

إعادة التأمين في مرحلة تحول: الانضباط الفني في ظل مشهد مخاطر متغير

مايو 2026
تقديم: مؤمن مختار

محاوور الورشة

- * إدارة الجدول الزمني للمفاوضات مع معيدي التأمين
- * دور إدارة إعادة التأمين في مساعدة الشركة على إدارة التدفقات النقدية
- * إستراتيجية التخارج من عقود إعادة التأمين
- * دور ملف العرض التقديمي في نجاح المفاوضات

- * استراتيجية إعادة التأمين – إلى ماذا يتطلع الشركاء
- * هندسة برامج إعادة التأمين في ظل ديناميكية محفظة الأخطار
- * آليات إعادة التأمين لتوزيع المخاطر وتوقعات الربحية
- * تقنيات إعادة التأمين الحديثة وملح عن الاتفاقيات الباروميترية

إدارة الجدول الزمني للمفاوضات مع معيدي التأمين

إدارة الجدول الزمني للمفاوضات مع معيدي التأمين

Project Timeline Chart



إدارة الجدول الزمني للمفاوضات مع معيدي التأمين

قد يعتمد أحد طرفي عقود إتفاقيات إعادة التأمين إلى إطالة أمد المفاوضات واستدراج الطرف الآخر للمنطقة الزمنية الحرجة (وهي الأيام القليلة المتبقية من عمر الإتفاقيات السارية حالياً) على أمل أن عامل الوقت قد تؤثر على قرار الطرف الآخر بقبول شروط ربما تكون غير واقعية.

ولما كانت الوحدات الفنية والإنتاجية بشركة التأمين إعتادت تقديم عروض تجديد وثائق عملاءها قبل إنتهاء الوثائق السارية ببضعة أسابيع ، من هنا تتضح أهمية الإسراع في الإتفاق على شروط تجديد الإتفاقيات حتى تتمكن الوحدة الفنية والإنتاجية من تجديد وثائق عملاء الشركة على بيئة بماهية شروط الإتفاقيات الجديدة.

إدارة الجدول الزمني للمفاوضات مع معيدي التأمين

وبالتالي فإن تأخر وصول الشركة لإتفاق مع معيدي التأمين على شروط تجديد الإتفاقيات قد يعرض الشركة لمخاطر تتمثل في الفجوة المحتملة بين التغطيات التي تم عرضها على عملاءها (سواء الوثائق الجديدة أو تجديدات الوثائق السارية) وبين تلك الشروط التي تم الإتفاق عليها مع معيدي التأمين

بالإضافة إلى ذلك ، فإن تأخر الإتفاق على شروط الإتفاقيات اللانسبية (وهي في أغلبها على أساس Losses Occurring During أي تغطي الحوادث التي تقع أثناء سريان الإتفاقية بغض النظر عن تاريخ بداية آخر وثيقة سارية للخطر، وبالتالي فإن تأخر شركة التأمين في الإتفاق على الشروط وإسناد الحصص لمعيدي التأمين يعرض الشركة لمخاطر مالية جسيمة في حال وقوع حادث قبل الإتفاق على الشروط النهائية مع معيدي التأمين وإكتمال إسناد الحصص

إدارة الجدول الزمني للمفاوضات مع معيدي التأمين

ويزداد الأمر سوءاً في حال تعثر الوصول لاتفاق مع معيدي التأمين الحاليين وبالتالي تضطر الشركة للدخول في جولات من المفاوضات مع معيدي تأمين جدد ربما تمتد لما بعد إنتهاء الإتفاقيات الحالية خاصة لو كانت نتائج أعمال الإتفاقيات سلبية للسنوات الماضية.

لذلك من المفيد رسم جدول زمني لبرنامج تجديد الإتفاقيات والمفاوضات مع معيدي التأمين بحيث يكتمل الجدول في اليوم الذي تحدده الشركة لتقوم بإخطار معيدي التأمين بالشروط النهائية للإتفاقيات الجديدة والحصص المقرر إسنادها إليهم

إدارة الجدول الزمني للمفاوضات مع معيدي التأمين

الجدول الزمني التالي هو اقتراح يناسب التجديدات التي تستحق في يناير من كل عام ويأخذ في الاعتبار إجازات أعياد الميلاد في معظم الدول الأوروبية (23-25 ديسمبر) لذلك لا ينبغي أبداً لشركة التأمين بلوغ هذا التاريخ دون أن تكون قد استكملت المفاوضات على الشروط النهائية للتجديد وإسناد الحصص لمعيدي التأمين

إدارة الجدول الزمني للمفاوضات مع معيدي التأمين

1 نوفمبر

الاجتماع بالإدارات الفنية لإستبيان آراءهم ورغباتهم ومقترحاتهم حول كفاية التغطيات الحالية والطاقة الإستيعابية وشروط التجديد

إدارة الجدول الزمني للمفاوضات مع معيدي التأمين

3 نوفمبر

الإنهاء من إعداد كافة العروض التقديمية والبيانات والإحصائيات الخاصة بتجديد الإتفاقيات والتباحث مع الإدارات الفنية والإدارة التنفيذية التصور المبدئي عن توقع سير المفاوضات (بمعنى مدى الصعوبة أو المرونة المتوقعة في المفاوضات مع معيدي التأمين)

إدارة الجدول الزمني للمفاوضات مع معيدي التأمين

5 نوفمبر

اجتماع فريق عمل إدارة إعادة التأمين بالإدارة التنفيذية (في حضور الإدارات الفنية والإدارة المالية) لصياغة توجه الشركة وتوقعاتها من مفاوضات التجديدات وتحديد الأولويات (كأن تكون أولويات الشركة خلال هذا التجديد الحفاظ على الطاقة الإستيعابية للتمكن الشركة من المنافسة على الأخطار الكبيرة، ثم يليها في ترتيب الأولويات الحفاظ على نطاق التغطية دون إدخال إستثناءات جديدة ، ثم يليها الحفاظ على عمولات إعادة التأمين وهكذا) واستعراض التحديات المتوقعة أثناء المفاوضات ومناقشة الخطط البديلة في حال تعثر المفاوضات مع معيدي التأمين الحاليين وعدم الوصول لإتفاق

