



مجلة البحوث الإدارية والعالية والكمية

**Journal of Managerial, Financial
& Quantitative Research**



التأمين في ظل الاقتصاد التشاركي

وتكنولوجيا نظير- نظير

**Insurance In the Sharing Economy
And Peer-To-Peer Technology**

د. مها محمد زكي علي

أستاذ التأمين المساعد – كلية التجارة جامعة الأزهر – تفهنا الأشراف

مجلة البحوث الإدارية والعالية والكمية

كلية التجارة – جامعة السويس

المجلد الثالث – العدد الرابع

ديسمبر 2023

رابط المجلة: [/https://safq.journals.ekb.eg](https://safq.journals.ekb.eg)

ملخص

أدى صعود الاقتصاد التشاركي إلى خلق تحديات تأمينية جديدة، حيث تخلق مشاركة الأصول والخدمات فرصًا جديدة ولكن أيضًا أخطار جديدة، مع علاقات متعددة الأطراف بين المستهلكين ومقدمي الخدمات والأنظمة الأساسية المشتركة. تبحث هذه الدراسة في قضايا التأمين الناشئة عن الاقتصاد التشاركي، ومحاولة إيجاد حلول تأمينية لنماذج أعمال الاقتصاد التشاركي الفريدة من نوعها والمتغيرة باستمرار. ومع انتشار وسيطرة أعمال الاقتصاد التشاركي انتقلت الفكرة إلى محاولة خلق نماذج للتأمين التشاركي الذي يتشارك فيه مجموعة من الأفراد تحمل الأخطار التي تحدث لهم عبر شبكة إلكترونية سواء بوجود وسيط أو بدونه. نستعرض في هذه الدراسة مفهوم وكيفية عمل تأمين نظير لنظير P2P، والمبادئ الاكتوارية التي تم اقتراحها لتحقيق العدالة بين مجموعة المشاركين. وأهم ما توصلت إليه الدراسة هو أنه على الرغم من انتشار أعمال الاقتصاد التشاركي في مصر، إلا أنه لا توجد تغطيات تأمينية مخصصة لهذه الأعمال. كما لا يوجد تطبيق لتأمين P2P. من ثم فإن أهم ما توصي به هذه الدراسة هو ضرورة انتباه شركات التأمين وهيئات الإشراف والرقابة والدولة للأخطار الناجمة عن أعمال الاقتصاد التشاركي، وتوفير ما يناسبها من تغطيات تأمينية. أيضًا يجب دراسة أنواع تأمين P2P والعمل على التطبيق الحذر والمدروس لها نظرًا لما توفره من مزايا للمستهلكين.

المصطلحات الأساسية: الاقتصاد التشاركي - إدارة الأخطار - التأمين - تأمين نظير لنظير - مبدأ العدالة الاكتوارية.

Insurance In The Sharing Economy And Peer-To-Peer Technology

Summary

The rise of the sharing economy has created new insurance challenges, as the sharing of assets and services creates new opportunities but also new risks, with multilateral relationships between consumers, service providers and shared platforms. This study examines the insurance issues arising from the sharing economy, and attempts to find insurance solutions for the sharing economy's unique and rapidly changing business models. With the spread and dominance of the sharing economy, the idea moved to trying to create shared insurance models in which a group of individuals participate in bearing the risks that occur to them through an electronic network, with or without an intermediary. In this study, we review the concept of P2P insurance and how it works, and the actuarial principles that have been proposed to achieve fairness among the group of participants. The most important finding of the study is that despite the spread of sharing economy businesses in Egypt, there are no insurance coverages customized for these businesses. There is also no application of P2P insurance. Hence, the most important things recommended by this study is the need for insurance companies, supervisory and organization authority, and the state to pay attention to the risks arising from the work of the sharing economy, and then provide the appropriate insurance coverage for them. Also, the types of P2P insurance must be studied and applied carefully because of the advantages it provides to consumers.

Key words: sharing economy - risk management - insurance - peer-to-peer insurance - actuarial fairness principle.

مقدمة:

يعد انتشار المعاملات التشاركية على نطاق واسع أحد نواتج اتساع وتغلغل التواصل الاجتماعي الرقمي. يقوم الاقتصاد التشاركي على فكرة تشارك الموارد والأصول المملوكة ملكية خاصة، والمستخدم من أصحابها بأقل من طاقتها الممكنة بجعلها متاحة للآخرين في فترات عدم استخدامها من أصحابها (الحداد وجيد، 2022). إن الاقتصاد التشاركي ظهر مؤخرًا كقوة مهمة تقود التغيير في المجتمعات. ويتوقع معظم خبراء الاقتصاد أن يشهد الاقتصاد التشاركي نموًا مستدامًا خلال العقد القادم. وبينما ينمو هذا القطاع، تنشأ وتنمو معه مجموعة من الأخطار المرتبطة بطبيعة أعماله وبالأطراف ذات الصلة بهذه الأعمال. ومن ثم يسعى أصحاب المصلحة للحصول على الحماية التأمينية التي لا تتوفر حاليًا في كثير من الأحيان. فالتغطية التأمينية التقليدية ليست مناسبة للعديد من مقدمي الخدمة والمستهلكين الداخليين في أعمال الاقتصاد التشاركي. تحتاج صناعة التأمين إلى التكيف حتى تتمكن من تلبية احتياجات هذا القطاع المتنامي.

مشكلة الدراسة:

جلب الاقتصاد التشاركي تحديات جديدة لصناعة التأمين في جميع أنحاء العالم. ومن الممكن أن تتحول هذه التحديات إلى فرص أو تهديدات لصناعة التأمين، اعتمادًا على كيفية إدارتها. كما تتطلب البيئة الاقتصادية للعمل تحولًا قانونيًا وتشغيليًا خلاف المتبع في الماضي، لا سيما أن خدمات المشاركة تخلق أخطارًا أكبر مما يتم افتراضه في وثائق التأمين الشخصية التقليدية، كما أن لها طبيعة مختلفة إلى حد ما عن وثائق الأعمال التجارية.

تتمثل مشكلة الدراسة في التساؤلات التالية:

- ✓ ما الذي يعنيه الاقتصاد التشاركي وما هي مبررات نموه ومزاياه وسلبياته؟
- ✓ كيف يتأثر التأمين بالاقتصاد التشاركي وكيف يمكن للتأمين أن يدعم نمو الاقتصاد التشاركي؟
- ✓ ما هي الأطراف التي لها صلة بأعمال الاقتصاد التشاركي والتي تكون معرضة للأخطار وبحاجة لتغطيات تأمينية؟
- ✓ ما مدى توافر التغطيات التأمينية المبتكرة لأعمال الاقتصاد التشاركي، وحجمها ونطاقها؟
- ✓ ما هو تأمين نظير لنظير، وكيف يختلف عن التأمين التقليدي؟
- ✓ كيف يمكن تحقيق النجاح في سوق التأمين التشاركي في مصر؟

أهمية الدراسة:

إن نمو حجم أعمال الاقتصاد التشاركي تقدم فرصًا جديدة لصناعة التأمين، فلدَى شركات التأمين القدرة على لعب دور مهم في دعم هذا النمو. ومن الناحية الأخرى، يؤدي هذا النمو لارتفاع الطلب على التأمين بين كل المشاركين. ولكن لا تزال تأثيرات الاقتصاد التشاركي على قطاع التأمين غير واضحة بشكل تام، وتتطلب مزيد من الدراسة والتحليل. تكمن أهمية هذه الدراسة في النواحي التالية:

- ▲ أنها تتطرق إلى البحث في موضوع جديد أصبح من الموضوعات المهمة في الاقتصاديات الحديثة في العالم كله، ومحاولة الالمام بجوانبه ومدى تأثيره وتأثره بأعمال التأمين.
- ▲ سيكون البحث مفيداً للأطراف المشاركة في أعمال الاقتصاد التشاركي. حيث سيكون ذا فائدة كبيرة للعاملين في قطاع التأمين؛ لأنه سيقوم بتثقيفهم حول أنواع الأخطار المحتملة للاقتصاد التشاركي وحثهم للشروع في تصميم وثائق جديدة من أجل تلبية الطلب على تغطيات الأعمال التشاركية. كما سيوجه الانتباه لنظم تقاسم المخاطر الحديثة خصوصاً تأمين P2P حتى يكون القطاع على دراية بما يحدث في النظم الأكثر تطوراً.
- ▲ وبالنسبة للجهات التنظيمية والرقابية، فستعمل هذه الدراسة على إكسابهم المعرفة بطبيعة أعمال الاقتصاد التشاركي ذات الصلة بالتأمين، واقتراح تدابير استباقية للمساعدة في تعزيز كفاءة قطاع التأمين.
- ▲ بالنسبة للمستهلكين المشاركين، سيسلط البحث الضوء على الأخطار التي قد يتعرضون لها وسوف يطلعهم على أنواع التأمين الأكثر ملاءمة.
- ▲ ستكون هذه الدراسة بمثابة بداية لمزيد من البحث حول مواضيع مماثلة لهذا الموضوع.

هدف الدراسة:

تسعى هذه الدراسة إلى:

- تسليط الضوء على إطار عمل التأمين في ظل الاقتصاد التشاركي، والتحديات التي يواجهها، ومن ثم مساعدة قطاع التأمين على مزيد من الفهم لما يحتاجه هذا القطاع من الاقتصاد من منتجات تأمين جديدة ومبتكرة.
- فهم أين يمكن للتأمين أن يدعم نمو الاقتصاد التشاركي.
- تزويد الأطراف المشاركة في أعمال الاقتصاد التشاركي بلمحة عامة عن الأخطار الرئيسية والحلول التأمينية المتاحة للتخفيف منها.
- تقديم اقتراحات لإدارة استراتيجية أكثر فعالية في صناعة التأمين، للحاق بالركب والتكيف مع العمل في هذا القطاع.

منهجية الدراسة:

اعتمدت الدراسة على:

- المنهج الوصفي في الاستعراض المرجعي لمفهوم الاقتصاد التشاركي وأهميته وأبعاده وقطاعاته وأسباب تواجده ونموه، وعلاقته بقطاع التأمين، وعرض مجموعة من الدراسات السابقة التي ترتبط بموضوع الدراسة.
- المنهج المقارن من خلال تناول مجموعة من تجارب شركات التأمين العالمية التي توضح كيفية التعامل مع سوق تأمين الاقتصاد التشاركي.
- المنهج التحليلي في دراسة وتحليل الأخطار من عدة جوانب وتقديم التوصيات والحلول العملية.

