**المحاضرة رقم 02 : المنتج التأميني**

**تمهيد :** تعد صناعة التأمين ضرورة حتمية ضمن هيكل النظام الاقتصادي للبلد ، حيث تساهم في حماية الصناعات المالية الاخرى والاقتصاد ككل ، وذلك من خلال منتجات التأمين التي تقدمها لذلك أصبحت المنتجات التأمينية من أهم دعائم الاقتصاد الوطني ، نظرا لما تحققه من فوائد تعود

بالمنفعة على الفرد والمؤسسات والمجتمع ككل ، لذلك تصدر شركات التأمين أنواع عديدة من المنتج التأميني استجابة لاحتياجات ورغبات الأفراد والمؤسسات

**أولا : تعريف المنتج التأميني :**

لقد تعددت التعاريف الخاصة بالمنتج التأميني والتي نذكر منها ما يلي:

" المنتج التاميني هو :"عبارة عن الخدمات التي تقدمها شركات التامين لحامل الوثيقة التأمينية وما تمثله تلك الوثيقة من منفعة، متمثلة في الحماية والأمان والاستقرار، من خلال التعويض الذي تقدمه شركة التامين للمؤمن لهم عن الخسائر المتحققة عند وقوع الخطر المؤمن عليه"

" المنتج التأميني:" هو مجموع المنافع الملموسة وغير الملموسة المرتقبة، التي تحتويها وثيقة التأمين ، والتي تؤدي إلى إشباع حاجات ورغبات المؤمن لهم "

" المنتج التأميني:" هو وثائق التأمين التي تحدد الخطر ومضمون التأمين، ونوعية التغطية التأمينية المقدمة للمؤمن لهم "

 **ونشير إلى أن منتجات التأمين تم تطويرها بشكل مستمر ، وذلك للأسباب التالية :**

- العمل على كسب عملاء جدد ؛

- مواجهة المنافسة الشديدة ؛

- إعطاء منفعة أكبر للعميل.

**ثانيا : عناصر المنتج التاميني :**

 تتمثل عناصر المنتج التأميني في الخطر وقسط التأمين ومبلغ التأمين،**(** **وهي عناصر تم التطرق إليها بالتفصيل خلال السداسي الأول في مقياس اقتصاد التامين)**

**ثالثا : خصائص المنتج التأميني :**

 تتميز المنتجات التأمينية بخصائص عامة وأخرى خاصة، نوجزها على النحو التالي :

**1/ الخصائص العامة للمنتج التأميني :**

تتمثل هذه الخصائص فيما يلي :

\* المنتج التأميني غير ملموس ، فلا يمكن تجربته ولا رؤيته قبل الحصول عليه ؛

\* التلازمية وعدم الانفصالية ، حيث تمثل التلازمية في درجة الترابط بين الخدمة والشخص الذي يتحصل عليها ، فهناك علاقة مباشرة بين بين شركة التأمين والمستفيد ، فيوجد اتصال شخصي بين العميل ومقدم الخدمة ، والطرفان يقومان بأدوار مختلفة حتى يتعرف كل طرف على ما يتوقعه منه الطرف الاخر؛

\* عد م التجانس ، حيث تختلف جودة وطبيعة المنتج التأميني ، ويصعب الحكم على الخدمة جيدة أم لا قبل أن يستفيد العميل منها ، حيث يمكن القول أن المنتج التاميني يرتبط ارتباطا وثيقا بالشخص مقدم الخدمة ، فهي تتأثر به ، إضافة إلى ذلك فإن الخدمة تتأثر بالشخص المستفيد منها

\* عدم القابلية للتخزين ،وذلك لعدم ملموسيته وبتالي لا يمكن الاحتفاظ بالمنتج التأميني .

**2/ الخصائص الخاصة للمنتج التأميني :**

تتمثل هذه الخصائص فيما يلي :

\* المنتج التأميني مستقبلي فهو آجل وليس حاضر ، حيث تبدأ الخدمة النأمينية من وقت توقيع العقد، من خلال الشعور بالأمان النفسي ،وتنتهي إلى غاية انتهاء سريان مفعوله ؛

\* يقوم المنتج التأميني على أساس وعد المؤمن بالتعويض في حالة حدوث الضرر الناتج عن وقوع الخطر، لذلك في حالة عدم تحقق الخطر تعتبر شركة التامين هي المستفيدة الوحيدة من الأقساط المحصل عليها ، ومن عوائد استثمارها لهذه المبالغ المجمعة؛

\* يرتبط الطلب على المنتج التأميني بالوعي الثقافي للمجتمع ، وكذلك طبيعته من حيث اختلاف طبقاته في الدولة الواحدة ؛

\* لا تخضع أسعار المنتج التأميني إلى آليات العرض والطلب ، ولا تحدد أسعارها وفق خطة اقتصادية مرسومة من قبل الدولة ، إنما يتحدد سعره بناءا على النظام الاكتواري المبني على أساس قانون الاحتمالات وقواعد احصائية ، وعلى أساس الأحداث الماضية ، وليس وفقا لقانون العرض والطلب؛

\* المنتج التأميني متنوع ومتعدد التغطية ، وذلك تماشيا مع الأخطار المؤمنة ومبالغ التأمين وفترة سريان العقد ، والشروط التي تنظمها وثيقة التأمين ، وهذا التنوع يجعل وثائق التأمين غير متشابهة لدى شركات التأمين .