إدارة الجدول الزمني للمفاوضات مع معيدي التأمين

7 نوفمبر

إرسال العروض التقديمية (Renewal Submission/ Package) الخاصة بكل إتفاقية لكل معيدي التأمين ووسطاء إعادة التأمين الحاليين لدراستها وتكوين معيدي التأمين لتصوير مبدئي حول مدى إستعدادهم للإشتراك في برنامج العام التالي في ظل البيانات المتضمنة في العرض التقديمي إلى حين الإنتهاء من مناقشة لشروط التجديد مع معيد التأمين القائد

إدارة الجدول الزمني للمفاوضات مع معيدي التأمين

18-8 نوفمبر

تشهد هذه الفترة كثافة في التواصل مع معيدي التأمين ووسطاء إعادة التأمين والرد على أسئلتهم وإستفساراتهم وإعداد أي بيانات أو إحصائيات إضافية قد تكون ضرورية لتقدم سير المفاوضات

إدارة الجدول الزمني للمفاوضات مع معيدي التأمين

19-29 نوفمبر

خلال هذه الفترة يتم إختيار وسطاء إعادة التأمين الذين ستدعوهم الشركة للحصول على عروض برامج إعادة التأمين اللانسيبة (سواء البرامج الجديدة أو تجديدات البرامج السارية) وتحديد شركات إعادة التأمين المسموح لكل وسيط من وسطاء إعادة التأمين المختارين بالتواصل معهم لعرض برامج الشركة والتفاوض معهم للحصول على شروط تنافسية.

عادة ما تختار الشركة وسطاء إعادة التأمين الذين لهم دور مهم في جلب محفظة تأمينية للشركة بحيث تكون المنفعة متبادلة

إدارة الجدول الزمني للمفاوضات مع معيدي التأمين

30 نوفمبر

يتم تحديد هذا اليوم كموعـد نهائي لإستلام شروط الإتفاقيات النسبية والالانسبية للعام التالي من معيدي التأمين القادة

إدارة الجدول الزمني للمفاوضات مع معيدي التأمين

2 ديسمبر

تقوم إدارة إعادة التأمين والإدارات الفنية المعنية بمراجعة كافة الشروط والإشترطات والإستثناءات التي إقترحها معيدي التأمين القادة ومناقشة تلك الشروط مع الإدارة التنفيذية لإعتمادها والبدء في تسويق البرنامج لمعيدي التأمين التابعين أو لرفضها والتوجيه إما بإعادة التفاوض مع معيدي التأمين ، أو التفاوض مع معيدي تأمين آخرين

إدارة الجدول الزمني للمفاوضات مع معيدي التأمين

4 ديسمبر

إرسال شروط التجديد النهائية الخاصة بالاتفاقيات النسبية واللائحية التي تم الإتفاق عليها مع معيدي التأمين القادة (Lead Terms) - بعد مراجعتها من قبل إدارة إعادة التأمين والإدارة الفنية المعنية - لمعيدي التأمين المشاركين في البرامج السارية وكذلك لوسطاء إعادة التأمين الحاليين

إدارة الجدول الزمني للمفاوضات مع معيدي التأمين

15-5 ديسمبر

المتابعة اليومية لإستلام طلبات معيدي التأمين الإشتراك في إتفاقيات العام الجديد (Written Lines) والرد على إستفساراتهم حتى الوصول بمجموع الطلبات لـ 100% على الأقل من تغطية البرامج المعروضة أخذاً في الإعتبار أن حصص بعض معيدي التأمين قد ترغب الشركة في تخفيضها (مثلاً لو كانت شركة إعادة تأمين جديدة أو شركة ذات ملاءة مالية محدودة وطلبت الإشتراك بحصة كبيرة قدرها 10% مثلاً في إتفاقية مهمة كإتفاقية التأمينات الهندسية ، ففي الغالب لن تسند الشركة هذه الحصة بالكامل نظراً لحدائتها علاقتها بمعيد التأمين أو لأن الحصة المطلوبة من معيد التأمين لا تتناسب مع حجم أصولها ومواردها المالية).

إدارة الجدول الزمني للمفاوضات مع معيدي التأمين

16 ديسمبر

تقوم الإدارات الفنية بالشركة (إدارة إعادة التأمين وإدارات الإكتتاب المعنية) بمراجعة الشروط النهائية وأي إشتراطات تكون قد وضعتها أي من شركات إعادة التأمين التابعة (subjectivities) خلاف ما تم الإتفاق عليه مع معيد التأمين القائد مع الأخذ في الاعتبار أن الشركة قد تلجأ للإستغناء تلك الحصص أو بعضها إذا لم يتم التوصل لحل مرضي لجميع الأطراف

إدارة الجدول الزمني للمفاوضات مع معيدي التأمين

18 ديسمبر

اجتماع الإدارة التنفيذية للشركة للموافقة النهائية على مشروع تجديد الإتفاقيات وإقرار
مقترح إسناد الحصص لمعيدي التأمين والوسطاء (signing of the lines)

إدارة الجدول الزمني للمفاوضات مع معيدي التأمين

20 ديسمبر

(اليوم المحدد مسبقاً للإنتهاء من مشروع التجديدات)

الإخطار بالحصص المسندة (signed lines) لمعيدي التأمين ووسطاء إعادة التأمين ومتابعة إستلام موافقتهم على قبول تلك الحصص

إدارة الجدول الزمني للمفاوضات مع معيدي التأمين

31-26 ديسمبر

إصدار عقود إعادة التأمين بالشروط الجديدة وبالحصص المسندة وإرسالها لمعيدي التأمين ووسطاء إعادة التأمين ومتابعة إستلام نسخة موقعة ومختومة من تلك العقود من معيدي تأمين للإحتفاظ بها في ملف الشركة.

