

أهمية استثمار أقساط التأمين في تحقيق ميزة الريادة في التكلفة والسعر الأدنى في شركات التأمين

أ. فيروز جبرار

جامعة سطيف 1 - الجزائر

الملخص:

في إطار قيام شركة التأمين بوظيفتها في تغطية الأخطار المختلفة، تتجمع لديها أموال ضخمة تتمثل أساسا في الأقساط المدفوعة من طرف المؤمن لهم. وتعتبر هذه الأموال حقوقا لحملة وثائق التأمين، تستخدمها شركة التأمين في دفع التعويضات مستقبلا في حال تحقق الخطر المؤمن ضده. وحتى لا تبقى هذه الأموال مجمدة تقوم شركة التأمين باستثمارها في مختلف المجالات.

إن استثمار شركة التأمين لمبالغ الأقساط المتراكمة لديها يؤدي إلى تحقيق عوائد مالية هامة تساهم في تقوية مركزها المالي، كما تزيد من قدرة شركة التأمين على تخفيض التكاليف المختلفة وبالتالي إمكانية تخفيض القسط التأميني الذي يمثل سعر التأمين، الأمر الذي يجعل شركة التأمين في موضع تنافسي قوي مقارنة بالشركات المنافسة.

الكلمات المفتاحية: قسط التأمين، الاستثمار في شركات التأمين، الميزة التنافسية، ميزة الريادة في التكلفة والسعر الأدنى.

Abstract :

In the framework of the insurance company's job to cover various risks, huge amounts of money accumulate in it which are mainly in the premiums paid by the insured party. These funds are considered the right to those who have the insurance documents, it is used by the insurance company to pay compensation in the future in case the risk insured against happens in order to prevent these funds from being frozen, insurance companies invest them in various fields.

The investment of the insurance company for the amounts of premiums accumulated leads to significant financial returns which contribute to the strengthening of its financial position, and increase the ability of the insurance company to reduce various costs and thus the possibility of reducing the insurance premium, which represents the price of insurance, which makes the insurance company in a strong competitive position in comparison with competitive companies.

Key words: insurance premium, investment in insurance companies, competitive advantage, leading edge in cost and lowest price.

المقدمة:

يعد التأمين وسيلة أو نظاما يهدف إلى حماية الأفراد والمنشآت من الخسائر المادية محتملة الحدوث، والتي تنشأ عن تحقق الأخطار المؤمن ضدها، وذلك عن طريق نقل عبء مثل هذه الأخطار إلى شركة التأمين التي تتعهد بتعويض المؤمن له عن كل أو جزء من الخسارة المادية التي تلحق به، وذلك في مقابل قسط أو أقساط محددة وفقا لطرق ومبادئ رياضية معينة.

إن الانفتاح الكبير لأسواق التأمين والتطور السريع في مجال التكنولوجيا أدى إلى احتدام المنافسة بين شركات التأمين، فأصبح كل منها يسعى إلى تحقيق التفوق والتميز بغية البقاء في مجال الأعمال. لذا يتوجب على شركات التأمين الحصول على ميزة تنافسية من خلال حصولها على مصادر تساهم في تحقيق تفوقها المطلوب. ولعل استثمار أقساط التأمين يعد من أهم المصادر أو الموارد المالية التي تساهم في تحقيق الميزة التنافسية، حيث تؤثر بصورة مباشرة على مجموع التكاليف في شركة التأمين فتساهم في تخفيضها، وبالتالي إمكانية فرض أسعار أدنى مقارنة بالمنافسين وهو ما يجعل شركة التأمين في وضع تنافسي متفوق نظرا لامتلاكها ميزة تنافسية أكبر.

من هنا تبرز إشكالية هذه الدراسة فيما يلي:

كيف يساهم استثمار أقساط التأمين في تحقيق ميزة الريادة في التكلفة والسعر الأدنى في شركات التأمين؟

ومن الإشكالية الرئيسية يمكن صياغة الأسئلة الفرعية التالية:

- ما هي محددات القسط التأميني؟ وما هي أهمية استثماره بالنسبة لشركات التأمين؟
- كيف يساهم تخفيض التكاليف في تحقيق الميزة التنافسية في شركات التأمين؟
- ما الدور الذي تلعبه عوائد الاستثمارات في تحقيق ميزة الريادة في التكلفة والسعر الأدنى في شركات التأمين؟

تهدف هذه الدراسة إلى تسليط الضوء على الدور الذي يمكن أن تلعبه استثمارات شركات التأمين في تحقيق الميزة التنافسية، وخاصة ميزة الريادة في التكلفة والسعر الأدنى. فهذه الدراسة تعد من الدراسات القليلة التي نتناول العلاقة بين استثمار أقساط التأمين وبين الميزة التنافسية في شركات التأمين، لاسيما ميزة الريادة في التكلفة والسعر الأدنى.

وقصد معالجة الإشكالية المطروحة تم تقسيم الدراسة إلى محورين أساسيين يتضمن كل منهما نقاطا فرعية:

أولاً: القسط التأميني وأهمية استثماره بالنسبة لشركات التأمين

ثانياً: دور استثمار أقساط التأمين في تحقيق ميزة الريادة في التكلفة والسعر الأدنى

أولاً: القسط التأميني وأهمية استثماره بالنسبة لشركات التأمين

تلعب شركات التأمين دوراً مزدوجاً؛ فهي تقدم الخدمة التأمينية لمن يطلبها مقابل تحصيل مبالغ الأقساط، كما تقوم باستثمار هذه الأقساط لتحقيق عوائد مالية، حيث تمثل أقساط التأمين أكثر من 65% من الأموال الموجهة للاستثمار في شركات التأمين.

□. **تحديد القسط التأميني في شركات التأمين:**

تتمثل الفكرة الأساسية للتأمين في توزيع الخطر على أكبر عدد ممكن من الأفراد، مقابل مبلغ من المال يسمى قسط التأمين، يدفعه المؤمن له إلى شركة التأمين التي تقوم بدورها بتحمل نتائج الخطر مقابل الأقساط التي تجمعها، وبذلك تدفع تعويضاً عن الأضرار أو الخسائر التي تلحق بالمؤمن له بموجب عقد ينظم العلاقة بين الشركة والمؤمن له.