فروض الدراسة:

تحاول هذه الدراسة اثبات صحة أو خطأ فرض وجود علاقة متبادلة بين التأمين والاقتصاد التشاركي. ومن أجل التحقق من هذا الفرض سيتم دراسة الجوانب المختلفة التي تتعلق بالتأمين والاقتصاد التشاركي والتي من خلالها سيتم تقديم تفسير حول العلاقة التي نقوم بدراستها، وذلك من أجل التوصل إلى حقائق لإثبات واكتشاف أدلة كافية تؤيد هذا الفرض أو تعارضه.

الدراسات السابقة

قامت (Lloyd's-Deloitte (2018 بعمل دراسة مسحية للاقتصاد التشاركي في عدة دول بحثاً عن نماذج التأمين الناشئة. الهدف من هذا التقرير ذو شقين: لتزويد منصات الاقتصاد التشاركي بلمحة عامة عن الأخطار الرئيسية والحلول التأمينية المتاحة للتخفيف منها، ولمساعدة سوق التأمين على مزيد من الفهم حول مدى احتياج هذا القطاع من الاقتصاد إلى منتجات تأمين جديدة وحيث توجد الفرص الأكثر إلحاحاً لتطوير المنتجات.

ودرس (Ranjbari, et. al (2019 التحديات الجديدة التي جلبها الاقتصاد التشاركي لصناعة التأمين في جميع أنحاء العالم وكيفية إدارتها. تم إجراء دراسة حالة لشركات التي تعمل في الاقتصاد التشاركي في إيران بناءً على أنشطة هذه الشركات وتأثيرها على سوق التأمين. تبنت الدراسة تحليل PESTLE لصناعة التأمين وطبقت المخططات السببية لمعالجة آثار أنشطة الاقتصاد التشاركي تقديم اقتراحات لإدارة استراتيجية أكثر فعالية في صناعة التأمين.

وقدم (Denuit (2020 نظاماً لتقاسم المخاطر بين مجموعة من المشاركين يتم فيه نقل طبقة الخطر الأعلى إلى شركة تأمين، بينما يقوم المشاركون بتحمل الطبقة الدنيا من الخطر. وأوضح أنه من خلال الشراكة مع شركة تأمين قائمة، يستفيد المشاركون من خبرة تسوية المطالبات التي طورتها شركة التأمين وقدرتها على تحمل المخاطر. وبهذا يتم الجمع بين تأمين P2P للطبقة السفلية ونقل الأخطار التقليدي إلى شركة تأمين للطبقة العليا.

وعرض (Denuit et. al (2022 معالجة منهجية لقواعد تقاسم المخاطر لخسائر التأمين، حيث عرض قاعدة تقاسم المخاطر بناء على المتوسط الشرطي للخسارة وقاعدة تقاسم المخاطر بناء على نقاط التجزئ والتي تكون مفيدة في تطوير التأمين من نظير إلى نظير.

وأوضح (Feng and Zhang (2022 أنه يمكن استخدام التأمين اللامركزي لوصف آليات تقاسم المخاطر التي بموجبها يتبادل المشاركون المخاطر فيما بينهم بدلاً من تمرير الأخطار إلى شركة التأمين في التأمين المركزي التقليدي. كما أوضحت الدراسة أن هناك أشكال مختلفة من تقاسم المخاطر تم تطويرها في جميع أنحاء العالم، بما في ذلك خطط المساعدة المتبادلة عبر الإنترنت في شرق آسيا، والتكافل في الدول الإسلامية والشرق الأوسط، والتأمين من نظير إلى نظير في الغرب، ومجمعات أخطار الكوارث الدولية في أفريقيا ومنطقة البحر الكاريبي وبلدان أمريكا الوسطى. وقدمت الدراسة إطاراً رياضياً موحداً لوصف السمات المشتركة والعلاقات بين كل هذه الأعمال.

خطة الدراسة:

تنقسم الدراسة إلى الموضوعات التالية:

- 1- مفهوم الاقتصاد التشاركي.
- 2- تقييم أخطار الاقتصاد التشاركي.
- 3- التأمين على أعمال الاقتصاد التشاركي.
- 4- دراسة خبرة الشركات العالمية في مجال التأمين على أعمال الاقتصاد التشاركي.
- 5- التأمين التشاركي ونظم تقاسم المخاطر.
- 6- سوق التأمين التشاركي في مصر.

1- مفهوم الاقتصاد التشاركي

الاقتصاد التشاركي (اقتصاد المشاركة أو الاقتصاد التعاوني أو اقتصاد نظير لنظير) وفقاً لويكيبيديا هو نظام اقتصادي مستدام يقوم على مشاركة الأصول البشرية والمادية، ويشمل الإبداع والإنتاج والتوزيع والإتجار والاستهلاك التشاركي للبضائع والخدمات بين مختلف الأفراد والمنشآت التجارية، وتأخذ تلك الأنظمة العديد من الأشكال إلا أنها تعمل في مجملها على تعزيز تقنية المعلومات من أجل تزويد الأفراد والمؤسسات بالمعلومات التي تساعد في توزيع البضائع والخدمات ومشاركتها وإعادة استغلال الطاقات المهذرة والفائضة. وبهذه الطريقة، فإن الاقتصاد التشاركي يجعل السلع والخدمات متاحة لأولئك الذين لن يتمكنوا من الوصول إليها، لأنه يمكن أن يوفر خياراً أكثر مرونة وبأسعار معقولة عن بعض الأنظمة الاقتصادية الأخرى.

ويقوم الاقتصاد التشاركي كنظام اقتصادي على استخدام التكنولوجيا لمشاركة الأصول أو الخدمات بين الأطراف (أفراد أو منظمات)، من خلال "المطابقة الرقمية" (غالباً في شكل تطبيق أو موقع ويب) لتسهيل معاملات النظراء المباشرة. [Lloyd's-Deloitte, 2018; Meadows and Rei, 2018]

يتخذ الاقتصاد التشاركي أشكالاً عديدة، بحيث توفر الشركات التي تشارك في هذا القطاع منصة للمستهلكين ومقدمي الخدمات للاتصال وإتمام الصفقة بأمان وكفاءة، باستخدام الأصول الرأسمالية لمقدمو الخدمة أنفسهم، عندما تكون هذه الأصول مطلوبة لتقديم الخدمة. غالباً ما يوصف مقدمو الخدمات الذين يستخدمون أصولهم غير المستغلة بشكل كافٍ لتقديم خدمة بأنهم "يتشاركون" أو "يتعاونون" مع المستهلكين، ولكن هذا يعني ضمناً تقديم الخدمات مجاناً، حيث يستخدم مقدمو الخدمات أصولهم لكسب المال.

1-1 حجم أعمال الاقتصاد التشاركي

منذ ظهوره في أواخر العقد الأول من القرن الحادي والعشرين (تأسست شركة Airbnb في عام 2008، وأوبر في عام 2009)، نما الاقتصاد التشاركي ليمثل جزءاً متوسطاً ولكنه مهم من الاقتصاد العالمي، من 15 مليار دولار في عام 2014، مع احتمال زيادتها إلى 335 مليار دولار بحلول عام 2025. [PWC, 2015]

وفقا للدراسة التي أجراها Lloyd's - سوق التأمين وإعادة التأمين المتخصص في العالم - وشركة Deloitte عن حجم أعمال الاقتصاد التشاركي، وجدت الدراسة أن ما يقرب من 500 مليون شخص في جميع أنحاء الولايات المتحدة والصين وألمانيا وفرنسا والمملكة المتحدة والإمارات العربية المتحدة لديهم أصول/ ممتلكات أو خدمات للمشاركة في السنوات الثلاث الماضية لجني الأرباح؛ وأكثر من 680 مليون شخص في هذه الأسواق استهلكوها في نفس الفترة. يوضح جدول (1) أكبر شركات الاقتصاد التشاركي المدرجة على مستوى العالم وحجم أعمالها. (Lloyd's-Deloitte, 2018)

جدول (1) أكبر شركات الاقتصاد التشاركي المدرجة عام 2018 (القيم بالمليار دولار)

الشركة	القيمة السوقية	الإيرادات	صافي الأرباح	التدفقات النقدية
بروكينج هولدينج (BKNG)	72.0	14.6	1.5	6.3
أير بي إن بي (ABNB)	74.7	7.4	1.3	1.6
أوبر (UBER)	54.7	25.6	(10.1)	1.0
إي باي (EBAY)	20.8	10.0	0.4	1.4
دروبوكس (DBX)	7.8	2.3	0.3	0.8
صوفي (SOFI)	4.0	1.3	(0.4)	(3.4)
أب ورك (UPWK)	1.6	0.6	(0.1)	0.0

المصدر: <https://finance.yahoo.com>

ويتضح من هذا الجدول الحجم الكبير لأعمال الاقتصاد التشاركي، والأرباح الهائلة التي تحقها الشركات العاملة في هذا الاقتصاد.

1-2 أسباب نمو الاقتصاد التشاركي

يفسر الارتفاع السريع للاقتصاد التشاركي عبر العديد من الأسواق بجاذبيته الواسعة بين كل من المشترين والمشاركين. بالنسبة للمشتريين، يمكن أن يكون الوصول إلى الأصول والخدمات المشتركة أرخص وأكثر ملاءمة وأكثر مرونة من البدائل التقليدية. بالنسبة للمشاركين، تتمثل جاذبية الاقتصاد التشاركي في قدرته على تقديم عمل مرن ومربح، اعتمادًا على ساعات العمل. يُظهر نموذج العمل مدى أهمية الاقتصاد التشاركي للراغبين في العمل على منصات متعددة في وقت واحد مع إمكانية تحقيق ربح أعلى بكثير من متوسط الأجر العادية. بالإضافة إلى ذلك، قد يفضل بعض الأفراد أن يكونوا هم أصحاب العمل الخاص بهم.

ومن المتوقع على نطاق واسع استمرار النمو السريع للاقتصاد التشاركي على مدى السنوات القادمة، مدفوعًا بمجموعة متنوعة من العوامل الرئيسية التي تدفع هذا النمو. تشمل الدوافع وراء نمو الاقتصاد التشاركي عوامل اجتماعية واقتصادية والتقدم التكنولوجي.

تتضمن بعض العوامل الاجتماعية الثقة كأساس لتطوير المعتقدات حول التبادل والاهتمام المتزايد بمشاركة الأصول والخدمات بدلاً من الملكية. كما أن العوامل الاقتصادية له دور مهم أيضًا، لأنه بعد عدة عقود من النمو الاقتصادي الضعيف والبطالة لمئات الملايين من الأشخاص قد حفزت المستهلكين على البحث عن أقل التكاليف

المتاحة عبر الاقتصاد التشاركي وزيادة عدد الأشخاص المستعدين للمشاركة فيه. بالإضافة إلى ذلك، كان التقدم التكنولوجي ضرورياً لدعم تطوير منصات المشاركة ومعالجة المدفوعات وتزويد جميع الأطراف بالمعرفة الكافية لإنجاز المعاملات.