إدارة الجدول الزمني للمفاوضات مع معيدي التأمين

ملاحظة

في حال سفر مدير إعادة التأمين رفقة مسؤولي الشركة في رحلة التفاوض على تجديد الإتفاقيات ، ينبغي أن يبقى في الشركة أحد مسؤولي إدارة إعادة التأمين ممن تتوفر لديهم الخبرة والدراية التامة ببرامج إعادة التأمين بالشركة وبمشتملات العروض التقديمية المرسلة لمعيدي التأمين وبإجراءات إستخراج البيانات من النظام الآلي بالشركة وذلك حتى يستطيع دعم مسؤولي الشركة وتوفير أي معلومات إضافية تكون مطلوبة لدعم المسار التفاوضي



دور مسؤولي إعادة التأمين في مساعدة الشركة على إدارة التدفقات النقدية

دور مسؤولي إعادة التأمين في مساعدة الشركة على إدارة التدفقات النقدية

تعد ترتيبات إعادة التأمين واحدة من أهم وسائل إدارة المخاطر في شركات التأمين ، ويمثل حسن إختيار شركات إعادة التأمين ذات المتانة المالية والموثوق في إلتزامها وسرعة إستجابتها للمطالبات الركيزة الأساسية في مساعدة الشركة على تحقيق أهدافها وتفتيت الأخطار التي قبلت التأمين عليها والإعتماد على مجموعة قوية من معيدي التأمين لتقاسم المخاطر معهم.

دور مسؤولي إعادة التأمين في مساعدة الشركة على إدارة التدفقات النقدية

لذلك تقع على فريق عمل إدارة إعادة التأمين مسؤولية التأكد بصفة مستمرة من متانة المراكز المالية لشركات إعادة التأمين التي تم التعاقد معها (وتتم المراجعة بشكل شهري طوال العام وليس فقط أثناء مفاوضات التجديد) ومتابعة مطابقة وتسوية الأرصدة بين أطراف العلاقة بشكل منتظم وتنسيق تركيز المخاطر بحيث لا يتم توزيع كم هائل من المخاطر (خاصة إعادة التأمين الإختياري) على شركات إعادة تأمين صغيرة وتفاجئ الشركة بحجم التعرض لمعيدي التأمين الصغار.

دور مسؤولي إعادة التأمين في مساعدة الشركة على إدارة التدفقات النقدية

ومن ضمن مسؤوليات إدارة إعادة التأمين العمل على مساعدة الشركة على حسن إدارة تدفقاتها النقدية وتجنب الصدمات المالية غير الضرورية وذلك بإعداد خطة للأرصدة المتوقعة سدادها من جانب الشركة خلال العام حتى تتمكن الإدارة المالية من تدبير الموارد المالية المطلوبة وسدادها في أوقات إستحقاقها - وفقاً لشروط الإتفاقيات / عمليات الإختياري دون إضطرار الشركة لتسييل بعض إستثماراتها في وقت قد تكون فيه ظروف السوق غير مواتية.

كيف يمكن تحقيق ذلك؟؟؟

دور مسؤولي إعادة التأمين في مساعدة الشركة على إدارة التدفقات النقدية

• الإتفاقيات اللانسبية:

ربما تكون الإتفاقيات اللانسبية من أسهل برامج إعادة التأمين فيما يخص تقدير التدفقات المالية الصادرة عن الشركة حيث أن مبالغ أقساطها وتوقيطاتها معلومة على وجه التحديد منذ بداية التعاقد. لذلك يمكن رسم جدول زمني يتضمن:

(1) تاريخ إستحقاق كل قسط (والتي غالباً ما تكون ربع سنوية وتستحق في اليوم الأول من الشهر) وقيمة كل قسط سواء كانت دفعات تحت الحساب أو حد أدنى للقسط (MINIMUM / DEPOSIT PREMIUM)

دور مسؤولي إعادة التأمين في مساعدة الشركة على إدارة التدفقات النقدية

• الإتفاقيات اللانسبية:

(2) إحتساب تسويات أقساط الإتفاقيات اللانسبية بشكل ربع سنوي بغرض تكوين مخصصات مالية (خاصة في حال نمو الأقساط المحتفظ بها بوتيرة أسرع مما توقعت الشركة) بحيث تكون تلك المخصصات متاحة في نهاية السنة لسدادها لمعيدي التأمين وجرى توزيع أثرها المالي على النتائج الربع سنوية بدلاً من تأجيل إجراء التسوية لنهاية العام (عن كامل العام) وتفاجئ الشركة بالأثر المالي الكبير لتلك التسوية وتأثيرها السلبي على نتائج الربع الرابع من السنة

دور مسؤولي إعادة التأمين في مساعدة الشركة على إدارة التدفقات النقدية

• الإتفاقيات اللانسية (مثال):

إجمالي الأقساط المتوقع الإحتفاظ بها خلال العام (GNRPI) : 10,000,000 دولار
السعر الواجب تطبيقه لإحتساب القسط : 5%
الدفعات تحت الحساب وحد أدنى (M&D): 80%
تواريخ سداد الدفعات تحت الحساب: ربع سنوي مقدماً (يناير / إبريل / يوليو / أكتوبر)

وبناء على ذلك:

يكون القسط السنوي المتوقع: $10,000,000 * 5\% = 500,000$ دولار

الدفعات تحت الحساب: $500,000 * 80\% = 400,000$ دولار

وبذلك يستحق سداد 100,000 دولار بداية كل ربع سنة (يناير / إبريل / يوليو / أكتوبر)

دور مسؤولي إعادة التأمين في مساعدة الشركة على إدارة التدفقات النقدية

• الإتفاقيات اللانسيبية (مثال):

الأقساط الفعلية المحتفظ بها خلال الربع الأول من العام: 2,750,000 دولار
التسوية الافتراضية للقسط المستحق عن الربع الأول (بغرض تكوين مخصص مالي):

$$2,750,000 * 5\% = 137,500 \text{ دولار}$$

يخصم ما تم سداؤه بالفعل عن الربع الأول: 100,000 دولار

الفرق 37,500 دولار

لذا ينصح بإخطار الإدارة المالية بتكوين مخصص بمبلغ 37,500 دولار عن عمليات
الربع الأول وهكذا تجري التسوية بشكل ربع سنوي لبقية السنة

