

التمويل الصغير والتأمين الصغير

المفهوم والممارسة

الرائد العربي

خريف

إعداد فايزة سيف الدين

2011

التمويل الصغير والتأمين الصغير منتجان حديثان نسبياً في عالم التمويل والتأمين. وهما يشتركان بصفة أساسية وهي توجيههما إلى الطبقة شديدة الفقرة أو تلك التي تعيش في المناطق النائية ولا تستطيع الاستفادة من المؤسسات المالية والتأمينية التقليدية.

فالتمويل الصغير.. يضع هدفاً أساسياً له وهو الحد من الفقر حول العالم من خلال تقديمه القروض الصغيرة الميسرة وخدمات التوفير والائتمان التي تساعد الفقراء على تحسين أوضاعهم المعيشية والصحية والتعليمية. ويأتي التأمين الصغير ليكمل هذا المشروع ويقدم البرامج التأمينية البسيطة التي تساعد هؤلاء الفقراء على إدارة أخطارهم وحماية مدخراتهم البسيطة من المخاطر الكثيرة التي يتعرضون لها بينياً واجتماعياً وصحياً.

لقد قيل الكثير والكثير حول التمويل الصغير والتأمين الصغير. ولكنها ما زالا في دائرة الضوء... لهما الكثير من المحاسن ولكنهما لا يخلوان من السلبيات.

المقال التالي... يدخل في صلب هذا الموضوع ويسلط الضوء على كل من التمويل الصغير والتأمين الصغير في محاولة لفهم هذا القطاع المالي الذي يشكل أداة فعالة للأخذ بيد الفقراء إلى بر الأمان.

أولاً - التمويل الصغير Micro finance

يعرف التمويل الصغير بأنه توفير الخدمات المالية للعملاء ذوي الدخل المنخفض بما في ذلك المستهلكين أو العاملين لحسابهم الخاص. والذين يفتقرون إلى إمكانية الحصول على الخدمات المصرفية التقليدية والخدمات المالية المشابهة.

بمعنى آخر، فالتمويل الصغير يدخل إلى المجتمعات الفقيرة التي تعيش في أماكن لا توجد فيها الخدمات المالية ذات الجودة العالية. بما في ذلك الائتمان والادخار والتأمين والحوالات. ويعتقد الذين يروجون لخدمة التمويل الصغير بأن وصول هذه الخدمة إلى هذه الفئة من

التمويل الصغير يدخل إلى المجتمعات الفقيرة..

الناس تساعد على انتشارهم من براثن الفقر. ويشتمل التمويل الصغير على العديد من الخدمات لعل أهمها خدمة القروض الصغيرة، رغم أن العديد من الجمهور العام قد يخلط بين المصطلحين. وكثيراً ما تهاجم الانتقادات القروض الصغيرة ويكون المقصود بالانتقاد التمويل الصغير.

التحديات:

بشكل عام، لا تتعامل المصارف التقليدية مع الأشخاص ذوي الدخل المحدود جداً أو الذين لا يملكون أموالاً بالمرة. فالمصارف تتكبد تكاليف كبيرة لإدارة حساب العميل بغض النظر عن مدى صغر أو ضالة حجم مبلغ الحساب. على سبيل المثال، فإن المردود الذي

المصارف التقليدية لا تتعامل عادة مع ذوي الدخل المحدود..

يحصل عليه المصرف من إدارة مئة حساب بقيمة /1000/ دولار لكل منها، هو المردود نفسه الذي يحصل عليه من إدارة حساب وحيد بقيمة 100.000 دولار، مع الاختلاف الكبير في قيمة الجهد المبذول لكل منهما. فالتكلفة الثابتة لمعالجة القروض (من أي حجم) التي تشتمل على تقييم المقترضين واحتمالات السداد والأمن، وإدارة القروض غير المسددة وتحصيل الأقساط من المقترضين، وهذه المراحل يجب أن تقدم لكل قرض وفي جميع الحالات. وهناك حد أدنى للربح في تقديم القروض أو الودائع

والتي يضعها المصرف، بحيث يعتبر نفسه خاسراً إذا لم يحققه مع كل قرض، وغالباً ما تقع حسابات الفقراء تحت هذا الحد، وهناك حدود أخرى تضعها المصارف عادة عند تقديم بقية خدماتها للعملاء الفقراء.

بالإضافة إلى ذلك، فالفقراء عادة لا يملكون الأصول الكافية التي يمكن تقديمها كضمان للمصرف. وحتى في حال تملك بعض المقترضين الفقراء للأراضي في بعض الدول النامية، فهي غير محددة ولا يوجد فيها مستندات نظامية، بما يعني أن المصرف لن يكون له القدرة على استرداد أمواله في حال تعثر أحد العملاء عن الدفع.

تطوير نظام مالي وطني سليم الشغل الشاغل للعديد من الباحثين..

ومن منظور أوسع، فإن تطوير نظام مالي وطني سليم قد كان الشغل الشاغل للعديد من الباحثين العاملين في مجال التطوير الاقتصادي للدول النامية. إلا أن هذه الجهود كثيراً ما حصدت الفشل لأسباب عديدة تتشارك فيها الكثير من الدول النامية.

ويسبب هذه الصعوبات، كثيراً ما يلجأ الفقراء للاقتراض من الأقرباء أو المقرضين المحليين (المرايين) بفوائد عالية جداً. فقد أظهرت التحليلات التي طالت 14 دولة آسيوية في كل من آسيا وإفريقيا وأمريكا اللاتينية أن 76 % من معدلات الفوائد التي يطلبها المقرضون المحليون تتجاوز 10 % من قيمة القرض شهرياً. وإن 22 % من القروض تتجاوز فائدتها 100 % من قيمة القرض شهرياً. فالمقرضون عادة يطلبون فائدة من الأشخاص الفقراء أعلى من الفائدة التي يطلبونها من الأشخاص الأقل فقراً.

المقرضون المحليون يقدمون خدمات لا يمكن إنكارها..

