

1997

## هل يكون لنا «اوريكو» عربي؟

الافكار التقدمية تأتينا دائما من العالم الصناعي، فقد اعلن في المانيا ان شركة غوثاير GOTHAER للتأمين، وهي شركة المانية ناشطة محليا، انضمت الى تحالف اوروبي يعرف باسم اوريكو. EUREKO وهذا التحالف انشئ في العام 1992 من خمس شركات تحمل جنسيات اوروبية مختلفة. وبعد انضمام «غوثاير» اصبح للتحالف موجودات ASSETS تقدر بـ 64,11 مليار جنيه استرليني، واقساط سنوية تقدر بـ 3,2 مليار جنيه استرليني. ويتجسد التحالف بشركة قابضة HOLDING تحمل اسم اوريكو، وتتقاسم اسهمها الشركات الست المتحالفة. وفي المقابل تملك الشركة القابضة حصة في كل من الشركات اعضاء التحالف.

رئيس شركة غوثاير السيد ولفغانغ باينر قال في هذه المناسبة «لقد تكونت لدينا قناعة بأن فكرة اوريكو "EUREKO CONCEPT" هي الانسب لنا لبلوغ المرتبة الدولية وهي تتيح لنا ان نتعلم من حلفائنا كيفية التعاطي والاطار الكائنة في «اراضيهم» كما تساعدنا على تحسين ادائنا داخل المانيا حيث قاعدتنا الاساسية».

اما رئيس «اوريكو» السيد جف مدلوك فقال «ان التحالف يشكل اداة لتبادل الخبرات بين الشركات الاعضاء، وهو منذ تأسيسه ما فتئ يسجل نجاحا تلو نجاح».

لقد استوقفني هذا الخبر لما فيه من عبر يمكن ان يفيد منها الضامنون العرب على اختلاف هوياتهم. ففي الوطن العربي حوالى 300 شركة تتعاطى التأمين المباشر، وليس بين واحدة واخرى اي رابط او تداخل في اي عمل اقليمي مشترك.

صحيح ان عددا مهما من شركات التأمين العربية يساهم في شركة اعادة التأمين العربية ش.م.ل ARAB. RE ولكن هذه المساهمة لا تجعل من المساهمين حلفاء اقليميين. ذلك ان العلاقة القائمة في ما بينهم تقتصر على دعم اعادة التأمين العربية اسنادا، وصولا الى الاحتفاظ بأكبر مقدار من الاقساط داخل المنطقة العربية. وهذا هدف سام وتعبير عن تعاطف عربي لا يمكننا الا ان نباركهما.

اما تحالف «اوريكو» فيذهب بأبعاده الى حد اقامة علاقة عضوية بين الشركات المنتسبة اليه، وذلك من خلال المشاركة في ملكية الشركة القابضة، وتملك هذه الاخيرة حصة في كل من الشركات المنتسبة اليها.

ولو قدر لعدد من الشركات اللبنانية والسورية والاردنية مثلا ان تقيم في ما بينها تحالفا على غرار «اوريكو» فلسوف يؤدي ذلك الى انخراطها في شراكة عضوية تستمد منها منافع عدة، نذكر منها:

- التخلص من حالة الانغلاق على الذات، وبلوغ مرتبة الشركة الاقليمية، من دون التخلي عن استقلالية الشركة ومكانتها المحلية.

- المشاركة بشكل غير مباشر بنشاط خارجي، من غير ان تتكلف الشركة المتحالفة مشقة افتتاح فرع لها خارج اراضيها.

- تبادل الخبرات، والموظفين، لا سيما الفنيين منهم.

- التفاوض ومعيدي التأمين من موقع قوة، حيث يجري التفاوض باسم تحالف شركات وليس باسم شركة واحدة.

وما اقله عن الشركات في لبنان وسوريا والاردن يصح قوله عن شركات التأمين المباشر في اي بلد عربي آخر، مشرقا ومغربا. ولست اجد صيغة افضل من «اوريكو» الاوروبية نتجاوز بها الحساسيات التي جعلت الضامنين العرب ينطوون على الذات، في الوقت الذي تضحّ فيه اسواق التأمين في العالم بالحركة، وتنمخض عن شركات، وتكتلات، وتحالفات متعددة الجنسيات والاحجام.

ولم يعد في رأيي المتواضع مقبولا ان يبقى الضامنون العرب في موقع «المتفرج» على ما يجري لدى الآخرين. علما بأن ما يقوم به الآخرون انما هو تجميع الطاقات واعداد العدة لاجتياح اسواق الضعفاء، واسواقنا بينها طبعا.

انا ادرك ان شركات عربية عديدة تحرص على الاحتفاظ بما تنعم به من حقوق حصرية وغيرها من ضروب السياسة الحمائية المعتمدة خصوصا في الخليج العربي، وفي الدول ذات الانظمة الاقتصادية الموجهة. وادرك ان تخلي تلك الشركات عن تلك الامتيازات طوعا، امر صعب. ولذلك، وتداركا لمزيد من التأخير في استلحاق الركب العالمي، ارى في قيام شركات قابضة عربية على غرار تحالف «اوريكو» الاوروبي، صيغة يمكن ان تحظى بقبول الضامنين العرب وترضي حساسياتهم الداخلية.

انها دعوة متواضعة نطلقها من لبنان، من اجل استنهاض همة الزملاء، وحملهم على الانتقال من مقاعد المتفرجين الى الحلبة، حيث اللعب مباح للاقوياء فحسب. على ان دعوتنا هذه تبقى صرخة في واد، ما لم تتوافر لدى الزملاء العرب شجاعة الاوروبيين وتواضعهم في أن.

تري، هل يملك احدنا ما يكفي من الشجاعة كي يعلن عن حاجته الى التعلم من الآخرين من اجل العمل خارج حدود وطنه الاصلي؟

وهل يجرؤ احدنا على الاعتراف بان التحالف والآخرين، هو الطريق الافضل لولوج باب النشاط الاقليمي؟ الشركات الاوروبية الست، على ما هي عليه من قدرات، لم تجد حرجا في ان تفصح عن حاجتها الى عضد حلفائها، وخبراتهم في سعيها الى بلوغ المرتبة الاقليمية.

فهل نحذو، نحن الضامنين العرب، حذوها؟

آذار 1997

## التأمين في لبنان... تاريخ عريق وآفاق من غير حدود!

لعل الطريق الاقصر الى اختصار تاريخ صناعة الضمان في لبنان هو في اعتماد المراحل السياسية لتاريخ لبنان الحديث، محطات لحديثنا.

فنبداً بالمرحلة العثمانية حيث مورس التأمين البحري على ايدي ممثلي الشركات الاوروبية للنقل والتأمين، وكان التأمين يعرف آنذاك بالسيكورتاه SIGORTA، وهذه الكلمة التركية ما تزال شائعة حتى اليوم.

