

Risk Management

إدارة المخاطر

Prepared by Dr. Majid Saad

MGM510



Lec.5 : Types of Insurers and Marketing Systems

المحاضرة الخامسة : أنواع شركات التأمين وأنظمة التسويق

Types of Insurers and Marketing Systems

أنواع شركات التأمين وأنظمة التسويق

“Insurers are increasingly using multiple distribution Channels to sell their products.”

Insurance Information Institute

“تستخدم شركات التأمين بشكل متزايد قنوات توزيع متعددة لبيع منتجاتها”
معهد معلومات التأمين



Lecture objectives

أهداف المحاضرة

After studying this chapter, you should be able to

❖ Describe the major types of private insurers, including the following:

- Stock insurers
- Mutual insurers
- Reciprocal exchanges
- Lloyd's of London
- Blue Cross and Blue Shield plans
- Health maintenance organizations

❖ Describe the major distribution systems for selling life insurance, including

- Personal selling systems
- Financial institution distribution systems
- Direct response system
- Other distribution systems

❖ Describe the major distribution systems in property and casualty insurance, including the following:

- Independent agency system
- Exclusive agency system
- Direct writer
- Direct response system
- Mixed systems

بعد دراسة هذا الفصل، يجب أن تكون قادرًا على:

- ❖ وصف الأنواع الرئيسية من شركات التأمين الخاصة، بما في ذلك ما يلي:
- ❖ شركات التأمين المساهمة
- ❖ شركات التأمين التعاونية
- ❖ التأمين المتبادل
- ❖ لويديز في لندن
- ❖ خطط بلو كروس وبلو شيلد
- ❖ منظمات الرعاية الصحية

وصف أنظمة التوزيع الرئيسية لبيع تأمين الحياة، بما في ذلك:

- ❖ أنظمة البيع الشخصي
- ❖ أنظمة توزيع المؤسسات المالية
- ❖ نظام الاستجابة المباشرة
- ❖ أنظمة توزيع أخرى

وصف الأنظمة الرئيسية للتوزيع في تأمين الممتلكات والحوادث، بما في ذلك ما يلي:

- ❖ نظام الوكالة المستقلة
- ❖ نظام الوكالة الحصرية
- ❖ نظام الاستجابة المباشرة
- ❖ الأنظمة المختلطة
- ❖ الكتاب المباشرين

General Background

خلفية عامة

- ❖ This chapter discusses the role of private insurance companies in the financial services industry. Topics discussed include an overview of the financial services industry, the major types of private insurers, the major marketing methods for selling insurance, and the role of agents and brokers in the sales process.



- ❖ يناقش هذا الفصل دور شركات التأمين الخاصة في صناعة الخدمات المالية. تشمل المواضيع التي يتم تناولها نظرة عامة على صناعة الخدمات المالية، الأنواع الرئيسية لشركات التأمين الخاصة، الطرق الرئيسية لتسويق التأمين، ودور الوكلاء والوسطاء في عملية البيع.

Overview of Private Insurance in the Financial Services Industry

نظرة عامة على التأمين الخاص في قطاع الخدمات المالية

The financial services industry consists of thousands of financial institutions that provide financial products and services to the public. Financial institutions include commercial banks, savings and loan institutions, credit unions, life and health insurers, property and casualty insurers, mutual funds, securities brokers and dealers, private and state pension funds, various government-related financial institutions, finance companies, and other financial firms.

يتكون قطاع الخدمات المالية من آلاف المؤسسات المالية التي تقدم منتجات وخدمات مالية للجمهور. تشمل هذه المؤسسات المالية البنوك التجارية، مؤسسات الادخار والقروض، اتحادات الائتمان، شركات التأمين على الحياة والصحة، شركات التأمين على الممتلكات والمسؤوليات، صناديق الاستثمار المشتركة، وسطاء وتجار الأوراق المالية، صناديق المعاشات التقاعدية الخاصة والعامة، مؤسسات مالية مرتبطة بالحكومة، شركات التمويل، وغيرها من الشركات المالية.

Types of Private Insurers

أنواع شركات التأمين الخاصة

❖ There are various ways of classifying insurance companies. In terms of legal ownership and structure, the major types of private insurers can be classified as follows:

- ❖ Stock insurers
- ❖ Mutual insurers
- ❖ Lloyd's of London
- ❖ Reciprocal exchanges
- ❖ Blue Cross and Blue Shield plans
- ❖ Health maintenance organizations (HMOs)
- ❖ Other types of private insurers

توجد طرق مختلفة لتصنيف شركات التأمين. من حيث الملكية القانونية والبنية التنظيمية، يمكن تصنيف الأنواع الرئيسية من شركات التأمين الخاصة كالتالي:

- ❖ شركات التأمين المساهمة
- ❖ شركات التأمين التعاونية
- ❖ لويدز لندن
- ❖ التأمين المتبادل
- ❖ خطط بلو كروس وبلو شيلد
- ❖ منظمات الرعاية الصحية (HMOs)
- ❖ أنواع أخرى من شركات التأمين الخاصة

Stock Insurer

شركات التأمين المساهمة

stock insurer is a corporation owned by stockholders. The objective is to earn profits for the stockholders.

The stockholders elect a board of directors who, in turn, appoint executive officers to manage the corporation.

The board of directors has ultimate responsibility for the corporation's financial success. If the business is profitable, dividends can be declared and paid to the stockholders; the value of the stock may also increase. Likewise, the value of the stock may decline if the business is unprofitable.

شركة التأمين ذات الأسهم هي شركة مملوكة للمساهمين. الهدف هو تحقيق أرباح للمساهمين.

يقوم المساهمون بانتخاب مجلس إدارة، والذي بدوره يعين المسؤولين التنفيذيين لإدارة الشركة.

يتحمل مجلس الإدارة المسؤولية النهائية عن النجاح المالي للشركة. إذا كانت الشركة مربحة، يمكن إعلان

الأرباح وتوزيعها على المساهمين؛ وقد تزداد قيمة الأسهم أيضًا. وبالمثل، قد تنخفض قيمة الأسهم إذا كان

الشركة غير مربح.