ورغم الفكرة السيئة التي يملكها الناس عادة عن المقرضين المحليين، إلا أنه لا أحد ينكر أن الخدمات التي يقدمونها جيدة وسريعة وقد تكون مرنة عندما يتعرض المقرض لبعض الصعوبات. لذا، فإن الأموال المعقودة على إنهاء أعمالهم غير واقعية حتى في المناطق التي تنشط فيها مؤسسات التمويل الصغير.

فعلى مدى القرون الماضية، ظهرت العديد من المؤسسات المالية مثل مكاتب الرهونات التي أسسها الرهبان الفرنسيكان في القرن الخامس عشر واتحاد الائتمان الأوروبي في القرن التاسع عشر والائتمان الصغير في عام 1970.

وقد أسست هذه الهيئات لفكرة إيصال الخدمة المالية للفقراء إلى عتبة دارهم. ورغم أن مصرف غرامين (Grameen) الذي يخدم حالياً أكثر من 7 ملايين امرأة فقيرة في بنغلادش) قد ألهم العالم، إلا أنه ثبت أن من الصعب تكرار هذا النجاح في الدول ذات الكثافة السكانية الأقل. كما ثبت أن تكاليف التشغيل المرتفعة لفروع التجزئة التي ستقدم خدماتها للعملاء تشكل تحدياً قوياً لجودة الخدمة المقدمة للعملاء. لذا، يشجع بعض العاملين في هذا المجال أسلوب نموذج المجموعات، ففي هذا الأسلوب، والذي تتبعه العديد من مؤسسات التمويل الصغير، يتم تخفيض تكاليف المعاملات ولتحقيق ذلك. يفضل أن تعتمد برامج التمويل الصغير على الأموال المحلية، والأصول المحلية.

ورغم إحراز تقدم كبير، فإن المشكلة لم تحل بعد، والأغلبية الساحقة من الناس، الذين يكسبون أقل من دولار واحد في اليوم. ولا سيما في المناطق الريفية، ما زالوا غير قادرين على الوصول إلى قطاع

أغلبية الفقراء غير قادرين على الوصول إلى قطاع التمويل الرسمي..

التمويل الرسمي. وهكذا، فإن مشاريع التمويل الصغير تنمو بسرعة كبيرة وقد وصلت قيمة قروضها حالياً إلى 25 بليون دولار. وتشير التقديرات إلى أن قطاع التمويل الصغير يحتاج إلى 250 مليار دولار لتقديم رؤوس الأموال اللازمة لجميع الفقراء الذين هم في حاجة إليها. فالصناعة إذا تنمو بشكل سريع، وبرزت بعض المخاوف من أن معدل تدفق رؤوس الأموال المستثمرة في التمويل الصغير قد يتعرض للخطر إذا لم تتم إدارته بشكل جيد.

فقد يتعرض هذا النظام للفشل، لأسباب عدة منها على سبيل المثال، قلة الزبائن المحتملين، الإفراط في المديونية وعدم إيجاد البرامج التي تتناسب مع حاجة العملاء.

من هذه المخاوف نشأت الحاجة إلى إيجاد ما يعرف بالتأمين الصغير micro Insurance للتعامل مع حماية كل ما يتعلق بالتمويل الصغير.

ويمكن إرجاع تاريخ التمويل الصغير إلى منتصف القرن الثامن عشر، من

خلال الكتابات والنظريات التي ظهرت بخصوص الفوائد التي يمكن أن يقدمها أصحاب المؤسسات المالية للمزارعين وأصحاب المشاريع الصغيرة لتخليصهم من براثن الفقر. وقد كان لهذه الفكرة

التمويل الصغير بدأ منذ أواسط القرن الثامن عشر..

صدى طيباً في نهاية الحرب العالمية الثانية.

أما استخدام مصطلح التمويل الصغير Micro finance بمفهومه الحالي فقد بدأت جنوره بالظهور كما ذكرنا سابقاً عام 1970 مع ظهور المؤسسات المالية الرسمية مثل Grameen Bank في بنغلادش الذي وضع هيكلية وأسس الصناعة الحديثة للتمويل الصغير.

أسس التأمين الصغير:

يلجأ الفقراء للاستدانة من المقرضين الرسميين (المرابيين) ويدخرون مع جامعي الأموال غير الرسميين. ويحصلون على القروض والمنح من المتبرعين. ويستفيدون من التأمين الذي تقدمه الشركات الحكومية ويقومون بتحويل أموالهم عبر شبكات تحويل الأموال الرسمية وغير الرسمية. فليس من السهل التمييز بين التمويل الصغير والأنشطة المشابهة.

ويمكن القول بأن الحكومة التي تأمر المصارف الرسمية بفتح اعتمادات خاصة للعملاء الفقراء، والمرابيين الذين يساهمون في تقديم خدماتهم للعملاء، والجمعيات الخيرية التي تدير بعض المجمعات الخيرية تساهم في عملية التمويل الصغير بشكل أو بآخر. ولعل

أفضل وسيلة لتقديم الخدمات للفقراء تتم من خلال زيادة عدد وقررة المؤسسات المالية المتاحة لهم، وقد شهدت السنوات الأخيرة تركيزاً متزايداً على التنوع في الخدمات التي تقدمها تلك المؤسسات لتلبية الاحتياجات المتنامية للمجتمعات الصغيرة في الدول النامية.

ويمكن تلخيص مبادئ التمويل الصغير التي تم تطويرها على مدى قرن ونصف بالأسس التالية:

1 - لا يحتاج الفقراء إلى القروض فقط، ولكنهم يحتاجون أيضاً وبالشدّة نفسها، إلى الادخار والتأمين وخدمات تحويل الأموال.

2 - يجب أن يكون التمويل الصغير مفيداً للأسر، بحيث يساعدهم على زيادة الدخل، وتراكم الأصول وحماية أنفسهم ضد الصدمات الخارجية.

3 - يمكن للتمويل الصغير أن يمول نفسه، فدعم المالكين أو الحكومات، قليل وغير مؤكد، لذا، ولكي يستطيع التمويل الصغير الوصول إلى الفقراء، يجب أن يعتمد على تمويله الذاتي.