وقد تكون مزاولة التأمين بشكل نظامي بدأت حوالي العام 1830 مع قدوم تجار من جنسيات اوروبية مختلفة غداة دخول جيش ابراهيم باشا المصري الى لبنان. ويذكر يوسف حتي في «تاريخ لبنان» نقلاً عن كتاب «8 سنوات في سوريا وفلسطين» الذي كتبه الموظف القنصلي F. A. Neal في العام 1853 «ان عدد السفن التي كانت تدخل ميناء بيروت بعد عام 1830 حاملة العلم الانكليزي كان يصل الى 150 سفينة كل عام».

ويقول باسم أمين فارس في كتابه «ذكريات السنين» «ان شركة جريشام GRESHAM LIFE البريطانية للتأمين على الحياة جاءت الى مصر في اوائل الثمانينات من القرن الماضي، فانتدبت الابن الثالث من بين ستة من الاخوة ثابت، ابناء نعمه ثابت البيروتي، واسمه نجيب، لتولي الادارة والاشراف على وكالتها في مصر. وتدرجت اعمال جريشام للحياة ونمت تحت رعاية نجيب نعمه ثابت، ولما تخرج اخوه الياس ثابت من الكلية السورية الانجيلية (الجامعة الاميركية في بيروت) سنة 1887 ونال دبلوم «استاذ في الصيدلة» استدعاه نجيب الى القاهرة، وضمه الى ملاك وكالة جريشام. وما لبث نجيب ان توفي فخلفه الياس ممثلاً للشركة في الشرق.

ثم انضم الاخ الثالث نقولا الى جريشام وتولى تمثيلها في لبنان وسوريا وفلسطين واتخذ بيروت مقراً اقليمياً لاعمال الشركة في المنطقة.

وبقي نقولا يشرف على تلك المنطقة حتى اواسط العشرينات من القرن العشرين.

وبهذا، يقول باسم فارس، يكون الاخوة ثابت (نجيب والياس ونقولا) باكورة رجال التأمين العرب المتفرغين الى هذه الصناعة».

وبعد انتهاء الحرب العالمية الاولى بنحو سنتين انضم الى جريشام في بيروت الشاب اميل جرجس نصّار، من مواليد عين عنوب 1897، وتولى قيادة الشركة منذ العام 1922 وحتى وفاته العام 1984 .

واسس باسم امين فارس شركة التأمين العربية في يافا العام 1945 بالتعاون وفؤاد سابا، وبندي يعقوب حلبي، وكانت يافا في ذلك الوقت الميناء الرئيسي في فلسطين. وبعد النكبة (1948) نقلت «العربية» مركزها الرئيسي الى لبنان.

ولم تترك لنا السجلات من اسماء شركات التأمين الاوروبية التي عملت في لبنان بدءا من القرن التاسع عشر سوى اسمين: جريشام GRESHAM ورويال ROYAL البريطانيين.

وبعد انهيار الامبراطورية العثمانية ودخول الجيوش الفرنسية والبريطانية لبنان في العام 1918 وتكريس نظام الانتداب الفرنسي فيه في العام 1920 تعزز وجود الشركات الاوروبية، واصبح لدينا غير توكيل او وكالة «AGENCY»، ولعل اهمها أونيون دي اسورانس دو باري UNION DES ASSURANCES DE PARIS التي ما تزال عاملة في لبنان حتى تاريخ اليوم.

وفي العام 1948، وبعد مرور سبع سنين على نيل لبنان استقلاله، عمد المرحوم يوسف سالم الى تأسيس اول شركة تأمين وطنية هي «الاتحاد الوطني ش.م.ل.». وذلك بالتعاون وعدد من المصارف ورجال الاعمال والمؤسسات المالية والتجارية. وما لبث السيد جان سعد ابو جوده، رئيس البنك اللبناني للتجارة ش.م.ل. واشقاؤه ان اسسوا شركة الضمان اللبنانية ش.م.ل.

وتوالى بعد ذلك تأسيس شركات التأمين اللبنانية، كما توالى تعيين وكلاء لشركات التأمين الاجنبية، الامر الذي حمل الحكومة اللبنانية في العام 1955 على اصدار اول قانون خاص بشركات الضمان. وكانت سلطات الانتداب الفرنسي هي التي اعدت قانون الموجبات والعقود، الذي تضمن بنودا ترعى، وللمرة الاولى، عقود الضمان في لبنان.

ولقد جاءت الطفرة النفطية في الخليج العربي، وقرارات التأمين في سوريا والعراق ومصر، لتساعد بيروت على ان تتحول الى مقر اقليمي لعشرات الشركات الاجنبية.

وكان للطفرة البترولية ايضا فعلها في تشجيع الممولين اللبنانيين على تأسيس شركات تأمين وشركات وساطة اتخذت هي ايضا بيروت نقطة انطلاق لها باتجاه الاسواق العربية.

وفي العام 1968، وكان عدد شركات التأمين قد بلغ زهاء 100 شركة لبنانية واجنبية، اعد المغفور له الدكتور سعيد حماده، الاستاذ في الجامعة الاميركية ووزير الاقتصاد الوطني حينذاك، قانونا جديدا لشركات الضمان اصدرته الحكومة اللبنانية في العام 1968، بمرسوم اشتراعي تحت رقم 9812 في العام 1968، وهو ما يزال نافذا حتى يومنا هذا. وهو القانون الذي اجاز لشركات التأمين ان تؤسس في ما بينها جمعية شركات الضمان. ويبدو ان القانون استوحى بمعظم اجزائه من قانون الضمان الفرنسي الصادر في الثلاثينات.

وإذا كانت الحرب التي اشتعلت في العام 1975 حملت معظم الشركات الاجنبية على مغادرة لبنان، فهي لم تثن اللبنانيين عن تأسيس شركات جديدة، وها ان سوق التأمين اللبنانية تضم اليوم 70 شركة وطنية و15 شركة اجنبية.

تلك هي باختصار اهم المحطات التي مرت بها صناعتنا. اما الآفاق التي ما تزال تعتبر مفتوحة امامنا في هذا الوقت، فهي ما تزال رحبة وان كانت أضيق من طموحاتنا. فلصناعتنا وجود على امتداد الوطن العربي،

بعضه مباشر ويتمثل بفروع لشركات لبنانية، او غير مباشر ويتمثل بمساهمات وحصص في شركات عربية شقيقة.

وفي الوطن العربي شركات لبنانية تتعاطى وساطة التأمين واعادة التأمين. وما يزال عدد كبير من اللبنانيين يتولى الزمام والريادة في الاسواق الشقيقة.

ولولا سياسة الابواب الموصدة التي تتبعها دول الخليج العربي، في وجه الشركات اللبنانية، حماية لشركاتها الوطنية، لما اضطرت شركاتنا المنتشرة في الخارج الى حزم حقائبها لتعود فتنزاحم وتزدحم داخل السوق اللبنانية.