Mutual Insurers

شركات التأمين التعاوني

A mutual insurer is a corporation owned by the policyholders.

There are no stockholders. The policyholders elect a board of directors who appoint executives to manage the corporation. Because relatively few policyholders bother to vote, the board of directors has effective management control of the company.

A mutual insurer may pay dividends to the policyholders or give a rate reduction in advance. There are several types of mutual insurers, including the following:

- ❖ Advance premium mutual
- ❖ Assessment mutual
- ❖ Fraternal insurer

شركة التأمين التعاوني هي شركة مملوكة لحملة وثائق التأمين، ولا يوجد بها مساهمون. يقوم حملة الوثائق بانتخاب مجلس إدارة يقوم بتعيين المسؤولين التنفيذيين لإدارة الشركة. ونظرًا لأن عددًا قليلًا نسبيًا من حملة الوثائق يشارك في التصويت، يتمتع مجلس الإدارة بالسيطرة الفعلية على إدارة الشركة.

يمكن لشركة التأمين التعاوني أن تدفع أرباحًا لحملة الوثائق أو تقدم تخفيضًا في الأسعار مقدمًا. وهناك عدة أنواع من شركات التأمين التعاوني، منها:

- ❖ التأمين التعاوني بقسط مقدم
- ❖ التأمين التعاوني بالتقييم
- ❖ التأمين التعاوني الأخوي

Advance Premium Mutual

شركة التأمين التعاونية

Most mutual insurers are advance premium mutuals.

An advance premium mutual is owned by the policyholders; there are no stockholders, and the insurer does not issue assessable policies. Once the insurer's surplus (the difference between assets and liabilities) exceeds a certain amount, the regulations will not permit a mutual insurer to issue an assessable policy. The premiums charged are expected to be sufficient to pay all claims and expenses. Any additional costs because of poor experience are paid out of the company's surplus.

شركة التأمين التعاونية ذات الأقساط المدفوعة مسبقًا
معظم شركات التأمين التعاونية تكون ذات أقساط مدفوعة مسبقًا. حيث
يملك حاملو الوثائق هذه الشركات، فلا يوجد مساهمون، ولا تصدر الشركة
سياسات قابلة للتقييم (أي سياسات يمكن مطالبة حاملي الوثائق بسداد
مبالغ إضافية فيها في حال ارتفاع المطالبات). بمجرد أن يتجاوز الفائض لدى
شركة التأمين التعاونية (الفرق بين الأصول والالتزامات) مبلغًا معينًا، لن
تسمح اللوائح للشركة بإصدار سياسة قابلة للتقييم. يُتوقع أن تكون
الأقساط التي يتم تحصيلها كافية لتغطية جميع المطالبات والمصروفات. وأي
تكاليف إضافية ناتجة عن ظروف سيئة تُدفع من الفائض الشركة.

Changing Corporate Structure of Mutual Insurers

تغيير الهيكل المؤسسي لشركات التأمين المتبادلة

The corporate structure of mutual insurers—especially life insurers—has changed significantly over time. Three trends are clearly evident:

1. Increase in company mergers.
2. Demutualization : it means that a mutual insurer is converted into a stock insurer.
3. Mutual holding company :is a company that directly or indirectly controls an authorized insurer.

لقد تغير الهيكل المؤسسي لشركات التأمين المتبادلة، وخاصة شركات تأمين الحياة، بشكل ملحوظ على مر الزمن. وهناك ثلاث اتجاهات واضحة:

1. زيادة عمليات الاندماج بين الشركات.
2. التحول إلى شركات مساهمة: يعني أن شركة التأمين المتبادلة تتحول إلى شركة تأمين مساهمة.
3. شركة قابضة متبادلة: هي شركة تتحكم بشكل مباشر أو غير مباشر في شركة تأمين مرخصة.

Fraternal Insurer

شركة التأمين الأخوية

A fraternal insurer is a mutual insurer that provides life and health insurance to members of a social or religious organization. This type of insurer is also called a fraternal benefit society.

To qualify as a fraternal benefit society under the state's insurance code, the insurer must have some type of social or religious organization in existence. In addition, it must be a nonprofit entity that does not issue common stock; it must operate solely for the benefit of its members or beneficiaries; and it must have a representative form of government with a ritualistic form of work. Examples include the Knights of Columbus, Woodmen of the World Life, and Thrivent Financial..

شركة التأمين الأخوية هي شركة تأمين متبادلة تقدم تأمين الحياة والصحة لأعضاء منظمة اجتماعية أو دينية. يُطلق على هذا النوع من شركات التأمين أيضًا اسم جمعية الفوائد الأخوية. لكي تتأهل كجمعية فوائد أخوية بموجب قانون التأمين في الدولة، يجب أن يكون لدى شركة التأمين نوع من المنظمة الاجتماعية أو الدينية موجودة بالفعل. بالإضافة إلى ذلك، يجب أن تكون كيانًا غير ربحي لا يُصدر أسهمًا عادية؛ يجب أن تعمل فقط لصالح أعضائها أو مستفيديها؛ ويجب أن يكون لديها شكل تمثيلي من الحكومة مع شكل طقوسي من العمل. تشمل الأمثلة: فرسان كولومبوس، وودمن أوف ذا وورلد لايف، وثرافنت فاينانشال.

Lloyd's of London

Lloyd's of London is not an insurer, but is the world's leading insurance market that provides services and physical facilities for its members to write specialized lines of insurance. It is a market where members join together to form syndicates to insure and pool risks. Members include some of the world's major insurance groups and companies listed on the London Stock Exchange, as well as individuals (called Names) and limited partnerships..

loyd's of London

ليست شركة تأمين، بل هي السوق الرائدة في العالم للتأمين، حيث تقدم خدمات ومرافق مادية لأعضائها لكتابة خطوط التأمين المتخصصة. إنها سوق يجتمع فيها الأعضاء لتشكيل اتحادات لتأمين المخاطر وتجميعها. يشمل الأعضاء بعضاً من أكبر مجموعات وشركات التأمين في العالم المدرجة في بورصة لندن، بالإضافة إلى أفراد (يسمون "الأسماء") وشراكات محدودة.