دور مسؤولي إعادة التأمين في مساعدة الشركة على إدارة التدفقات النقدية

• الإتفاقيات اللانسيبية (مثال):

ملاحظة أن المخصص المكون لمقابلة التسويات المحتملة يتغير بالزيادة والنقصان بتقدم أشهر السنة. فمثلاً لو كانت الأقساط المحتفظ بها في الربع الثاني 1,900,000 دولار فيصبح إجمالي الأقساط المحتفظ بها عن الستة أشهر الأولى من السنة 4,650,000 دولار (1,900,000 + 2,750,000)

حساب التسوية 5% * 4,650,000 دولار = 232,500 دولار

يخصم ما تم سداده تحت الحساب عن الربعين الأول والثاني: 200,000 دولار

المخصص المطلوب تكوينه بنهاية الستة أشهر الأولى: 32,500 دولار

يخصم المخصص السابق تكوينه في الربع الأول من السنة: (37,500 دولار)

* يمكن رد جزء من المخصص (بقية 5,000 دولار) أو يغضل الإبقاء عليه لحين التسوية النهائية

دور مسؤولي إعادة التأمين في مساعدة الشركة على إدارة التدفقات النقدية

• العمليات الاختيارية:

يتم تقدير أقساط عمليات إعادة الاختيارية بالإسترشاد بأقساط إعادة التأمين الاختياري المسددة خلال كل ربع سنة من العام السابق مع إضافة نسبة نمو في الأقساط تتناسب مع توقعات الشركة للنمو خاصة في فروع التأمين التي يمثل إعادة التأمين الاختياري جزء مهم من إدارة المخاطر لها (كتأمينات الحريق والهندسي وأجسام السفن).

ويبدأ برنامج تقدير الأقساط الاختياري على النحو التالي:

دور مسؤولي إعادة التأمين في مساعدة الشركة على إدارة التدفقات النقدية

• العمليات الاختيارية:

1) تحديد العمليات الاختيارية التي تخضع لإشتراط سداد القسط PPW لكل عملية على حدة
إسترشاداً بسجل السداد في العام السابق من حيث التوقيات والمبالغ

2) تقدير أقساط إعادة التأمين الاختياري الأخرى (خلاف PPW) من واقع سجل توزيع الأقساط
في العام السابق مع الأخذ في الاعتبار الزيادة المتوقعة في الأقساط (5% مثلاً) عن أقساط
العام السابق وملاحظة أن الأقساط المسندة إختيارياً يتم عادة سدادها خلال شهر أو بحد أقصى
شهرين من تاريخ بداية الخطر مالم تنص شروط الإسناد على خلاف ذلك

دور مسؤولي إعادة التأمين في مساعدة الشركة على إدارة التدفقات النقدية

• الإتفاقيات النسبية:

الخطوة الأولى تبدأ بتقدير الأرباح المتوقعة لكل إتفاقية على حدة ، حيث يتم إحتساب نسبة مئوية تقديرية للربح المتوقع وتطبيق تلك النسبة المئوية على إجمالي الأقساط المتوقع إسنادها لكل إتفاقية خلال العام من واقع الـ (EPI) المبلغ لمعيدي التأمين ، مثلاً:

- 10% ربح متوقع لإتفاقيات تأمينات الحريق والهندسي
- 5% ربح متوقع لإتفاقيات التأمينات البحرية
- 3% ربح متوقع لإتفاقيات التأمينات الطبية

دور مسؤولي إعادة التأمين في مساعدة الشركة على إدارة التدفقات النقدية

• الإتفاقيات النسبية:

الخطوة الثانية تكون بتوزيع قيم الأرباح التقديرية لإتفاقيات إعادة التأمين (التي تم إحتسابها في الفقرة السابقة) على فترات السنة بشكل غير متساو نظراً لأن الأربح الأولى من السنة عادة ما تشهد حركة أقساط أكبر من التعويضات والعكس صحيح في الأربح المتأخرة من السنة. مثال ذلك تقدير أن:

- 40% من إجمالي الأرباح المتوقعة للإتفاقيات تتحقق خلال الربع الأول
- 30% من إجمالي الأرباح المتوقعة للإتفاقيات تتحقق خلال الربع الثاني
- 20% من إجمالي الأرباح المتوقعة للإتفاقيات تتحقق خلال الربع الثالث
- 10% من إجمالي الأرباح المتوقعة للإتفاقيات تتحقق خلال الربع الرابع

دور مسؤولي إعادة التأمين في مساعدة الشركة على إدارة التدفقات النقدية

• الإتفاقيات النسبية (مثال):

إجمالي الأقساط المتوقع إسنادها لإتفاقيات الحريق والهندسي: 10,000,000 دولار
إجمالي الأقساط المتوقع إسنادها لإتفاقيات التأمينات البحرية: 5,000,000 دولار
إجمالي الأقساط المتوقع إسنادها لإتفاقية التأمين الطبي: 8,000,000 دولار

الأرباح المتوقعة للإتفاقيات بنهاية السنة الإكتتابية:

إتفاقيات الحريق والهندسي: 10% = (10,000,000 * 10%) = 1,000,000 دولار =
إتفاقيات التأمينات البحرية: 5% = (5,000,000 * 5%) = 250,000 دولار =
إتفاقية التأمين الطبي: 3% = (8,000,000 * 3%) = 240,000 دولار =
الإجمالي = 1,490,000 دولار

دور مسؤولي إعادة التأمين في مساعدة الشركة على إدارة التدفقات النقدية

• الإتفاقيات النسبية (مثال):

دورية سداد الأرباح المتوقعة للإتفاقيات بإجمالي مبلغ 1,490,000 دولار

40% منها تعادل 596,000 دولار متوقعة عن نتائج الإتفاقيات في الربع الأول

(تسدد في الربع الثاني من العام)

30% منها تعادل 447,000 دولار متوقعة عن نتائج الإتفاقيات في الربع الثاني

(تسدد في الربع الثالث من العام)

