نظ ًرا للكلفة العالیة للمخاطر ومحدودوية التأمین الذي

يمكن للمرء الحصول علیه من شبكات التضامن غیر

فلا بد للمرء أن يتساءل عن الأسباب التي

تَحول بین الفقراء وبین وصولھم للتأمین الرسمي،

المرء تأمی ًنا رسمیًا من أي نوع كان في أوساط الفقراء.

فالتأمین الصحي والتأمین ضد الطقس وضد نفوق

وھي منتجات تأمین معتادة في حیاة

تغیب تقريبا في العالم

والآن وقد أصبح الإقراض متناھي الصغر شی ًئا يعرفه

يبدو أن توفیر التأمین للفقراء قد بات ھد ًفا

واض ًحا وممك ًنا للمستثمرين المبتكرين من ذوي المثل

العلیا )وقد أطلقت مجلة فوربس في إحدى مقالات

الرأي بھا على ذلك اسم »سوق طبیعیة بِكر«(.

الفقراء يتحملون قد ًرا ھائ ًلا من المخاطر وينبعي أن

يكونوا مستعدين لدفع قسط تأمیني معقول حتى

يتسنى لھم التأمین على حیاتھم أو صحتھم أو

ولأن ھناك بلايین الفقراء

فإن رب ًحا ولو كان ضئی ًلا في كل

وثیقة تأمین سوف يجعل منه نشاطًا استثماريًا ھائ ًلا،

سوف يقدم عونًا كبی ًرا لفقراء العالم.

وكل ما يحتاجه الأمر ھو شخص ينظم ھذه السوق،

الأمر الذي دفع منظمات دولیة )مثل البنك الدولي(

ومؤسسات كبرى )مثل مؤسسة جیتس( لاستثمار

مئات الملايین من الدولارات لتشجیع تطوير خیارات

وھناك بطبیعة الحال مجموعة من الصعوبات ال َجلیة

وھذه المشكلات لیستمقصورة على الفقراء وحدھم؛

أساسیة،

وذلك

»الأخطار الأخلاقیة«؛

فالناس قد يبدلون سلوكھم )كأن

الرعاية الصحیة،

وھلم ج ًرّا( عندما يعرفون أنھم لن

ولتنظر في

مث ًلا.

فإن

الوقت.

ما الذي سیفعلونه في حال أصبح ذلك مجانًا؟

غیر ضرورية،

ولا سیما إن كانوا أي ًضا يملكون مختب ًرا

وھو أمر معھود في كل من الولايات المتحدة والھند( أو

يدفع في الاتجاه نفسه؛

نتیجة،

وصف الأدوية،

وغالبًا ما يجني الأطباء أموا ًلا أكثر كلما

وصفوا مزي ًدا من الأدوية.

وھكذا يبدو أن توفیر التأمین

الصحي على أساس التعويضات المالیة للمرضى في

وضمن دولة

أحسن الأحوال،

نحو الإفلاس.

»الانتقاء المعاكس.

فإن

ھؤلاء الذين يدركون أنھم قد يواجھون مشكلة مامستقب ًلا،

إن ذلك

تعرف ذلك أي ًضا،

إذ يمكن أن يتم إيضاح ذلك ضمن قسط

التأمین.

تحديد ھؤلاء الذين ينضمون إلیھا مدفوعین بحاجة آنیة

من جانبھم لرعاية صحیة،

ھو رفعھا لقیمة الأقساط التأمینیة على الجمیع.

رفع السعر سوف يزيد الوضع سو ًءا،

ھؤلاء الذين يعرفون أنھم لن يحتاجوا على الأرجح

الأمر الذي يفاقم المشكلة

الأصلیة.

ولھذا السبب يعتبر الحصول على تأمین صحي

بالغ الصعوبة على ھؤلاء الذين لا يمكنھم الحصول علیه

عبر الشركات التي يعلمون لديھا.

ولھذا السبب يَغ ُلب أن

إلزامیة – فإذا كان يتعین على كل شخص الانضمام

فإن شركة التأمین لن تتورط مع الفئات عالیة

المخاطر فحسب.

أما المشكلة الثالثة التي تعترض ذلك فھي ما يعرف

بالغش الصريح: فما الذي يمنع مستشفى ما من أن

تقدم لشركة تأمین مجموعة مطالبات وھمیة أو

تكلفتھا بكثیر؟ وإذا كان ھناك فلاح يطلب تأمی ًنا

لجاموسته،

فما الذي يمنعه من الادعاء بأن الجاموسة

قد نفقت؟ وقد ق َّص علینا »ناشیكت مور« و»بندو أنانت«،

القطاع المالي الھندي إزاء تطوير أفضل الخدمات

المالیة للفقراء،

ق َّصا علینا بخفة ظل مفعمة بالتواضع

قصة محاولتھما الكارثیة الأولى التي قاما بھا قبلسنوات طويلة،

قررا أنه وحتى يدعي

إذ كان يتم بتر

سواء كانت مغطاة تأمینیًا أو غیر

مغطاة،

حضره »ناندان نیلیكاني«،

وھو المؤسس والرئیس

التنفیذي السابق لعملاق البرمجیات الھندية

بعمل »بطاقة إثبات ھوية فريدة« لكل ھندي،

يشرح خطته من أجل أدلة ھوية غیر قابلة للتكرار.