Lloyd's of London

Lloyd's of London has several important characteristics :

First, as stated earlier, Lloyd's technically is not an insurance company; rather, it is a group of members (corporations, individuals, and limited partnerships) who underwrite insurance in syndicates.

Second, as stated earlier, the insurance is written by the various syndicates that belong to Lloyd's.

Third, new individual members, or Names, who belong to the various syndicates now have limited legal liability.

Fourth, corporations with limited legal liability and limited liability partnerships are also members of Lloyd's of London.

Fifth, members must also meet stringent financial requirements.

Individual members are high-net worth individuals.

Finally, Lloyd's is licensed only in a small number of jurisdictions in the United States.

لدى لويذر لندن عدة خصائص هامة:

أولاً: كما ذكر سابقاً، لويذر ليست شركة تأمين بشكل تقني؛ بل هي مجموعة من الأعضاء (شركات وأفراد وشراكات محدودة) الذين يقومون بإكتتاب التأمين ضمن نقابات.

ثانياً: التأمين يتم إكتابته من قبل النقابات المختلفة التي تنتمي إلى لويذر.

ثالثاً: الأعضاء الجدد، أو ما يُعرفون بـ "الأسماء"، الذين ينضمون إلى النقابات المختلفة، لديهم الآن مسؤولية قانونية محدودة.

رابعاً، الشركات التي لديها مسؤولية قانونية محدودة والشراكات ذات المسؤولية المحدودة هي أيضاً أعضاء في لويذر لندن.

خامساً، يجب على الأعضاء تلبية متطلبات مالية صارمة، حيث إن الأعضاء الفرديين هم أفراد من أصحاب الثروات العالية.

وأخيراً، لويذر مرخصة فقط في عدد قليل من السلطات القضائية في الولايات المتحدة.

Reciprocal Exchange

التأمين المتبادل

A reciprocal exchange is another type of private insurer. A reciprocal exchange (also called an interinsurance exchange) can be defined as an unincorporated organization in which insurance is exchanged among the members (called subscribers). In its basic form, insurance is exchanged among the members; each member of the reciprocal insures the other members and, in turn, is insured by them. Thus, there is an exchange of insurance promises—hence, the name reciprocal exchange.

Most reciprocals are relatively small and account for only a small percentage of the total property and casualty insurance premiums written. In addition, most reciprocals specialize in a limited number of lines of insurance. However, a few reciprocals are multiple-line insurers that are large.

التأمين المتبادل :هو نوع آخر من شركات التأمين الخاصة. يمكن تعريف التأمين المتبادل (ويُسمى أيضًا تبادل التأمين المتبادل) على أنه منظمة غير مدمجة يتم فيها تبادل التأمين بين الأعضاء (يُطلق عليهم المشتركين). في شكله الأساسي، يتم تبادل التأمين بين الأعضاء؛ حيث يقوم كل عضو في التأمين المتبادل بتأمين الأعضاء الآخرين، وفي المقابل، يتم تأمينه من قبلهم. وبالتالي، هناك تبادل للوعود التأمينية، ومن هنا جاء اسم "التأمين المتبادل".

تعتبر معظم التبادلات صغيرة نسبيًا وتشكل نسبة صغيرة فقط من إجمالي أقساط التأمين على الممتلكات والمسؤوليات المكتوبة. إضافة إلى ذلك، فإن معظم التبادلات متخصصة في عدد محدود من أنواع التأمين. ومع ذلك، فإن بعض التبادلات هي شركات تأمين متعددة الخطوط وكبيرة الحجم.

Blue Cross and Blue Shield Plans

خطط بلو كروس وبلو شيلد

- ❖ **Blue Cross and Blue Shield plans** are another type of insurer organization. Blue Cross plans initially were organized as nonprofit, community-oriented prepayment plans that provided coverage primarily for hospital services. Blue Shield plans earlier also were organized as nonprofit, prepayment plans that provided coverage for physicians' and surgeons' fees and other medical services. Today, most Blue Cross and Blue Shield plans have merged into single entities.
- ❖ Cross and Blue Shield plans are considered nonprofit organizations that receive favorable tax treatment and are regulated under special legislation.

خطط بلو كروس وبلو شيلد هي نوع آخر من منظمات التأمين. تأسست خطط بلو كروس في البداية كخطط دفع مسبق غير ربحية تركز على المجتمع وتوفر تغطية أساسية لخدمات المستشفيات. أما خطط بلو شيلد، فقد تأسست أيضًا كخطط دفع مسبق غير ربحية لتغطية رسوم الأطباء والجراحين والخدمات الطبية الأخرى. اليوم، اندمجت معظم خطط بلو كروس وبلو شيلد في كيانات واحدة. تُعتبر خطط بلو كروس وبلو شيلد منظمات غير ربحية تحظى بمعاملة ضريبية مميزة وتخضع لتنظيم خاص بموجب تشريعات خاصة.

Health Maintenance Organizations

منظمات الرعاية الصحية

❖ **Health maintenance organizations, or HMOs,** are organized plans of healthcare that provide comprehensive healthcare services to their members. The HMOs provide broad healthcare services to a specified group for a fixed prepaid fee; however, many HMOs today also have cost-sharing provisions, such as deductibles and copayments. Cost control is heavily emphasized.

منظمات الرعاية الصحية (HMOs) :

هي خطط منظمة للرعاية الصحية توفر خدمات صحية شاملة لأعضائها. تقدم هذه المنظمات خدمات صحية واسعة لمجموعة محددة مقابل رسوم ثابتة تُدفع مسبقًا. ومع ذلك، فإن العديد من هذه المنظمات اليوم تتضمن أيضًا ترتيبات لتقاسم التكاليف، مثل الخصومات والدفع المشترك. ويتم التركيز بشكل كبير على التحكم في التكاليف.