1-3 قطاعات الاقتصاد التشاركي

تقسيم الاقتصاد التشاركي إلى ثلاثة قطاعات رئيسية: التمويل والعقارات والخدمات الأخرى ضمن هذه القطاعات هناك مجموعة واسعة من القطاعات الفرعية. [PWC, 2015]

التمويل: من أهم تطبيقاته الإقراض من نظير إلى نظير الذي يسمح للمستثمرين بإقراض أموالهم للمستهلكين والشركات الصغيرة.

من أشهر اللاعبين في هذا القطاع شركة "صوفاي SoFi" الأمريكية المتخصصة في التمويل الشخصي بما في ذلك الرهن العقاري وقروض الطلاب وإدارة النقد. وشركة "إي باي eBay" التي تعد من أقدم منصات الاقتصاد التشاركي، حيث تتيح للمستخدمين إعادة بيع السلع والخدمات من خلال عروض مزادات وبأسعار تنافسية. ومنصة "نادي الإقراض Lending Club" حيث يمكن الحصول على قرض شخصي يصل إلى 40,000 دولار.

العقارات: القطاعات الفرعية الرئيسية داخل العقارات هي تأجير أماكن الإقامة (مثل شقق أو غرف كاملة أو مساحة صغيرة في مسكن)، ومساحات للتخزين ومواقف للسيارات. من بين قطاعات الاقتصاد التشاركي الشهيرة هناك قطاع الضيافة والسكن، الذي يعتمد على السياح والمسافرين، تستحوذ شركة "أير بي إن بي Airbnb" على ريع السوق بمتوسط 10 حجوزات كل ثانية، وبذلك تأتي بعد شركة "بوكينج Booking" المسيطرة بحصة تقارب 35%. كذلك منصة "فليب كي"، وهي منصة تابعة لشركة السفر الأمريكية Trip Advisor. ومن بين العاملين في المجال نفسه، هناك شركة "قربو"، التي تم تأسيسها في 1995، واستحوذت عليها "هوم أوي" في 2006 ومن ثم استحوذت عليهما مجموعة "أكسيديا" في نهاية 2015.

الخدمات: يشمل قطاع الخدمات مجموعة واسعة من الأنشطة حسب الطلب بما في ذلك العمل المستقل وخدمات سيارات الأجرة وعمليات التسليم. ومن أشهر الشركات التي تعمل في هذا القطاع: "أوبر Uber" و"ليفيت Lyft" الأمريكية، كريم الإماراتية (استحوذت عليها أوبر عام 2019)، سويفل المصرية المدرجة في بورصة ناسداك، "بلا بلا كار Bela car" الفرنسية، "ديدي Didi" الصينية... وغيرها.

أيضا في مجال التوصيل هناك منصة "دليفروو Deliveroo" البريطانية التي تعمل في سوق توصيل الطعام ما بين المطاعم والمشتريين و"مرسول" النسخة العربية منها.

كما توجد شركات مثل "TaskRabbit" التي تعرض خدمات احترافية حسب الطلب، حيث يمكن للمستخدم الترتيب مع شخص ما لأداء الأعمال المنزلية.

1-4 الآثار الإيجابية والسلبية للاقتصاد التشاركي

إن فوائد الاقتصاد التشاركي عميقة من عدة جوانب. ومن أهم هذه الفوائد استخدام أكثر استدامة للموارد الخاملة أو غير المستغلة بالكامل، وتخفيف حدة البطالة، وانخفاض النفقات العامة مما يؤدي إلى انخفاض الأسعار بالنسبة للمستهلكين، وابتكار منتجات مصممة ومخصصة للمستخدمين.

يسهم الاقتصاد التشاركي كذلك في استغلال الوقت، فبعيدا عن حساب المكاسب المباشرة من إعادة استخدام الأصول، فإن عملية التشارك في حد ذاتها تساعد على الإنجاز والإنتاجية، حيث إن التشارك في وسائل النقل يؤدي إلى توفير في عدد المركبات على الطرق والحد من الازدحامات المرورية والتوفير في استهلاك الوقود والسرعة في الوصول، إلى جانب المرونة لدى العاملين في اختيار أوقات العمل المناسبة لإتاحة استئجار هذه الموارد.

وفي المقابل هناك جوانب سلبية وتحديات تواجه أنشطة الاقتصاد التشاركي [Meadows, and Rei, 2018]، منها وجود منافسات غير عادلة ومخالفات نظامية، حيث قد يتجاوز المشاركين في الاقتصاد التشاركي بعض الضوابط المنظمة لأعمالهم، وبعدهم عن أعين الرقابة الحكومية، وتجنب دفع بعض الرسوم التي يدفعها العاملون النظاميون. ففي بعض الدول كان هناك انخفاضا في الحصة السوقية لسيارات الأجرة النظامية، بسبب وجود خدمات النقل والتوصيل من شركات مثل أوبر، وكذلك هناك تأثيرات ملحوظة لإيرادات الفنادق في بعض المدن الكبرى بسبب شركة الضيافة "إير بي آند بي" ومثيلاتها من الشركات.

كما يكمن التخوف من مزاوله بعض أنشطة الاقتصاد التشاركي في بعدها عن أعين سلطات الضرائب، ومن الصعب استخلاص حجم الضرائب المتعلقة بها، وعشوائية معايير الأجور والتأمينات على العاملين لدى المنصات التشاركية.

أحد أقوى التحديات الأخرى التي يقع تحتها الاقتصاد التشاركي هو انعدام الأمان الوظيفي، فهناك عدد كبير من الموظفين يعملون بشكل مستقل، وهذا العدد الكبير لا يعمل بشكل منتظم ويفتقد مزايا التأمين الصحي والضمان الاجتماعي، وأحيانا تكون إيراداته أقل من الحد الأدنى للأجور.

ومن التحديات الأخرى تواجه الاقتصاد التشاركي الأنشطة المتعلقة بالتمويل التشاركي، فعند إتمام مثل هذه العمليات دون وسيط مالي موثوق أو ضامن حكومي، قد ينتج عن ذلك عمليات احتيال مالي. كما أن منصات تشارك الأطعمة والملابس قد تفتقد السلامة الصحية، وقد تكون سببا رئيسا في انتشار الأمراض، إلى جانب تخطي سيارات النقل والتوصيل بعض الأنظمة الحكومية مثل إصدار التراخيص اللازمة.

2- تقييم أخطار الاقتصاد التشاركي

هناك ثلاثة أنواع من المشاركين في الاقتصاد التشاركي: [Lloyd's-Deloitte, 2018]

- ▶ جانب العرض ← البائعون الذين يبيعون الخدمات أو يشاركون في الوصول إلى أصولهم وممتلكاتهم ومهاراتهم.
- ▶ جانب الطلب ← المستهلكون والشركات الذين يشترون الخدمات أو يستأجرون الوصول إلى الأصول والممتلكات والمهارات.

► الوسطاء ← شركات التكنولوجيا التي تدير منصات عبر الإنترنت تربط بين جانبي العرض والطلب.

يتعرض كل طرف من الأطراف المشاركة إلى مجموعة فريدة من الأخطار الخاصة بطبيعة عمله وقطاع العمل الذي ينتمي إليه. كما توجد مجموعة أخرى من الأخطار مشتركة بين القطاعات. [Cusumano, 2015; Jiang & Tian, 2018; Malhotra & van Alstyne, 2014; Ramirez et al., 2016]

بالنسبة للبائعين قد تتجم الأخطار بسبب الافتقار إلى الاحتراف. فبالمقارنة مع الأعمال التجارية التقليدية، مثل الفنادق أو شركات سيارات الأجرة التي تضم موظفين محترفين ومدربين، تقدم منصات المشاركة عادةً منتجات أو خدمات أقل احترافًا وأقل توحيدًا، لأن البائعين يمكنهم نشر أصولهم في قائمة منصات المشاركة، مع القليل أو حتى بدون الاستثمار في تأسيس سمعة تجارية أو الحصول على شهادة مزولة [Hong, et al 2019]. كما توجد مجموعة أخرى من الأخطار يتعرض لها البائعين عند ممارسة أعمال المشاركة. فالنسبة للمشاركة المنزلية، تنشأ الأخطار بشكل رئيسي من وجود غرباء يشغلون الممتلكات ويستخدمونها دون إشراف المالك. كذلك يمكن للضيوف سرقة أو تدمير الممتلكات عمدًا أو ببساطة التصرف بإهمال أكثر مما يفعلون مع ممتلكاتهم الخاصة. وبالنسبة لمشاركة الركوب ينشأ الخطر هنا لسبب مختلف تمامًا عن سبب المشاركة المنزلية. فالضيوف في هذه الخدمة يتم اصطحابهم بسائق بدلاً من تركهم بدون إشراف، لذلك فإن التلف المتعمد للسيارة أو السرقة لا تمثل مشكلة رئيسية. تنشأ الأخطار هنا من التواجد على الطريق لفترة أطول من الوقت، والزيادة النسبية في المسؤولية، وأخطار الاصطدام. وعندما تتطوي الوظيفة على القيادة لفترات أطول بكثير مما قد يكون عليه الحال في ظل سيارة استخدام شخصي بحت مقابل مكافئة، فمن ثم يكون هناك أيضًا خطر متزايد من السفر عبر مجموعة أكبر من الأحياء التي قد لا يكون السائق على دراية بها، أو تعرض السائقين لهجمات جسدية غير مرصودة من الركاب العنيفين.

وقد يواجه المستهلكون في كثير من الأحيان أخطار بسبب المنتجات غير المستقرة بنمط واحد، أو جودة الخدمة الرديئة، أو بسبب التناقض بين القيمة المتوقعة والقيمة الفعلية. على سبيل المثال، قد يختار سائقو مشاركة الركوب أحيانًا طرقًا غير مألوفة أو غير فعالة، لأنهم ليسوا سائقين محترفين بدوام كامل. وقد يعاني ضيوف مشاركة الإقامة من تجربة غير سارة بسبب تحريف كامل للمعلومات، لأن المسكن المستأجر كانت سيئًا، وبعيدًا عما هو معروض في الإعلان، أو حتى لم يكن به وسائل الراحة المعتادة. وبالتالي، يدرك المستهلكون الخطر الناجم عن الأداء غير المرغوب فيه، والذي يحدث غالبًا في التجارة عبر الإنترنت، بما في ذلك منصات المشاركة.