1. تعريف قسط التأمين:

يعرف قسط التأمين بأنه "المبلغ الذي يلتزم المؤمن له بدفعه لتغطية الخطر الذي يأخذه المؤمن (شركة التأمين) على عاتقه فهو يمثل ثمن أو سعر التأمين، أو بالأحرى ثمن الخطر أو مقابله، وقد يدفع إلى المؤمن بصفة شهرية أو سنوية حسب الاتفاق بين الطرفين، فيسمى القسط الدوري، أو يدفع مرة واحدة فيسمى القسط الوحيد." (François Couilbault, 2009, P.54)

وعند تحديد القسط التأميني تأخذ شركة التأمين الشروط التالية بعين الاعتبار: (أسامة عزمي سلام، 2010، ص.115)

- أن يكون هذا القسط كافياً لتغطية التكاليف الناتجة عن الخسائر المتوقعة والمصاريف الإضافية المختلفة التي تتحملها شركة التأمين، وكذا تحقيق هامش ربح مناسباً للشركة؛
- أن يكون القسط التأميني المستوفى عادلاً ومتناسقاً، بمعنى أن يتناسب مع طبيعة ودرجة الخطر المؤمن ضده؛

■ أن يكون القسط منافساً، وذلك حتى تستطيع شركة التأمين جذب أكبر عدد من العملاء وزيادة مبيعاتها.

2. مكونات قسط التأمين:

يشتمل القسط التأميني الذي يدفعه المؤمن له لشركة التأمين على القسط الصافي والقسط التجاري، وبذلك فإنه يتم حساب قسط التأمين على مرحلتين كما يلي:

أ. القسط الصافي: هو ذلك القسط الذي يكفي لتغطية الخسائر الفعلية في حال حدوثها، وبذلك فهو يسمح لشركة التأمين بالوفاء بالتزاماتها تجاه المؤمن لهم عند تحقق الأخطار المؤمن ضدها.

وعند احتساب القسط الصافي نفترض مبدأ تعادل التزامات المؤمن لهم مع التزامات المؤمن (شركة التأمين). أي أن: التزامات المؤمن = التزامات المؤمن له وهذا معناه أن: الأقساط الصافية المحصلة = التعويضات المدفوعة وتحسب هذه الأقساط الصافية على فرض أن المؤمن لهم معرضين لنفس الخطر وب نفس احتمال الخسائر المتوقعة (مبدأ التجانس). وعليه تعطى القاعدة العامة لحساب القسط الصافي كما يلي: (هاني جزاع، 2010، ص 127)

$$\text{القسط الصافي} = \text{معدل حدوث الخطر} \times \text{مبلغ التأمين}$$

وأحيانا لا نعرف معدل حدوث الخطر أو الخسارة، فنلجأ إلى البيانات الإحصائية الخاصة بموضوع الخطر لتحديد معدل حدوث الخسائر وذلك بالاعتماد على مبدأ الاحتمال، والذي يعطى بالقانون التالي:

$$\text{معدل الخسارة} = \frac{\text{قيمة الخسائر الناتجة}}{\text{قيمة الممتلكات المؤمن عليها}}$$

ب. القسط التجاري: وهو القسط الذي يقوم المؤمن له بدفعه لشركة التأمين، وهو أكبر من القسط الصافي، فهو يمثل القسط الصافي زائدا الإضافات. (أحمد لطفي، 2007، ص 85)

$$\text{القسط التجاري} = \text{القسط الصافي} + \text{الإضافات}$$

وتتمثل الإضافات في:

- المصاريف الإدارية والعمومية؛

هامش ربح للشركة؛

احتياطي لمواجهة الخسائر التي تزيد عن قيمة القسط الصافي.

□. مفهوم وطبيعة الاستثمار في شركات التأمين:

تعد شركات التأمين من المؤسسات المالية التي تلعب دورا بارزا ومهما في تجميع مبالغ الأقساط وتراكمها من المصادر المختلفة، وتعمل على توجيهها نحو الاستثمار في مجالات متعددة. وبذلك تعتبر عملية الاستثمار عنصرا هاما في شركات التأمين.

1. تعريف الاستثمار في شركات التأمين:

يعرف الاستثمار في مجال التأمين على أنه: " تخصيص وتشغيل قدر من الموارد المتاحة لشركة التأمين بغرض تحقيق فوائد مستقبلا، مع تقليل المخاطر الاستثمارية إلى أدنى حد ممكن لضمان الوفاء بالتعهدات القائمة تجاه حملة وثائق التأمين." (عبد الغفار حنفي، 2002، ص.386)

وعليه فإن شركات التأمين تهدف من وراء الاستثمار إلى ضمان الوفاء بالتزاماتها تجاه حملة الوثائق من ناحية وتجاه ملاكها من ناحية أخرى. ويرجع ذلك إلى ضخامة الأموال التي تتجمع لديها من مصادر مختلفة، والتي يجب استثمارها بشكل جيد وإلا انخفض العائد على رأس المال المستثمر من جهة وارتفعت أسعار التأمين من جهة أخرى مما يؤثر على عملية تقييم الأداء.