Other Private Insurers

شركات التأمين الخاصة الأخرى

- ❖ In addition to the preceding, other types of private insurers merit a brief discussion. These include captive insurers and savings bank life insurance:
- ❖ Captive Insurers As noted in Chapter 3, a captive insurer is an insurer owned by a parent firm for the purposes of insuring the parent firm's loss exposures. There are different types of captive insurers.
- ❖ A single-parent captive (also called a pure captive) is an insurer owned by one parent, such as a corporation.
- ❖ The captive can be an association captive, which is owned by several parents. Captive insurers are becoming more important in commercial property and casualty insurance, and thousands of captive insurers exist today.

- ❖ بالإضافة إلى ما سبق، تستحق أنواع أخرى من شركات التأمين الخاصة مناقشة موجزة. تشمل هذه الأنواع شركات التأمين الأسيرة وتأمين الحياة عن طريق بنوك الادخار:
- ❖ شركات التأمين المحدودة
كما ذكر في الفصل الثالث، فإن شركة التأمين المحدودة هي شركة تأمين مملوكة لشركة أم تهدف إلى تأمين تعريضات خسارة الشركة الأم. هناك أنواع مختلفة من شركات التأمين المحدودة:
- ❖ شركة محدودة ذات مالك واحد (تسمى أيضًا محدودة خالصة)، وهي شركة تأمين مملوكة لمالك واحد، مثل شركة تجارية.
- ❖ يمكن أن تكون الشركة التأمين المحدودة مملوكة لجمعية، حيث يملكها عدة شركات أو كيانات.
- ❖ تزداد أهمية شركات التأمين التأمين المحدودة في مجال التأمين التجاري على الممتلكات والحوادث، ويوجد اليوم آلاف الشركات التأمين المحدودة.

Savings Bank Life Insurance

التأمين على الحياة من بنك الادخار

Savings Bank Life Insurance (SBLI) refers to life insurance that was sold originally by mutual savings banks in three states:

- ❖ Massachusetts
- ❖ New York
- ❖ Connecticut.

Today, SBLI is also sold to consumers over the phone or through websites in those states, and to consumers who reside in other states as well, including Maine, New Hampshire, New Jersey, Pennsylvania, and Rhode Island. The objective of SBLI is to provide low cost life insurance to consumers by holding down operating costs and the payment of high sales commissions to agents.

التأمين على الحياة من بنك الادخار

يشير التأمين على الحياة من بنك الادخار إلى التأمين على الحياة الذي كان يُباع في الأصل عن طريق بنوك الادخار التعاونية في ثلاث ولايات: ماساتشوستس

نيويورك

كونيتيكتي

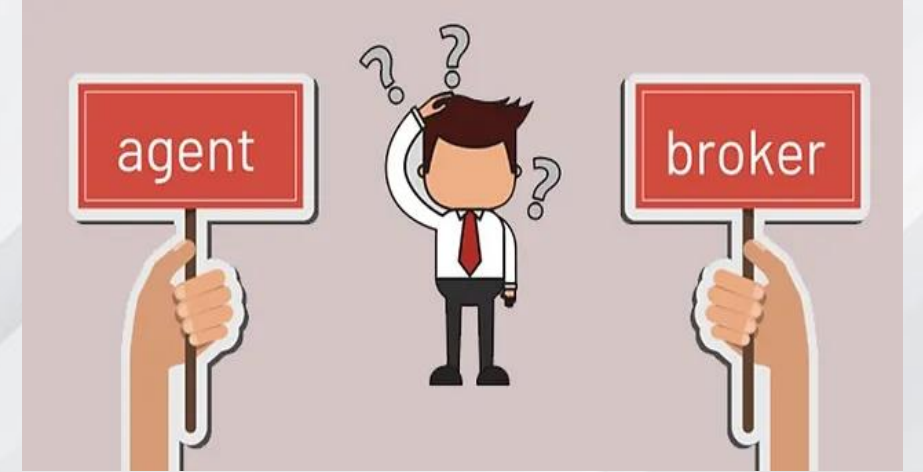
في الوقت الحالي، يُباع أيضًا للمستهلكين عبر الهاتف أو من خلال المواقع الإلكترونية في تلك الولايات، وللمستهلكين المقيمين في ولايات أخرى كذلك، بما في ذلك مين، نيو هامبشاير، نيو جيرسي، بنسلفانيا، ورود آيلاند. يهدف إلى توفير تأمين على الحياة بتكلفة منخفضة للمستهلكين عن طريق تقليل تكاليف التشغيل وتقليل عمولات المبيعات المرتفعة المدفوعة للوكلاء.

Agents and Brokers

الوكلاء والوسطاء

A successful sales force is the key to success in the financial services industry. Most insurance policies sold today are sold by agents and brokers.

تُعد قوة المبيعات الناجحة العامل الأساسي للنجاح في صناعة الخدمات المالية. يتم بيع معظم وثائق التأمين اليوم من خلال الوكلاء والوسطاء.



Agents

الوكلاء

An agent has the authority to represent the insurer based on express authority, implied authority, and apparent authority.

Express authority refers to the specific powers that the agent receives from the insurer.

Implied authority means the agent has the authority to perform all incidental acts necessary to exercise the powers that are expressly given.

Apparent authority is the authority the public reasonably believes the agent possesses based on the actions of the principal.

للكيل صلاحية تمثيل شركة التأمين بناءً على السلطة الصريحة، والسلطة الضمنية، والسلطة الظاهرة. تشير السلطة الصريحة إلى الصلاحيات المحددة التي يمنحها الوكيل من قبل شركة التأمين. تعني السلطة الضمنية أن للوكيل صلاحية القيام بجميع الأعمال اللازمة لتنفيذ الصلاحيات الممنوحة له صراحة. أما السلطة الظاهرة فهي الصلاحية التي يعتقد الجمهور بشكل معقول أن الوكيل يمتلكها بناءً على تصرفات الموكل.

Agents الوكيل

The agent is acting within the scope of his or her authority granted or implied by the principal.

There is an important difference between a property and casualty insurance agent and a life insurance agent. A property and casualty agent has the power to bind the insurer immediately with respect to certain types of coverage.