20% منها تعادل 298,000 دولار متوقعة عن نتائج الإتفاقيات في الربع الثالث

(تسدد في الربع الرابع من العام)

10% منها تعادل 149,000 دولار متوقعة عن نتائج الإتفاقيات في الربع الرابع

(تسدد في الربع الأول من العام التالي)

دور مسؤولي إعادة التأمين في مساعدة الشركة على إدارة التدفقات النقدية

• التسويات الأخرى:

يتابع مسؤولي إدارة إعادة التأمين إحتساب أي تسويات أو مبالغ قد يستحق تحصيلها من معيدي التأمين أو ردها إليهم في نهاية العام ويتوجه مسؤول إعادة التأمين بالتوصية لإدارة الشركة بتكوين مخصصات مالي لمواجهة تلك التسويات خلال الفترات المالية المتعاقبة بالسنة المالية حتى لا تتراكم مبالغ التسوية جميعها لنهاية العام وتتسبب في تدهور نتائج الربع الرابع من السنة المالية دون داع.

مثال ذلك:

- تسوية عمولات الأرباح (PROFIT COMMISSION) السابق تحصيلها من معيدي التأمين والتي تظهر إعادة إحتسابها بعد مرور عام على إحتسابها أول مرة أنه ينبغي ردها أو رد جزء منها بسبب تدهور النتائج خلال العام المنصرم

دور مسؤولي إعادة التأمين في مساعدة الشركة على إدارة التدفقات النقدية

• التسويات الأخرى:

- تسوية عمولات إعادة التأمين في الاتفاقيات النسبية التي تتضمن شرط العمولات المتدرجة (SLIDING SCALE COMMISSION) وذلك بحساب الفرق بين العمولات المبدئية المحصلة من معيدي التأمين (PROVISIONAL COMMISSION) والعمولات المستحقة حسب جدول العمولات المقابلة لكل شريحة من معدل الخسائر الفعلي لنتائج الإتفاقيات. فمن غير المنطقي أن تترك العمولات دون تسوية دفترية بغرض تكوين مخصص مالي لردّها (خاصة إن كانت نتائج الأربيع الأولى عالية جداً وبدى واضحاً أن العمولات المبدئية سيرد جزء منها لمعيدي التأمين لاحقاً

- تسوية عمولات إعادة التأمين بعد الأخذ في الاعتبار الخسائر المرحلة من سنوات سابقة تحت بند LOSSES CARRIED FORWARD والتي ستؤثر على العمولات المستحقة عن أعمال السنة الحالية

دور مسؤولي إعادة التأمين في مساعدة الشركة على إدارة التدفقات النقدية

• المقاصة:

تبذل إدارة إعادة التأمين الجهد في معاونة الإدارة المالية على تحصيل / سداد الأرصدة مع معيدي التأمين عن طريق المقاصة (خصم الأرصدة المدينة من الأرصدة الدائنة) بين أرصدة إعادة التأمين الإتفاقي وأرصدة الإختياري

ضرورة ملاحظة أن الأرصدة الجارية بين الشركة وبين وسطاء إعادة التأمين هي في الأصل أرصدة بين الشركة وبين معيدي التأمين. لذلك ينبغي الحرص عند إجراء المقاصة مع وسطاء إعادة التأمين أن لا يتضرر أحد معيدي التأمين (نتيجة عدم سداد رصيد مستحق له خصماً من رصيد مستحق على معيد تأمين آخر) عن طريق نفس الوسيط وبالتالي إحتمال أن يلغي معيد التأمين المتضرر التغطية

دور مسؤولي إعادة التأمين في مساعدة الشركة على إدارة التدفقات النقدية

• المطابقات:

- ضرورة قيام مسؤولي إدارة إعادة التأمين - بالتنسيق مع الإدارة المالية - بمطابقة الأرصدة بين الشركة وبين كل معيد من معيدي التأمين المسند إليهم العمليات (سواء إسناد مباشر أو عن طريق وسطاء إعادة التأمين) وكذلك مطابقة الأرصدة مع كل وسطاء إعادة التأمين.
- تتم المطابقة بشكل مفصل كل ربع سنة كحد أقصى مع ضرورة العمل على حل أسباب الفروقات التي تظهر أثناء المطابقة (مثلاً إخطار بحادث لم يتم إستلامه أو مبالغ مسددة مسبقاً من معيد التأمين ولم يظهر السداد في كشف الحساب) ومحاولة تصفير الرصيد كلما أمكن ذلك.
- المطابقات تظهر مدى إلتزام معيدي التأمين والوسطاء وكذلك ترسل إشارات تحذيرية في حال تخلف أحد معيدي التأمين لأكثر من ربع عن سداد الأرصدة المستحقة عليه



إستراتيجية التخرج من عقود إعادة التأمين

إستراتيجية التخارج من عقود إعادة التأمين

- أحياناً ما تظهر مؤشرات تنبئ عن مرور أحد معيدي التأمين بصعوبات مالية قد تتطور سريعاً إلى تعثر أو إفلاس كامل، لذا يجب إبلاغ الإدارة العليا فوراً للتوجيه باتخاذ الإجراء المناسب حفاظاً على حقوق الشركة من الضياع وإنتفاء الفائدة من تغطيات إعادة التأمين على الأخطار السارية.