2. مبادئ استثمار أموال شركات التأمين:

يقوم الاستثمار في شركات التأمين على مجموعة من المبادئ تتمثل في:

1.2. السبيلة:

يقصد بالسبيلة بمفهومها العام " قدرة الوحدة الاقتصادية على مقابلة التزاماتها الجارية عندما تتحقق." وتعني أيضا "إمكانية التخلص من الورقة المالية بسرعة ودون خسارة." (منير إبراهيم هندي، 1999، ص.462)

وبسبب تعلق السبيلة بالاستثمار في شركات التأمين فيجب الأخذ بهذا العنصر عند تشكيل المحفظة الاستثمارية بما يضمن توفير احتياجات الشركة من الأموال السائلة. وهذا يتطلب قيام شركات التأمين بتوزيع استثماراتها حسب طبيعة التزاماتها، فتقوم باستثمار جزء من أموالها في شكل نقد سائل تحت الطلب كحسابات جارية أو ودائع قصيرة

الأجل بالبنوك. كما تقوم باستثمار جزء من أموالها في شراء بعض الأصول سهلة التحويل إلى نقد دون تحمل خسائر؛ وهذا هو المفهوم السليم للسيولة. (أحمد زكريا صيام، 2006، ص. 96) ويراعى هنا أن لا تزيد هذه الأموال عن القدر الكافي وإلا انخفض العائد، وأن لا تقل عن القدر المناسب لتغطية الالتزامات. كذلك فيمكن لشركة التأمين استثمار بقية أموالها في استثمارات متوسطة وطويلة الأجل بالقدر الذي يتفق مع التزاماتها.

وعلى هذا الأساس يمكن القول بأن السيولة في شركات التأمين هي "قدرة شركة التأمين على تحويل الاستثمارات إلى نقدية بسرعة وبدون خسائر لتعويض المؤمن لهم عند تحقق الخطر المؤمن ضده".

2.2. الضمان:

يقصد بضمان الاستثمار "استبعاد عنصر المضاربة والمخاطرة في استثمار أموال الشركة قدر الإمكان، كالاستثمار في مشاريع غير مدروسة أو مشاريع غامضة".

ونظرا لأن الأموال المستثمرة في شركات التأمين تخص حملة الوثائق؛ فإن شركات التأمين تضع أولوية كبيرة على ضمان تقليل المخاطر عند استثمار الأقساط المستلمة من المؤمن لهم. وغالبا؛ تحذر شركات التأمين من اللجوء إلى استثمارات عالية المخاطر، وذلك بغرض المحافظة على قيمة الأصول حتى ولو انخفض العائد نسبيا. (ابراهيم الجزراوي، 2007، ص. 200)

ومن الأساليب التي تستخدمها شركات التأمين لزيادة الضمان هو أسلوب التنويع في محفظة الاستثمار، فكلما زاد تنوع الاستثمارات التي تتضمنها المحفظة كلما انخفضت المخاطر التي يتعرض لها عائدها.

3.2. الربحية:

يقصد بالربحية من ناحية الاستثمار في شركات التأمين؛ "العائد الذي تحصل عليه شركة التأمين من توظيف أموالها في مجالات استثمار مختلفة لاستخدامها في تغطية جزء أو كل التزاماتها تجاه المؤمن لهم".

وتأتي الربحية في مرحلة تالية بعد أن تحقق شركة التأمين قدرا كبيرا من السيولة والضمان، ولا يعني ذلك إغفال مبدأ الربحية؛ بل هو ضروري لدعم المركز المالي والتنافسي لشركة التأمين، وتغطية مختلف التزاماتها تجاه المؤمن لهم والمساهمين.

3. مجالات الاستثمار في شركات التأمين:

تستثمر شركات التأمين أموالها في مجالات الاستثمار التالية: (أسيل جميل قزعا، 2009، ص.29)

• الاستثمارات العقارية (العقارات والأراضي)

• القروض بضمان وثائق التأمين وبضمان رهون عقارية وبضمانات أخرى.

• الاستثمارات في الأوراق المالية (الأسهم والسندات)

• الودائع النقدية الثابتة والحسابات الجارية بالبنوك.

وبصفة عامة تصنف الاستثمارات إلى نوعين هما:

1.3. استثمارات قصيرة الأجل: تتمثل في تلك الأدوات التي يمكن تحويلها بسرعة وبسهولة إلى سيولة نقدية، كما أن فترة استحقاقها تقل عن سنة. وتعتبر أدوات الاستثمار قصيرة الأجل في شركات التأمين كلها أدوات استثمارية مالية، وقد تكون متداولة في أسواق النقد أو أسواق المشتقات. (Frank Fabozzi, 2002, P.720)

2.3. استثمارات طويلة الأجل: وهي استثمارات يصعب تحويلها إلى نقدية سائلة في فترة وجيزة، وعادة ما يتم اقتناؤها بهدف الاحتفاظ بها لمدة تزيد عن سنة. وأدوات الاستثمار طويلة الأجل في شركات التأمين تتكون من أدوات استثمار مالية؛ والتي يتم تداولها في سوق رأس المال، وأدوات استثمار حقيقية. (قاسم نايف علوان، 2009، ص.174)

□. أهمية استثمار مبالغ الأقساط في شركات التأمين:

يشكل استثمار أقساط التأمين المتجمعة لدى شركة التأمين أهمية بالغة، حيث يشكل الضمان الحقيقي لحملة الوثائق للحصول على حقوقهم من شركة التأمين عند تحقق الخطر أو حلول آجال الاستحقاق. ويمكن إبراز أهمية استثمار أقساط التأمين في شركات التأمين في النقاط التالية:

1. **عدم إبقاء الأموال مجمدة ومعطلة دون عائد أرباح:** مما يسمح بتحقيق عوائد

للشركة من جهة وخدمة الاقتصاد القومي من جهة أخرى؛

2. **ضمان للمؤمن لهم:** حيث يعتبر استثمار الأموال المتجمعة لدى شركات التأمين

بمثابة ضمان لحملة وثائق التأمين حتى تفي بالتزاماتها تجاههم؛

3. **تقليل الخسائر الناجمة عن التعويضات وتغطية المصاريف العامة للشركة:** في بعض الأحيان يفوق مجموع الخسائر التي تواجه شركات التأمين مجموع الأقساط المحصلة من المؤمن لهم خلال الدورة الإنتاجية، مما يشكل خطرا على خزينة شركة التأمين؛ وهنا تكمن أهمية الاستثمار في توفير السيولة اللازمة لمواجهة الخسائر غير المتوقعة؛

4. **رفع رأس المال على المدى الطويل:** حيث أن الأرباح المحققة من الاستثمارات على المدى الطويل يمكن أن تسهم في رفع رأس مال شركات التأمين؛ (Pascal Alphonse, 2010, P.528)