كما توجد احتمالية للتعرض لأخطار جسدية. تتمثل الأخطار الجسدية في احتمال أن تكون المنتجات أو الخدمات ضارة بالصحة البدنية والعقلية للفرد. ينطوي هذا الخطر أيضًا على إمكانية حدوث إصابات جسدية مؤلمة، ناجمة بشكل أساسي عن الغرباء أو البيئات غير المألوفة.

أما بالنسبة للوسطاء أو منصات المشاركة فتواجه مجموعة أخرى من الأخطار. إحدى خصائص الاقتصاد التشاركي اليوم هي الصراع العنيف بين منصات المشاركة والشركات القائمة. على سبيل المثال، تعاني أوبر من عدد من الدعاوى القضائية المرفوعة من قبل مجموعات صناعة سيارات الأجرة، ولا تزال خدماتها محظورة أو مقيدة في العديد

من البلدان، مثل إيطاليا والدنمارك وكوريا. أيضا توجد احتمالية كبيرة لتعرض منصات المشاركة لأخطار الأمن السيبراني، خصوصا في مجال التمويل والائتمان، قد يتم تعرضهم للاختراق أثناء البيع أو الإقراض.

3- التأمين على أعمال الاقتصاد التشاركي

مع استمرار تغير أسواق المشاركة، وتوسع الأخطار المرتبطة بالاقتصاد التشاركي وتغير أنماط الأخطار عن تلك التي يتم ملاحظتها عادةً في خبرة الخسائر التاريخية المستخدمة في وضع الأسعار واتخاذ قرارات الاكتتاب، ستحتاج الهياكل التنظيمية لأسواق ومؤسسات ووثائق التأمين إلى التكيف مع هذه التغييرات، حيث تعتبر صناعة التأمين أعمال المشاركة نشاطاً تجارياً؛ ويستثنى الاستخدام التجاري للممتلكات بشكل عام من وثائق الخطوط الشخصية، ما يمكن أن يؤدي إلى فجوات بين التغطية التأمينية المتوقعة والفعلية. [Oryzak and Verma, 2015]

من خلال التأمين التقليدي، تعرف شركة التأمين ما هو الشيء الذي تقوم بالتأمين عليه ومن يستخدمه ولماذا. بالنسبة للتأمين على السيارات مثلاً، تعرف الشركة عمر المؤمن له وعنوانه ومركبته وسجل قيادته، وتعرف ما إذا كان سيستخدم السيارة في الانتقال إلى العمل أو في السفر أو أي استخدام شخصي آخر. بالنسبة لأصحاب المنازل، تعرف الشركة الموقع ونوع البناء وخصائص السكان وأنهم سيعيشون في العقار معظم العام. قد تختلف تفاصيل التصنيف الدقيق من وثيقة إلى أخرى، ولكن ملف الأخطار الواسع متسق مع مرور الوقت وبين الوثائق. حتى في وثائق السيارات التجارية، تعرف الشركة أسطول المركبات المؤمن عليها وربما مجموعة السائقين الذين يتولون قيادتها، حتى لو لم تكن تعرف من سيقود في أي وقت. تتفكك هذه الافتراضات في الاقتصاد التشاركي، حيث يعمل الأفراد كأصحاب مشاريع صغيرة، ويحولون أصولهم بسلاسة بين الاستخدام الشخصي والتجاري. وبناء على ذلك، فإن نماذج التأمين التقليدية لا تتناسب إلى حد كبير مع نماذج الأعمال الجديدة هذه. يتطلب التأمين على الأعمال في اقتصاد المشاركة تصميمًا فريدًا لمنتج تأمين يربط بين التأمين الشخصي والتجاري، بالإضافة إلى منهجية تسعير تستجيب لمزيج التعرض للخطر على المستوى الشخصي والتجاري.

إن خصائص الأخطار الفريد المتمثل في استخدام الأصول الشخصية لتوليد الدخل، والذي يسهله وسيط تكنولوجي، يثير عدد من التحديات نستعرضها على النحو التالي:

[Lloyd's-Deloitte, 2018; Oryzak and Verma, 2015]

أولاً - يتمثل النهج المعياري للعمل الاكتواري في تجميع البيانات أولاً. وكلما زادت البيانات، كان ذلك أفضل في التخفيف من أخطار الدخول إلى المجهول. وهناك نقص في المعلومات التي تخص عدد حالات التعرض للأخطار المتعلقة بالاقتصاد التشاركي. إن أحد أكبر التحديات في صناعة التأمين بأكملها هي كيفية التأمين على نموذج أعمال لم يكن موجوداً قبل بضعة سنوات وليس لدى شركات التأمين خبرة في العمل فيه. على سبيل المثال، لا يكون لدى شركات التأمين معرفة بعدد سائقي المشاركة في الركوب المسجلون في سجلات الشركات التي تعمل في هذا المجال. وبالتالي لا يعرفون ما إذا كان هناك عدد كافٍ من سائقي الشركات لجعله سوقاً يرغبون في أن ينشطوا فيه، وإلى أي مدى قد ينمو، وما إذا كانوا سيفوتون القارب إذا لم يفعلوا ذلك.

ثانيًا - تنشأ فجوة تأمينية لأن وثائق الخطوط الشخصية عمومًا لا تسد المطالبات إذا تم استخدام الأصل لتوليد الدخل في وقت تكبد المطالبة. على سبيل المثال، تستبعد وثائق التأمين على السيارات الشخصية عادة قيادة أي سيارة غير مملوكة للمؤمن له إلا في حالات الطوارئ، فمن ثم يجب على سائقي سيارات المشاركة الحصول على وثيقة جديدة منفصلة، ربما تكون وثيقة تجارية. غير أن هذا يكون مطلبًا مكلفًا ومرهقًا لأصحاب المشروعات الصغيرة، حيث إنها قد تكلف أكثر من الدخل السنوي المحقق.

ثالثًا - حتى عندما تكون شركات التأمين مستعدة لتغطية فترات التعرض للأخطار هذه، فإن السؤال عن كيفية تسعير هذه التغطية أمر صعب. لا تساعد الخبرة التاريخية كدليل لتسعير المنتجات الجديدة والفريدة من نوعها، فكلما زادت البيانات المتوفرة عن الأخطار، زادت دقة السعر.

رابعًا - الاختلاف في الثقافة بين صناعة التأمين وصناعة التكنولوجيا الناشئة. ثقافة التأمين راسخة للغاية وبطيئة الحركة، وقد يتم في البداية استبعاد العديد من حالات التعرض لأخطار جديدة ولا يتم التعرف على ضرورة تغطيتها تأمينيًا على الفور. وعلى النقيض من ذلك، تتميز صناعة التكنولوجيا الناشئة بدديناميكية وتطور سريع جدًا.

خامسًا - يمثل الاقتصاد التشاركي تحديات جديدة لموظفي الاكتتاب من منظور المسؤولية. ظهرت هذه التحديات في الدعاوى القضائية حول كيفية تصنيف العلاقة بين مقدمي الخدمات ومنصات التكنولوجيا (متعاقدون مستقلون أو موظفون)، وكيف ينبغي تنظيم منصات التكنولوجيا، ومن هو المسؤول عند رفع الدعوى؟ هل هو النظام الأساسي (غالبًا ما يكون تطبيقًا)؟ هل هو مقدم الخدمة؟ هل هو المستخدم؟

على سبيل المثال، الشركات التي تعمل في مجال النقل، عند وقوع حادث، هل ستكون هي أم السائق مسؤول عن الضرر الذي يلحق بالمركبة، أو عن إصابة أحد الركاب؟

قد لا تكون التغطية واسعة بما يكفي لتغطية جميع السيناريوهات التي تحدث في خدمة مشاركة الركوب، وقد يكون للوثائق أيضًا حدود غير كافية.

سادسًا - التحديات القانونية والقضائية المعقدة التي يفرضها الاقتصاد التشاركي. تعمل العديد من هذه المبادرات حاليًا في إطار تنظيمي وقانوني غير واضح.

يمكن أن يكون عدم وجود حواجز تنظيمية واضحة مريبًا للشركات التي تحاول التوسع عالميًا أو حتى داخليًا. وإذا لم يتم وضع إطار قانوني دولي، سيكون من الصعب على شركات تأمين أعمال الاقتصاد التشاركي فهم والحفاظ على الامتثال. كما تصعب اللوائح المتطورة على شركات التأمين صياغة وثائق تعالج النطاق الكامل للقضايا التي تؤثر على العملاء العاملين في نظم قضائية متعددة.

4- دراسة خبرة الشركات العالمية في مجال التأمين على أعمال الاقتصاد التشاركي

نما الاقتصاد التشاركي بشكل كبير، مما أدى إلى تغيير جذري في مشهد الأعمال. أدى نمو الاقتصاد التشاركي إلى ظهور منتجات التأمين الموجهة بشكل خاص إلى المستهلكين ومقدمي الخدمات. يتم عرض بعض هذه الوثائق

مباشرة من خلال منصة التكنولوجيا وتشكل جزءاً من اتفاقها مع المستهلكين ومقدمي الخدمات، أو تكون وثائق قائمة بذاتها تقدمها شركات التأمين. أيضاً ظهرت شركات تأمين جديدة ومنصات تكنولوجية تقدم تأمين نظير إلى نظير. يمكن استقراء خبرة شركات التأمين العالمية التي لها دور استباقي في الدخول لمجال التأمين على أعمال الاقتصاد التشاركي والاستفادة من التجربة في تطوير منتجات تناسب أسواق التأمين الناشئة. من أهم الشركات التي بدأت في هذا المجال ما يلي: [Esther, 2023]

التغطية القائمة على المنصة - تتضمن العديد من منصات التكنولوجيا الكبرى، مثل Uber و Airbnb، الآن شكلاً من أشكال التغطية التأمينية أو الضمان كجزء من عمل المنصة.

- عرضت Airbnb "ضمان المضيف"، والذي يعرض المضيفين ما يصل إلى مليون دولار عن الأضرار التي لحقت بممتلكاتهم. ومع ذلك، فإن هذا الضمان يستثني أنواعاً معينة من الممتلكات، بما في ذلك النقد والأوراق المالية، وتدار التغطية مباشرة من قبل Airbnb. وقد انتقدت صناعة التأمين هذا الضمان باعتباره غير كافٍ ولا يحل محل التأمين التقليدي.