وبالرغم من الانتكاسات العديدة التي لحقت بصناعتنا، سواء من جراء الحرب في لبنان، او التضيق عليها من الخارج، فإنني ما زلت اراها تحفل بإمكانات استثنائية، ذلك انها اخذت عن المجتمع الذي انبثقت منه خصائصه، من الطموح، الى القدرة على استنباط الحلول والمشاريع والبرامج الجديدة، وعلى الانخراط في المجتمعات الاخرى والتأقلم والتناغم معها، الى الصلابة في مواجهة التحديات.

وهي الى ذلك تملك طاقات بشرية هائلة مؤهلة علميا لممارسة التأمين بكل فروعها وفي كل صيغته الرائجة في العالم.

ان صناعة على هذا المقدار من الحيوية، لسوف تكون مستعدة لملاقاة ومواكبة عصر التوحيد الاقتصادي الذي تجلت بداياته العربية في قيام مجلس التعاون الخليجي والاتحاد المغاربي، وتجلت في الخارج بالسوق الاوروبية الواحدة، وفي أميركا الشمالية بالسوق الحرة NAFTA وبالمنتدى الآسيوي الباسيفيكي في الشرق الاقصى (APIC). وهناك مفاوضات تجري في هذا الوقت من اجل تحقيق الشراكة الاوروبية المتوسطة EUROMED. الا ان قدرة شركاتنا الوطنية على العيش جنباً الى جنب والمنافسين الاجانب، تبقى مشروطة برفع اموالها الخاصة واعتماد المعايير الدولية للملاءة. وعندما تأخذ رياح التوحيد الاقتصادي مسارها باتجاه منطقتنا العربية، فلسوف تتاح لصناعتنا فرصة الانعتاق من عبودية الداخل، والخروج الى رحاب الاسواق المشتركة. اذ ان تكون لنا وللشقاء في الدول المجاورة عمليات مشتركة وتبادل ينعكس خيرا وازدهارا على الجميع.

نيسان 1997

## رواج التأمين الصحي الخاص في العالم... أغرى السوق السوداء !

عرف التأمين الصحي خلال السنوات العشر الاخيرة نموا جعله يحتل المرتبة الاولى بين التأمينات الشخصية الاكثر رواجاً في العالم.

ولم يكن ذلك النمو ثمرة جهد غير عادي بذلته صناعة الضمان، بل نتيجة للتقدم المذهل الذي حققته صناعة التقنيات الرفيعة المستوى HIGH TECH على صعيدي التشخيص والمعالجة.

فلقد ترتبت على ادخال تلك التقنيات العيادات والمستشفيات في الدول الصناعية اولاً، وفي الدول النامية ومنها لبنان في وقت لاحق، أعباء مالية كان لا بد من ان تنعكس ارتفاعاً في كلفة الطبابة والاستشفاء، بحيث تحولت تلك الكلفة الى خطر RISK/ RISQUE يعجز المستهلك عن استيعابه حتى ولو كان ميسوراً.

وبدخول كلفة الطبابة والاستشفاء الى خانة المخاطر التي تثير اضطراباً في نفس المستهلك، وتنغص عيشه، أضيفت الى لائحة المنتجات التي تسوقها شركات الضمان، بوليصة جديدة تستحق ان يقال فيها «المنتج الاكثر بيعاً» BEST SELLER في اسواق التأمين.

ذلك ان «الخطر الصحي» يختلف بطبيعته عن سواه من الاخطار التي تتعاطاها شركات الضمان. واذا تجرأ المستهلك واستخف بالاطار التي تحيط بمؤسسته التجارية، او سيارته، او اشياء اخرى يملكها، او تواني عن ضمانها، فلأن احتمالات تعرض تلك الاشياء للحوادث تبقى متدنية نسبياً.

اما «الصحة» فتبقى الهاجس الذي يفلق راحة الانسان وفكره، لا سيما في هذا الوقت بالذات حيث يفعل التلوث فعله في نشر الامراض وتفاقمها.

ولقد ثبت احصائياً، ان النسبة المئوية للانتكاسات الصحية والتي تستوجب الإقامة في المستشفى تتراوح بين 11 و15 بالمئة من كل مئة شخص مضمون.

اما العامل الآخر، الذي ساهم ويساهم في رواج التأمين الصحي، ويدفع بالمواطنين الى اتخاذ شركات التأمين الخاص ملاذاً لهم، عند تعرضهم لحادث او مرض يستوجب اقامة في المستشفى، فهو التردّي الذي تعاني منه هيئات الضمان الصحي التابعة للقطاع العام. (وانا لا اتحدث هنا عن حالة لبنانية فحسب، بل عن حالة مرضية تطال هيئات القطاع العام في معظم الدول، والنامية منها خصوصاً).

فلقد بات معروفاً ان هيئات القطاع العام ترزح تحت اثقال بيروقراطية عبثية، وهدر، وفساد اداري، وتخمة في الموظفين وانفاق غير مجد. وكل هذه الآفات جعلت الهيئات المشار اليها تقف عاجزة عن رفع تقديماتها الى مستوى مرض.

هذا الواقع المرير، أفقد هيئات القطاع العام الكثير من صدقيتها، وجعل المستهلك يتوجه الى شركات الضمان، حيث يحصل على بوليصة تسمى تكميلية COMPLEMENTAIRE وتضمن للمستهلك حصوله على التقديرات التي تزيد عن تلك التي توفرها له ضمانات القطاع العام.

يتبين مما ذكرت أنفا ان التقديرات الصحية أمست حقا خصبا يحرثه قطاع التأمين الخاص، ويجني منه الحصاد الكثير. ولقد اثارت غزارة الحصاد شهية منتهزي الفرص، فأقدموا على تأسيس «سوق سوداء» او (سوق موازية Marche Parallele) كما درجنا على تسميتها تهذيبا في لبنان، وهذه السوق تعمل خارج اطار القوانين الضريبية، وتضم هيئات تتحل لنفسها اسماء شتى منها: الفريق الثالث المدير Third Party Administration والصندوق التعاضدي Caisse Mutuelle والتعاونية COOPERATIVE الخ...

وليس يخفى ان الحوافز التي تجعل بعضهم يمارس التأمين الصحي في السوق السوداء وليس في الاسواق الشرعية فهي كثيرة، وليس اقلها التهرب من دفع الرسوم والضرائب وتجميد الاحتياطات الفنية، واهم من ذلك كله، العمل بعيدا عن عيون الرقابة ومن دون دفع اي رأسمال يذكر.