4 - التمويل الصغير يعني بناء مؤسسات محلية دائمة.

5 - التمويل الصغير يعني أيضاً دمج الاحتياجات المالية للفقراء في النظام المالي السائد للبلاد.

6 - ينحصر دور الحكومة في نظام التمويل الصغير بتدعيم الخدمات المالية وليس بتقديم هذه الخدمات.

7 - يجب إيجاد التكامل بين رؤوس أموال المانحين ورأس المال الخاص وليس المنافسة بينهما.

8 - تكمن الأزمة الأساسية للتمويل الصغير في نقص المؤسسات القوية الفعالة والمدراء المؤهلين. ويجب أن تركز الجهات المانحة على بناء القدرات والسعات.

9 - سقف أسعار الفوائد تؤدي الفقراء لأنها تؤدي إلى منع مؤسسات التمويل الصغير من تغطية تكاليفها الأمر الذي يحد من قدرتها على التمويل.

10 - يجب على مؤسسات التمويل الصغير أن تقوم بقياس إنجازها على الصعيدين المالي والاجتماعي وذلك بشكل مستمر.

وبذلك، فإن التمويل الصغير يعتبر أداة للتنمية الاجتماعية والاقتصادية ويمكن تمييزه بوضوح عن الأعمال الخيرية. فالأسر المعتمدة وشديدة الفقر التي

لا يمكنها أن تنتج الأموال اللازمة لسداد القروض يجب أن تستفيد من الجمعيات الخيرية، أما الفقراء العاديين فيتم خدمتهم بشكل جيد من خلال مؤسسات التمويل الصغير.

حدود التمويل الصغير:

هناك عدة نقاط مثيرة للجدل حول موضوع التمويل الصغير.

فالجهات المانحة والجهات الخيرية في مشروع التمويل الصغير كثيراً ما تسعى لتقييد منح القروض الصغيرة في المشاريع الإنتاجية كالبدء

التمويل الصغير يعني دمج الاحتياجات المالية للفقراء في النظام المالي..

على مؤسسات التمويل الصغير قياس إنجازاتها على الصعيدين المالي والاجتماعي..

عدة نقاط مثيرة للجدل حول موضوع التمويل الصغير..

في مشروع جديد أو توسيع مشروع قائم. أما المساهمون من القطاع الخاص، فيعتقدون أن هذا التقييد غير عملي وشبه مستحيل، وإنه في أي حال لا ينبغي أن يتحكم الأغنياء في كيفية استخدام الناس لأموالهم.

وهكذا، ففي بداية ظهور نظام التمويل الصغير، وبسبب التأثير بوجهة النظر الغربية، أخذ دور المرابي التقليدي يتعرض للانتقاد أمام النظام الحديث للتمويل الصغير، أما مع ارتفاع عدد الفقراء المستفيدين من قروض مؤسسات التمويل الصغير وتعرفهم أكثر على هذا النظام، أصبح واضحاً لديهم أن خدمة المرابين أفضل لهم، فهي توفر لهم المرونة في السداد والصرف السريع للقروض والسرية التامة رغم ارتفاع الفوائد بشكل كبير عن تلك التي يطلبها نظام التمويل الصغير. كما أنهم عند المرابي ليسوا بحاجة للدعاء بأنهم يفترضون لبداية مشروع تجاري يعينهم في تأمين عيشتهم في الوقت الذي يريدون فيه الاقتراض لأغراض أخرى مثل دفع الرسوم المدرسية وتسيّد تكاليف الرعاية الصحية أو الحصول على المال اللازم لتأمين معيشتهم اليومية.

المنافسة تؤدي إلى توسيع قاعدة الخدمات المتوفرة للفقراء..

من هذا المنطلق، نجد أن بعض المرابين قد أخذوا يركزون ويسعون للحصول على بعض القوانين التي تمكنهم من زيادة عامل المنافسة مع التمويل للصغير. ولا شك بأن هذه المنافسة ستؤدي إلى توسيع

قاعدة الخدمات المتوفرة للفقراء لدى كل من المرابين ومؤسسات التمويل الصغير.

ظهر التمويل الصغير الحديث في سبعينيات القرن الماضي باتجاه قوي بالاعتماد على القطاع الخاص، وقد نتج هذا بعد التأكد بأن مصارف التنمية الزراعية التي تملكها الدولة قد فشلت فشلاً ذريعاً في الدول النامية، مما يفشل بدوره أهداف التنمية التي وجدت من أجلها هذه الخدمات. ومع ذلك فإن للقطاع العام نظرة أخرى في الموضوع وهو يستمر في التدخل في أسواق التمويل الصغير.

مؤسسات التمويل الصغير تسعى دائماً للمفاضلة بين التواصل والاستمرارية..

تسعى مؤسسات التمويل الصغير بشكل دائم للمفاضلة والتوازن بين أمرين أساسيين وهما عملية التواصل والاستمرارية. فالتواصل هو قدرة المؤسسة للوصول إلى الناس الأكثر فقراً والأماكن النائية التي

يصعب الوصول إليها، أما الاستمرارية فهي قدرة المؤسسة على تغطية التكاليف التشغيلية وإمكانية زيادة عدد عملائها من هذه التكاليف ومن عائدات هذا التشغيل.

ورغم أن ممارسي التمويل الصغير بشكل عام يسعون إلى تحقيق التوازن بين هذه الأهداف إلى حد ما، إلا أنهم يتبعون استراتيجيات مختلفة لتحقيق هذه الأهداف. وتتراوح هذه الاستراتيجيات بين تحقيق حد أدنى للربح كالأستراتيجية المتبعة في بوليفيا وبين المؤسسات غير الربحية بشكل كامل كاستراتيجية بنغلادش. ولا ينطبق ذلك على مؤسسات القطاع الخاص فقط، ولكنه ينطبق على الحكومات التي تعمل على تطوير أنظمة التمويل الوطنية.