الوكيل يتصرف ضمن نطاق سلطته الممنوحة أو الضمنية من قبل الموكل. هناك فرق مهم بين وكيل التأمين على الممتلكات والحوادث ووكيل التأمين على الحياة. يتمتع وكيل الممتلكات والحوادث بسلطة ربط المؤمن عليه على الفور فيما يتعلق بأنواع معينة من التغطية.

Brokers

الوسطاء

In contrast to an agent who represents the insurer, a broker is someone who legally represents the insured even though he or she receives a commission from the insurer. A broker legally does not have the authority to bind the insurer. Instead, he or she can solicit or accept applications for insurance and then attempt to place the coverage with an appropriate insurer. But the insurance is not in force until the insurer accepts the business.

A broker is paid a commission by insurers where the business is placed. Many brokers are also licensed as agents, so that they have the authority to bind their companies when acting as agents.

Brokers are extremely important in commercial property and casualty insurance. Large brokerage firms have knowledge of highly specialized insurance markets, provide risk management and loss-control services, and handle the accounts of large corporate insurance buyers.

على عكس الوكيل الذي يمثل شركة التأمين، فإن الوسيط هو شخص يمثل المؤمن عليه قانونياً على الرغم من أنه يتلقى عمولة من شركة التأمين.

الوسيط ليس لديه السلطة القانونية لالزام شركة التأمين. بدلاً من ذلك، يمكنه طلب أو قبول طلبات التأمين ثم محاولة وضع التغطية مع شركة تأمين مناسبة. ولكن التأمين لا يكون ساري المفعول حتى تقبل شركة التأمين به. يتلقى الوسيط عمولة من شركات التأمين التي يرسل العمل لها. العديد من الوسطاء مرخصون أيضاً كوكلاء، بحيث يكون لديهم السلطة لالزام شركاتهم عند العمل كوكيل. الوسطاء مهمون للغاية في تأمين الممتلكات التجارية وتأمين الحوادث. تتمتع شركات الوساطة الكبيرة بمعرفة بأسواق التأمين المتخصصة للغاية، وتقدم خدمات إدارة المخاطر والتحكم في الخسائر، والتعامل مع حسابات مشتري التأمين من الشركات الكبيرة.

Brokers

الوسطاء

Brokers are important in the surplus lines markets.

A non admitted insurer is an insurer not licensed to do business in the state. A surplus lines broker is a special type of broker who is licensed to place business with a non admitted insurer.

A surplus lines broker has the authority to place the business with a surplus lines insurer if the coverage cannot be obtained in the state from an admitted company.

Brokers are important in the area of employee benefits, especially for larger employers.

Brokers also play a major role in the marketing of property and casualty insurance to large national accounts.

الوسطاء مهمون في أسواق الخطوط الفائضة.
المُؤمّن غير المعتمد هو مُؤمّن غير مُرخص له بالعمل في الولاية.
يُعتبر وسيط الخطوط الفائضة نوعًا خاصًا من الوسطاء الذين يحملون ترخيصًا لوضع الأعمال مع مُؤمّن غير معتمد.
يملك وسيط الخطوط الفائضة السلطة لوضع الأعمال مع مُؤمّن وسيط الخطوط الفائضة إذا لم يكن بالإمكان الحصول على التغطية في الولاية من شركة مُعتمدة.
الوسطاء مهمون في مجال مزايا الموظفين، خاصة بالنسبة لأصحاب العمل الكبار. كما يلعب الوسطاء دورًا رئيسيًا في تسويق تأمين الممتلكات والحوادث للحسابات الوطنية الكبيرة.

Types of Marketing Systems

أنواع أنظمة التسويق

Marketing systems refer to the various methods for selling and marketing insurance products. These methods of selling are also called distribution systems. Insurers employ actuaries, claims adjusters, underwriters, and other home office personnel, but unless insurance policies are profitably sold, the insurer's financial survival is unlikely. Thus, an efficient distribution system is essential to an insurance company's survival.



تشير أنظمة التسويق إلى الأساليب المختلفة لبيع وتسويق منتجات التأمين. تُعرف هذه الأساليب أيضاً بأنظمة التوزيع.

توظف شركات التأمين متخصصين مثل الإكتواريين ومحققي المطالبات والمكتتبين وغيرهم من موظفي المكتب الرئيسي، لكن من دون بيع وثائق التأمين بشكل مربح، فإن البقاء المالي لشركة التأمين يكون غير مؤكد. لذا، فإن نظام توزيع فعال يعد ضرورياً لبقاء شركة التأمين.

Life Insurance Marketing

تسويق التأمين على الحياة

Distribution systems for the sale of life insurance have changed dramatically over time. Traditional methods for selling life insurance have been substantially modified, and new marketing models have emerged. It is beyond the scope of the text to discuss all distribution methods in detail. However, the major life insurance distribution systems used today can be classified as follows:

- ❖ Personal selling systems
- ❖ Financial institution distribution systems
- ❖ Direct response system
- ❖ Other distribution systems.

تغيرت أنظمة توزيع بيع التأمين على الحياة بشكل كبير بمرور الوقت. لقد تم تعديل الأساليب التقليدية لبيع التأمين على الحياة بشكل كبير، وظهرت نماذج تسويقية جديدة. من غير الممكن تناول جميع طرق التوزيع بالتفصيل هنا، ومع ذلك، يمكن تصنيف أنظمة توزيع التأمين على الحياة الرئيسية المستخدمة اليوم على النحو التالي:

- ❖ أنظمة البيع الشخصي
- ❖ أنظمة التوزيع عبر المؤسسات المالية
- ❖ نظام الاستجابة المباشرة
- ❖ أنظمة توزيع أخرى

Personal Selling Systems

أنظمة البيع الشخصي

The majority of life insurance policies and annuities sold today are through personal selling distribution systems, which are systems in which commissioned agents solicit and sell life insurance products to prospective insureds. Life insurance and annuities are complex products, and knowledgeable agents are needed to explain and sell the various products. Personal selling distribution systems include the following:

- ❖ Career agents.
- ❖ Multiple Line Exclusive Agency System.
- ❖ Independent Property and Casualty Agents.
- ❖ Brokers.