ان الدور الذي يمكن للقطاع الخاص ان يلعبه في النظام الصحي حاضرا ومستقبلا لا يمكن ان يتجاوز دور الضامن الصحي للشخص الذي يسمى في لغة التأمين مؤهلا ELIGIBLE للحصول على الضمانة الصحية. وهذا الشخص يكون عادة من الذين لا يشكون من عاهة دائمة، او من مرض معروف بتاريخ توقيع العقد، او ولا يزيد سنه عن عدد معين من السنين، ويتوافر لديه الشرط الالهم وهو القدرة على دفع قسط التأمين.

بكلام آخر، إن تعامل القطاع الخاص مع طالب التأمين يخضع لحرية التعاقد، ولشروط عقد يوافق عليه الضامن والمضمون في آن. ولم يحدث ان تنازلت هيئة تأمين خاص عن حقها في ممارسة حرية الرفض او القبول، فهذه ركيزة اساسية من الركائز التي يقوم عليها عمل القطاع الخاص في اي مكان في العالم، وفي اي قطاع من قطاعات الحياة.

ومن الركائز التي تستند اليها هيئات القطاع الخاص في ممارسة اعمالها اليومية، تصحيح تعرفاتها وتعديلها دوريا، وربما مرات عديدة خلال السنة الواحدة، وذلك في ضوء الارباح او الخسائر المحققة، وبالاستناد الى علوم الضمان، لا سيما علم احتساب الاحتمالات. ويأخذ القطاع الخاص في الاعتبار عند تحديد التعريفات، الفوائد التي يجنيها من خلال استثمار الدفق النقدي، وهذا ما يعرف بعائد الاستثمار INVESTMENT INCOME.

وبمقارنة الاسس المعتمدة في القطاع الخاص مع تلك السائدة في القطاع العام، يتبين بوضوح ان الفرق شاسع بين الفريقين، وانه خلافا للانطباع السائد لدى كثيرين من المعنيين بالشأن الصحي، فإن القطاع الخاص ليس في وضع يمكنه حاضرا او مستقبلا من ان ينتزع من القطاع العام دوره كضامن صحي لكل فئات المجتمع.

وما الدعوات التي تطلق «لتخصيص» Privatisation الضمان الصحي اي تجبيره للقطاع الخاص، سوى احلام تراود مخيلة بعض الطامعين بوضع اليد على الخدمات الصحية. ذلك ان توفير الضمانة الصحية في حدها الادنى لكل فئات الشعب، ومن غير تمييز بين فرد وآخر، بين طفل ومسن، بين انسان معاق وآخر سليم البنية، بين مواطن يعاني من ضعف عقلي وآخر متملك لقواه العقلية، بين غني وفقير، امر يبقى في كل ظرف ومكان من مسؤوليات المجتمع بكامله ممثلا بقطاعه العام، وبخزينته العامة.



ولعله من المناسب ان اشير هنا الى ان حكومة الولايات المتحدة التي كانت رفعت يدها عن الضمان الصحي، وتركت لمواطنيها ان يحصلوا على الضمانة الصحية من القطاع الخاص، عادت اليوم لتتدخل وتحاول ان تجد حلولا لمشكلات كثيرة نشأت عن غيابها عن قطاع التأمين الصحي. ومن تلك المشكلات ان قطاع التأمين الخاص في الولايات المتحدة الاميركية رفع عبر السنين اقساط التأمين الصحي الى مستويات أبعدته عن متناول ذوي الدخل المحدود، والعاطلين عن العمل الذين يتقاضون تعويض بطالة من الحكومة المركزية. وتقول مصادر الاعلام ان عدد الاميركيين العاجزين عن شراء بوليصة تأمين صحي يبلغ زهاء 30 مليون شخص.

ولو قيّض للبنان او غيره من الدول النامية ان يحظى بضمن صحي يشمل كل فئات الشعب، ويعطى المواطن بموجبه الحد الأدنى من التقديمات الصحية، فإن القطاع الخاص سوف يكون حاضرا لتوفير الغطاء التكميلي COMPLEMENTARY كما ذكرت أنفا لكل مواطن يرغب بتوسيع او ترفيع درجة ضمانته الصحية.

ولا بد من ان أذكر الى ان عدد المضمونين لدى هيئات القطاع الخاص يبلغ زهاء 500 الف مواطن، بين هؤلاء عدد كبير من المضمونين اساسا لدى الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي، والضمانة التي يحصلون عليها من هيئات القطاع الخاص هي ضمانة تكميلية فحسب. وبما ان عدد المضمونين لدى هيئات القطاع العام يبلغ زهاء 1.5 مليون نسمة، فهذا يعني ان عدد اللبنانيين غير المضمونين هو حوالي 1.5 مليون لبناني. وهؤلاء بغالبيتهم العظمى هم من الذين لا يملكون القدرة على دفع قسط التأمين، وهم يلجأون عند الحاجة الى طلب المساعدة من وزارة الصحة ومن الجمعيات الاهلية الخيرية. وفي رأيي ان تطلعاتنا المستقبلية يجب ان تتركز على ايجاد ضمانة صحية بحددها الأدنى لهذه الفئة من مواطنينا. وأشير اخيرا الى الصعوبات التي تواجهها شركات الضمان في تعاملها اليومي، مع السادة الاطباء والمستشفيات، والتي يمكن اختصارها بالآتي:

- 1- المبالغة في استعمال التقنية الحديثة.
  - 2- تضخيم عدد الزيارات والاستشارات الطبية خلال اقامة المضمون في المستشفى.
  - 3- اطالة اقامة المريض المضمون، لاعتبارات غير طبية.
  - 4- الافراط في استعمال خدمات المختبرات والتحليل، وادوات التشخيص الرفيعة المستوى.
  - 5- رفع أتعاب الاطباء، وبدلات الخدمات الاستشفائية مزاجيا، ومن غير اتفاق مسبق وشركات الضمان.
- ولا اخفي عليكم انه ما لم يجر التصدي لتلك الممارسات بسرعة وحزم، فإن شركات الضمان سوف تكون معرضة لآخطار جمة أقلها السقوط في عجز مالي، وقد بدأت طلائع هذا العجز تلوح في الافق. وهناك غير شركة عاجزة في هذا الوقت عن دفع الارصدة المستحقة للاطباء والمستشفيات.
- والمسار الآخر الذي يمكن لشركات التأمين ان تسلكه هو رفع اقساط التأمين بشكل مطرد، وينسب عالية، وهذا يعني التسبب في تأجيج التضخم في اسعار الخدمات والمواد الاستهلاكية وفي كل قطاعات الحياة.
- جوزف زخور

ملاحظة: من محاضرة القيت في اليوبيل الذهبي لنقابة اطباء لبنان، بعنوان «دور القطاع الخاص في التأمينات الصحية».

ايار 1997

## اللبنانيون عرب ولكن «شكل ثاني»

في 6 أيار (مايو) 1997 تكون قد مضت خمس سنوات على انعقاد المؤتمر التاسع عشر للاتحاد العام العربي للتأمين في بيروت.