وقد

العینین تمثل م ًعا أدلة كافیة لإثبات ھوية أي شخص وكان » ناشیكت مور« يصغي

باھتمام،

»مور« صوته قائ ًلا: »كم ھو سیئ أن الماشیة لیست

ذوات أصابع.

شركات التأمین تغطیتھا مقارنة ببعض المخاطر الأخرى.

ولنأخذ الطقس كمثال.

ينبغي للفلاح أن يقدر قیمة

وثیقة التأمین التي تدفع له مبل ًغا معلو ًما )على أساس

المطر في محطة الأرصاد القريبة لما ھو أدنى من

المستوى الحرج.

ولأنه لیس لأحد سلطان على أحوال

شخص يتعین علیه أن يقرر أي التحالیل أو العلاجات

مطلوبة(،

عندما يتعلق الأمر بالرعاية الصحیة،

فیبدو أن تأمین

أو حوادث – أسھل بكثیر من تغطیة الرعاية الصحیة

التي تقدم في العیادات الخارجیة.

يريد أن يخضع لعملیة جراحیة أو لعلاج كیماوي دون

فض ًلا عن أنه يسھل التحقق من

صحیح أن المبالغة في وصف الدواء يظل خط ًرا

لكن تظل القضیة الكبرى وھي

فشركة التأمین لا تريد ألا يلتحق ببرامجھا

وحتى تتلافي شركات التأمین مشكلة الانتقاء

المعاكس،

كبیر من الأشخاص الذين يكون تجمعھم لسبب آخر غیر

الصحة،

عملاء قروض متناھیة الصغر أو حاملي بطاقات عضوية

وتحاول أن تشملھم جمی ًعا في برامج

تأمینھا.

الصغر للتفكیر في طرح منتجات التأمین الصحي،

يتوفر لديھا تجمع كبیر من المقترضین يمكنھا أن تقدم

لھم المنتجات التأمینیة.

للتعثر في السداد حتى وإن كانوا قد اعتادوا الانتظام

الشديد قبل ذلك،

وفوق ذلك،

سیكون من السھولة

بمكان تحصیل الأقساط من العملاء،القروض يلتقونھم أسبوعیًا بالفعل – بل وفي واقعفي العام ،2007طرحت شركة »إس كي إس

مؤسسات التمويل متناھي الصغر في الھند،

برنام ًجا

تجريبیًا للتأمین الصحي تحت اسم »سوايام شاكتي«

المستشفیات وضد الحوادث.

للمجموعات التي ُقدم لھا وذلك لتحاشي الانتقاء

ولمواجھة احتمالیة الغش،

تم تحديد سقوف

للفوائد وجرى تشجیع العملاء بقوة على الذھاب إلى

ولجعل العرض أكثر

جاذبیة،

كان العملاء الذين يذھبون لتلك المستشفیات

تقدم لھم »خدمات تأمین غیر نقدية«: إذ لا يتعین علیھم

ولدى طرحھا للمنتج لأول مرة،

لكن

العملاء رفضوه،

إلزامیًا فقط عند تجديد القرض لأول مرة.

أن بعض العملاء قرروا ألا يجددوا قروضھم،

وبعد أشھر قلیلة،

شھدت

معدلات التجديد لقروض »إس كي إس« تراج ًعا من 60

في المائة إلى حوالي 50في المائة.

التي تعمل في التمويل متناھي الصغر عن طبیعة

عملنا مع »إس كي إس«،

للتأثیر الناجم عن طرح برامج تأمین صحي ملزمة لعملاء

القروض متناھیة الصغر،

إنني

المنتج إلزامیا،

حصلنا على المزيد من العملاء.

إن عملاء

من »إس كي إس« دون القبول ببرنامج التأمین،

عثروا على ثغرة.

تجديدھم للقرض،

يكن يتعین علیھم سداد القسط الجديد.

المقاومة،

تراجعت »إس كي إس« وقررت جعل المنتج

طوعیًا.عملاء قلیلین سوف يصبح مرة أخرى عرضة للانتقاء

ولذلك شھدت تكلفة

التغطیة التأمینیة لكل عمیل زيادة ھائلة،

خسائر بشركة »آي سي آي سي لومبارد« وھي

الشركة التي كانت »إس كي إس« تطرح التأمین نیابة

فطلبت من »إس كي إس« التوقف عن قبول أي

طلبات تأمین لعملاء جدد.

وقد تعرضت مؤسسات أخرى

وذلك في ظل رفض العملاء لإلزامیة الالتحاق بالبرامج.

التأمین الذي تعترضه الصعوبات.

الباحثین،

معھد ماساتشوستس،

الطقس.

ويقدم البرنامج،

الذي تناولناه أعلاه،

مبل ًغا معی ًنا من المال عندما يقل

تسويق المنتج في منطقتین في الھند – ھما ولايتا

جوقارات وأندرا براديش – وكلاھما منطقتان جافتان

وفي كلا المنطقتین،

وقد جربت الشركة ُسب ًلا شتى لطرح وتقديم

التأمین للفلاحین،

للبرنامج متدنیة للغاية؛

ففي أحسن الأحوال،

اشترى

عندما قام موظفو مؤسسات التمويل متناھي الصغر

للترويج للمنتج.

و على الرغم من ذلك،