وينفق خبراء التمويل الصغير بصفة عامة بأن عملية الإقراض يجب أن تركز

على النساء أكثر من الرجال، فالنساء أقل عرضة للتخلف عن سداد القروض من الرجال. إلا أنه من ناحية أخرى، وجدت دراسة قام بها البنك الدولي في سيرلانكا أن العائد على رأس المال

على مؤسسات التمويل الصغير التركيز في خدماتها على النساء..

بالنسبة للمشاريع المملوكة للرجال بلغ 11 % بينما بلغ العائد بالنسبة للمشاريع المملوكة من النساء صفر بالمئة أو سلبية بعض الشيء.

وقد تكون الحاجة إلى التأمين الصغير موجودة في كل مكان. إلا أن الدول المتقدمة

اقتصادياً تمتلك خيارات اقتصادية مختلفة وشديدة المنافسة مما يوفر للأفراد الاستفادة من خدماتها دون الحاجة إلى نظام التمويل الصغير. ولذا، لم يجد هذا النظام أي نجاح في الدول المتقدمة.

الحاجة إلى التأمين الصغير موجودة في كل مكان..

الاحتياجات المالية للفقراء:

في الدول المتقدمة، وخاصة في المناطق الريفية، هناك الكثير من الأنشطة التي يمكن تصنيفها وفق أساسيات الدول النامية بأنها مشاريع مالية ولكنها ليست كذلك في الدول المتقدمة.

فالفقراء، لديهم القليل القليل من المال ولكن ظروفهم قد تضطرهم بعض الأحيان لطلب المال لاستخدامه في حاجات أساسية لحياتهم مثل:

ظروف الفقراء قد تضطرهم إلى طلب المال..

1 - أمور الحياة الأساسية: كالأعراس والجنازات والولادات والتعليم وبناء المنازل والترمل والشيخوخة.

2 - المصاريف الشخصية الطارئة: كالإصابة بالأمراض والبطالة والسرقة أو الموت.

3 - الكوارث: كالحرائق والفيضانات والأعاصير والأحداث من صنع الإنسان كالحروب أو هدم أو جرف المنازل.

4 - عمليات الاستثمار: كتوسيع الأعمال التجارية وشراء الأراضي أو المعدات وتحسين السكن وتأمين الوظيفة والتي قد تحتاج إلى دفع مبالغ طائلة من المال.

وغالباً ما يجد الفقراء في التعاونيات سبيلاً

التعاونيات سبيل لتحقيق

بعض ظموحات الفقراء..

لتحقيق ذلك عن طريق التبادل والمقايضة بدلاً من استخدام النقود. وتختلف هذه البدائل من بلد لآخر ولكنها تشتمل عادة على الماشية والحيوب والمجوهرات والمعادن الثمينة.

وقد مرّ التمويل الصغير بمراحل عدة ففي عام 1980 وفر فرصة للربح، وفي عام 1990 ينطور كصناعة واضحة، وفي عام 2000 أصبح هدف التمويل الصغير أكبر من ذلك وأخذ يلعب دوراً في محاولة الحد من الفقر حول العالم. ورغم هذا التطور الذي يشهده هذا القطاع على المستوى التجاري والمالي، لا يزال يعاني العديد من القضايا التي تحتاج إلى المعالجة حتى يصبح قادراً على تلبية الاحتياجات العالمية. وتتضمن هذه العقبات الأمور التالية:

- 1 - الدعم غير الكافي من الجهات المانحة.
- 2 - الحاجة إلى تنظيم وإشراف للودائع.
- 3 - مؤسسات التمويل الصغير ما زالت محدودة وغير كافية لتلبية أمور الادخار والتمويل المالية والتأمين.
- 4 - القدرات الإدارية المحدودة.
- 5 - عدم كفاءة بعض مؤسسات التمويل الصغير.
- 6 - الحاجة إلى اتباع منهجيات التمويل الصغير المناسبة للمناطق الريفية.

الطرق التي يدير بها الفقراء أموالهم:

المشكلة الأساسية للفقراء تكمن عادة في جمع مبلغ كبير من المال. فبناء منزل جديد، يحتاج إلى ادخار ثمن البناء وحماية مواد البناء لعدة لسنوات قد تطول حتى يكتمل ويبدأ مشروع البناء بالظهور، ومصاريف مدارس الأطفال قد تحتاج مثلاً إلى شراء بعض الدجاجات لتربيتها وبيع منتجاتها وتأمين المصاريف المدرسية من عائدات بيع هذه المنتجات. أي أن هذه المصاريف يتم ادخارها وتوفيرها قبل الحاجة إليها. لذا، فإن استراتيجية إدارة هذه المدخرات تشكل كنزاً حقيقياً للمدخر.

المشكلة الأساسية للفقراء تكمن عادة في جمع مبالغ كبيرة..

فالفقراء عادة لا يملكون المال الكافي لاستخدامه عند الضرورة أو ظهور حاجة مفاجئة. فالأسرة الفقيرة قد تضطر مثلاً للاستدانة من الأقارب لشراء أرض، والاقتراض من المرابي لشراء الأرز، أو اللجوء للاقتراض من مؤسسات التمويل الصغير لشراء ماكينة خياطة. وجميع هذه القروض يجب أن تسدد لأصحابها وذلك عن طريق التوفير. لذا، فإن القروض الصغيرة تحل فقط نصف المشكلة وهو في الواقع النصف الأقل أهمية وهي إقراض الفقراء لمساعدتهم على حفظ وتراكم الأصول. فمشاريع القروض الصغيرة يجب أن تمول قروضهم من خلال حسابات التوفير التي تساعد الفقراء على إدارة أخطارهم التي لا تعد ولا تحصى. ويتم تحقيق جميع الاحتياجات من خلال البرامج التي تمزج بين الادخار والائتمان. وقد وجدت بعض مؤسسات التمويل الصغير في بنغلادش بأنه مقابل إقراض دولار واحد للعملاء في المناطق الريفية يأتي 2.5 دولار من مصادر أخرى، أغلبها من ودائع العملاء. وهذا يماثل الوضع في الغرب حيث يتم بداية معظم الشركات العائلية من الادخار خاصة أثناء بدء التشغيل.