رئيس جمعية شركات الضمان استعاد الظروف التي حملته على توجيه الدعوة لعقد المؤتمر في بيروت، وتحدث عن نهاية المؤتمر التي لم تكن «مسك» بل اطارات محروقة، وتظاهرات ادت الى استقالة الحكومة.

في الفترة الواقعة بين العام 1975 والعام 1990 عصفت بلبنان احداث جعلت منه منطقة موبوءة بكل شرور الارض واشرارها. وافلت الزمام من يد السلطة المركزية، فتحول المواطنون الى رهائن تتحكم برقابهم مجموعات مسلحة، وبلغت فظاعة الجرائم والانتهاكات التي حصلت على الاراضي اللبنانية حدا حمل اللغويين في العالم على اعتماد كلمة اللبنة (LIBANIZATION) بمثابة رديف لـ «الاقتتال ولتقاسم الارض والسكان بالعنف وقوة السلاح».

اما اسواق التأمين العالمية فقد كانت ترتعد ذعرا من اي عرض تتسلمه من لبنان. وكانت السلبية في التعاطي معنا سيده الموقف حتى شعرنا فعلا ان «الانعزالية» التي كانت تهمة تنسب الى فئة من اللبنانيين اصبحت في الواقع فعل عزل يمارسه العالم ضدنا.

وحدث ان انتخبت بداية العام 1991 رئيسا لجمعية شركات الضمان. وبالرغم من انه قد مضى اكثر من سنة على عودة السلام الى لبنان واستعادة الحكومة المركزية سلطاتها وسيطرتها على الاراضي اللبنانية كافة (ما عدا الشريط الحدودي طبعاً) فان صورتنا في الخارج كانت ما تزال على ما هي عليه من بشاعة.

ولم تفلح التقارير التي رفعناها الى هيئات التأمين الدولية في تجميل تلك الصورة او جعلها اقل بشاعة، ذلك ان اسواق التأمين العالمية كانت وضعت لبنان في خانة البلدان الميؤوس منها.

وبلغ الامر بوزير الخارجية الاميركية في ذلك الوقت، الطيب الذكر جورج شولتز، ان اطلق على لبنان تسمية البلد - الطاعون.

ولقد خطر لي، وانا ابحث عن وسيلة تخرجنا من المحجر الصحي الذي حشرنا فيه، فكرة، وهي ان توجه الجمعية دعوة الى مؤتمر دولي يعقد في بيروت بحيث تتاح للمشاركين فيه ان يجولوا في بيروت والمناطق، ويتأكدوا من ان لبنان تخلص من الموبوءات التي كانت تجعل منه جسما مرفوضا في المجتمع الدولي.

وفي الوقت الذي استحسن فيه بعض الزملاء في مجلس ادارة الجمعية الدعوة التي اعلنت عنها في وسائل الاعلام، فإن البعض الآخر وجد فيها ضربا من الجنون ولفقتي الى ان العالم لم يكن قد نسي بعد عمليات الخطف التي تعرض لها بعض الغربيين في لبنان وان المذكرات التي ينشرها هؤلاء عن ظروف احتجازهم في أقبية لبنان ودهاليزه ما تزال تحتل المرتبات الاولى بين الكتب الاكثر رواجاً في العالم.

الا ان ذلك لم يثنني عن توجيه الدعوة. وقد وجهتها فعلا.

وكان الاتحاد العام العربي للتأمين اول المتجاوبين، بل ان الامين العام للاتحاد السيد حسين النبھاني ابلغني عبر صديقنا المشترك السيد درويش الشرنوبي، ان الاتحاد على استعداد لاتخاذ قرار يعتمد بموجبه بيروت مقرا لمؤتمره التاسع عشر، وذلك بمثابة بديل عن الاردن الذي كان قد اعتذر عن استضافة المؤتمر لاسباب سياسية.

وتلبية لرغبة السيد النبھاني، استحصلت على كتاب من وزير الاقتصاد والتجارة آنذاك الاستاذ مروان حماده، الى الاتحاد العربي، يرحب فيه بانعقاد المؤتمر العربي في بيروت.

اما المحامي شوقي فاخوري، وكان في حينه وزيرا للدولة لشؤون النقل، فقد اخذ على عاتقه ان يقنع رئيس الجمهورية الاستاذ الياس الهراوي، برعاية وحضور المؤتمر، وذلك كأول لقاء عربي دولي يعقد في لبنان، في مرحلة ما بعد الحرب. وهكذا كان.

ولقد اتاحت التسهيلات الخاصة التي حصلنا عليها من المدير العام للامن العام السيد ريمون روفيل ان نستقبل في لبنان حوالي 500 ضيف عربي وأجنبي.

كما ان الحماية والمواكبة التي وفرتها لنا الترتيبات التي اعدھا وزير الداخلية في حينه اللواء سامي الخطيب، اتاحت لضيوفنا ان يزوروا المناطق اللبنانية طوال يومين ونصف اليوم. اما الليالي التي أمضاها الضيوف في ربوعنا فكان فيها من الجمال والطرب، والانس، ما اعاد الى الازھان ما نقلته كتب التاريخ عن الليالي الملاح في العصر العباسي.

على انه كان لا بد من صدمة او خضة تخرج الضيوف من الحلم الجميل الذي كانوا يعيشونه، فكان يوم 6 ايار (مايو) 1992 . ففي تلك الليلة اعلن الاتحاد العمالي في لبنان الاضراب العام احتجاجا على تدهور سعر صرف الليرة اللبنانية الى حد جعل لقمة الخبز ابعد من ان تصل اليها ايدي المواطنين المحدودي الدخل. ودعا الاتحاد العمالي اللبنانيين الى المشاركة في التظاهرات التي ينظمها في المناطق اللبنانية كافة، وفي بيروت بشكل خاص.

وما إن ألقى الليل بظلاله مساء يوم 5 ايار 1995 حتى بدأ المتظاهرون يتحركون من اجل تعطيل السير، وشل الحياة التجارية في المدينة.

واذ كنا مع زهاء 800 ضيف لبناني وعربي واجنبي نستعد لحضور حفلة فولكلورية في ضيافة شركة مييا (MEPA)، التي اختارت لسوء الطالع انقراض فندق سان جورج مسرحا لها، فوجئنا بأصوات المتظاهرين تهدر وبألْسنة النار تنبعث من اطارات يجري احراقها في جوار الفندق.

وقد اتخذت في حينه قرارا عاجلا باجلاء الضيوف واعادتهم الى الفنادق وذلك بعد ان «شقت» لنا طريقا آمنا فرقة المواكبة التي كان الوزير اللواء الخطيب قد أحقها بنا طوال فترة المؤتمر.

وصباح يوم 6 ايار (مايو) 1992 كانت بيروت مقلقة تماما. فلقد تعمد المتظاهرون اشعال الاطارات المستعملة وسط الشوارع بحيث يستحيل على السيارات ان تجول فيها.

