

نظراً للكلفة العالية للمخاطر ومحدودية التأمين الذي يمكن للمرء الحصول عليه من شبكات التضامن غير فلا بد للمرء أن يتساءل عن الأسباب التي تحول بين الفقراء وبين وصولهم للتأمين الرسمي، المرء تأمناً رسمياً من أي نوع كان في أوساط الفقراء. فالتأمين الصحي والتأمين ضد الطقس وضد نفوق وهي منتجات تأمين معتادة في حياة تغيب تقريباً في العالم والآن وقد أصبح الإقراض متناهي الصغر شياً نأ يعرفه يبدو أن توفير التأمين للفقراء قد بات هدفاً واضحاً وممكناً للمستثمرين المبتكرين من ذوي المثل العليا) وقد أطلقت مجلة فوربس في إحدى مقالات الرأي بها على ذلك اسم «سوق طبيعية بكر» (الفقراء يتحملون قدراً هائلاً من المخاطر وينبغي أن يكونوا مستعدين لدفع قسط تأميني معقول حتى يتسنى لهم التأمين على حياتهم أو صحتهم أو ولأن هناك بلايين الفقراء فإن رباً حياً ولو كان ضئيلاً في كل وثيقة تأمين سوف يجعل منه نشاطاً استثمارياً هائلاً، سوف يقدم عوناً كئيباً لفقراء العالم. وكل ما يحتاجه الأمر هو شخص ينظم هذه السوق، الأمر الذي دفع منظمات دولية (مثل البنك الدولي) ومؤسسات كبرى (مثل مؤسسة جيتس) لاستثمارات الملايين من الدولارات لتشجيع تطوير خيارات وهناك بطبيعة الحال مجموعة من الصعوبات الجلية وهذه المشكلات ليست مقصورة على الفقراء وحدهم؛ أساسية، وذلك «الأخطار الأخلاقية»؛ فالناس قد يبدلون سلوكهم (كان الرعاية الصحية، وهلم جرا) عندما يعرفون أنهم لن ولتتظر في ميثاق. ما الذي سيفعلونه في حال أصبح ذلك مجانياً؟ غير ضرورية، ولا سيما إن كانوا أي ضماً يملكون مختبراً وهو أمر معهود في كل من الولايات المتحدة والهند) أو يدفع في الاتجاه نفسه؛ نتيجة، وصف الأدوية، وغالباً ما يجني الأطباء أموالاً أكثر كلما وصفوا مزيّداً من الأدوية. وهكذا يبدو أن توفير التأمين الصحي على أساس التعويضات المالية للمرضى في وضمن دولة أحسن الأحوال، نحو الإفلاس. «الانتقاء المعاكس». فإن هؤلاء الذين يدركون أنهم قد يواجهون مشكلة مامستقبل، إن ذلك تعرف ذلك أي ضماً، إذ يمكن أن يتم إيضاح ذلك ضمن قسط التأمين. تحديد هؤلاء الذين ينضمون إليها مدفوعين بحاجة آتية من جانبهم لرعاية صحية، هو رفعها لقيمة الأقساط التأمينية على الجميع. رفع السعر سوف يزيد الوضع سوءاً، هؤلاء الذين يعرفون أنهم لن يحتاجوا على الأرجح الأمر الذي يفاقم المشكلة الأصلية. ولهذا السبب يعتبر الحصول على تأمين صحي بالغ الصعوبة على هؤلاء الذين لا يمكنهم الحصول عليه عبر الشركات التي يعلمون لديها. ولهذا السبب يغب لب أن إلزامية – فإذا كان يتعين على كل شخص الانضمام فإن شركة التأمين لن تتورط مع الفئات عالية المخاطر فحسب. أما المشكلة الثالثة التي تعترض ذلك فهي ما يعرف بالغش الصريح: فما الذي يمنع مستشفى ما من أن تقدم لشركة تأمين مجموعة مطالبات وهمية أو تكلفتها بكثير؟ وإذا كان هناك فلاح يطلب تأمناً الجاموسه، فما الذي يمنعه من الادعاء بأن الجاموس قد نفقت؟ وقد قُص علينا «ناشيكت مور» و«بندو أنانت»؛ القطاع المالي الهندي إزاء تطوير أفضل الخدمات المالية للفقراء، قُصا علينا بخفة ظل مفعمة بالتواضع قصة محاولتهما الكارثية الأولى التي قاما بها قبل سنوات طويلة، قرأ أنه وحتى يدعي إذ كان يتم بتر سواء كانت مغطاة تأمينياً أو غير مغطاة، حضره «ناندان نيليكاني»، وهو المؤسس والرئيس التنفيذي السابق لعملاق البرمجيات الهندية يعمل «بطاقة إثبات هوية فريدة» لكل هندي، يشرح خطته من أجل أدلة هوية غير قابلة للتكرار. وقد العينين تمثل مَعاً أدلة كافية لإثبات هوية