- تحتفظ أوبر بوثيقة تأمين بقيمة 5 ملايين دولار أمريكي فيما يتعلق بجميع خدمات مشاركة الركوب المطلوبة من خلال منصتها، والتي تغطي الإصابات الجسدية للأطراف الثالثة والأضرار التي تلحق بالممتلكات. تم انتقاد هذه الوثيقة من قبل صناعة التأمين التقليدية على أنها قد تكون مضللة للسائقين، حيث إنها لا توفر تغطية لسائقي أوبر عن الإصابة أو الأضرار التي لحقت بسياراتهم. كما تم انتقاد أوبر فيما يتعلق بفترة التغطية المقدمة بموجب وثائق التأمين الخاصة بها، والتي كانت تغطي فقط الاصطدامات التي يسببها السائقون عندما يكون هناك راكب في السيارة.

قد لا تغطي الوثائق المقدمة من خلال منصات التكنولوجيا بشكل كافٍ جميع الخسائر. نتيجة لذلك، قد يرغب مقدمو الخدمة في الحصول على تغطية إضافية من شركات التأمين التقليدية الكبرى. ومن أهم شركات التأمين العالمية الكبرى التي دخلت في مجال التأمين على أعمال الاقتصاد التشاركي ما يلي ذكره. [Val, 2023]

لويدز - يقود سوق Lloyd الطريق في إنشاء منتجات مخصصة للاقتصاد التشاركي. لقد تم تأسيس Lloyd's على أساس تقاسم المخاطر، مما يجعلها شريكاً طبيعياً لشركات الاقتصاد التشاركي التي لديها نفس روح المشاركة. أحد أهم التغطيات التي تقدمها هي وثيقة ضمان المضيف، التي توفر حدًا قدره مليون دولار يغطي الضرر المتعمد للممتلكات من قبل الضيف.

أكسا للتأمين AXA - ابتكرت حلولاً مخصصة تمكن شركات الاقتصاد التشاركي التي تعمل في تسهيل مشاركة الممتلكات بما في ذلك الكاميرات والمعدات الخارجية والرياضية والأجهزة الإلكترونية والأدوات وما إلى ذلك، من ترتيب تأمين جماعي يغطي كلاً من المقرضين والمقترضين كجزء واضح من عرض القيمة للعميل.

زيورخ Zurich - هي شركة تأمين سويسرية عالمية. أنشأت الشركة في عام 2015 "مجموعة عمل الاقتصاد التشاركي" لاستكشاف الفرص المتاحة في هذا القطاع. تعمل مجموعة العمل متعددة الوظائف على تطوير استراتيجية لاحتضان الاقتصاد التشاركي ومساعدة الأعمال على تطوير منتجات وحلول جديدة. تشمل بعض مبادرات زيورخ التي

تم إطلاقها في مجال الاقتصاد التشاركي: اتفاقية مع أوبر لتوسيع تأمينات السائقين، والشراكة مع Airbnb كجزء من تأمين حماية المضيف.

أليانز Allianz - ومقرها ميونيخ هي أكبر شركة تأمين في العالم. أنشأت Allianz وحدة مخصصة للقنوات البديلة مثل الاقتصاد التعاوني حيث كان التركيز في الغالب على التأمين على السيارات. بعض المبادرات التي أطلقتها أليانز في مجال الاقتصاد التشاركي: توفير تغطية تأمينية شاملة لممتلكات الغير والسرقة لعملاء التأمين على السيارات الخاصة الذين يقدمون خدمات مشاركة الركوب.

ميونخ ري Munich RE - هي شركة عالمية رائدة في إعادة التأمين. وقد تبنت الشركة بعض المبادرات لتدعيم الاقتصاد التشاركي وتطوير نظام بيئي يسمح لشركات التأمين المبتدئة ببناء شراكات معاً.

وتوجد العديد من شركات التأمين العالمية الأخرى التي تقدم حلولاً وتغطيات لأعمال الاقتصاد التشاركي، ولن يتسع مجال البحث لاستعراضها. ومع انتشار وسيطرة أعمال الاقتصاد التشاركي انتقلت الفكرة إلى محاولة خلق نماذج للتأمين التشاركي الذي يتشارك فيه مجموعة من الأفراد تحمل الأخطار التي تحدث لهم عبر شبكة الكترونية سواء بوجود وسيط أو بدونه. ومن ثم فإن نمو سوق التأمين التشاركي - وعلى وجه الخصوص تأمين نظير لنظير - يستدعي منا أن نركز عليه ونستعرضه بشيء من التفصيل. سنوضح في الجزء التالي بعض الجوانب التي يتميز بها سوق تأمين نظير - لنظير P2P.

5- التأمين التشاركي ونظم تقاسم المخاطر

تعود جذور التأمين الحديث إلى العديد من الأشكال المبكرة لتقاسم المخاطر التي كانت موجودة في العصور القديمة والعصور الوسطى. إن ظهور التأمين في شكله ومضمونه الحديث ما هو إلا اتفاقيات متبادلة لتقاسم المخاطر في عقود تأمين بين طرفين، شركة التأمين من جهة وحاملي الوثائق من الجهة الأخرى، وهذه الاتفاقيات تكون محمية ومضمونة بموجب القوانين المدنية. تلعب شركات التأمين دور الوسيط بفعالية في تحصيل الأقساط من حاملي وثائق التأمين وسداد تعويضات لأولئك الذين يقدمون مطالبات صحيحة، بطريقة مشابهة للأشكال المبكرة لتقاسم المخاطر المجتمعية [Feng and Zhang, 2022]. ويتيح توحيد عقود التأمين لشركات التأمين بيعها لعشرات الآلاف من حاملي وثائق التأمين وتوسيع نطاق تجميع الأخطار، مما يجعل تكلفة التأمين متوقعة ويمكن التحكم فيها. وكوسيط لتسهيل نقل الموارد بين حاملي وثائق التأمين، تتمتع شركة التأمين بقوة سوقية مركزة لتسعير المنتجات وتصميمها، ولتحديد شروط العقد المعقدة ولتحديد لمن ومتى تسدد المطالبات.

غير أنه غالباً ما يكون هناك عدم ثقة من قبل بعض حاملي وثائق التأمين بأن شركات التأمين تفرط في أسعار المنتجات، وتفتش في الوفاء بالوعود وتحاول فعل كل شيء لرفض المطالبات. كما يمكن أن تؤثر حالات إعسار شركات التأمين على عشرات الآلاف من حاملي وثائق التأمين، مما يؤدي إلى حدوث تأثير له تبعات كبيرة على النظام المالي. على هذا النحو، يتم أيضاً تنظيم والإشراف والرقابة على صناعة التأمين بشكل صارم لحماية مصالح مجموعة حملة الوثائق. وفي حين أن الإشراف والرقابة هما حل لمعالجة المشكلات المتعلقة بالتأمين التقليدي، إلا أن ذلك يفرض أيضاً

تكاليف إدارية باهظة لبقاء شركات التأمين متوافقة مع ترخيص العمل، وتنظيم المنتجات، وسلوك السوق، واللوائح المالية، وما إلى ذلك. تزيد التكلفة المثبته من حواجز الدخول للمستثمرين الجدد وتقلل من المنافسة في السوق، وتفاقم تركيز السوق بوجود عدد قليل من شركات التأمين الكبرى.

التأمين التشاركي هو إحياء لمفهوم التبادلية بمساعدة التكنولوجيا الحديثة. ظهرت مجموعة متنوعة من نماذج الأعمال المبتكرة التي لها إمكانية منافسة صناعة التأمين التقليدية باستخدام تقنيات الاتصالات السلكية واللاسلكية مثل الهواتف الذكية، وسلاسل الكتل blockchain، وإنترنت الأشياء، وما إلى ذلك. يمكن لهذه الأدوات الجديدة معالجة بعض التحديات التي تواجه صناعة التأمين الحالية وتحسين الكفاءة في الاكتتاب وتجميع الأخطار والمطالبات.

إلى جانب هذا المشهد التكنولوجي المتغير، فإن الاقتصاد التشاركي المبني على أساس تقاسم الموارد، يتطور بسرعة ويكتسب شعبية في مجموعة واسعة من الصناعات. يكتسب مفهوم التأمين التشاركي زخمًا أيضًا باعتباره مظهرًا من مظاهر الاقتصاد التشاركي الذي يتعلق بالتغطيات التأمينية. فمن خلال العودة إلى نموذج الدعم المجتمعي المتبادل، يهدف التأمين التشاركي إلى تقليل دور شركة التأمين التقليدية، أو الاستغناء عن الوسيط.

5-1 أشكال التأمين التشاركي الحديثة:

توجد عدة أشكال من خطط مشاركة الأخطار، بما في ذلك التأمين التبادلي، والتكافل، وخطط تنظيم وتجميع أخطار الكوارث، و - حديثًا - التأمين من نظير إلى نظير.

[Abdikerimova and Feng, 2022; Feng and Zhang, 2022]

شركات التأمين التبادلي Mutual Insurers

شركة التأمين التبادلي هي شركة مملوكة من قبل حملة الوثائق. ولا يوجد مساهمين. ينتخب حاملو الوثائق مجلس إدارة يعين مديرين تنفيذيين لإدارة الشركة. يجوز لشركة التأمين التبادلي أن تدفع أرباحًا لحملة الوثائق أو تخفض السعر مقدمًا. (رجدا و مكنمارا، 2022)

شركات التكافل Takaful Companies

التكافل هو بديل إسلامي للتأمين التقليدي الذي طوره الغرب، حيث يعتبر التأمين التقليدي غير متوافق مع الشريعة الإسلامية. يقدم الأعضاء مساهمات في صندوق التكافل، الذي تديره مؤسسة مالية كمشغل ويستخدم لسداد مطالبات الأعضاء المشاركين. عندما يكون الصندوق غير كافٍ، يقدم المشغل قرصًا بدون فوائد (قرصًا حسنًا) لتغطية بقية المطالبات. وعندما يحتفظ الصندوق برصيد، يتم استخدام الفائض لسداد القروض السابقة ويتم تقسيم الباقي بين شركة التكافل والأعضاء.

مجمعات أخطار الكوارث Catastrophe Risk Pools

هو ترتيب مالي بين الدول للوصول إلى الموارد المالية في أعقاب الكوارث. وبينما يمكن لشركات التأمين توفير تغطية لمدفوعات الكوارث مع بعض التحملات وحدود الوثيقة، يتعين على الدول المشاركة في مجمعات الكوارث أيضًا

مشاركة بعض الأعباء المالية لبعضها البعض. يتشابه مثل هذا الترتيب لتقاسم المخاطر بين الدول تشابهًا وثيقًا مع استراتيجيات التأمين المجتمعية بين الأفراد.

