiration Clauses	الشروط النمطية (المعيارية)

State Insurance Corporations	مؤسسات التأمين الحكومية
State Reinsurance Companies	شركات إعادة التأمين الحكومية
Stop Loss Treaties	اتفاقيات وقف الخسارة
Strikes Risk	خطر العصيان
Structure of Market	بنية السوق
Structure of the Slip	بنية قسيمة إعادة التأمين (بنية ملخص الشروط)
Sudden and Accidental	عارض وفجائي
Sudden Death	الموت المفاجئ (كناية عن الإلغاء الخاص)
Surplus Treaties	اتفاقيات الفائض
Swap	المقايضة
Swing-Rated	طريقة السعر المتأرجح
Swiss Re	شركة إعادة التأمين السويسرية
Table Of Company Limits	جدول حدود الشركة
Target Risks	الأخطار الجسيمة
Tax	الضرائب
Term and Cancellation	السريان والإلغاء
Terminology	مصطلحات
Territorial Scope	نطاق جغرافي
The Basic Rule	المبدأ الأساسي أو القاعدة الأساسية
The reinsurance Training and Education Council	هيئة التثقيف والتدريب في إعادة التأمين
The Slip	ملخص الشروط (قسيمة)

The Target Risk	الخطر ذو القيمة الأعلى
The Treaty of Rome Decision	شرط اتفاقية روما
The US Reinsurance Market	سوق إعادة التأمين في الولايات المتحدة
The Wording	نص العقد
Third Party Liability	المسؤولية المدنية للطرف الثالث
Time-Barred	التقادم
Tokyo Marine	كفالة خطر الزلازل في طوكيو
Tonnage Policies	البوالص الضمنية
Top and Drop and Cascade Protection	تغطيات إضافية متنوعة منفصلة
Travel Policies	وثائق السفر
Treaty	اتفاقية
Treaty Details	تفاصيل الاتفاقية
Treaty Wording	نص الاتفاقية
Two risk warranty	شرط الخطرين
Two risk Warranty	شرط الخطرين
Types of Business	نماذج (أنواع) الأعمال
Types of Reinsurers	نماذج (أنواع) معيدي التأمين
U.S Workers Compensations Risks	أخطار إصابات العمال في الولايات المتحدة الأمريكية
UK Insolvency Clause	شرط العسر المالي بالمملكة المتحدة
UK Terrorism Clause	شرط الإرهاب بالمملكة المتحدة
Ultimate Net Loss	أقصى خسارة صافية
Ultimate Net Loss Clause	شرط الخسارة الصافية النهائية

القصى	
Umbrella Excess of Loss	مظلة زيادة الخسارة
United states Automobile Association (USAA)	اتحاد السيارات بالولايات المتحدة
Unauthorised Reinsurers	معيدو التأمين الغير مرخص هم
Under lying Covers	تغطيات بشرائح أدنى
Under rated	التسعير بشكل غير كافي
Underwriting Agencies	وكالات الاكتتاب
Underwriting Agents	وكلاء الاكتتاب
Underwriting Automatic Capacity	الطاقة الاستيعابية التلقائية للأكتتاب
Underwriting Considerations	اعتبارات الاكتتاب
Underwriting Policy	سياسة الاكتتاب
Unexpired Liabilities	مسؤوليات سارية المفعول
Unlimited Liability	مسؤولية غير محدودة
US Reinsurance Regulations	الأسس الناظمة لإعادة التأمين في الولايات المتحدة
Variable Rated Contracts	عقود مختلفة المعدلات (الأسعار)
Volatility of Loss	تقلب الخسارة
War and Civil War Risks	أخطار الحرب والحرب الأهلية
Whole Account Reinsurance	إعادة تأمين الحساب الكلي
Wording	نص الاتفاقية
Working Covers	تغطيات فعالة
Working Excess of Loss Treaty	اتفاقية زيادة الخسارة على أساس التغطية العالة

Working Layers	شرائح فعالة
Workmen Compensation	تعويض العمال
Worldwide Claims Made Basis	شرط التعويض على أساس حدوث الخسائر في كافة أنحاء العالم
Worldwide Punitive Damage	شرط الخسائر التأديبية في جميع أنحاء العالم
Written Premium Income	دخل الأقساط المكتتبة



قائمة المراجع

- المنصوري، محمد توفيق & سبد، شوقي سيف النصر ، التأمين (الأصول العلمية والمبادئ العملية) ، الكويت ، 1988 .
- إبراهيم، جلال محمد، التأمين وفقاً للقانون الكويتي مقارنة مع القانونين المصري والفرنسي، الكويت، 1989.
- إعادة التأمين، ترجمة عاليًا حلمي، معهد البحرين للعلوم المالية والمصرفية، 2002 م.
- شاكر، علي أحمد وآخرون ، التأمينات التجارية والاجتماعية ، جامعة القاهرة، 1999 م.
- عز، عادل عبد الحميد، مبادئ التأمين، جامعة القاهرة، 1999 م.
- قضمان، عادل، مجموعة محاضرات في التأمين أُلقيت في جامعات حلب وصنعاء ودمشق من عام 1993 وحتى تاريخه.
- هيكل، عبد العزيز فهمي، الكمبيوتر وأصول التأمين، بيروت، 1986 م.
- يازجي ، سليم اسكندر ، الرائد في أعمال التأمين وإعادة التأمين ، دمشق ، 2009 م.
- إعادة التأمين علمياً وعملياً ومحاسبياً، إعداد د. حسني الخولي ، الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية ، عمان 2000 م.
- مدخل إلى إعادة التأمين ، إعداد عبد اللطيف عبود، منشورات الاتحاد العام العربي للتأمين ، دمشق ، 1985 .
- Reinarz, Robert C., Janice O. Schloss, Gary S. Patrick, and Peter R. Kensicki, Reinsurance Practices, Malvern, PA: Insurance Institute of America , 1990.

- Strain, Robert W., Reinsurance, New York: The College of Insurance, 1980.
- Daykin, C. D., T. Pentikainen, and M. Pesonen, Practical Risk theory for Actuaries, London : chapman and Hall, 1994.
- Cass, R. Michael, Peter R. Kensicki, Fary S. Patrik, and Robert C. Renarze, Reinsurance Practices (2nd ed.) Malvern , PA: Insurance Institute of America, 1997.
- Harrington, Scott. E. and Gregory R. Niehaus. Risk Management and Insurance, 2nd ed. Boston, MA: Irwin/ McGraw-Hill, 2004.
- Robert and Miller: Insurance Principles and ractices, New York, 1959.
- Wiening , Eric A. Foundations of Risk Management and Insurance, First edition. Malvern, PA : American Institute for cpcu / Insurance Institute of America, 2002.



اللجنة العلمية:

الأستاذ الدكتور : علي كنعان

الدكتور : عبد الرزاق قاسم

الدكتور : عمار ناصر آغا

التدقيق اللغوي:

الدكتور: حسن الأحمد

حقوق الطبع والترجمة والنشر محفوظة لمديرية الكتب والمطبوعات