إستراتيجية التخارج من عقود إعادة التأمين

- مؤشرات قرب التعثر تشمل:
 - تقارير هيئات التصنيف الائتماني السلبية عن نتائج أعمال شركة إعادة التأمين
 - تقارير الجهات الرقابية والتي قد تشير لضعف الملاءة المالية للشركة SOLVENCY MARGIN وتآكل رأسمال الشركة أو حقوق المساهمين بها.
 - المخالفات والغرامات المتكررة التي قد تفرضها الجهات الرقابية على الشركة والتنفيذيين بها
 - حاجة الشركة المتكررة لتدعيم إحتياطيات مطالبات سنوات سابقة
 - مشاكل في السيولة وتكرار تأخر سدادها للأرصدة المستحقة
 - التقارير التي تفيد إنخراط الشركة في منافسات ضارة بالسوق
 - الإستقالات المتتالية في صفوف الإدارة العليا / التنفيذية
 - إستمرار معدل الخسائر الكلي COMBINED RATIO أعلى من 100% لسنوات متتالية

إستراتيجية التخارج من عقود إعادة التأمين

- في حال ظهور أي مؤشرات على قرب تعثر أحد معيدي التأمين ، ينبغي على مسؤولي إدارة إعادة التأمين (بالتنسيق مع الإدارة المالية والإدارات الفنية كالإكتتاب والمطالبات) إتخاذ الإجراءات التالية فوراً:
- استخراج كافة تفاصيل جميع العمليات المسندة لمعيد التأمين المعني (مثل مبالغ التأمين المسندة، تاريخ انتهاء عقود الإسناد ، حصص معيد التأمين من أقساط تلك العمليات وموقف سدادها من قبل الشركة ، حصص معيد التأمين من المطالبات المسددة وما إذا كان قد تم إستردادها وحصص معيد التأمين من المطالبات تحت التسوية ، إلخ) من النظام الآلي للشركة ومراجعة الدفاتر المحاسبية والأرصدة المستحقة على معيد التأمين سواء عن العمليات المسندة مباشرة أو المسندة عن طريق وسطاء إعادة التأمين

إستراتيجية التخارج من عقود إعادة التأمين

- إخطار الإدارات الفنية بوقف إسناد أي أخطار جديدة أو عرض تجديد أي عمليات إختيارية سارية
- المتابعة مع الشركة أو وسيط إعادة التأمين تحصيل أي أرصدة مدينة على معيد التأمين
- التوصية لإدارة الشركة بإنشاء مخصص للديون المشكوك في تحصيلها
- التوصية لإدارة الشركة بالبت في إتخاذ أي من الحلول المتاحة كما يلي:

إستراتيجية التخارج من عقود إعادة التأمين

1) استبدال شركة إعادة التأمين

إذا كانت عقد إعادة التأمين الاختياري / الإتفاقي في أيامه أو أسابيعه الأولى ، فقد يكون من المفيد استبدال شركة إعادة التأمين وتوزيع حصتها على شركة / شركات أخرى

2) الإبقاء على الشركة لاقرب فرصة إستبدال أو حتى انتهاء مدة العقد

إذا كان من الصعب (أو من المكلف جداً) استبدال معيد التأمين أثناء سريان الإتفاقية خاصة لو كان قد مر على بدء العقد أشهر طويلة ، فربما لا يكون بوسع الشركة سوى الإبقاء عليه حتى انتهاء العقد ، لكن يجب على الشركة الإحتفاظ بمخصص لمقابلة الخسائر المحتملة.

إستراتيجية التخارج من عقود إعادة التأمين

(3) زيادة إحتفاظ الشركة بما يعادل حصة معيد التأمين

هذا إجراء يستلزم مراجعة المؤشرات المالية للشركة وقدرتها على تحمل أخطار إضافية كما أنه قد يستتبعه تعديل برامج تجاوز الخسارة وسداد أقساط إضافية عنه (رغم صعوبة قبول معيدي تأمين في برامج تجاوز الخسارة لهذا المقترح) أو إحتفاظ الشركة لهذا الجزء الإضافي من المخاطر خارج تغطيات تجاوز الخسارة

(4) بيع المحفظة

قد تتمكن الشركة من بيع المحفظة بما لها من حقوق وما عليها من إلتزامات طرف الشركة المتعثرة لشركة أخرى مقابل تنازل الشركة عن جزء من مستحققاتها طرف الشركة المتعثرة.

إستراتيجية التخارج من عقود إعادة التأمين

(5) التخارج

- الدخول في مفاوضات تسوية وتخارج وهذا يعني اتفاق كل من شركة التأمين وشركة إعادة التأمين المتعثرة على قيام شركة الإعادة بسداد مبلغ معين في فترة زمنية قصيرة (عادة مدة لا تتجاوز الشهر) مقابل إقفال كافة العقود المبرمة مع معيد التأمين (سواء إتفاقية أو اختيارية) وإسقاط كل المبالغ المستحقة عليهم سواء حالياً أو تلك التي قد تظهر في المستقبل.
- من الطبيعي أن يتوقع معيد التأمين المتعثر فائدة من توقيع مثل هذا الإتفاق ، لذلك يجب على شركة التأمين تقديم عرض مقبول يشجع شركة الإعادة على توقيع الإتفاق (كأن تتنازل الشركة عن 25% من الأرصدة المستحقة أو يتم تسوية حصة معيد التأمين من التعويضات تحت التسوية بواقع 80%).

إستراتيجية التخارج من عقود إعادة التأمين

(5) التخارج

- في بعض حالات التعثر أو الإفلاس قد تفاجئ شركة التأمين أنها ليست في الصفوف الأولى لدائني شركة إعادة التأمين المتعثرة ولا هي حتى على قدم المساواة مع بقية الدائنين في المشاركة في قسمة الغرماء. ففي بعض الحالات لن تتمكن شركة التأمين من استيفاء أي مبالغ مستحقة لها من معيد التأمين المتعثر قبل إقتضاء شركات تأمين أخرى / دائنين آخرين كافة مديونياتهم منها. في هذه الحالة ربما لن يتبقى لدى الشركة المتعثرة أي أصول إضافية تمكن شركة التأمين من إستيفاء مديونياتها أو حتى جزء منها. لذلك من المهم جداً التحرك بسرعة لتوقيع إتفاقية تخارج قبل إعلان الشركة لإفلاسها بشكل رسمي.

إستراتيجية التخارج من عقود إعادة التأمين

(5) التخارج

- لهذا السبب ينبغي الإسراع بالبدء في إجراءات التفاوض والعمل على الوصول لصفقة خلال أسابيع قليلة قبل فوات الأوان وقبل أن تقوم شركات أخرى بتوقيع إتفاقيات تخارج وإستيفاء مستحققاتها أو جزء منها وحينها ربما لن يتبقى لدى الشركة المتعثرة أي أموال أو أصول نستوفي منها مستحققاتنا لديهم.