تأمين نظير - لنظير Peer-to-Peer (P2P) Insurance

الفكرة وراء تأمين نظير لنظير هي تكوين مجتمعات من المستخدمين الذين يجمعون الأموال لغرض التأمين على السلع أو الخدمات. قبل ظهور شركات التأمين، كان أول شكل من أشكال الحماية مقدمة من خلال اتفاقات بين الأفراد في المجتمع، أنه في حال حدوث خسارة لممتلكات أحدهم فسوف يساعده البقية لإعادة بنائها من التمويل المشترك. يعد هذا النوع من الاتفاقات بداية ظهور التأمين بشكله الحديث الذي يعتمد على توزيع خسائر الأقلية بين الأغلبية. في هذا النوع من التمويل لا يكون للمشاركين أي دوافع للمبالغة في قيم مطالباتهم، وذلك لأن الأموال غير المستخدمة في صندوق المساهمات يتم توزيعها على الأعضاء مرة ثانية.

اختلفت الأمور مع تأسيس أول شركات التأمين، فقد عرضت هذه المؤسسات نفس فكرة المجتمعات ولكن كان هدفها إبقاء المال المتبقي كأرباح للشركة، ومع وجود حافز الأرباح توسعت فكرة التأمين بسرعة كبيرة، وهذا ما أوصل هذه الصناعة إلى ما هي عليه اليوم. ولكن هذا ما جعل شركات التأمين عرضة للمبالغة في قيم المطالبات من جانب حملة الوثائق، حيث إن وجود مجموعة شركات التأمين والمؤلفة في الغالب من حملة أسهم يهدفون لتحقيق أقصى ربح، أصبحت تعني عدم اهتمام الناس بالحد من مطالباتها، فالخاسرين هنا هم أشخاص لا يعرفونهم في منظمة خاصة لديها رؤوس أموال ضخمة. وحتى يومنا الحالي يعاني مجال التأمين من هذه المشكلة، فشركات التأمين تطالب بدفع أكثر مما ينبغي. ولضمان حماية الأرباح، تقوم شركات التأمين بتحميل التكلفة الزائدة على العملاء. وكننتيجة لهذا ارتفعت تكاليف التأمين على الجميع.

نظام التأمين الحديث نظير- لنظير P2P يسعى لتصحيح هذه المشكلة من خلال إيجاد دافع لعدم المبالغة بمطالبات التأمين، لأن الأموال الزائدة (الفائض) تسترد ويعاد توزيعها على المشاركين إذا لم يتم تقديم مطالبة. يتم تعريف تأمين P2P بأنه ابتكار يتيح للأشخاص المعرضين لأخطار متشابهة (المؤمن لهم) تجميع رؤوس أموالهم (الأقساط) وتنظيم وإدارة تأمين بين بعضهم البعض بأنفسهم. يتم ذلك من خلال شبكة رقمية لتشارك المخاطر، بحيث يتم جمع الأقساط وسداد المطالبات عبر الشبكة. كذلك يتم إعادة الأموال الزائدة عن المطالبات وأية مصروفات (الفائض) إلى المشاركين. من خلال هذا التجمع من أصحاب المصالح المتبادلة، الذين يقومون بإدارة وثائقهم التأمينية بنقطة متبادلة وشفافية يكون هناك تخفيضاً في التكاليف وفي الاختيار العكسي ضد صالح المجموعة. في بعض نماذج الأعمال، يتم دفع الأموال المجمعة لشركة التأمين التقليدية، والتي تتولى إدارتها وتسدد المطالبات التي تزيد عن حد المجموعة.

أهم شركات تأمين نظير إلى نظير هي الشركة الأمريكية التي يطلق عليها اسم "Lemonade". وفي كندا، شركة ناشئة تسمى "Besure"، تسمح لمستخدميها بتكوين مجموعات صغيرة من أجل شراء أنواع مختلفة من التأمين، وأيضاً الاستفادة من استرداد الأموال إذا كان هناك فائضاً من الأعمال.

كما اكتسب التأمين "من نظير إلى نظير" بعض الزخم في أوروبا، حيث تقدم الشركة الألمانية Alecto GmbH تأميناً من نظير إلى نظير تحت الاسم التجاري "Friendsurance" منذ عام 2010، وهي أقدم وأشهر شركة تأمين من نظير إلى نظير في العالم.

قد تصبح خطط تأمين P2P قناة مبيعات إضافية، مكملة للقنوات التقليدية (الوسطاء، المبيعات المباشرة، البنوك). تتناول هذه القناة الجديدة أيضاً أحد التحديات الرئيسية التي تواجه صناعة التأمين في القرن الحادي والعشرين: "توفير تغطية مناسبة لكل عميل، وتلبية توقعاته الشخصية".

يوجد ثلاثة أنواع رئيسية لنماذج تأمين نظير لنظير:

1. النموذج المدار ذاتياً: لا يوجد أي وسيط في هذا النموذج، حيث يقوم المشاركون بتبادل الأخطار وسداد الخسائر فيما بينهم.
2. نموذج الوسيط: تُستخدم التكنولوجيا لربط حاملي وثائق التأمين بهدف التضامن المتبادل المنظم.
3. نموذج الناقل: يدفع جميع المشاركين مساهماتهم في نفس المجموعة إلى شركة التأمين. يكون دور شركة التأمين تغطية الخسارة المفردة التي تتجاوز قدرة مجموع الأقساط.

5-2 المبادئ الاكتوارية لنماذج مشاركة الأخطار

يتمثل جوهر التأمين التقليدي في تجميع الأخطار من عدد كبير من حاملي الوثائق، مما يجعل متوسط تكلفة التأمين متوقعاً ويمكن التحكم فيه. يدل قانون الأعداد الكبيرة أنه إذا كانت جميع الأخطار مستقلة وموزعة بشكل متماثل، فإن القيمة المتوقعة للتكلفة تتقارب مع متوسطها. ومن ثم تكون شركة التأمين قادرة على تنويع محفظة وثائقها من خلال تحمل عدد كبير من الأخطار المتماثلة.

إن العدالة الاكتوارية هي مبدأ أساسي يقوم عليه تسعير جميع منتجات التأمين. يمكن مبدأ العدالة شركات التأمين من تحصيل أقساط مختلفة لوثائق ذات فئات أخطار مختلفة. بمعنى آخر، يجب أن يكون القسط الذي سيتم تحصيله متناسباً مع مستوى المخاطر التي تتعرض لها شركة التأمين. وعند انتهاك مبدأ العدالة، ستواجه شركة التأمين حتماً مسألة الاختيار العكسي عندما ينهي الأفراد أو الكيانات ذات المخاطر المنخفضة وثائقهم المبالغ في سعرها ويستمر الأفراد أو الكيانات ذات المخاطر العالية وذات الأسعار الأقل من قيمتها، مما يؤدي إلى ارتفاع تكلفة التأمين. لذلك، من الضروري لشركات التأمين تطوير آليات لتحقيق العدالة الاكتوارية.

ينطبق نفس المبدأ على تقاسم المخاطر بشكله الحديث، نظراً لأن المشاركين غالباً ما يجلبون أنواعاً مختلفة من الأخطار، فقد يلزم توزيع المزايا والتكاليف بشكل مختلف. ومن الضروري ضمان معاملة جميع الأطراف بشكل عادل من أجل أن يكون المخطط مجدياً اقتصادياً على المدى الطويل. وهناك عدة طرق يتم من خلالها تخصيص التكلفة الإجمالية بين الأعضاء نستعرضها في الجزء التالي.

3-5 قواعد تقاسم المخاطر Risk-Sharing Rules

نفترض أنه يوجد n من المشاركين في مجموعة التأمين، مرقمين $(i=1,2,\dots,n)$ ، يواجه كل واحد من المشاركين خطراً X_i ، ينتج عن تحققه خسارة مالية (X) . ونفترض أن (X_1, X_2, X_3, \dots) مستقلة فيما بينها، ولا يشترط أن يكون له توزيع متماثل. من ثم يشار للخطر الكلي للمجموعة بـ:

$$S = \sum_{i=1}^n X_i$$

من ضمن مجموع هذه الأخطار التي تتضمنها المجموعة سيتحقق منها (s) من الأخطار. سيساهم كل مشارك في المجموعة بمبلغ مقدم مقداره $[h_i(s)]$ بحيث يكون هذا المبلغ كافياً لسداد الخسائر المحققة في المجموعة. تتطلب قاعدة العدالة في مشاركة المخاطر أن يتساوى المبلغ المتوقع الذي يسدده المشاركين مع القيمة المتوقعة للمخاطر، أي:

$$E[h_i(S)] = E[X_i], \quad i = 1, 2, \dots, n$$

ولكي يكون هناك مخطط تأمين P2P ناجحاً يجب أن توجد آليات مناسبة لمشاركة المخاطر تميز بين التوزيعات المختلفة للأخطار التي يتم جلبها للمجموعة. في حالة الأخطار المتجانسة، يتم تخصيص نفس التكلفة لجميع الأعضاء. أما في حالة كون الأخطار غير متجانسة ومختلفة، فإن تقاسم إجمالي الخسائر بين المشاركين على نحو متساوي يكون غير عادل. لتحقيق النجاح، تتطلب خطط التأمين P2P آلية مناسبة لتقاسم المخاطر مع الأخذ في الاعتبار التوزيعات المختلفة للأخطار التي يتم جلبها إلى المجموعة. فيجب أن يساهم المشاركون في مجموعة الأخطار وأصحاب الأخطار "الأصغر" أو "الأقل تغيراً" بمقدار أقل في الخسارة الإجمالية المحققة. ومن أجل تحقق عدالة المشاركة يمكن اللجوء للقواعد التالية: [Denuit, 2020; Embrechts et al., 2020; Denuit et al., 2022; Friedman, 2020]

أ. قاعدة المشاركة التناسبية لتقاسم المخاطر The proportional risk-sharing rule

يوافق المشاركون على تحمل نسبة ثابتة من الخسائر الكلية S ، على حسب القيمة المتوقعة لخسارتهم.

$$h_i^{prop}(s) = a_i s, \quad i = 1, 2, \dots, n$$

$$a_i \geq 0 \text{ and } \sum_{i=1}^n a_i = 1 \quad \text{حيث}$$

ولكي تكون قاعدة المشاركة التناسبية عادلة، فيجب أن يكون:

$$a_i = \frac{E[X_i]}{E[S]}$$

غير أن هذه القاعدة لا تراعي مدى التغير في أي خطر $[X_i]$.