5. **يعتبر كبديل آخر للتمويل:** حيث أن الاستثمار يعد طريقة جيدة لتمويل شركات التأمين بدلا من القروض البنكية التي تؤدي إلى زيادة المديونية، بسبب ارتفاع أسعار الفائدة على القروض؛

6. **خلق قيمة مضافة لحملة الوثائق والمساهمين:** وذلك بالنظر إلى حجم الاستثمارات في ميزانية شركة التأمين، وتأثير نتائج الاستثمار على ربحيتها، فكلما كانت العوائد على الاستثمارات هامة كلما ساهم ذلك في خلق قيمة مضافة؛ (Zurich Financial Services, 2009, P.4)

7. **التقييم الدائم لأداء شركة التأمين:** حيث أن أسعار الأسهم المعروضة في البورصة مثلا تعطي نظرة واضحة حول الحالة الاقتصادية للشركة، فكلما كان سعر السهم مرتفعا؛ كانت قيمة الشركة أكبر وهذا ما يسهل على المسيرين معرفة مدى فعالية التسيير الذي يقومون به. (David Swensen, 2009, P.230)

ثانيا: دور استثمار أقساط التأمين في تحقيق ميزة الريادة في التكلفة والسعر الأدنى
نظرا للارتباط الوثيق بين التكلفة والسعر؛ فإن وضع سعر تنافسي يحتم على شركة التأمين أخذ التكلفة بعين الاعتبار عند تحديد أقساط التأمين.
□. **الميزة التنافسية وعناصرها:**

تشير الميزة التنافسية إلى الخاصية التي تميز الشركة عن غيرها من الشركات المنافسة، وتحقق لهذه الشركة موقعا قويا تجاه الأطراف المختلفة، وهو ما يعرف بالموقف التنافسي.

1. تعريف الميزة التنافسية:

يعد الاقتصادي مايكل بورتر أول من تطرق لمفهوم الميزة التنافسية حيث عرفها على أنها "الميزة التنافسية تنشأ بمجرد توصل الشركة إلى اكتشاف طرق جديدة أكثر فعالية من تلك المستعملة من قبل المنافسين. حيث يكون بمقدورها تجسيد هذا الاكتشاف ميدانياً، بمعنى آخر بمجرد إحداث عملية إبداع بمفهومه الواسع". (Michael Porter, 1993, P.48)

وبشكل عام تعرف الميزة التنافسية على أنها " الوضع المتفوق الذي تحصل عليه المؤسسة، هذا التفوق يكون في شكل إضافة قيمة لدى المستهلك، والتي تأخذ شكل أسعار أقل مقارنة بأسعار المنافسين، أوفي شكل منتج متميز، وذلك بهدف زيادة الحصة السوقية أوالبقاء في السوق على الأقل".

من خلال التعاريف السابقة يمكن استخلاص الخصائص التالية للميزة التنافسية:

أنها نسبية أي تتحقق بالمقارنة والاختلاف بين المنافسين وليس التشابه؛

أنها تؤدي إلى تحقيق الأفضلية والتفوق على المنافسين؛

تكون مستمرة ومستدامة، أي يتم بناؤها على المدى الطويل وليس على المدى القصير فقط، فهي تختص بالفرص المستقبلية، ولا تزول بسرعة عندما يتم تطويرها وتجديدها؛

أنها متجددة وفق معطيات البيئة الخارجية من جهة، وقدرات وموارد الشركة الداخلية من جهة أخرى؛

يتناسب استخدامها مع الأهداف والنتائج التي تريد المؤسسة تحقيقها على المدى القصير وال المدى الطويل؛

أنها تنعكس في كفاءة أداء الشركة وأنشطتها، وتنعكس كذلك في قيمة ما تقدمه للزبائن.

2. عناصر الميزة التنافسية:

يمكن للشركة أن تحقق الميزة التنافسية من خلال التأثير في عناصر هذه الأخيرة والتي تتمثل في:

1.2. النمو:

يقصد به تحقيق الميزة التنافسية من خلال التوسع بالحجم أو من خلال التوسع الجغرافي، وخاصة بعد ظهور الانترنت بوصفها شبكة معلومات عالمية تتصف بالسرعة وسهولة الاستخدام في إرسال واستقبال المعلومات.

وتهدف الشركة من خلال النمو إلى الحفاظ على مركزها التنافسي وتدعيمه، لتحقيق معدلات نمو تتناسب مع معدلات نمو القطاع، بالإضافة إلى زيادة مبيعاتها وأرباحها. حيث يتطلب تحقيق الميزة التنافسية من خلال النمو إضافة منتج أو خدمة جديدة إلى سوق جديد أو سوق قائم. (Jean-Marie Ducreux, 2009,P.42)

2.2. التميز:

تتميز الشركة عن منافسيها عندما يكون بمقدورها حيازة منتج ذو خصائص فريدة تجعل الزبون يتعلق بها. وتعني ميزة التميز "قدرة الشركة على عرض منتجات ذات خصائص متميزة ومتفردة، مما يجعلها ذات قيمة أكبر من نظيرتها من المنتجات من وجهة نظر المستهلك". (صوربة معموري، 2010، ص.6) مثلاً جودة أعلى، خصائص خاصة للمنتج، خدمات ما بعد البيع...

ويتطلب عنصر التميز من الشركة تطوير منتجات جديدة وفريدة وتسويقها، وتقديم خدمات متميزة لا تقدمها الشركات المنافسة، والالتزام من قبل المسؤولين والعاملين في الشركة بالمحافظة على تميز المنتج.