إستراتيجية التخارج من عقود إعادة التأمين

نصائح عامة:

- لتقليل فرص إحتمال فقدان أحد معيدي التأمين قبل إستيفاء مستحقات الشركة ينصح باتباع بعض الإرشادات عند إختيار شركات الإعادة منها:
- التعرف على متانة المركز المالي لشركات إعادة التأمين (يكن الحصول على هذه المعلومات من مصادر مثل التقارير المالية المعتمدة وإعلانات هيئات التصنيف الائتماني والأخبار المتداولة في السوق من مصادر موثوقة)
- الوقوف على التصنيف الائتماني للشركة من قبل هيئات تصنيف معروفة للسنوات الثلاث الماضية والتعرف من خلال تلك التقارير على نقاط القوة والتحديات التي تواجه الشركة.

إستراتيجية التخارج من عقود إعادة التأمين

نصائح عامة:

- تاريخ العلاقة مع الشركة أو الأسواق المحلية والإقليمية وسمعتها من حيث طول وإستقرار العلاقة، سرعة الاستجابة للمطالبات ، سرعة تسوية الأرصدة دعم الشركة من النواحي الفنية ونقل الخبرات وغيرها
- استقرار الإدارة (فمن غير المطمئن التعامل مع شركة إعادة تأمين تجري فيها تغييرات جوهرية في الإدارة العليا والإدارة الفنية بشكل سريع ومتكرر خلال فترة زمنية وجيزة)
- الاحتفاظ بسجلات محدّثة للأرصدة المستحقة على معيد التأمين ومتابعة تحصيلها بشكل حثيث ومراقبة أعمار الديون والإحتفاظ بسجلات تراكم المخاطر المسندة لمعيد التأمين.

إستراتيجية التخارج من عقود إعادة التأمين

نصائح عامة:

- متابعة تحصيل المطالبات الفردية (عن دفعات السداد الفوري للمطالبات CASH CALLS أو العمليات الاختيارية)
- ضرورة الاحتفاظ بسجلات محدثة ودقيقة ومفصلة لكل معيدي التأمين ولكل وسطاء إعادة التأمين مشتملة على تفاصيل الأرصدة المستحقة على / والمبالغ المسددة من كل شركة إعادة التأمين خاصة الأرصدة المستحقة على معيدي التأمين عن طريق وسطاء إعادة التأمين ، خاصة في حال تشابكت الإسندات المباشرة وغير المباشرة لكل من الترتيبات الإتفاقيات والاختيارية ، حيث تتطلب المطابقة المفصلة متابعة القيود على مستوى كل إتفاقية وكل سنة إكتتابية وكل عملية إختيارية بتعديلاتها.

إستراتيجية التخارج من عقود إعادة التأمين

نصائح عامة:

- ضرورة إحتفاظ إدارة إعادة التأمين بسجل أعمار الديون وإبلاغ الإدارة التنفيذية للشركة في حال تكرار تأخر السداد من أحد معيدي التأمين / الوسطاء رغم بذل كل الجهود الممكنة للإسراع بإستيفاء الأرصدة المستحقة والتوصية باتخاذ إجراءات سواء فورية أو عند تجديد الإتفاقيات (بعد عرض التجديد على معيدي التأمين ممن إعتادوا التأخر في السداد دون سبب وجيه)
- لذلك من المهم أن تلتزم الشركة بسداد مستحقات معيدي التأمين في أوقاتها المحددة حتى تتمكن بدورها من الضغط على معيدي التأمين وإلزامهم بسداد مديونياتهم في أوقاتها المحددة.

إستراتيجية التخرج من عقود إعادة التأمين

نصائح عامة:

- في بعض الأحيان قد تندمج شركة إعادة التأمين في شركة أخرى ويغادر بعض الموظفين الشركة المندمجة . وقتها سيكون من الصعب جداً إجراء المطابقات ما لم تكن لدى شركة التأمين موافقة مفصلة على الأرصدة في تاريخ معين صادرة من معيد التأمين الأصلي (قبل الاندماج).
- في مثل هذه الأحوال ، لا يتم نقل كثير من الملفات والحسابات والمطالبات وتاريخ الأعمال مع شركة التأمين، وقد تستغرق مطابقة الأرصدة بعد الدمج سنوات طويلة تقع فيها شركة التأمين تحت ضغط التدفقات المالية وخسارة فرص إستثمار الأرصدة المستحقة على معيد التأمين خاصة إذا كانت حصة شركة إعادة التأمين المندمجة كبيرة ومؤثرة. لذلك يجب الإهتمام بالمطابقات بشكل ربع سنوي على أكثر تقدير وتسوية الأرصدة أولاً بأول.

دور ملف العرض التقديمي في نجاح المفاوضات

دور ملف العرض التقديمي في نجاح المفاوضات

تمثل جودة البيانات المتضمنة في ملف العرض التقديمي أهمية خاصة في نجاح مفاوضات تجديد إتفاقيات إعادة التأمين حيث تسمح البيانات والإحصائيات المعروضة بتقديم صورة واضحة بقدر كبير من الشفافية عن سياسة الشركة الإكتتابية وتركيبية محفظة الأخطار المسندة للاتفاقيات والحدود المستخدمة من الطاقة الإستيعابية وأسباب وأحجام المطالبات الكبيرة وأداء الإتفاقيات بشكل مجمل وغيرها من بيانات ومعلومات تساعد معيد التأمين على إتخاذ قرار التجديد عن علم وإدراك بطبيعة الأعمال التي تمارسها الشركة وبالتالي في الغالب تحصل الشركة على شروط تفضيلية مقارنة بمنافسيها في السوق.