ب. قاعدة المتوسط الشرطي لتشارك المخاطر The conditional mean risk sharing rule

بموجب هذه القاعدة يتم تعريف المساهمات كما يلي:

$$h_i^{cm}(S) = E[X_i|S], \quad i = 1, 2, \dots, n$$

تحقق قاعدة المتوسط الشرطي لتشارك المخاطر العدالة حيث إن:

$$E[E[X_i|S]] = E[X_i]$$

وهذا يعني أنه يجب أن يساهم المشارك (i) بالقيمة المتوقعة للمخاطر التي يجلبها إلى المجموعة (X_i)، بمعلومية الخسارة الإجمالية S التي تعاني منها المجموعة بأكملها. بشكل مختلف، مساهمة كل مشارك هي الجزء المتوسط من إجمالي الخسارة S التي يمكن أن تُعزى إلى المخاطر التي جلبها إلى المجموعة.

ج. قاعدة نقاط التجزئ **Quantile risk-sharing rule**

تبنى هذه القاعدة على أساس تعريف quantile وهي النقاط التي تقسم مجال توزيع احتمالي ما إلى أجزاء ذات احتمالات متساوية أو التي تقسم العينة الإحصائية إلى مجموعات متساوية الحجم، ومن أمثلة نقاط التجزئ: الرُبعيات والمئينات والعُشريات.

$$h_i^{quant}(S) = F_i^{-1}(F(S)), i = 1, 2, \dots, n$$

حيث F_i^{-1} هي دالة التوزيع العكسية للخسارة للمشارك رقم (i).

في حالة تحديد المساهمات الفردية بموجب هذه القاعدة، يساهم كل عضو في المجموعة بنفس مقدار نقطة التجزئ لخسارته الخاصة $[X_i]$ ، ويتم تحديد مستوى احتمالية نقاط التجزئ المعممة بحيث يشكل مجموع المساهمات الخسارة الإجمالية. لا تأخذ قاعدة تقاسم المخاطر بناء على نقاط التجزئ في الاعتبار هيكل عدم الاستقلال بين الخسائر الفردية وتعتمد فقط على توزيعاتها الهامشية.

4-5 بعض القضايا المتعلقة بتأمين نظير (P2P)

على الرغم من المكاسب التي يمكن تحقيقها من انتشار تأمين P2P، غير أنه توجد بعض الأمور التي من الممكن أن تنطوي على عقبات معينة أو تسبب أخطارا، أو تكون محلا لنزاعات بين الأطراف المشاركة. فبينما ينمو هذا السوق، توجد بعض الرياح المعاكسة التي يمكن أن تعرقل هذه القوة الاقتصادية القوية. أولاً وقبل كل شيء الخبرة في التأمين أمر بالغ الأهمية لتحقيق النمو المستدام لمنصات تأمين P2P والتي سوف تتحقق على المدى الطويل. وقد يسبب هذا التأمين التحول عن صناعة التأمين التقليدية ويتسبب في حدوث خسائر لها، وقد يتعارض أيضاً مع اللوائح والتشريعات السارية في دولة معينة. كما يمكن أن يتعرض المستهلكون للخسائر، إذا رفض المشاركون في المجموعة سداد مطالبة باهظة، أو إذا كانت المجموعة ليس لديها أموالا كافية لسداد جميع المطالبات خلال فترة معينة. بالإضافة إلى ذلك، في حالة الإعسار، لن يتم تغطية الخسائر بموجب أنظمة التعويض الحالية، لأنها تحمي فقط المستهلكين الذين حصلوا على تأمين من شركة تأمين مرخص لها. وإذا ما كان التأمين على مستوى المنصة يؤثر على المشتريين والبائعين في هذا الاقتصاد وكيف يؤثر ذلك. [Luo et. al 2021]

وبناء على ما سبق توضيحه، هناك بعض القضايا التي تحتاج إلى معالجة. إن بدء منصة أو شركة تأمين P2P بحاجة إلى التأكد من أنه أثناء تطوير الشركة أو المنصة أن لديها الموارد المالية اللازمة، والتي تختلف عن القدرة على مجرد تطوير تطبيق. فمن الضروري التأكد، من أنهم يمتلكون الخبرة والمعلومات المناسبة والاحتياطات الكافية أثناء نموهم، وذلك لضمان استعدادهم لتحمل الأخطار التي سيواجهونها.

ويجب على الهيئات التنظيمية والتشريعية في الدولة استيعاب التكنولوجيا الجديدة، كما يجب العمل على تطور تشريعات حماية المستهلك في التأمين من نظير إلى نظير، فاللوائح التي تحكم مصلحة المؤمن عليهم في نقل الأخطار من نظير إلى نظير مختلفة عن تلك التي تحكم علاقتهم مع شركات التأمين التقليدية. والأمر الثاني الذي يجب على المنظمين المهتمين بحماية المستهلك أن يأخذوه في الاعتبار هو التسعير. يتوقع المستهلكون سداد مبلغ أقل للتأمين بموجب ترتيب نظير إلى نظير مقارنة بالفنوت التقليدية. يعد توفير التكاليف موضوعاً شائعاً في نماذج الأعمال من نظير إلى نظير. صحيح أن نظام P2P قد أصبح حديث المجال مؤخراً فقط، إلا أنه يحمل ميزة تحبها شركات التأمين والعملاء معاً وهي توفير المال من خلال التكلفة المنخفضة.

6- سوق التأمين التشاركي في مصر

لم تكن مصر بمعزل عما يحدث بالعالم الخارجي، فقد نمت وتطورت أعمال وقطاعات الاقتصاد التشاركي بها، وعلى رأسها خدمات النقل والإقامة التشاركية.

بدراسة سوق التأمين في مصر، ومن خلال إجراء مقابلات مع خبراء في مجال التسويق*، تم التوصل إلى أنه على الرغم من انتشار أعمال الاقتصاد التشاركي في مصر، إلا أنه لا توجد تغطيات تأمينية مخصصة لهذا المجال - إلى حد علم الباحثة. وقد تبين من دراسة السوق وجود بعض التوسعات في وثائق السيارات التي تتيح لأصحابها الحصول على تعويض في حالات لا تغطيها الوثيقة العادية وذلك مقابل قسط إضافي. كما أن شركات التأمين العاملة في السوق المصري تسعى الآن لتقديم عروض تغطيات تأمينية لشركات التشغيل نفسها مثل أوبر، بحيث يتم تغطية السيارات التابعة لأوبر وأصحابها والركاب الذين يستقلونها والطرف الثالث ضد أي أضرار أو إصابات جسدية. أما بخصوص التأمين التشاركي فإن أنظمة التأمين في مصر وفي الشرق الأوسط عموماً بعيدة عن أنظمة التأمين السائدة في العالم ومنها نظام تأمين نظير - لنظير P2P. ويعود ذلك للقيود التكنولوجية والتنظيمية. ولهذا فإن أفضل طريقة لدخول نظام P2P إلى سوق التأمين المحلي يكون من خلال تأسيس التكنولوجيا المطلوبة لمساعدة العملاء وشركات التأمين للبدء بالتفاعل مع هذا المستوى الجديد من تغطيات الأخطار الذي يحتاجه النشاط الاقتصادي.

6-1 سبل تحقيق النجاح في سوق تأمين الاقتصاد التشاركي

مع مرور الوقت، ستظهر أطر تنظيمية أكثر وضوحاً لإدارة ومراقبة قطاعات الاقتصاد التشاركي الناشئة، والتي ستعزز أيضاً بشكل كبير تقييمات الأخطار وأنواع الوثائق المطلوبة لتغطية هذه الأخطار. ومن أجل تحفيز شركات التأمين على الدخول في هذا السوق، والشروع في تطبيق P2P يلزم العمل على تحقيق ما يلي:

[Sedkaoui and Khelfaoui, 2020; Benecke et al., 2015]

■ يجب أن تركز صناعة التأمين في البداية على التحديات المرتبطة بتوفير التغطية للمشاركين الجدد في الاقتصاد التشاركي. ومن الأهمية بمكان أن تفهم جميع الأطراف ماهية التغطية المطبقة، وحدود الوثيقة، والأنشطة المحددة

* تم عمل مقابلة مع الأستاذة: هدى شمس النجار - وكيل التأمين لدى شركة (gig) وسمسار التأمين لدى الهيئة العامة للرقابة المالية.

المستثناة، وكيف تصنف وثائق التأمين التقليدية الأطراف التي تتشارك في أصولها مثل مشغلي السيارات الخاصة ومؤجري المنازل، والمعايير الأخرى ذات الصلة.

- ستحتاج صناعة التأمين أيضًا إلى الاستجابة للابتكارات من مقدمي خدمات التأمين التقليدي وتأمين نظير إلى نظير وتقديم منتجات مصممة خصيصًا لهذا السوق الجديد. وأيضًا توفير تغطيات تأمينية أكثر ديناميكية بما يتماشى مع طبيعة الأخطار المتغيرة وتطويرها لمعالجة أي فجوات قد تظهر في هذه التغطيات.
- تكوين شراكات مع منصات الاقتصاد التشاركي، حيث يعتبر ذلك قناة توزيع رئيسية [Meadows and Rei, 2018]. بالإضافة إلى توفير فرصة لتقليل احتكاك العملاء في عملية شراء التأمين من خلال تضمينه في المعاملات. يوفر التوزيع عبر المنصات إمكانات أكبر للوصول إلى العملاء واختيار الأخطار وقوة التسعير.
- على غرار المبتكرين الذين ابتكروا منصات الاقتصاد التشاركي هذه، يحتاج الخبراء في التأمين وإدارة الأخطار إلى تجاوز الاكتتاب والتسعير التقليدي للأخطار واعتماد منهجيات جديدة إذا كانوا يرغبون في المشاركة في هذا السوق.

الخاتمة والتوصيات

يعتبر الاقتصاد التشاركي في جوهره محاولة لمساعدة الأفراد الذين لديهم أصول غير مستغلة بشكل كافٍ لاستخراج قيمة من هذه الأصول من خلال التواصل مع الأفراد المستعدين لسداد مال مقابل استخدام الأصول المشتركة. يتم تسهيل هذه المشاركة من خلال تطوير منصات عالية التقنية تعمل مقابل رسوم على تسريع الاتصالات وتقليل عدم تناسق المعلومات. ومع استمرار تغير أسواق المشاركة، ستحتاج الهياكل التنظيمية والتشريعية إلى التكيف مع هذه التغييرات، وكذلك أسواق وشركات ووثائق التأمين.