3.2. الإبداع والابتكار:

يعرف الإبداع على أنه "تطوير وتحقيق أفكار جديدة من طرف الأفراد الذين يتعاملون مع الآخرين في نطاق تأسيس معين وفترة معينة". ويمكن تعريفه كذلك على أنه "وضع حيز التنفيذ أو الاستغلال لتكنولوجيا موجودة، والتي ستتم في ظروف أو شروط جديدة وتترجم نتيجة صناعية". (جميلة الجوزي، 2011، ص.276)

ومن المصطلحات المرتبطة بالإبداع؛ مصطلح الابتكار، فكثيراً ما تدل الأدبيات على أن مصطلحي الإبداع والابتكار لهما نفس المعنى، إلا أن بعض الكتاب المتخصصين يميلون إلى التفريق بينهما، فالابتكار يتعلق باكتشاف فكرة جديدة متميزة، أما الإبداع

فيتعلق بوضع هذه الفكرة موضع التنفيذ على شكل عملية أو منتج (سلعة أو خدمة) تقدمها الشركة لربائنها.

ويساعد تحقيق ميزة الأبداع الشركة على اكتساب الخبرة في أقصر مدة، وكذا يوفر الأدوات التي تسمح بخفض التكاليف، بالإضافة إلى مواجهة المنافسة المتزايدة في الحصول على عوامل الإنتاج وكذلك مواجهة المنافسة من أجل زيادة المبيعات، تطوير أساليب وطرق إنتاج وتوزيع السلع والخدمات وتحقيق مستويات أفضل من الناحيتين الكمية والنوعية في جميع الأنشطة. (منية خليفة، 2010، ص.76)

4.2. قيادة التكلفة والسعر الأدنى:

تعني ميزة التكلفة الأقل قدرة الشركة على عرض منتجات بتكلفة أقل من منافسيها، وهو ما يؤدي إلى تحقيق عوائد أكبر. وتعتبر عملية خفض التكاليف عاملاً أساسياً لزيادة القدرة التنافسية للمنتج، حيث أن تخفيض التكاليف ينجم عنه خفض الأسعار إلى المدى الذي يتعدى قدرة المنافسين. كما يسمح تخفيض التكاليف مقارنة مع تكاليف الشركات المنافسة بفرض سعر أقل من أسعار المنافسين مع تحقيق نفس مستوى الأرباح. ويتطلب تحقيق الشركة لميزة الريادة في التكلفة والسعر الأدنى وبالتالي تبني المنافسة السعرية؛ مقومات أساسية أهمها:

أ. ضرورة اتخاذ الشركة الترتيبات المناسبة لتحسين الأداء ورفع معدل الإنتاجية وتقليل الهدر بما يساهم في ضبط الإنفاق وترشيد التكلفة؛

ب. اتجاه الشركة إلى المنتج النمطي الذي يمكن إنتاجه بكميات كبيرة والاستفادة من اقتصاديات الحجم الكبير، وفي نفس الوقت تجنب تقديم منتجات ذات مواصفات خاصة تتطلب مزيداً من الإنفاق في أعمال البحث والتطوير والبيع بأسعار

مرتفعة غير تنافسية؛ (Michael Porter, 1998, P.36)

ت. وضع برامج لتنمية مهارات الإبداع والقدرة على التحديث وتنمية الرغبة لدى الأفراد لتقديم أفكار غير عادية تساهم في ترشيد الإنفاق ومن ثم تقديم منتجات بأسعار أقل؛
ث. ليس بالضرورة أن يكون المنتج متميزاً أو متفرداً بالمقارنة مع المنتجات المنافسة، ذلك أن الاتجاه إلى التميز في المواصفات له تكلفته التي قد تكون مرتفعة مما ينتج عنه صعوبة البيع بسعر تنافسي.

□. تخفيض التكاليف كمدخل لتحقيق الميزة التنافسية في شركات التأمين:

تمثل التكلفة المنخفضة مدخلا هاما من مداخل تحقيق الميزة التنافسية وتدعيمها في شركات التأمين، كما أن تحديد القسط التأميني يتضمن أخذ مستوى التكلفة بالحسبان.

1. مفهوم وأنواع التكلفة في شركات التأمين:

تعرف التكلفة اقتصاديا بأنها "الانفاقات المالية التي تتحملها إدارة المؤسسة أو المنظمة في سبيل تجميع الموارد الإنتاجية لغرض إنتاج سلع أو خدمات يمكن بيعها". (أحمد محمد نور، 2004، ص.65)

وفي شركات التأمين تعرف التكلفة بأنها "مجموعة الأعباء المتعلقة بتقديم خدمات ومنتجات التأمين والتي تتحملها شركة التأمين". (صلاح الدين الشنواني، د.ت، ص.207)

وتصنف التكاليف في شركات التأمين إلى:

أ. **التكاليف الابتدائية:** تتحمل شركة التأمين عند إصدار عقود التأمين تكاليف مختلفة، منها تكاليف الأوراق المطبوعة الخاصة بالعقود، تكاليف زيارة الأخصائيين والمستشارين وخبراء التأمين، ومصاريف إصدار وثائق التأمين من طوابع وغيرها، وتدعى مجمل هذه التكاليف بالتكاليف الابتدائية.

ب. **تكاليف إدارة الأعمال:** تستخدم شركات التأمين موظفين لمراقبة سير أعمال العقود، ففي كل يوم ينظم هؤلاء مذكرات بموجب دفع الأقساط التي ستستحق مستقبلا، ويرسلون نسخا عن هذه المذكرات لجهاز المحاسبة ونسخا أخرى للأشخاص الذين سيتولون مهمة التحصيل أولعملاء الشركة إذا كانوا يقومون بهذه المهام، وذلك بغية تحقيق تحصيل هذه الأقساط في مواعيدها المحددة. كذلك تخصص شركات التأمين موظفين مهمتهم دراسة وتقرير مختلف المصاريف المتعلقة بإصدار العقود. (هاني جزاع ارتميه، مرجع سابق، ص.135)

هذا بالإضافة إلى تكاليف أخرى شهرية تتحملها شركة التأمين لدفع رواتب الموظفين وإيجار مكاتب الشركة وتكاليف الدعاية والإعلان وغيرها.

ت. **تكاليف دفع الأقساط:** تتحمل شركات التأمين تكاليف أخرى لجباية الأقساط، فالعملاء الذين يحصلون هذه الأقساط ينظمون حساباتهم الخاصة ويسعون لتنفيذ بنود العقود

التي تمت بواسطتهم وبأخذون عمولات إضافية لقاء هذه الأتعاب وتكون عادة على شكل نسبة مئوية من الأقساط المدفوعة، وتختلف العمولة المدفوعة للعملاء من شركة تأمين لأخرى.