الفقراء لا يملكون عادة المال الكافي لاستخدامه عند الضرورة..

كما أظهرت الدراسات الحديثة بأن الطرق غير الرسمية للادخار غير آمنة. فالأشخاص الذين ليس لديهم خيارات أخرى إلا الادخار بالوسائل غير الرسمية قد فقدوا جزءاً من مدخراتهم قد يصل إلى ربع المبلغ الذي ادخروه.

وقد أدت دراسات الخبراء في مجال التمويل الصغير بإعادة النظر في الأمور الأساسية للقروض الصغيرة: ألا وهي أن الفقراء يتخلصون من الفقر بالاقتراض وبناء مشاريعهم الصغيرة وزيادة دخلهم. والاتجاه الحديث يركز على جهود الفقراء للحد من مواطن الضعف لديهم بحيث يوفر جزءاً من مكسبهم لبناء أصولهم. ويضعون هذا الادخار في مكان آمن وهو مشروع التمويل الصغير الذي يستطيعون الاقتراض منه بشكل أكثر سهولة عند الحاجة.

مجالات التمويل الصغير:

لا يوجد دراسة نظامية حول توزيع مؤسسات التمويل الصغير. وقد ظهرت بعض الإحصائيات والتحليلات عن مركز "المؤسسات المالية البديلة" في الدول النامية عام 2004، حيث بلغ عدد عملاء مؤسسات التمويل الصغير 665 مليون عميلاً من 3000 مؤسسة مالية تخدم الفقراء الذين لا يمكنهم الاستفادة من المؤسسات المالية الرسمية التجارية وهي تشمل أيضاً مصارف التمويل البريدي والمصارف الزراعية ومصارف التنمية الحكومية والتعاونيات المالية والاتحادات الائتمانية والمصارف المتخصصة في المناطق الريفية. وتتركز هذه الحسابات إقليمياً في الهند وفي أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي وإفريقيا. وتظهر الأرقام بأن خطة التطوير التي وضعتها مؤسسات التمويل الصغير لنفسها ما زالت في بداياتها.

حسابات التوفير في المؤسسات

المالية يفوق عدد القروض..

أما بالنسبة لنوع الخدمة فإن حسابات التوفير في المؤسسات المالية البديلة يفوق عدد القروض بنحو 4 مرات.

ويشكل دليل المصارف الصغيرة Micro Banking مصدراً هاماً للبيانات حول مؤسسات التمويل الصغير. وما عدا ذلك، لا يوجد أي دراسات حول توزيع مؤسسات

التمويل الصغير غير الرسمية والمؤسسات التي تساعد الأشخاص في إدارة مصاريفهم كالأعراس والجنازات والأمراض. وهناك العديد من هذه المؤسسات التي يديرها الفقراء أنفسهم. وهي بحاجة إلى التطوير.

الأنظمة المالية الشاملة:

فقد عهد القروض الصغيرة الذي بدأ ظهوره عام 1970 بريقه ليحل محل أنظمة مالية أخرى، ورغم أن القروض الصغيرة قد حققت الكثير ولاسيما في الأماكن المدنية وبالقرب من المناطق المدنية وفي الشركات العائلية إلا أن خدماتها المالية في الأماكن الريفية الأقل كثافة ما زالت بطيئة.

عهد القروض الصغيرة بدأ يفقد بريقه..

فالأنظمة المالية الجديدة تجمع بين التاريخ الغني للتمويل الصغير عبر القرون وبين التنوع الهائل للمؤسسات التي تخدم العالم النامي الفقير اليوم.

الأنظمة المالية الجديدة تجمع بين تاريخ التمويل وتنوع المؤسسات..

كما تجمع بين الحاجات المالية المتنامية لأفقر الناس في العالم والبيئات المتنوعة التي يعيشون

ويعملون فيها.

ويمكن تمييز أربع فئات من مقدمي التمويل المتناهي الصغر والاستراتيجيات الأساسية تساعد على تحقيق أهدافها:

1 - مقدمي الخدمة غير الرسمية:

وتشمل هذه الفئة المرابين والمسترهنين وجامعي الادخارات لأنهم يعرفون بعضهم البعض بشكل جيد ويعيشون في المجتمع نفسه ويفهمون ظروفهم المالية ويمكنهم أن يلبيوا الحاجات المالية للفقراء بشكل سريع ومرن. ولكن من جهة أخرى، قد تكون هذه الخدمات مكلفة، وأساليبها محدودة وشديدة الخطورة وكثير من الناس يفقدون أموالهم فيها.

— المؤسسات المساهمة:

تشمل هذه الفئة مجموعات المساعدة الذاتية، والاتحادات الائتمانية ومجموعة

يمكن أن تتعرض المؤسسات

المتطورة للمتعاقب

نتيجة نقص الخبرة..

متنوعة من المؤسسات المتطورة مثل جمعيات الخدمة المالية والمؤسسات غير الرسمية، تكون هذه المجموعات صغيرة ومحلية مما يعني المعرفة العميقة حول الظروف المالية للمنطقة التي

تعمل فيها وتستطيع أن تقدم الخدمة المناسبة المريحة والمرنة في الوقت نفسه، وبما أنها تدار من قبل الفقراء وتكاليف عملياتها منخفضة، فقد تكون خبرتها قليلة وبمكثها أن تتعرض للمتعاقب عند التعرض لأي أزمة اقتصادية أو عندما تصبح عملياتها شديدة التعقيد. وما لم يتم تنظيم هذه المجموعات والإشراف عليها بشكل فعال، فيمكن أن يتم الاستيلاء عليها من قبل أحد المتسلطين ويفقد بقية الأعضاء أموالهم تبعاً لذلك.

3316 منظمة غير حكومية

قدمت القروض لحوالي 133

مليون عميل عام 2006..