❖ يتم بيع غالبية وثائق التأمين على الحياة والتقاعد اليوم من خلال أنظمة توزيع البيع الشخصي، وهي أنظمة يقوم فيها الوكلاء العمولة بعرض وبيع منتجات التأمين على الحياة للعملاء المحتملين.

❖ يُعد التأمين على الحياة والتقاعد من المنتجات المعقدة، ويتطلب ذلك وجود وكلاء على دراية لشرح وبيع المنتجات المختلفة.

تشمل أنظمة توزيع البيع الشخصي ما يلي:

- ❖ الوكلاء المهنيين
- ❖ نظام الوكالة الحصرية متعددة الخطوط
- ❖ وكلاء التأمين المستقلون على الممتلكات والحوادث
- ❖ الوسطاء

Career agents

وكلاء المهنة

Career agents are full-time agents who usually represent one insurer and are paid on a commission basis. These agents are also called affiliated agents because they sell primarily the life insurance products of a single insurer.

Under this system, insurers recruit new agents and provide financing, training, supervision, and office facilities. Commissions on the sale of life insurance typically range from 40 to 90 percent of the first-year's premium. Renewal commissions for policies in force are much lower, such as 2 to 5 percent, and are paid for a limited number of years. Despite aptitude tests, the attrition rate for new life insurance agents is high. The five year retention rate is typically less than 15 percent for many insurers.

وكلاء المهنة هم وكلاء بدوام كامل يمثلون عادةً شركة تأمين واحدة ويتم دفع أجورهم على أساس العمولة. يُطلق على هؤلاء الوكلاء أيضًا اسم "الوكلاء المنتسبين" لأنهم يبيعون بشكل رئيسي منتجات التأمين على الحياة لشركة تأمين واحدة.

في هذا النظام، تقوم شركات التأمين بتوظيف وكلاء جدد وتوفير لهم التمويل، والتدريب، والإشراف، ومرافق المكتب. تتراوح العمولات على بيع التأمين على الحياة عادةً من 40 إلى 90 في المئة من قسط التأمين للسنة الأولى. أما عمولات التجديد للسياسات السارية فهي أقل بكثير، مثل 2 إلى 5 في المئة، وتدفع لعدد محدود من السنوات. وعلى الرغم من اختبارات الكفاءة، فإن معدل التسرب بين وكلاء التأمين الجدد على الحياة مرتفع. حيث يكون معدل الاحتفاظ لمدة خمس سنوات أقل من 15 في المئة لدى العديد من شركات التأمين.

Multiple Line Exclusive Agency System

نظام الوكالة الحصرية متعددة الخطوط

Under the multiple line exclusive agency system, agents who sell primarily property and casualty insurance also sell individual life and health insurance products.

These agents are also called captive agents. Under this system, agents represent only one insurer or group of insurers that are financially interrelated or under common ownership. For example, an agent may sell an auto or homeowners policy to a client.

Depending on the client's needs and insurance products available, the agent can also sell life insurance, health insurance, annuities, mutual funds, individual retirement accounts, and other products as well. State Farm Mutual and Allstate are examples of this system.

في ظل نظام الوكالة الحصرية متعددة الخطوط، يقوم الوكلاء الذين يبيعون بشكل أساسي تأمين الممتلكات والحوادث ببيع منتجات التأمين على الحياة والتأمين الصحي الفردي أيضاً.

يُطلق على هؤلاء الوكلاء أيضاً اسم الوكلاء الحصريين. في هذا النظام، يمثل الوكلاء شركة تأمين واحدة فقط أو مجموعة من شركات التأمين التي ترتبط مالياً أو تكون تحت ملكية مشتركة. على سبيل المثال، قد يبيع الوكيل بوليصة تأمين على السيارات أو المنازل للعميل. وبناءً على احتياجات العميل والمنتجات التأمينية المتاحة، يمكن للوكيل أيضاً بيع تأمين على الحياة، وتأمين صحي، والمعاشات، وصناديق استثمار مشتركة، وحسابات تقاعد فردية، ومنتجات أخرى. تعتبر شركات مثل State Farm Mutual و Allstate أمثلة على هذا النظام.

Independent Agents

الوكلاء المستقلون

Independent property and casualty agents are independent contractors who represent several insurers and sell primarily property and casualty insurance. In addition to property and casualty insurance, many independent agents also sell life and health insurance to their clients..

الوكلاء المستقلون للتأمين على الممتلكات والحوادث هم مقاولون مستقلون يمثلون عدة شركات تأمين ويبيعون بشكل رئيسي تأمين الممتلكات والحوادث. بالإضافة إلى تأمين الممتلكات والحوادث، يقوم العديد من الوكلاء المستقلين أيضاً ببيع تأمين الحياة والتأمين الصحي لعملائهم.

Personal-Producing General Agent (PPGA)

الوكيل العام للإنتاج

Some independent agents place substantial amounts of business with one insurer and enter into a special financial arrangement with that insurer.

A personal-producing general agent (PPGA) is an independent agent who receives special financial consideration for meeting minimum sales requirements.

يضع بعض الوكلاء المستقلين كميات كبيرة من الأعمال مع شركة تأمين واحدة ويدخلون في ترتيب مالي خاص مع تلك الشركة. وكيل عام منتج هو وكيل مستقل يحصل على اعتبارات مالية خاصة لتحقيق متطلبات مبيعات معينة.

Brokers الوسطاء

Life insurance and annuities are also sold by brokers. Brokers are independent agents who do not have an exclusive contract with any single insurer or an obligation to sell the insurance products of a single insurer. Although brokers may place a substantial amount of business with a particular insurer, they have no obligation to sell a certain amount of insurance for that insurer. Brokers usually enter into separate agency contracts with each insurer in which business is placed.