2. إعداد قسط التأمين انطلاقاً من مستوى التكلفة:

تلعب التكلفة الأقل دوراً هاماً كسلاح تنافسي، فلا يمكن تحديد أسعار تأمين تنافسية دون ضبط مستمر للتكاليف، حتى أن كثيراً من شركات التأمين المتميزة تستهدف أن تكون الرائدة في خفض عناصر التكلفة بين منافسيها في نفس النشاط حتى تتمكن من وضع أسعار تأمين تنافسية، حيث أن تخفيض التكاليف ينجم عنه خفض الأسعار (قيمة الأقساط) إلى المدى الذي يتعدى قدرة شركات التأمين المنافسة.

وعند قيام شركة التأمين بتحديد القسط التأميني، فإنها تأخذ مستوى التكلفة بعين الاعتبار، وهو ما يطلق عليه "طريقة تعظيم هامش التكلفة"، حيث يتحدد السعر التأميني حسب هذه الطريقة انطلاقاً من تغطية التكاليف الخاصة بالمنتج، وتوليد هامش يسمح لشركة التأمين بتغطية التكاليف الأخرى، وتحقيق أرباح تتمثل في الفرق بين سعر المنتج (القسط) والتكلفة الوحيدة للمنتج. وفي حالة تعدد المنتجات يتم استخدام المعامل المتعدد الوحدوي، والذي يمثل تكلفة عدة منتجات، ويتحدد السعر حسب العلاقة التالية: (عثمان بودحوش، 2008، ص 61)

$$P = C * (1 / (1 - tm)) = C * cm$$

حيث: P: السعر أو قيمة القسط انطلاقاً من مستوى التكلفة

cm: المعامل المتعدد الوحدوي

tm: معدل الهامش الإجمالي

C: تكلفة الإنتاج الوحيدة

وتجدر الإشارة إلى أن تقدير هيكل التكاليف على مختلف فروع النشاط والأقسام؛ تعد من أكبر المشاكل التي تعاني منها شركات التأمين، وبذلك التقليل منها أكبر ما يمكن. ففي كثير من الأحيان تحدد التكلفة في الصناعة التأمينية على أساس الحكم الشخصي للخدمة المقدمة للعميل، دون معرفة التكاليف الحقيقية التي يتم إنفاقها، وعدم المعرفة بالتكاليف يؤثر على سعر المنتج التأميني والتقاءه مع بقية المنافسين.

ولتجنب هذه المشاكل تلجأ أغلب شركات التأمين إلى بعض التقنيات كالتكلفة المتوسطة المرجحة (حسين حساني، 2010، ص.12) حسب الفروع التأمينية وتحليلها بالاعتماد على قاعدة بيانات خاصة بها.

3. تأثير تخفيض التكاليف على الميزة التنافسية في شركات التأمين:

تعتبر استراتيجية تخفيض التكلفة إحدى الاستراتيجيات التي تنتهجها شركات التأمين في إطار محيطها التنافسي لتحقيق الميزة التنافسية، والتي يتم بموجبها توجيه كافة الجهود نحو هدف أساسي هو تخفيض التكلفة الكلية للمنتج، ومن ثم يكون بالإمكان الهيمنة على الأسواق وتقوية هامش المناورة السعرية تأكيداً للمبدأ القائل بأن الشركة الأكثر تنافسية هي تلك التي يكون بمقدورها عرض منتجات بتكلفة أقل، حيث أنه في ظل تماثل أسعار المنتجات التأمينية للشركة مع أسعار المنافسين؛ تحصل شركة التأمين على هامش أكبر تستثمرها لتعزيز وضعيتها التنافسية واستمرار ريادتها في التكلفة. (Jean Pierre, 1997, P.61)

يعد تخفيض التكاليف الاستراتيجية الأكثر اعتماداً في شركات التأمين. ويتحقق تخفيض التكاليف من خلال الاعتماد على تحقيق وفورات الحجم الكبير، أي توزيع التكلفة الثابتة على عدد كبير من وحدات الإنتاج أو التقليل من الاعتماد على الوسطاء والاعتماد على منافذ التوزيع المملوكة للشركة، استخدام طرق لتقديم الخدمات تخفض من التكلفة، استخدام الحاسب الآلي لتخفيض القوى العاملة، تعديل الأنشطة والعمليات ذات التكاليف العالية، تخفيض تكاليف الإعلان، تقديم منتج أساسي دون أي نوع من الكماليات الإضافية التي تؤدي إلى زيادة التكلفة...

وعموماً؛ يمكن القول أن تخفيض التكاليف يؤدي إلى تحقيق الميزة التنافسية في شركات التأمين من خلال:

أ. تقوم ميزة الريادة في التكلفة المنخفضة على العلاقة القوية بين حصة السوق المرتفعة والربحية المرتفعة، حيث أن شركات التأمين ذات الحصة السوقية المرتفعة تستطيع أن تسيطر على ربحية صناعية أعلى من المتوسط على مدى فترات ممتدة؛

ب. تستطيع شركة التأمين ذات التكاليف المنخفضة إقناع المنافسين بعدم بداية حروب الأسعار داخل الصناعة، مما يعني قدرتها على إعداد المسرح لضبط التسعير داخل الصناعة وبذلك تحقيق الميزة التنافسية؛

ت. غالبا تستطيع شركات التأمين القائمة بالتكاليف أن تبقى منافسيها المحتملين خارج دائرة الصناعة؛

ث. يمكن لشركات التأمين ذات التكاليف المنخفضة تحمل زيادة الأسعار التي يمررها إليها وسطاء التأمين أو معيدو التأمين أو الوكلاء... بحيث تستطيع أن تمتص هذه الزيادات بسهولة نظرا لعملها بمستويات تكاليف أكثر كفاءة؛

ج. المحافظة على صورة إيجابية لدى العملاء من خلال الأسعار المنخفضة والمنافسة التي تضعها شركة التأمين.