3 — المنظمات غير الحكومية و يبلغ عددها 3316 وقد قدمت القروض لحوالي 133 مليون عميلاً بنهاية عام 2006، يقود هذه الفئة مصرف غرامين Grameen في بنغلادش. وقد انتشرت هذه المنظمات غير الحكومية في

جميع أنحاء الدول النامية خلال العقود الثلاثة المنصرمة. وقد أثبتت أنها مبتكرة جداً ولديها تقنيات مصرفية رائدة مثل الإقراض التضامني والخدمات المصرفية المتنقلة لخدمة الناس الفقراء أينما كانوا. ويمكن الضعف في هذه الفئة في أن إدارتها لا تمثل أصحاب رؤوس الأموال أو المستفيدين من القروض، مما يجعل من بنية الإشراف هشة وضعيفة ويمكن أن يكون اعتمادها على المانحين الخارجيين أكثر من اللازم.

المؤسسات المالية

الرسمية تتردد في اعتماد

البعثات الاجتماعية..

4 — المؤسسات المالية الرسمية وهي تشمل بالإضافة إلى المصارف التجارية، المصارف الحكومية ومصارف التنمية الزراعية ومصارف الادخار والمصارف

الريفية والمؤسسات المالية غير المصرفية. وجميع هذه المؤسسات يتم تنظيمها والإشراف عليها وتعرض مجالاً واسعاً من الخدمات المالية وتتحكم بشبكة من الفروع التي تمتد عبر الدولة وخارجها. ومع ذلك فقد ثبت أنها مترددة في اعتماد البعثات الاجتماعية. ويسبب تكاليف التشغيل العالية فيها، فهي لا تستطيع الوصول إلى الفئات الفقيرة أو المناطق النائية.

وبوجود التنظيم المناسب والإشراف الكفاء، يمكن لكل من هذه المؤسسات تحقيق أهدافها في حل مشاكل التمويل الصغير. على سبيل المثال، يجري حالياً بذل جهود لربط مجموعات المساعدة الذاتية مع المصارف التجارية مع شبكة المؤسسات المساهمة لتحقيق وفورات على صعيد الحجم والمجال، ودعم الجهود المبذولة من قبل المصارف التجارية لتحديد النطاق أو المجال بادخال الخدمة المصرفية عبر الهاتف المحمول والتسديد باستخدام تقنية الدفع الالكتروني عبر شبكات فروعها الكثيفة.

القروض الصغيرة والقطاع الخاص:

بسبب التركيز غير المتوازن على الائتمان على حساب التوفير الصغير، **آلية الفرد للفرد تعني خدمة القروض الصغيرة..** بهذا القطاع. فقد تم إدخال خدمة القروض الصغيرة وتطويرها ضمن المقرضين الفرديين في العالم المتقدم (وهو ما يعرف بآلية الفرد للفرد). وقد بلغ حجم المبالغ المستخدمة خلال هذا الأسلوب حوالي 100 مليون دولار لغاية 2009 - November . ويتفق معظم الخبراء بأن هذه المبالغ يجب أن يكون مصدرها محلياً في البلدان التي تنشأ فيها خدمة الائتمان الصغير. وذلك للحد من تكاليف المعاملات ومخاطر أسعار الصرف.

وهكذا، ورغم التقدم الذي حققه التمويل الصغير، فما زال أمامه الكثير لكي يصبح أداة فعالة للحد من الفقر عبر العالم.

ما زال أمام التمويل الصغير الكثير للحد من الفقر في

* * *

ثانياً - التأمين الصغير Micro insurance

التأمين الصغير هو مصطلح يستخدم بشكل متزايد للإشارة إلى التأمين الذي يتميز بالقسط الصغير وحدود التغطية المنخفضة. ويتم تسويق هذا التأمين كجزء من مجموعة تضم تغطيات أخرى. وهو مصمم لخدمة ذوي الدخل المحدود أو الشركات الصغيرة التي لا تستفيد من خطط التأمين التجاري النموذجي.

ويشار عادة إلى المؤسسات التي تقدم خدمة التأمين الصغير باسم برنامج أو مشروع التأمين الصغير.

تعريف التأمين الصغير:

1) التأمين الصغير هو التأمين الذي يتميز بأقساط منخفضة وتغطيات محدودة. فمصطلح الصغير micro في هذا التعريف يشير إلى المعاملات المالية الصغيرة التي تتطلبها وثيقة التأمين.

وتعرف منتجات التأمين الصغير Products على أنها أنواع التأمين التي تنحصر بين حدين معلومين (حد أدنى وحد أعلى).

كما يعرف وكلاء التأمين الصغير على أنهم الأشخاص المعينون من قبل شركة التأمين أو الذين يعملون لصالحها بهدف توزيع منتجات التأمين الصغير فقط (دون غيره من أنواع التأمين).

2) ومن الناحية المالية، فإن التأمين الصغير هو تنظيم مالي لحماية ذوي الدخل

المحدود ضد أخطار محددة مقابل أقساط متوازنة تتناسب مع احتمال وكلفة هذه الأخطار ويضيف التعريف، إلى أن التأمين متناهي الصغر لا يشير إلى:

أ - حجم الشركة التي تتحمل الخطر حيث تتراوح حجم هذه الشركات بين الصغير وغير الرسمي وبين الكبير جداً.

ب - نطاق الخطر، لأن هذه الأخطار رغم صغرها - فهي تشكل خطراً كبيراً بالنسبة للأسر الفقيرة التي تعاني منها.

ج - قنوات التسليم حيث يمكن أن يتم تسليم مبالغ التأمين الصغير عبر قنوات مختلفة، بما في ذلك المؤسسات الصغيرة المحلية. والاتحادات الائتمانية أو الأنواع الأخرى من مؤسسات التمويل الصغير، إلى جانب المؤسسات الضخمة متعددة الجنسيات.

3) التأمين الصغير هو مرادف لمؤسسات التمويل المحلية بما في ذلك الصناديق الصحية والمنظمات الصحية المتبادلة والتأمين الصحي في الأرياف وصناديق معالجة الإدمان على المخدرات، وإشراك

مؤسسات التمويل الصغير تتطور في سياق الأزمة الاقتصادية..