يتم أيضًا بيع التأمين على الحياة والمعاشات السنوية عن طريق الوسطاء وهم وكلاء مستقلون ليس لديهم عقد حصري مع شركة تأمين معينة ولا التزام ببيع منتجات التأمين الخاصة بشركة تأمين واحدة فقط. على الرغم من أن الوسطاء قد يقومون بتقديم نسبة كبيرة من الأعمال إلى شركة تأمين معينة، إلا أنهم ليسوا ملزمين ببيع كمية محددة من التأمين لتلك الشركة. عادةً ما يقوم الوسطاء بإبرام عقود وكالة منفصلة مع كل شركة تأمين يتم تقديم الأعمال لها.

Financial Institution Distribution Systems

أنظمة توزيع المؤسسات المالية

Many insurers today use commercial banks and other financial institutions as a distribution system to market life insurance and annuity products. Commercial banks are becoming increasingly more important in the marketing of fixed and variable annuities, and to a lesser degree, life insurance

تستخدم العديد من شركات التأمين اليوم البنوك التجارية وغيرها من المؤسسات المالية كنظام توزيع لتسويق منتجات التأمين على الحياة ومنتجات تأمين المعاشات. وتكتسب البنوك التجارية أهمية متزايدة في تسويق تأمين المعاشات الثابتة والمتغيرة، وبدرجة أقل في تسويق التأمين على الحياة.

Direct Response System

نظام الاستجابة المباشرة

The direct response system is a marketing system by which life and health insurance products are sold directly to consumers without a face-to-face meeting with an agent. Potential customers are solicited by television, radio, mail, newspapers, and the Internet. Some insurers use telemarketing to sell their products; others advertise extensively on television. Many insurers have websites through which life and health insurance can be sold directly to the consumer.

The direct response system has several advantages to insurers. Insurers gain access to large markets; acquisition costs can be held down; and uncomplicated products, such as term insurance, can be sold effectively. One disadvantage, however, is that complex products are often difficult to sell because an agent's services may be required.

نظام الاستجابة المباشرة هو نظام تسويق يتم من خلاله بيع منتجات التأمين على الحياة والصحة مباشرة للمستهلكين دون الحاجة إلى مقابلة وجهاً لوجه مع وكيل. يتم استهداف العملاء المحتملين عبر التلفزيون، الراديو، البريد، الصحف، والإنترنت. يستخدم بعض شركات التأمين التسويق عبر الهاتف لبيع منتجاتهم، بينما تقوم شركات أخرى بالإعلان بشكل مكثف على التلفزيون. كما أن العديد من شركات التأمين لديها مواقع إلكترونية يمكن من خلالها بيع التأمين على الحياة والصحة مباشرة للمستهلك.

يوفر نظام الاستجابة المباشرة عدة مزايا لشركات التأمين، منها الوصول إلى أسواق كبيرة، وخفض تكاليف الاستحواذ، وبيع المنتجات البسيطة بفعالية، مثل التأمين المؤقت. ومع ذلك، من عيوب هذا النظام أن بيع المنتجات المعقدة يكون صعباً في كثير من الأحيان، حيث قد تكون خدمات الوكيل مطلوبة.

Other Distribution Systems

أنظمة توزيع أخرى

Life insurers also use a variety of additional distribution systems to sell their products. They include the following:

- ❖ **Worksite Marketing.** Under this system, individual producers go into a business firm, and, with the approval of management, conduct sales interviews on site with employees interested in purchasing life insurance products or annuities. There are few direct costs or fees to employers, and this method is especially appropriate for low-income and middle-income markets.
- ❖ **Stock Brokers.** Many stock brokers are also licensed to sell life insurance products and fixed and variable annuities. As a result, stock brokers can better meet both the investment needs and life insurance needs of clients.
- ❖ **Financial Planners.** Financial planners provide advice to clients on investments, estate planning, taxation, wealth management, and insurance.

تستخدم شركات التأمين على الحياة أيضًا مجموعة متنوعة من أنظمة التوزيع الإضافية لبيع منتجاتها. وتشمل ما يلي:

التسويق في موقع العمل: في ظل هذا النظام، يقوم وكلاء فرديون بزيارة شركة تجارية، وبدعم من إدارة الشركة، يجرون مقابلات مبيعات في الموقع مع الموظفين المهتمين بشراء منتجات التأمين على الحياة أو المعاشات. يتسم هذا الأسلوب بكونه منخفض التكاليف المباشرة أو الرسوم على أصحاب العمل، ويعد ملائمًا بشكل خاص للأسواق ذات الدخل المنخفض والمتوسط.

وسطاء الأسهم: يتمتع العديد من وسطاء الأسهم بتراخيص لبيع منتجات التأمين على الحياة والمعاشات الثابتة والمتغيرة، مما يتيح لهم تلبية احتياجات العملاء الاستثمارية واحتياجاتهم التأمينية معًا.

المخططون الماليون: يقدم المخططون الماليون نصائح للعملاء بشأن الاستثمارات وتخطيط التراكات والضرائب وإدارة الثروات والتأمين.

Property and Casualty Insurance Marketing

تسويق التأمين على الممتلكات والحوادث

The major distribution systems for marketing property and casualty insurance include the following:

- ❖ Independent agency system
- ❖ Exclusive agency system
- ❖ Direct writer
- ❖ Direct response system
- ❖ Multiple distribution systems

- تشمل الأنظمة الرئيسية لتوزيع وتسويق التأمين على الممتلكات والحوادث ما يلي:
- ❖ نظام الوكالة المستقلة
 - ❖ نظام الوكالة الحصرية
 - ❖ الكاتب المباشر
 - ❖ نظام الاستجابة المباشرة
 - ❖ أنظمة التوزيع المتعددة

Independent agency system

نظام الوكالة المستقلة

which is sometimes called the American agency system, has several basic characteristics.

First, the independent agency is a business firm that usually represents several unrelated insurers. Agents are authorized to write business on behalf of these insurers and, in turn, are paid a commission based on the amount of business produced.

Second, the agency owns the expirations or renewal rights to the business. If a policy comes up for renewal, the agency can place the business with another insurer if it chooses to do so.

Third, the independent agent is compensated by commissions that vary by line of insurance. The commission rate on renewal business generally is the same as that paid on new business.