وعمت التظاهرات،

وغابت قوى الامن،

كما غاب الوزراء، وكانوا مدعوين لحضور الاحتفال الختامي للمؤتمر.

وقد حاولت ان اخفف من روع الضيوف الاجانب، لا سيما السيدات منهم، بأن القيت كلمة، صبيحة يوم 6 ايار 1992 في مقر المؤتمر في فندق بريستول، توقعت فيها ان تستقبل الحكومة خلال ساعات قليلة وان يعود كل شيء الى نصابه بعد ذلك فوراً، وهذا ما حصل فعلاً.

فحوالي الرابعة والنصف من بعد ظهر ذلك اليوم اعلن الرئيس عمر كرامي استقالة حكومته بواسطة الاذاعة. وباعلانه هذا هدأت التظاهرات واطفئت الاطارات وعادت الحركة الى المدينة. وعادت الابتسامة الى وجوه ضيوفنا، والتأم الشمل من جديد في القاعة الكبرى لفندق بريستول حيث أحيينا «سوق عكاظ» جديدة، اطلق فيها الضيوف العرب والاجانب العنان لما يختزنونه للبنان من محبة.

واحد من الاشقاء العرب لم يتمكن من ان يفصح عما في صدره علناً فأخذني جانباً وقال لي: «اليوم كان افضل ايام حياتي، فلقد قدر لي ان اعيش ولو لساعات اجواء حركة شعبية واشاهد تظاهرات لم تتوقف الا بازاحة الحكومة من مكانها».

واردف «لقد بلغت الـ 40 من عمري ولم يتسن لي ان اشاهد شيئاً من هذا يحدث في بلادي. ولو تجرأ احدهم ودعا الى اضراب وتظاهرة او احراق الاطارات وسط الشارع فمن المرجح ان يكون مصيره الاعدام رمياً بالرصاص.

انكم، انتم اللبنانيين، عرب «شكل ثاني». ان بلدكم هو الوحيد بين 21 دولة عربية يسمح بمثل هذه الحركات ان تحدث على ارضه».

وانهى قائلاً: «لقد لاحظت كم كنت قلقاً ومحرجاً حيال ضيوفك. اما انا فأقول لك بأني ممتن لما حدث، فالقد شاهدت الديمقراطية تتحرك ميدانيا وشاهدت حكومة تستجيب لرغبة شعبها سلماً ومن غير دماء. فلتهنأوا بالنظام الديمقراطي، عساه يبلغ بقية ارجاء الوطن العربي يوماً.

حزيران 1997

## في المجلس الوطني للضمان

### الرئيس الحص كان الافضل.. والوزير خالد جنبلاط طلب الينا ألا نشهد بالزور

المجلس الوطني للضمان هيئة استشارية أوجدها المشتري «لتبحث في جميع الامور المحالة عليه من قبل وزير الاقتصاد والتجارة والمتعلقة بشؤون الضمان واعادة الضمان وتكوين الاموال والاستثمار المشترك». وانيطت بهذا المجلس مهمة «تقديم تقرير سنوي عن اعماله، على ان ينشر في الجريدة الرسمية». (راجع المادتين 35 و36 من قانون هيئات الضمان).

يرأس المجلس وزير الاقتصاد والتجارة ويشترك فيه اربعة اعضاء يمثلون القضاء ووزارة المال ووزارة الاقتصاد، وخبير تأمين جامعي، اضافة الى ممثلي شركات التأمين اللبنانية والاجنبية وعددهم اربعة. في العام 1977 انتخبت عضوا في المجلس الوطني ممثلا لشركات التأمين الاجنبية، وبقيت في ذلك المنصب حتى العام 1984. وقد اتاحت لي مشاركتي في اعمال المجلس ان اكون انطباعات عديدة عن طريقة عمل المجلس، ومن تلك الانطباعات أن ترؤس الوزير للمجلس، والوجود الطاغي لممثلي القطاع العام فيه، يجعلان من ممثلي شركات الضمان الاربعة مجرد شهود لا حول لهم ولا طول.

ولو حدث - وهذا لم يحدث ابدا - ان جرى التصويت على مشروع يطرحه الوزير، وتجراً ممثلو الشركات وصوتوا ضده، فان مثل هذا التصويت لا يكفي لمنع مروره، ذلك انهم يشكلون اقلية داخل المجلس. ثم ان موظفي القطاع العام عودونا في لبنان ان يجاروا الوزير رأيه، عادلا كان ام لا. كيف لا والوزير يمثل السلطة السياسية في وزارته وهو رأس الهرم.

ولقد عرف عن الوزراء عندنا انهم لا يستثيغون وجود الخبراء او يحفلون لوجودهم. وما الاشخاص الذين يتخذهم الوزراء «مستشارين» لهم الا من تلك الناس التي «لا تقول لا الا في تشهدها»، (اي قول الشهادة لا الله الا الله) على ما قاله الشاعر العربي.

وباستثناء الحقة التي تولى فيها الرئيس سليم الحص وزارة الاقتصاد والتجارة، وكان عندئذ يرأس الحكومة في الوقت عينه، فان المجلس الوطني للضمان لم يبحث في امور تحتاج الى اختصاص او خبرة في التأمين. وحده الرئيس سليم الحص ادرك اهمية الاستماع الى آرائنا، وحاول ان يفيد منها. اما في الحقبات اللاحقة فلم يكن المجلس الوطني للضمان يدعى للانعقاد الا للموافقة على طلبات ترخيص بقيام شركات تأمين جديدة. وعملية استطلاع الرأي هذه تبقى شكلية لان الرأي الذي يبديه المجلس لا يخرج عن كونه رأيا استشاريا وللوزير ان يمنح الترخيص حتى ولو رأى المجلس الوطني للضمان غير ذلك.

ومن الذكريات التي احفظها عن المرحلة التي كنت فيها عضوا في المجلس، والتي تؤكد الانطباع الذي ذكرته آنفا، «تجربة» مررت بها والزميل المرحوم جان شدياق، خلال المرحلة التي كان فيها المرحوم خالد جنبلاط وزيرا للاقتصاد والتجارة، فلقد دعا الوزير خالد جنبلاط المجلس للانعقاد، للنظر في اربعة طلبات ترخيص جديدة.

ممثلو شركات التأمين الاربعة الاعضاء في المجلس كانوا في ذلك الحين، جان شدياق وطنوس فغالي عن الشركات الوطنية، وهنري شلهوب وأنا عن الشركات الاجنبية. إلا ان الزميلين فغالي وشلهوب كانا قد نقلنا اعمالهما من بيروت الى قبرص، ولم يكونا موجودين في لبنان، فتغيبا عن الاجتماع.