يوفر النمو الهائل للاقتصاد التشاركي فرصة هائلة لتسويق خدمات التأمين وإدارة الأخطار لمجموعة جديدة من الشركات. ومع ذلك، فإن النجاح في هذا القطاع سريع النمو والمتطور باستمرار يتطلب الحصول على حلول تأمين مبتكرة وفعالة من شركات التأمين، حيث إن ملامح أخطار الاقتصاد التشاركي فريدة من نوعها، فلم يشهد سوق التأمين هذا النوع من التعرض للأخطار من قبل. وبينما يشتمل الاقتصاد التشاركي على سوق كبير ومتنامي، فإن العديد من الأنشطة تقع خارج التغطية التأمينية التقليدية. تقدم العديد من منصات التكنولوجيا الأكبر الآن التأمين لكل من المستهلكين ومقدمي الخدمات، على الرغم من استمرار وجود فجوات كبيرة في التغطية.

أخيرًا، قد يؤدي ظهور شركات التأمين "من نظير إلى نظير" إلى تحدي شركات التأمين القائمة وتقويض سوق التأمين التقليدي. غير أن مزاياه التي تتمثل في سهولة وسرعة التعامل والتكلفة المنخفضة ستجعله أكثر انتشارًا في الفترة المقبلة.

اشتملت هذه الدراسة على ستة أقسام. عرض القسم الأول التعريفات والمفاهيم الأساسية التي توضح معنى وقطاعات الاقتصاد التشاركي وبعض الاحصاءات التي توضح حجم أعماله وتحليل أسباب نموه وأهم المزايا التي يحققها للاقتصاد الكلي وأهم السلبيات التي قد يجلبها. وتم في الجزء الثاني تقييم للأخطار التي تتعرض لها الأطراف المشاركة في الاقتصاد التشاركي من بائعين ومستهلكين ووسطاء. أما الجزء الثالث فاستعرض التأمين على أعمال الاقتصاد

التشاركي ومدى اختلاف التغطيات التي يتطلبها عن التغطيات التقليدية، وأهم التحديات التي يمثلها. ودرس الجزء الرابع خبرة بعض الشركات العالمية في مجال تأمين أعمال الاقتصاد التشاركي. وتناول الجزء الخامس التأمين التشاركي وأهم نظمه وأشكاله الحديثة، مع التركيز على تأمين من نظير لنظير، والمباديء الاكتوارية التي تطبق في نماذج مشاركة الأخطار لتحقيق العدالة الاكتوارية. واستعرض الجزء الأخير سوق التأمين التشاركي في مصر، وسبل تحقيق النجاح فيه.

وأهم التوصيات فهي على النحو التالي:

- * يتعين على الحكومات وضع أسس ولوائح تحدد كيفية تنظيم والإشراف والمتابعة على أعمال الاقتصاد التشاركي ومنصات المشاركة.
- * إنشاء قاعدة بيانات مركزية للاقتصاد التشاركي. تتضمن هذه القاعدة مجموعات البيانات المجمعة بواسطة المنصات وتحليلها من أجل فهم أفضل للأخطار الكامنة في نموذج العمل التشاركي الجديد، وبالتالي تطوير نماذج لتقييم وتسعير الأخطار موثوق بها.
- * ضرورة التعاون الوثيق بين منصات تقاسم المخاطر والحكومة وشركات التأمين التقليدية والجهات الأكاديمية لتعزيز الابتكار وتطوير المنتجات لتغطية مجموعة واسعة من الاحتياجات الناشئة نتيجة للاقتصاد التشاركي وضمان الوصول إلى تغطيات تأمينية قابلة للتطبيق وإدارة استباقية للمخاطر.
- * يتعين على مشرفي وخبراء قطاع التأمين والأكاديميين المشاركة في مناقشات إدارة المخاطر والتأمين مع شركات الاقتصاد التشاركي ومنظمي المرافق العامة وشركات التأمين والجمهور. وبالتأكيد ستحتاج الشركات الناشئة في الاقتصاد التشاركي إلى توجيه من مستشار إدارة المخاطر المخضرم من ذوي الخبرة في التأمين والخبرة في الاقتصاد التشاركي.
- * من الممكن أن تكون التغطيات المصممة خصيصا لأعمال الاقتصاد التشاركي في شكل توسعات في وثائق قائمة أو ملاحق مضافة إليها. وقد تكون أيضا نوعا من وثائق الاسطول خصوصا للسيارات العاملة في مجال مشاركة الركوب. ولا يفضل أن تكون وثائق تجارية جديدة مستقلة بذاتها لارتفاع تكلفتها وذلك سوف يتنافى مع الهدف الأساسي للاقتصاد التشاركي وهو خفض التكلفة.
- * ترى الباحثة أنه في ظل أننا نعاني من انخفاض الوعي التأميني، وانخفاض الدخول واعتبار أن خدمة التأمين ليست خدمة أساسية ويمكن الاستغناء عنها، فإن الحل لذلك هو المنتجات التأمينية المضمنة في المعاملات. سيكون هذا من خلال منصة تشغيل أعمال الاقتصاد التشاركي. وسيكون لهذه المنصة حجم أعمال كبير ومن ثم قوة تفاوضية أكبر مع شركات التأمين للحصول على أسعار زهيدة إلى حد كبير مقارنة بالاتفاقيات الفردية.
- * عدم الانسياق وراء تطبيق الجديد دون دراسة كافية ومعرفة مدى الاستعداد لذلك وآثاره والإمكانات التي لدينا. ففي حالة تطبيق تأمين P2P يمكن التجربة المحدودة في البداية، مع المتابعة والرقابة لرصد مخرجات هذه التجربة في الاقتصاديات الناشئة.

* في ظل توجه الدولة لتبني التحول الرقمي في شتى المجالات، وتحقيق الشمول المالي والشمول التأميني، يلزم تطوير وتحديث البنية التكنولوجية التي تعد أساس ذلك، حيث إن نظم تأمين P2P الحديثة تعتمد بشكل أساسي على النظم التكنولوجية المتطورة.

المراجع

المراجع العربية

1. رجاء، جورج و مكنمارا، مايكل (2022). مبادئ إدارة الخطر والتأمين، ترجمة وتعريب: أ.د محمد توفيق البلقيني و د. مها محمد زكي، دار حميثرا للنشر .
2. الحداد، محرم صالح و جيد، ظريف توفيق (2022). تعزيز الاقتصاد التشاركي في مصر - تحليل وتقييم ايجابياته وتحدياته ومخاطره. سلسلة أوراق السياسات في التخطيط والتنمية المستدامة، معهد التخطيط القومي، الاصدار .

المراجع الأجنبية

1. **Abdikerimova, S. and Feng, R. (2022)**. Peer-to-Peer multi-risk insurance and mutual aid. *European Journal of Operational Research*, 299(2), 735–749.
2. **Benecke, Chris et. al (2015)**. Risk Management Implications of the Sharing Economy. CPCU Society Golden Gate and Sacramento Valley Chapters.
3. **Cusumano, M. A. (2015)**. How traditional firms must compete in the sharing economy. *Communications of the ACM*, 58(1), 32–34.
4. **Denuit, M. (2020)**. Investing in your own and peers' risks: The simple analytics of P2P insurance. *European Actuarial Journal*, 10, 335-359.
5. **Denuit, M., Dhaene, J. and Robert, C. Y. (2022)**. Risk-sharing rules and their properties, with applications to peer-to-peer insurance. *Journal of Risk and Insurance*, 89(3), 615–667.
6. **Embrechts, P., Liu, H., Mao, T. and Wang, R. (2020)**. Quantile-based risk sharing with heterogeneous beliefs. *Mathematical Programming Series B*, 181(2), 319–347.
7. **Feng, R., Liu, M. and Zhang, N. (2022)**. A unified theory of decentralized insurance. SSRN: 4013729. Retrieved form: <https://www.actuaries.org>
8. **Friedman, R. Z. (2020)**. Probable Justice: Risk, Insurance, and the Welfare State. University of Chicago Press, Chicago.
9. **Hong, Ji Hyun; Kim, ByungCho; Park, KyungSam (2019)**. Optimal risk management for the sharing economy with stranger danger and service quality. *European Journal of Operational Research*. Retrieved form: <https://doi.org/10.1016/j.ejor.2019.06.020>
10. **Jiang, B., & Tian, L. (2018)**. Collaborative consumption: Strategic and economic implications of product sharing. *Management Science*, 64(3), 1171–1188.
11. **Lloyd's-Deloitte (2018)**. Squaring risk in the sharing age: How the collaborative economy is reshaping insurance products. Retrieved form: www.lloyds.com/sharingeconomy
12. **Luo, Xueming; Tong, Siliang; Lin, Zhijie and Zhang, Cheng (2021)**. The Impact of Platform Protection Insurance on Buyers and Sellers in the Sharing Economy: A Natural Experiment. *Journal of Marketing*, 85(2), 50-69.
13. **Malhotra, A., & van Alstyne, M. (2014)**. The dark side of the sharing economy and how to lighten it. *Communications of the ACM*, 57(11), 24–27.
14. **Meadows, Jonathan D. and Rei, Daniel J. (2018)**. Not “Just an App” –The Rise of the Sharing Economy and Insurance Challenges. Retrieved form: <https://harpergrey.com/wp-content/uploads/2018/09/2016-CLE-Paper-J.-Meadows-D.-Reid-1.pdf>
15. **Oryzak, Dion and Verma, Amit (2015)**. Insurance 2.0: Insuring the Sharing Economy & Sharing the Insurance Economy. *Casualty Actuarial Society E-Forum*, Retrieved form: https://prezi.com/tkctfvgex_fb/insurance-20/
16. **PWC (2015)**. Sharing or paring? Growth of the sharing economy. Retrieved form: <http://www.pwc.com/>

17. **Ramirez, E., Ohlhausen, M. K., & McSweeney, T. P. (2016).** The “sharing” economy issues facing platforms, participants & regulators. A federal trade commission staff report.
18. **Ranjbari M., Shams Esfandabadi Z., Scagnelli S.D. (2019).** Sharing Economy Risks: Opportunities or Threats for Insurance Companies? A Case Study on the Iranian Insurance Industry. In: De Vincentiis P., Culasso F., Cerrato S. (eds) The Future of Risk Management, Volume II. Palgrave Macmillan, Cham. Retrieved form: https://doi.org/10.1007/978-3-030-16526-0_14
19. **Sedkaoui, Soraya and Khelfaoui, Mounia (2020).** Sharing Economy and Big Data Analytics. Wiley.
20. **The Insurance Institute of Canada (2017).** Sharing Economy: Implications for the Insurance Industry in Canada. Retrieved form: www.insuranceinstitute.ca
21. **Val, Esther (2023).** Meet the insurers of the sharing economy. Retrieved form: <https://www.sharetribe.com/academy/insurance-sharing-economy/>