دور ملف العرض التقديمي في نجاح المفاوضات

يفضل أن يبدأ العرض التقديمي بنبذة مختصرة تغطي ثلاث محاور رئيسية:

1) مؤشرات أداء إقتصاد الدولة ، المشاريع العملاقة ومشاريع البنية التحتية تحت التنفيذ أو التي إكتملت خلال العام الماضي ، المشاريع العملاقة المتوقعة خلال السنوات القليلة المقبلة ، تطورات التصنيف السيادي للدولة والفرص الإستثمارية ، وغيرها من مؤشرات الإقتصاد الكلي

2) مؤشرات أداء الشركة بشكل مجمل خلال العام الماضي مثل تطور الأقساط ، الربحية ، حقوق الملكية ، هيكل المساهمين ، الترتيب بين المنافسين في السوق ، الأنشطة الرئيسية التي قامت بها الشركة كمشاريع التحول التكنولوجي ، الشراكات الإستراتيجية المشاركة المجتمعية ، وغيرها.

دور ملف العرض التقديمي في نجاح المفاوضات

(3) نظرة على فلسفة الإكتتاب في كل فرع من فروع التأمين على حدة ، كأن يذكر :

- أي تحديث جرى على محددات الرغبة في التعرض للمخاطر (RISK APPETITE)
- الأنشطة التي تتركز فيها محفظة الشركة من الأخطار (مثلاً تتركز في المشروعات الصناعية الثقيلة كمصانع الحديد والإسمنت والكيماويات والأسمدة والسبائك ومحطات تحلية المياه لما للشركة من خبرة في تأمين تلك المشروعات)
- خطط التوسع الجغرافي وتنويع المحفظة والوسائل المستخدمة لمراقبة تراكم المخاطر
- خبرة فريق الإكتتاب وفريق إدارة المطالبات وفريق التحكم بالمخاطر وتوزيع صلاحيات الإكتتاب
- التغطيات المستحدثة والتي تكون الشركة بصدد طرحها في السوق وطريقة تسعيرها وسبل تسويقها

دور ملف العرض التقديمي في نجاح المفاوضات

ينبغي أن يتضمن العرض التقديمي بحد أدنى البيانات التالية:

- الإحصائيات

- إحصائيات تفصل أداء الإتفاقية خلال العشر سنوات السابقة مع تحديد السنوات التي جرى فيها تغيير قد يؤثر في مقارنة الأرقام من عام لآخر (كزيادة الطاقة الإستيعابية للإتفاقية أو زيادة نسبة الإحتفاظ ، أو تمدد النطاق الجغرافي وهكذا)
- بيان بالأقساط المسندة للإتفاقية لثلاث سنوات (السنة الجارية والسنتين السابقتين) والأقساط المتوقع إسنادها خلال العام القادم مقسمة بين الأنشطة الرئيسية لفرع التأمين (كالوزن النسبي للصناعات الثقيلة من أقساط المحفظة ، الصناعات الخفيفة ، المشروعات التجارية وغيرها)

دور ملف العرض التقديمي في نجاح المفاوضات

ينبغي أن يتضمن العرض التقديمي بحد أدنى البيانات التالية:

- محفظة الأخطار

- محفظة الأخطار لثلاث سنوات (السنة الجارية والسنتين السابقتين) مقسمة على مستوى أنواع وثائق التأمين (مثلاً وثائق جميع أخطار المقتولين ، جميع أخطار التركيب ، أعطال الماكينات في اتفاقيات الهندسي)

- محفظة الأخطار لثلاث سنوات مقسمة حسب تصنيف أنشطة الأخطار RISK CATEGORY

- محفظة الأخطار موزعة حسب مناطق الأخطار الطبيعية على أساس الـ CRESTA MAP وإن لم تكن تلك البيانات متاحة فعلى الأقل عرض محفظة الأخطار موزعة على المدن الرئيسية

دور ملف العرض التقديمي في نجاح المفاوضات

ينبغي أن يتضمن العرض التقديمي بحد أدنى البيانات التالية:

- الوثائق والأخطار الخاصة

- بيان بالأخطار المكتتبة والمسندة للإتفاقية على أساس أقصى خسارة متوقعة / أقصى خسارة محتملة (PML/ MPL/ MFL/ EML)

- بيان بالوثائق المكتتبة والمسندة للإتفاقية على أساس القدر الأول من مبلغ الخسارة FIRST LOSS

- بيان بالوثائق المسندة والمكتتبة على أساس شرائح محددة من مبلغ التأمين LAYERED POLICIES

- بيان بالوثائق التي أسندتها الشركة للإتفاقية بشكل إستثنائي بعد موافقة معيد التأمين القائد

SPECIAL ACCEPTANCES وسبب الحصول على الموافقة (كأن يكون النشاط من ضمن

إستثناءات الإتفاقية ولكن تم الحصول على موافقة المعيد القائد لإسناد حصة منه لأهمية العميل)

دور ملف العرض التقديمي في نجاح المفاوضات

ينبغي أن يتضمن العرض التقديمي بحد أدنى البيانات التالية:

- المطالبات

- تحليل المطالبات بشكل مجمل ، وتفصيل كل من المطالبات الكبيرة والمطالبات الناتجة عن الأخطار الطبيعية كالسيول والبرد والرياح العاتية
- بيان تفصيلي عن أكبر خمس مطالبات لاتزال تحت التسوية والمسدده خلال العام الجاري
- بيان تفصيلي بجميع المطالبات المتنازع عليها بين الشركة والعملاء سواء من حيث مدى شمول المطالبة بالتغطية التأمينية أو المنازعة على مبلغ التعويض
- بيان تفصيلي بموقف كافة المطالبات التي لاتزال تتداول بالمحاكم أو تنتظرها جهات تحكيم .

دور ملف العرض التقديمي في نجاح المفاوضات

- أخيراً ، ينبغي مراجعة ملف التجديدات للعام السابق والتعرف على الأسئلة التي طرحها معيدي التأمين أثناء تجديدات العام السابق للإستعداد للرد عليها هذا العام أو إدراجها ضمن العرض التقديمي لتجديدات هذا العام ، خاصة إذا كانت الأسئلة والأستفسارات مهمة وتقدم بها معظم معيدي التأمين

دور ملف العرض التقديمي في نجاح المفاوضات

- نماذج إسترشادية من تلك الإحصائيات والبيانات متضمنة بملف الإكسل المرفق
(تحت عنوان)

PROPORTIONAL TREATY - STATISTICS (TEMPLATE)



شكراً لكم جميعاً