

## 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 وقيمه ، 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 التلقائية للشركة المسندة ( Automatic Facilities ) ومعيد التأمين ملزم بقبول تغطية كافة الأخطار التي تنطبق عليها شروط الاتفاقية.

رابط مجموعة فيسبوك (كلية الاقتصاد في جامعة دمشق)

<https://www.facebook.com/groups/faculty.economic>

قناة التلغرام لكلية الاقتصاد

[t.me/ecodamas](https://t.me/ecodamas)

في المقابل ، الشركة المسندة ملزمة بإسناد كل خطر شملته الاتفاقية و قامت 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:

أقل تكلفة وهذا على خلاف العقود الاختيارية والتي قلنا إن تكلفتها مرتفعة.

٢- أكثر سرعة، إذ لا داعي للانتظار والتفكير وتفحص الخطر، فور عرض الخطر يتم الإقرار.

٣- لمصلحة كل من المسند والمعيد في آن واحد.

٤- يضمن حالة من الأمان والاستقرار لكليهما.

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

**عمولة إعادة التأمين (عمولة الإسناد): (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 الأكتتابي 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 ملاءتها 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:

- ١- وضع السوق وظروفها
  - ٢- مدى إقبال المشترين للأخطار المطلوب إعادة تأمينها
  - ٣- 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 ٢٥% 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 (٥%) وقد تصل إلى (٥٠%).

## طرائق حساب عمولة الأرباح :

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

الطريقة البسيطة ، معدل الأرباح ، الشكل المتدرج

### ١- الطريقة البسيطة ( Simple Method ):

وفقاً لهذه الطريقة نميز بين الإيرادات والمصروفات بالنسبة لنشاط المعيد وعلى الشكل الآتي:

الإيرادات، وتتضمن:

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

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

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

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

المصروفات، وتتضمن:

العمولات المدفوعة عن السنة الحالية.

التعويضات المدفوعة خلال السنة الحالية.

احتياطي الأقساط المحتجزة للسنة الحالية.

احتياطي التعويضات تحت التسوية (الموقوفة بتاريخ ٣١/١٢ من السنة  
الحالية)

النفقات الإدارية، وهي تحسب كنسبة مئوية من أقساط الإعادة التي يستحقها  
معيد التأمين وتتراوح بين (٢.٥% إلى ٧.٥%).

٦- 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.

## ٢- طريقة معدل الأرباح (أو وسطي الأرباح) (Profit Rate):

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).

### 3- طريقة الشكل المتدرج ( Sliding Method ) :

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 Ratio

Commission

ولنرمز لعمولة الإعادة بـ (C)

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%
$46\% = < L_r < 47\%$	39.5 %
$47\% = < L_r < 48\%$	39%
.....	....
$50 = < L_r < 51\%$	37.5%
.....	.....
$63 \% < L_r < 64\%$	30.5%
$L_r > = 64\%$	30%

أي أن العمولة تنقص بمعدل % ٠.٥ مع كل زيادة في معدل التعويضات بمقدار % ١ ونلاحظ أن أدنى حد للعمولة هو % ٣٠. 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 % ٤٧ و % ٤٨ نرى بأن هذا المجال يقضي دفع عمولة (٣٩%).

### كيفية حساب معدل التعويضات $L_r$ :

يعتبر معدل التعويضات من أهم المؤشرات في تقييم عمل شركات التأمين ، و هو يحسب في نهاية العام بضوء مجموعة العناصر التالية :

$L$  : مجموع التعويضات المسددة

احتياطي التعويضات تحت التسوية للسنة الحالية :OR<sub>(t)</sub>

احتياطي التعويضات تحت التسوية للسنة السابقة : OR<sub>(t-1)</sub>

الأقساط الصافية :P

احتياطي الأقساط المحتجزة في السنة الحالية :PR<sub>(t)</sub>

احتياطي الأقساط المحتجزة خلال السنة السابقة :PR<sub>(t-1)</sub>

والمفرج عنه في السنة الحالية

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

مثال :

- بلغت الأقساط الخاصة في عام ٢٠٠٨ ١٥٠٠٠٠٠ وحدة نقدية
  - التعويضات ٦٠٠٠٠٠ وحدة نقدية
  - احتياطي التعويضات تحت التسوية ٣٠٠٠٠٠ وحدة نقدية
  - احتياطي التعويضات تحت التسوية للعام السابق ٢٥٠٠٠٠٠ وحدة نقدية
- أوجد معدل التعويضات والعمولة المستحقة للمسند إذا علمت أن احتياطي الأقساط المفرج عنه خلال العام ٢٠٠٧ هو ٤٠٠٠٠٠٠ وحدة نقدية و احتياطي الأقساط المحتجزة خلال عام ٢٠٠٨ هو (٤٠%) من الأقساط ، أما العمولة الأولية المدفوعة (٣٠%) من الأقساط .

الحل:

$$L_r = [60000 + 30000 - 25000] / [150000 + 40000 - 60000] = 0.5$$

بالعودة للجدول المتضمن القيم التدريجية لمعدل التعويضات و العمولات الناتجة

عنه نلاحظ أن هذه العمولة للمسند هي ٣٧.٥% من الأقساط،  
وبالتالي:

$$١٥٠٠٠٠٠٠٠ \times ٣٧.٥\% = ٥٦٢٥٠٠٠$$

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 ١٠٠% بمقدار معين وليكن ١٠% ، 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 إبهام 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  $b\%$  من تلك الزيادة "