المجتمع المحلي في إدارة رسوم الاستخدام. وقد تطورت معظم مؤسسات التمويل في المجتمع في سياق الأزمة الاقتصادية الشديدة، وعدم الاستقرار السياسي والافتقار إلى الحكومات الرشيدة. والميزة المشتركة لكل ما سبق، هي المشاركة الفعالة للمجتمع في تحصيل الإيرادات وتخصيص الموارد وتوفير الخدمات في كثير من الأحيان.

4) التأمين الصغير أيضاً هو استخدام التأمين كأداة اقتصادية ضمن أصغر الوحدات في المجتمع. وميزة هذا التعريف أنه يوحد المفاهيم أو التعاريف السابقة ضمن إطار شامل. وقد استخدم هذا التعريف منذ عام 1999 ليسبق بذلك التعاريف الثلاثة السابقة، وبموجب هذا التعريف يتم اتخاذ القرارات الخاصة بالتأمين الصغير ضمن كل وحدة (بدلاً من اتخاذها على مستوى الحكومات والمؤسسات غير الحكومية والشركات التي تدعم التمويل الصغير).

يعمل التأمين على أساس تجميع الخطر Risk Pooling بغض النظر عن حجم الوحدة

الصغيرة وأنشطتها على مستوى المجتمع المحلي، وهو العمل نفسه الذي يقدمه التأمين الصغير. فالتأمين الصغير يربط مجموعة من الوحدات الصغيرة ضمن

التأمين الصغير يعمل على أساس تجميع الخطر..

مؤسسات أوسع مما يشكل شبكة وأسعة تقوم بتدعيم كل من وظائف التأمين (من خلال تجميع الأخطار في مجمع واسع وتقوية المؤسسات لتحسين إدارتها وقواعد بياناتها). وتصوير هذه الآلية كمؤسسة قائمة بذاتها مستقلة عن بقية الهيئات المالية الخارجية الدائمة وهدفها الرئيسي هو تجميع كل من المخاطر والموارد من جميع المجموعات لغرض توفير الحماية المالية لجميع الأعضاء ضد الآثار المالية المترتبة عن الأخطار المحددة للطرفين.

مميزات ثلاثة يشملها تعريف التأمين الصغير..

نستنتج مما سبق بأن التعريف الأخير يشتمل على الميزات الأساسية للتعريف الثلاثة السابقة وأهمها:

- 1 - المعاملات منخفضة التكاليف (وتعكس قدرة الأعضاء على الدفع).
- 2 - العملاء هم بالأساس من محدودي الدخل (ولكن ليس بالضرورة من أصحاب الفقر الشديد).
- 3 - تساهم المجتمعات في مراحل هادفة من تنفيذ العملية.
- 4 - الدور الأساسي لشبكة وحدات التأمين الصغير هو تعزيز إدارة المخاطر لجميع أعضاء الوحدات معاً بالإضافة إلى ما يمكن أن تفعله كل وحدة في إدارة مخاطرها كوحدة مستقلة.

منتجات التأمين الصغير:

التأمين الصغير، مثل التأمين العادي، يمكن أن يقدم خدماته في مجالات عديدة مثل المجال الصحي (خطر المرض والإصابة أو الموت) ومجال الممتلكات (الضرر أو الخسارة). وهناك تشكيلة واسعة من منتجات التأمين الصغير التي تتصدى لهذه الأخطار بما في ذلك التأمين على المحاصيل والثروة الحيوانية والمواشي والتأمين ضد السرقة أو الحريق أو التأمين الصحي والتأمين على الحياة ضد خطر الوفاة أو العجز والتأمين على الكوارث الطبيعية وغيرها.

يمكن للتأمين الصغير أن يقدم خدماته في مجالات عديدة..

وكان للتأمين الصغير الدور الواضح في تعديل الأوضاع لبعض الدول مثل مالي، ورغم تعثر التأمين الصغير في بعض الدول مثل بنغلادش، إلا أن الأمور أخذت بالتحسن مع التقدم في هذا المجال.

رغم تعثر التأمين الصغير في بعض الدول إلا أن الأمور أخذت بالتحسن..

أساليب التسليم في التأمين الصغير:

يشكل التسليم الفعلي للعملاء أحد أهم التحديات التي تواجه التأمين الصغير وتختلف هذه الأساليب باختلاف المؤسسة أو المنظمة والجهات المانحة وغيرها. وهنا يجب على المرء أن يكون دقيقاً وحذراً عند إعداد الوثائق، وإلا فإن عملية التأمين الصغير قد تضر أكثر مما تنفع.

وبشكل عام، هناك أربع طرق رئيسية لتقديم التأمين الصغير وهي نموذج وكيل

الشريك ونموذج قيادة المزود ونموذج الخدمة الكاملة ونموذج خدمة المجتمع المحلي. ولكل من هذه الطرق محاسنها ومساوئها كما تبين مما يلي:

أربع طرق رئيسية لتقديم التأمين الصغير..

1) نموذج وكيل الشريك Partner Agent model

هو تشكيل شراكة بين مؤسسة التأمين الصغير ووكيل عنه (كشركة التأمين أو مؤسسة التمويل الصغير أو الجهة المانحة وغيرها)، وفي بعض الحالات قد يعتمد الوكيل على طرف ثالث كمزود للخدمة الصحية.

وتكون مؤسسة التأمين الصغير مسؤولة عن تقديم وتسويق المنتج للعملاء، بينما تقع على الوكيل مسؤولية التصميم والتطوير. في هذا النموذج، تستفيد مؤسسة التأمين الصغير من الأخطار المحدودة ولكن قدرتها على التحكم بهذه الأخطار محدودة.

2) نموذج الخدمة الكاملة Full service model

في هذا النموذج تقع على مؤسسة التأمين الصغير جميع المسؤوليات بما في ذلك تصميم وتقديم المنتج للعملاء، والعمل مع مقدمي خدمات الرعاية الصحية الخارجية للاستفادة من خدماتها.

في نموذج الخدمة الكاملة تقع على مؤسسات التأمين جميع المسؤوليات..

ويستفيد هذا النموذج من الضبط الكامل لجميع مراحل التأمين الصغير، ولكنه يتحمل خطورة الأخطار الكبيرة.