نظام الوكالة المستقلة، الذي يُطلق عليه أحياناً نظام الوكالة الأمريكي، له عدة خصائص أساسية.

أولاً، الوكالة المستقلة هي شركة تجارية تمثل عادةً عدة شركات تأمين غير مرتبطة ببعضها. ويكون الوكلاء مخولين بإصدار وثائق التأمين نيابة عن هذه الشركات، ويحصلون في المقابل على عمولة تستند إلى حجم الأعمال المنتجة.

ثانياً، الوكالة تمتلك حقوق انتهاء أو تجديد العقود المتعلقة بالأعمال. فإذا كانت هناك وثيقة تأمين تحتاج إلى التجديد، يمكن للوكالة نقل العمل إلى شركة تأمين أخرى إذا رغبت بذلك.

ثالثاً، يتم تعويض الوكيل المستقل بعمولات تختلف حسب نوع التأمين. وعادةً ما يكون معدل العمولة على التجديدات هو نفسه المعدل المدفوع على الأعمال الجديدة.

Exclusive Agency System

نظام الوكالة الحصرية

Under the exclusive agency system, the agent represents only one insurer or a group of insurers under common ownership. Exclusive agents prohibited by contract from representing other insurers. However, some contracts may permit the agent to sell an insurance product of a competitor if the company she or he represents has no similar product.

Exclusive agents in the property and casualty industry are also called captive agents who represent a single insurer or a group of insurers under common management.

في نظام الوكالة الحصرية، يمثل الوكيل شركة تأمين واحدة فقط أو مجموعة من شركات التأمين تحت ملكية مشتركة. يُحظر على الوكلاء الحصريين بموجب العقد تمثيل شركات تأمين أخرى. ومع ذلك، قد تسمح بعض العقود للوكيل ببيع منتج تأمين تابع لمنافس إذا لم يكن لدى الشركة التي يمثلها منتج مشابه. يُطلق على الوكلاء الحصريين في صناعة التأمين على الممتلكات والمسؤولية أيضًا اسم "الوكلاء الحصريون"، حيث يمثلون شركة تأمين واحدة أو مجموعة من شركات التأمين تحت إدارة مشتركة.

Direct Writer

الكاتب المباشر

The term “direct writer” generally applies to insurers that use certain marketing methods. Two examples are often cited in the trade press and professional literature.

First, the term “direct writer” is an insurer in which sales representatives are employees and not independent contractors, such as salaried representatives.

Second, a “direct writer” is a term to identify insurers that use the exclusive agency system for selling insurance products; as stated earlier, agents represent only one insurer or group of companies under common ownership or management.

يشير مصطلح "الكاتب المباشر" عمومًا إلى شركات التأمين التي تستخدم أساليب تسويق معينة. وغالبًا ما يتم الاستشهاد بمثالين في الصحافة التجارية والأدبيات المهنية.

أولاً، يشير مصطلح "الكاتب المباشر" إلى شركة تأمين تكون فيها ممثلو المبيعات موظفين وليسوا مقاولين مستقلين، مثل الممثلين الذين يتقاضون راتبًا.

ثانيًا، يشير "الكاتب المباشر" إلى مصطلح لتحديد شركات التأمين التي تستخدم نظام الوكالة الحصرية لبيع منتجات التأمين؛ كما ذكر سابقًا، فإن الوكلاء يمثلون فقط شركة واحدة أو مجموعة من الشركات تحت ملكية أو إدارة مشتركة.

Direct Response System

نظام الاستجابة المباشرة

Property and casualty insurers also use the direct response system to sell insurance.

A direct response insurer sells directly to the public by television, telephone, mail, newspapers, and other media. Property and casualty insurers also operate websites that provide considerable consumer information and premium quotes.

The direct response system is used primarily to sell personal lines of insurance, such as auto and homeowners insurance. It is not as useful in the marketing of commercial property and casualty coverages because of complexity of contracts and rating considerations

تستخدم شركات التأمين على الممتلكات والحوادث أيضًا نظام الاستجابة المباشرة لبيع التأمين.

يبيع مؤمنو الاستجابة المباشرة مباشرة للجمهور من خلال التلفزيون، والهاتف، والبريد، والصحف، ووسائل الإعلام الأخرى. كما تدير شركات التأمين على الممتلكات والحوادث مواقع إلكترونية تقدم معلومات مستهلك واسعة واقتباسات للأقساط.

يستخدم نظام الاستجابة المباشرة بشكل أساسي لبيع خطوط التأمين الشخصية، مثل تأمين السيارات وتأمين المنازل. وهو ليس مفيدًا بنفس القدر في تسويق تغطيات الممتلكات والحوادث التجارية بسبب تعقيد العقود واعتبارات التصنيف.

Group Insurance Marketing

- ❖ Many insurers use group insurance marketing methods to sell individual insurance policies to members of a group. Employees typically pay for the insurance by payroll deduction. Workers no longer employed can keep their insurance in force by paying premiums directly to the insurer.
- ❖ Mass merchandising is a plan for selling individually underwritten property and casualty coverages to group members; individual underwriting is used; rate discounts may be given; employees typically pay for the insurance by payroll deduction; and employers do not usually contribute to the plans.

❖ تسويق التأمين الجماعي

تستخدم العديد من شركات التأمين طرق تسويق التأمين الجماعي لبيع وثائق التأمين الفردية لأعضاء مجموعة ما. عادةً ما يدفع الموظفون تكلفة التأمين من خلال خصم الرواتب. يمكن للعمال الذين لم يعودوا موظفين الاحتفاظ بالتأمين ساري المفعول من خلال دفع الأقساط مباشرةً لشركة التأمين.

❖ **التسويق الجماعي** هو خطة لبيع التغطيات الممتلكات والحوادث التي يتم الإكتتاب بشكل فردي لأعضاء المجموعة؛ حيث يتم استخدام الإكتتاب الفردي؛ وقد يتم تقديم خصومات على الأسعار؛ عادةً ما يدفع الموظفون تكلفة التأمين من خلال خصم الرواتب؛ وعادةً لا يساهم أصحاب العمل في الخطط.



Thank You