□. عوائد الاستثمارات وأهميتها في تحقيق ميزة الريادة في التكلفة والسعر الأدنى:

تسعى شركات التأمين دوما إلى خفض التكلفة النهائية التي يقدم بها المنتج من الشركة، وبالتالي الحصول على الأسعار المنخفضة مقارنة بالمنافسين.

ومن أهم العناصر الأساسية التي تؤخذ في الاعتبار عند تسعير المنتجات التأمينية؛ هي عوائد الاستثمارات والتي تساهم في تخفيض تكلفة منتجات التأمين. حيث يعتبر عائد الاستثمارات من أهم المصادر التي قد تشترك في المحافظة على مستوى أسعار التأمين وكذا لتعويض أي خسائر مصاحبة لعمليات الاكتتاب.(حسين حساني، مرجع سابق، ص.18) فالكثير من شركات التأمين لا تمانع أن تكون نتيجة نشاط الاكتتاب أي نتيجة نشاط إصدار وثائق التأمين خسارة، (قيمة الأقساط المحصلة أقل من قيمة التعويضات المدفوعة)، وذلك طالما كان عائد استثمار تلك الأقساط يفوق تلك الخسائر. وهنا لا تكتفي شركة التأمين بتحديد قسط التأمين؛ وإنما بأن يكون هذا القسط منافسا، حيث أن شركة التأمين لا تعمل وحدها في السوق، وعليها في النهاية أن تقدم خدمة التأمين لجمهور المؤمن لهم ولكن بسعر منافس.

إن قدرة شركة التأمين على تطوير ميزة الريادة في التكلفة بتخفيض التكاليف قدر الإمكان، يعني قدرتها على خفض قيمة القسط، ولا يتحقق ذلك إلا إذا اعتمدت سياسة استثمارية تعود عليها بالأرباح. فشركات التأمين تقوم باستثمار الأقساط المحصلة في بداية

كل عام في حين أن التعويضات تكون مستقبلاً، وبالتالي سيتجمع لديها مبالغ نقدية كبيرة تقوم باستثمارها محققة بذلك عائداً عن الاستثمار. وعليه فإنه عند احتساب القسط الصافي يجب أخذ هذه الاستثمارات بعين الاعتبار، حيث أن العائد على هذه الاستثمارات سيُشجع الشركة على خفض التكاليف ومنه خفض قيمة القسط الصافي، وبالتالي زيادة قدرتها على المنافسة في السوق.

ولتوضيح المفهوم السابق نفرض أن الخسائر المتوقعة في نهاية عام ما هي 1000 و.ن، ولنفرض أن القسط الصافي ومقداره P قد تم استثماره بفائدة سنوية مقدارها %r، أي أن شركة التأمين ستحصل على عائد من الاستثمار مقدارها rP وسيكون مقدار ما قد تجمع لدى الشركة هو قيمة القسط الصافي زائداً مقدار العائد عن الاستثمار. أي أن ما تحصله شركة التأمين هو: (هاني جزاع ارتيمه، مرجع سابق، ص.132)

$$P + rP = P(1 + r)$$

نهاية العام

بداية العام



وهذا المجموع يجب أن يساوي قيمة الخسائر المتوقعة وهو 1000 و.ن أي أن:

$$P(1+r)=1000$$

وهكذا فإن قيمة القسط الصافي P هي:

$$P = \frac{1000}{1+r}$$

فعلى فرض أن %r=5 فإن قيمة القسط الصافي P هي:

$$P = \frac{1000}{1+r} = \frac{1000}{1+0,05} = 952,4$$

أما إذا كان %r=10 فإن قيمة القسط الصافي P هي:

$$P = \frac{1000}{1+r} = \frac{1000}{1+0,1} = 909,1$$

وهنا نلاحظ أنه كلما زائد العائد على الاستثمارات كلما قلت قيمة القسط الصافي.

الآن لنفرض أن التعويض عن الخسائر المتوقعة سيكون في نهاية العام الثاني، أي بعد سنتين من دفع القسط، فهذا يعني أنه قد تم استثمار القسط P لمدة عامين، كما يلي:

بداية السنة الأولى	نهاية السنة الأولى	نهاية السنة الثانية
القسط الصافي		التعويضات المدفوعة (1000 و.ن)

مع نهاية السنة الأولى سيتجمع لدى شركة التأمين المبلغ التالي:

$$P + rP = P(1 + r)$$

وهذا المبلغ سيتم استثماره مرة أخرى لكي يتجمع لدى شركة التأمين في نهاية السنة الثانية المقدار التالي:

$$P(1 + r) + rP(1 + r) = P(1 + r)(1 + r) \\ = P(1 + r)^2$$

وهذا المقدار المتجمع يساوي التعويضات التي ستدفعها الشركة في نهاية السنة الثانية، أي أن:

$$P(1 + r)^2 = 1000$$

وعليه فإن قيمة القسط الصافي P المدفوع في بداية السنة الأولى هو:

$$P = \frac{1000}{(1 + r)^2}$$

فعلى فرض أن $r = 5\%$ فإن قيمة القسط الصافي هي:

$$P = \frac{1000}{(1 + r)^2} = \frac{1000}{(1 + 0,05)^2} = 907$$

وإذا كان $r = 10\%$ فإن قيمة القسط الصافي هي:

$$P = \frac{1000}{(1 + r)^2} = \frac{1000}{(1 + 0,1)^2} = 826,4$$

وهنا نلاحظ أنه كلما زادت مدة التأمين كلما تجمعت أموال أكبر لدى شركة التأمين للاستثمار وبالتالي يقل مقدار القسط الصافي.

إن قدرة شركة التأمين على الحصول على عائد عن استثمارات الأقساط المحصلة يسمى "تكلفة خصم التعويضات المتوقعة"، وهذه العملية تعكس قدرة شركة التأمين على تخفيض التكاليف المختلفة ومن ثم تخفيض القسط الذي يمثل سعر التأمين، وبالتالي تحقق شركة التأمين ميزة الريادة في التكلفة والسعر الأدنى وتحصل على ميزة تنافسية أكبر مقارنة مع باقي الشركات المنافسة.