وحيال التصاعد المطرد لعدد الشركات المرخص لها في لبنان، اتفقت والزميل جان شدياق على حضور الاجتماع على ان نعارض الترخيص ونصوتّ ضده ولو لتسجيل موقف فحسب. الا ان الوزير جنبلاط، وكان قد استقرأ موقفنا المعارض من خلال تصاريح صحفية ادلينا بها، استبق موعد الجلسة وطلب اليانا الاجتماع به في مكتبه الخاص. وبلباقة ابن العائلة العريقة، والنبيل الذي يحرص على كرامته، وكرامة الآخرين، تحدث الوزير جنبلاط اليانا بشكل مباشر، ومن غير موارد قائلًا: «انا اعلم انكما تعارضان الترخيص واتقهم اسبابكما، الا انني اتمنى عليكم ان تتفهما في المقابل الاسباب التي تجعلني اوافق على الترخيص لشركات جديدة. فالترخيص لهذه الشركات مطلوب مني. ووراء كل طلب ترخيص، رئيس او سياسي او زميل نافذ، والكل يتوقع مني ان ألبي طلبه، ولبنان كما تعلمان بلد الخدمات المتبادلة. وسوف يصعب علي ان ألبي طلبا وارفض آخر».

بعد ذلك اخذ الوزير جنبلاط يعدد اسماء الشركات والنافذين الذين يقفون وراء كل منها. وكانت هناك شركة تملكها عائلة صغيرة ومقيمة في قرية متواضعة في جبل لبنان. وكان المرحوم جان شدياق يعرف تلك العائلة وتلك القرية جيدا، فقال بصراحته المعهودة للوزير جنبلاط «ان القرية المذكورة مؤلفة من «بيتين وتطور» فمن اين لاصحاب الشركة النفوذ السياسي؟»

وبعد ان راجع الوزير جنبلاط اوراقه تبين ان الفريق الذي راجعه واوصاه بالشركة زميل له في الحكومة، وهو من الوزراء المقربين الى المراجع العليا. وحيال الاربك الذي اصابنا، قال الوزير جنبلاط: «لا اريد ان تكونا شاهدي زور وبإمكانكما ان تعارضا الترخيص، اما انا فلسوف اوافق على الطلبات لانها مطلوبة مني».

الصراحة التي تحدثت بها اليانا الوزير جنبلاط، وضعتنا امام واقع جديد يتجاوز في ابعاده اطار الترخيص لشركات جديدة. والواقع هو ان لبنان بلد التسويات، والصفقات والمنافع المتبادلة، وان «النظام» الذي نعيشه يفرض على الوزير ان يتقبل المداخلات، وان يسوس وزارته وفقا للعادات. وادركنا، جان شدياق وانا، ان المشكلة اكبر من ان يحلها صوت نسجله ضد الترخيص، اذ انها تتعلق بآدارة حكومية ونظام سياسي تتحكم بهما المصالح والاطماع السياسية، وان الترخيص بقيام شركة او شركات جديدة سوف يبقى خاضعا لحاجات

السياسيين واهوائهم، وليس لاعتبارات ومعايير علمية. وبناء عليه، وتفهما منا للموقف الذي يجد الوزير جنبلاط نفسه فيه، وافقناه على منح التراخيص. وقد اصدرها الوزير جنبلاط فعلا فشكره الناقدون. اما نحن فلقد تقدمنا من الزملاء الجدد بالتهاني ورحبنا بهم زملاء لنا في جمعية شركات الضمان ! ان في هذه «التجربة» ما يوضح الاسباب التي جعلت المجلس الوطني للضمان يتحول عن الاهداف التي وجد من اجلها، ليصبح مجرد «ماكينة» تشبه تلك التي تستعمل في المزارع لتفقيس البيض. لقد اراد المشتري ان تكون لدينا هيئة فنية تعاون وزير الاقتصاد والتجارة على ضبط وتنظيم صناعة التأمين. كما اراد المشتري ان يكون لنا، وعلى غرار الدول المتحضرة، مجلس يشارك فيه القطاع الخاص، ويعنى بالشؤون الآنية والمستقبلية لصناعتنا. و اراد المشتري ان تكون هنالك هيئة تعنى ايضا بحقوق المستهلك المضمون، وبحقوق الخزينة، فكان ان خصصت مقاعد في المجلس لممثلي وزارة المالية ووزارة الاقتصاد والتجارة وخبير جامعي اضافة الى ممثل مجلس القضاء الاعلى، وممثل وزارة المالية. الا ان طبيعة نظامنا، جعلت الطاقات التي يختزنها المجلس تذهب هباء، وتهدر في اجتماعات تخصص لدرس أئفه الامور وابعدها ارتباطا بمصلحة المستهلك المضمون او الشركة الضامنة. وبعد، هل نتعجب بعد اليوم ألا يكون المجلس الوطني للضمان قد اصدر او نشر منذ تاريخ نشأته وحتى اليوم بيانا سنويا واحدا عن اعماله؟

آب 1997

## المصارف وشركات التأمين الأجنبية في لبنان

### نحن الضيوف وانتم رب المنزل!

تختلف الاحكام التي ترعى اسواق التأمين العربية بين بلد عربي وآخر. وهناك سياسات عدة معتمدة في هذا الاطار نذكر منها: سياسة الباب الموحد في وجه شركات التأمين الاجنبية، وحصر حق مزاوله اعمال الضمان بشركة وطنية واحدة تعود ملكيتها للدولة كما هي الحال في سوريا وليبيا والعراق.

والثانية هي سياسة التمييز ضد شركات التأمين الاجنبية، (حتى العربية منها)، وذلك بحرمانها من المشاركة في تأمينات القطاع العام حيث توزع تلك التأمينات محاصصة بين الشركات المحلية او بالزامها اسناد جزء من اعمالها الى شركة محلية. وسياسة التمييز هذه تتبعها دول عديدة، في الخليج العربي خصوصا، نذكر منها الكويت، قطر، الامارات العربية المتحدة، البحرين، المملكة العربية السعودية وسلطنة عمان.

وهناك نوع آخر من التمييز ضد الشركات الاجنبية يعتمد على الاردن، حيث اوجب على الشركة الاجنبية ان تخصص لفرعها في الاردن، رأسمالا يبلغ اضعاف رأس المال المطلوب من الشركة الاردنية.

اما في مصر وتونس والمغرب، والسودان ما قبل البشير، فان الباب مفتوح امام الاجانب، بشرط، وهو ان يدخلوا السوق شركاء وليس منافسين للضامنين المحليين.

وبين هذا الكوكبيل من السياسات التأمينية، وهي، في نظرنا، سياسات لها اعتباراتها الخاصة، وخصائصها، ولا تخلو من توجهات تهدف الى حماية الشركات الوطنية، فإن لبنان هو البلد الوحيد الذي يتبع سياسة الباب المشرع على مصراعيه امام الشركات الاجنبية، حتى لأمكن القول من دون مبالغة ان بيت الشعر او الشعار الذي يقول «يا ضيفنا لو زرتنا، لوجدت اننا نحن الضيوف وانتم رب المنزل» هو واقع يعيشه اللبنانيون عموما، وشركات التأمين اللبنانية خصوصا.