3) نموذج قيادة المزود *Provider Driven Model*

في هذا النموذج يكون مقدم الرعاية الصحية هو نفسه مقدم خدمة التأمين الصغير، وبشكل مشابه لنموذج الخدمة الكاملة، فهو مسؤول عن جميع العمليات أي التصميم والتقديم والخدمة، وبهذه الحالة يوجد ميزة إضافية هي إمكانية التحكم رغم وجود القيود المفروضة على المنتجات والخدمات.

4) نموذج الخدمة المتبادلة للمجتمع المحلي *Community Based /mutual model*

في هذا النموذج يكون حملة الوثائق أو العملاء هم المسؤولون عن إدارة وامتلاك العمليات، ويعملون مع مقدمي خدمات الرعاية الصحية الخارجية لتقديم الخدمات. ويستفيد هذا النموذج من قدرته على تصميم وتسويق المنتج بشكل أكثر سهولة وفعالية ولكن العيب يكمن بهذا النموذج بصغر حجم ونطاق العمليات.

في نموذج الخدمة المتبادلة العملاء هم المسؤولون..

خطة التأمين الصغير:

تعتمد خطة التأمين الصغير على آلية التأمين التي يستفيد منها (ويشكلون قاعدتها ولو جزئياً) الأشخاص المستفيدين من الأنظمة الرسمية للحماية الاجتماعية وبخاصة العاملين في القطاع الخاص غير الرسمي وعائلاتهم. وهذا النظام يختلف عن غيره من الأنظمة التي أنشئت لتوفير الحماية الاجتماعية والقانونية للعاملين في القطاع الرسمي. فالعضوية هنا غير إلزامية (ولكن يمكن أن تكون تلقائية) ويدفع الأعضاء ولو بشكل جزئي المساهمات الضرورية لكي يستفيدوا من الفوائد.

مصطلح خطة التأمين الصغير يسير إلى المؤسسة التي تقدم الخدمة التأمينية..

ويشير مصطلح خطة التأمين الصغير Micro Insurance Scheme إلى المؤسسة التي تقدم الخدمة التأمينية (مثل هيئة الصحة العامة)، أو إلى مجموعة المؤسسات (في حالة وجود

مجمع لأكثر من مؤسسة) والتي تقدم خدمة التأمين أو إلى خدمة التأمين بحد ذاتها والتي تقدمها المؤسسة إلى جانب غيرها من الأنشطة (مؤسسة التمويل الصغير مثلاً). واستخدام آلية التأمين يعني ما يلي:

- أ - الدفع المسبق وتجميع الموارد أي الدفع المسبق من المساهمات العادية (قبل حدوث الخطر للمؤمن) والتي يتم تجميعها معاً.
- ب - المشاركة في الخطر: يتم استخدام الموارد المدفوعة سلفاً لدفع تعويضات الأعضاء الذين حصلت لديهم خسائر و أضرار محددة سلفاً. أما الذين لم يتعرضوا لأي خسائر فلا يمكنهم أن يستردوا مساهماتهم.
- ج - ضمان التغطية: ضمان التعويض المالي لعدد من الأخطار التي تم تحديدها مسبقاً ضمن وثيقة التأمين.

وقد صمم التأمين الصغير لتغطية مخاطر مختلفة كالصحة والحياة ولعل منتجات التأمين الصغير الأكثر شيوعاً هي:

تم تصميم التأمين الصغير لتغطية مخاطر مختلفة..

- 1 - التأمين على الحياة (التقاعد وخطط الادخار).
 - 2 - التأمين الصحي (مصاريف دخول المشافي والرعاية الصحية الأولية والأمومة وغيرها).
 - 3 - تأمين العجز.
 - 4 - تأمين الممتلكات (الموجودات /الأصول والثروة الحيوانية والمنازل).
 - 5 - تأمين المحاصيل الزراعية.
- ويمكن أن تستخلص مما سبق صحة القول الذي يصف التأمين الصغير بأنه صغير بأدواته كبير بآثاره.

التأمين الصغير والتنمية:

يعتبر التأمين الصغير أداة مفيدة في التنمية الاقتصادية. وبما أن الكثير من ذوي الدخل المحدود لا يستطيعون التوصل إلى الأدوات

التأمين الصغير أداة فعالة في التنمية الاقتصادية..

الفعالة لإدارة مخاطرهم. فهم معرضون للسقوط في براثن الفقر في أوقات الشدة. على سبيل المثال، عندما يموت معيل الأسرة، أو عندما تضطرهم فواتير المشافي العالية إلى لجوء الأسرة للاقتراض بفوائد عالية، علاوة على ذلك فإن التأمين الصغير يساعد الناس على تحمل مخاطر إضافية. فعندما يؤمن المزارعون من الحصاد السيئ (الناجم عن الجفاف) فهم في وضع أفضل لاختيار المحاصيل التي قد تتعرض للجفاف في بعض السنوات ولكنها تعطي مردوداً جيداً في بقية السنوات. وفي حال عدم وجود هذا التأمين فلا بد أنهم سيلجأون إلى العكس أي اختيار الأنواع الزراعية التي تتحمل الجفاف ولكن مردوها قليل بشكل عام.

الخاتمة:

صناعة التمويل الصغير تقدم خدمات حيوية لفقراء العالم..

وهكذا، فقد قدمت صناعة التمويل الصغير خدمات حيوية لفقراء العالم ووصلت إلى أماكن نائية وساعدت المتضررين من الكوارث الطبيعية ومن الظروف الاجتماعية وأخذت بيدهم إلى شاطئ الأمان.

وكان التأمين الصغير أحد الوسائل التي ساعدت على إنجاح هذا المشروع والأخذ بيده في تحسين معيشة الفقراء والمعدمين. وما زال أمام هذه البرامج الكثير لتحسن من أوضاعها.. وتطور من منتجاتها وتشارك مع المؤسسات المالية التقليدية حتى تحقق هدفها الرئيسي في الحد من الفقر حول العالم.

* * *