خلاصة:

من خلال ما جاء في هذه الدراسة يتبين أن استثمار شركات التأمين لأقساط التأمين المتجمعة لديها، يعد أحد المداخل الهامة لتحقيق ميزة الريادة في التكلفة والسعر الأدنى وبذلك تحقيق ميزة تنافسية. ويمكن توضيح أهم النتائج المتوصل إليها فيما يلي:

■ تلعب شركات التأمين دوراً مزدوجاً، فهي تقوم بنشاط الاكتتاب فتقدم التغطية التأمينية للمؤمن لهم، كما تقوم باستثمار الأموال المتجمعة لديها فتحقق من خلالها عوائد مالية؛
 ■ يتم حساب قسط التأمين من خلال حساب القسط الصافي والذي يمكن شركة التأمين من تعويض الخسائر المحتملة، والقسط التجاري والذي يمثل القسط الصافي مضافاً إليه التكاليف وهامش الربح؛

■ تهدف شركة التأمين من وراء استثمار الأقساط المحصلة إلى ضمان حقوق المؤمن لهم وتقوية ملاعقتها المالية وتحقيق الأرباح وكذا تحقيق ميزة تنافسية؛

■ تمكن عوائد استثمارات الأقساط شركة التأمين من تخفيض التكلفة وبالتالي تخفيض القسط مقارنة بالمنافسين وهو ما يحقق لها الميزة التنافسية؛

■ كلما زاد العائد على الاستثمار كلما زادت قدرة شركة التأمين على السيطرة على التكاليف وخفض القسط التأميني، وبالتالي دعم القدرات التنافسية للشركة؛

■ تستطيع شركة التأمين الرائدة في التكلفة والسعر الأدنى أن تحقق مركزاً تنافسياً قوياً وتدعم حصتها السوقية.

المراجع:**باللغة العربية:**

1. إبراهيم الجزراوي، تقييم بدائل الاستثمار في شركات التأمين باستخدام نماذج رياضية حديثة، مجلة العلوم الاقتصادية، المجلد 3، العدد 48، جامعة بغداد، العراق، 2007
2. أحمد محمد لطفي، نظرية التأمين، دار الفكر الجامعي، مصر، 2007
3. أحمد زكريا صيام، آليات جذب الاستثمارات الخارجية إلى الدول العربية في ظل العولمة، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، عدد 3، جامعة البلقاء التطبيقية، الأردن، 2006
4. أحمد محمد نور، محاسبة التكاليف، الدار الجامعية، مصر، 2004
5. أسامة عزمي سلام، نوري موسى شقيري، إدارة الخطر والتأمين، دار الحامد للنشر، عمان، 2010
6. أسيل جميل قزعاط، تحليل العوامل المؤدية إلى ضعف نمو قطاع التأمين واستثماراته في فلسطين، رسالة ماجستير غير منشورة، الجامعة الإسلامية، فلسطين، 2009

7. جميلة الجوزي، دور الإبداع التكنولوجي في تعزيز القدرة التنافسية للدول العربية، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 11، جامعة سطيف، الجزائر، 2011
8. حسين حساني، مدخل التسعير لتدعيم التنافسية في الصناعة التأمينية، الملتقى الدولي الرابع حول: "المنافسة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية"، جامعة الشلف، الجزائر، 9-10 نوفمبر 2010
9. عبد الغفار حنفي، البورصات والمؤسسات المالية، الدار الجامعية، مصر، 2002
10. عثمان بودحوش، تخفيض التكاليف كمدخل لدعم الميزة التنافسية في المؤسسات الصناعية الجزائرية، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة سكيكدة، الجزائر، 2008
11. غالب الأكرم، أثر إدارة مخاطر استثمار رأس المال المعرفي في تحقيق المزايا التنافسية لمنظمات التأمين الأردنية، المؤتمر العلمي السنوي السابع حول: "إدارة المخاطر واقتصاد المعرفة"، جامعة الزيتونة الخاصة، الأردن، 2007
12. صورية معموري، محددات وعوامل نجاح الميزة التنافسية في المؤسسة الاقتصادية، الملتقى الدولي الرابع حول: "المنافسة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية"، جامعة الشلف، الجزائر، 9-10 نوفمبر 2010
13. قاسم نايف علوان، إدارة الاستثمار، دار الثقافة للنشر، الأردن، 2009
14. منية خليفة، آليات تطوير الميزة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية، الملتقى الدولي الرابع حول: "المنافسة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية"، جامعة الشلف، الجزائر، 9-10 نوفمبر 2010
15. منير ابراهيم هندي، إدارة الأسواق والمنشآت المالية، منشأة المعارف، مصر، 1999
16. هاني جزاع ارثيمه، محمد سامر عكور، إدارة الخطر والتأمين، دار الحامد للنشر، عمان، ط1، 2010

باللغة الأجنبية:

1. David Swensen, Gestion de portefeuilles institutionnels, MAXIMA, Paris, 2009
2. Frank Fabozzi, The theory and practice of investment management, JOHN WILEY, Canada, 2002
3. François Couilbault, Les grands principes de l'assurance, L'ARGUS, Paris, 2009
4. Investment Management – a creator of value in an insurance company, Zurich Financial
5. Jean-Marie Ducreux, Le grand livre de la stratégie, EYROLLES, Paris, 2009
6. Jean Pierre, Stratégie : Politique générale de l'entreprise, 3^{ème} Ed, DUNOD, Paris, 1997
7. Michael Porter, L'avantage concurrentiel des nations, Trad : Pierre Mirailhès, INTER EDITION, Paris, 1993
8. Michael Porter, Competitive Strategy, FREE PRESS, United States of America, 1998
9. Pascal Alphonse, Gestion de portefeuille et marchés financiers, PEARSON, Paris, 2010
10. Services, Switzerland, 2009, P.4, , Available at: www.zurich.com