أي شخص وكان «ناشيكت مور» يصغي باهتمام، «مور» صوته قائلاً: «كم هو سيئ أن الماشية ليست ذوات أصابع. شركات التأمين تخطيتها مقارنة ببعض المخاطر الأخرى. ولناخذ الطقس كمثال. ينبغي للفلاح أن يقدر قيمة وثيقة التأمين التي تدفع له مبلّغاً معلوماً (على أساس المطر في محطة الأرصاد القريبة لما هو أدنى من المستوى الحرج. ولأنه ليس لأحد سلطان على أحوال شخص يتعين عليه أن يقرر أي التحاليل أو العلاجات مطلوبة)، عندما يتعلق الأمر بالرعاية الصحية، فيبدو أن تأميناً أو حوادث – أسهل بكثير من تغطية الرعاية الصحية التي تقدم في العيادات الخارجية. يريد أن يخضع لعملية جراحية أو لعلاج كيماوي دون فضلاً عن أنه يسهل التحقق من صحيح أن المبالغة في وصف الدواء يظل خطأً لكن تظل القضية الكبرى وهي فشركة التأمين لا تريد ألا يلتحق ببرامجها وحتى تتلافي شركات التأمين مشكلة الانتقاء المعاكس، كبير من الأشخاص الذين يكون تجمعهم لسبب آخر غير الصحة، عملاء قروض متناهي الصغر أو حاملي بطاقات عضوية وتحاول أن تشملهم جميعاً في برامج تأمينها. الصغر للتفكير في طرح منتجات التأمين الصحي، يتوفر لديها تجمع كبير من المقترضين يمكنها أن تقدم لهم المنتجات التأمينية. للتعثر في السداد حتى وإن كانوا قد اعتادوا الانتظام الشديد قبل ذلك، وفوق ذلك، سيكون من السهولة بمكان تحصيل الأقساط من العملاء، القروض يلتقونهم أسبوعياً بالفعل – بل وفي واقعي العام 2007، طرحت شركة «إس كي إس» مؤسسات التمويل متناهي الصغر في الهند، برنامجاً جاذباً للتأمين الصحي تحت اسم «سوايام شاكتي» (المستشفيات وضد الحوادث. للمجموعات التي قدم لها وذلك لتعويض الانتقاء ولمواجهة احتمالية الغش، تم تحديد سقف للفوائد وجرى تشجيع العملاء بقوة على الذهاب إلى ولجعل العرض أكثر جاذبية، كان العملاء الذين يذهبون لتلك

المستشفيات تقدم لهم «خدمات تأمين غير نقدية»: إذ لا يتعين عليهم ولدى طرحها للمنتج لأول مرة، لكن العملاء رفضوه، إلزامياً فقط عند تجديد القرض لأول مرة. أن بعض العملاء قرروا ألا يجددوا قروضهم، وبعد أشهر قليلة، شهدت معدلات التجديد لقروض «إس كي إس» تراجعاً عا من 60 في المائة إلى حوالي 50 في المائة. التي تعمل في التمويل متناهي الصغر عن طبيعة عملنا مع «إس كي إس»، للتأثير الناجم عن طرح برامج تأمين صحي ملزمة لعملاء القروض متناهي الصغر، إنني المنتج إلزامياً، حصلنا على المزيد من العملاء. إن عملاء من «إس كي إس» دون القبول ببرنامج التأمين، عثروا على ثغرة. تجديدهم للقرض، يكن يتعين عليهم سداد القسط الجديد. المقاومة، تراجع «إس كي إس» وقررت جعل المنتج طوعياً. عملاء قليلين سوف يصبح مرة أخرى عرضة للانتقاء ولذلك شهدت تكلفة التغطية التأمينية لكل عميل زيادة هائلة، خسائر بشركة «آي سي آي سي لومبارد» وهي الشركة التي كانت «إس كي إس» تطرح التأمين نيابة فطلبت من «إس كي إس» التوقف عن قبول أي طلبات تأمين لعملاء جدد. وقد تعرضت مؤسسات أخرى وذلك في ظل رفض العملاء لإلزامية الالتحاق بالبرامج. التأمين الذي تعترضه الصعوبات. الباحثين، معهد ماساتشوستس، الطقس. ويقدم البرنامج، الذي تناولناه أعلاه، مبلّغاً معي ناً من المال عندما يقل تسويق المنتج في منطقتين في الهند – هما ولايتا جوقارات وأندرا براديش – وكلاهما منطقتان جافتان وفي كلا المنطقتين، وقد جربت الشركة سبباً لا شتى لطرح وتقديم التأمين للفلاحين، للبرنامج متدنية للغاية؛ ففي أحسن الأحوال، اشترى عندما قام موظفو مؤسسات التمويل متناهي الصغر للترويج للمنتج. و على الرغم من ذلك،