يكفي ان نذكر ان شركة تأمين أجنبية واحدة تسيطر على اكثر من 80 بالمئة من محفظة التأمين على الحياة والتقاعد في لبنان كي نتأكد ان القضية لم تعد مزحة، بل حالة تستدعي علاجاً.

فليس على الكرة الارضية دولة تترك للاجنبي ان ينافس «ابن البلد» على الوديعة المصرفية او قسط التأمين، كما هي الحال في لبنان. حتى ان الدول التي انخرطت في وحدات اقتصادية واسواق مشتركة ما تزال تقاوم وتحاول ان تحتفظ بشيء من الافضلية لشركاتها الوطنية.

وها ان المفوضية الأوروبية العليا تحيل الى المحكمة الأوروبية كلا من اسبانيا واليونان، وذلك «بتهمة» رفض التقيد بأحكام اتفاقية الوحدة الأوروبية الموقعة منهما والتي توجب عليهما السماح لشركات التأمين الأوروبية بالعمل على اراضيها بكونهما جزءا من سوق اوروبية واحدة (SINGLE MARKET). وها



هي فرنسا ترفض اخضاع التعاونيات التأمينية فيها للتوصيات او التوجيهات التأمينية INSURANCE DIRECTIVES التي اصدرها الاتحاد الاوروبي، والتي تعتبر نافذة وملزمة منذ العام 1994 .

تلك هي دول وقعت اتفاقيات دولية ملزمة، ما تزال تقاوم دخول شركات، تحمل الجواز الاوروبي الموحد، اراضيها. فلماذا ترانا نحن اللبنانيين نستبق اتفاقيات الشراكة الاوروبية المتوسطة، واتفاقية التجارة العالمية، واتفاقية السوق العربية المشتركة، فنستعجل قدوم الشركات الاجنبية؟

نحن نشرع ابوابنا امام كل الناس ولم نرتبط بعد بعقد او اتفاقية شراكة!

نحن ندرك تماما ان الحدود التجارية آيلة الى السقوط، وان العالم سائر نحو سوق واحدة او اسواق عدة تعمل وفقا لمقاييس ومعايير موحدة. ولكن بلوغ العالم السوق او الاسواق الموحدة دونه عوائق لن تمحى في سنوات معدودة، وقد تمضي عقود والعالم يبحث عن وسائل يطمئن فيها الشركاء لا سيما الضعفاء والصغار منهم الى سلامة حقوقهم والى عدم ضياعها مستقبلا، فلماذا لا نفيد من تلك الفترة، فنعمد الى حماية مؤسساتنا الوطنية من المنافسة الاجنبية ونساعدها على تعزيز رساميلها واموالها الخاصة بانتظار ذلك اليوم الذي يتحول فيه العالم الى سوق واحدة؟

صحيح ان لبنان لم يكن غداة حصوله على استقلاله قادرا على تقديم الخدمات المصرفية والتأمينية بقدراته الذاتية. وقد قضت الظروف التي كانت سائدة آنذاك بأن نركن الى الخبرة الاجنبية، لتوفير اجدى الخدمات لاقتصادنا الوطني. كما قضت بأن نستعين بالبنك الفرنسي (العثماني) مصدرا وضامنا لعملتنا الوطنية لعدد من السنين.

ولقد لعبت الخبرات المستقدمة دورا مهما في تحويل لبنان الى قاعدة مصرفية وتأمينية ومالية مميزة في الشرق الاوسط.

الا اننا، وبعد مرور اكثر من نصف قرن على اعلان استقلال لبنان، اصبح لدينا من الخبرات والطاقات البشرية ما يجعلنا قادرين، وبقوتنا الذاتية، على تقديم الخدمة الافضل، بالكلفة الاقل. ولقد اثبتنا قدراتنا هذه خصوصا خلال فترة الحرب، وهي الحقبة التي شهدت تخلي الاجانب، من جميع الفئات، عن لبنان ومغادرتهم اراضيهم جماعة وافرادا. واللبنانيون يذكرون تماما ان الشركات اللبنانية وحدها بقيت الى جانبهم في تلك الفترة. كما يذكر اللبنانيون، انهم عندما حاولوا خلال فترة الحرب ان يقبضوا مدخراتهم واموالهم المودعة او المضمونة لدى فروع المصارف وشركات التأمين الاجنبية العاملة في لبنان، من المراكز الرئيسية لتلك المصارف والشركات في باريس او لندن او نيويورك او غيرها من المدن، رُدوا على اعقابهم، وافهموا ان ما جرى تسليمه للفروع في لبنان يبقى وديعة في ذمة تلك الفروع، وعليهم ان ينتظروا الى ان يتسنى للفروع ان تعاود اعمالها في لبنان كي يقبضوا اموالهم.

اني في مفكرتي هذه لست احرض احدا على احد، ولست انكر جميلا صنعه اجنبي لنا يوم كنا بحاجة اليه، وجل ما اردت ان اسجله هو ان «المنفتحين» من المسؤولين لدينا، يستعجلون استقدام الاجنبي، ويتركونه ينتفع بودائعنا المصرفية واقساطنا التأمينية، على حساب شركات التأمين والمصارف الوطنية.

ولقد ثبت ان الاموال التي يجمعها المصرف الاجنبي او شركة التأمين الاجنبية في لبنان انما تحوّل الى الخارج، وتوظف في البلدان المتقدمة صناعيا. وبذلك يساهم المودع والمضمون اللبناني، من حيث لا يريد، في دفع تلك البلدان قدما نحو مزيد من البحبوحة.

هذا في وقت يمضي الرئيس الحريري معظم ايام الاسبوع متنقلا بين بلد وآخر، يبحث عن قرض يلبي فيه الحاجات الاساسية لمجتمعنا، وبعضها يعتبر بدائيا.

نحن نفهم ان نكون منفتحين على العالم، ولقد اكدنا انفتاحنا باستضافتنا عددا من المصارف وشركات التأمين العربية والاجنبية، وعددها بات فائضا، فلماذا نرخص لمزيد منها؟ ولماذا لا نعتمد «اللبننة» شرطا لدخول الاجنبي لبنان، وذلك على غرار المصرية والتونسية والمغربية والسعودية؟

هل نكون اكثر انفتاحا من مصر والمغرب وتونس في الدول العربية، او البرازيل وفنزويلا في اميركا الجنوبية، او ماليزيا في جنوب شرق آسيا؟

نحن لا نقول بصد الباب في وجه الآخرين، بل بفتحه لمن اراد منهم ان يكون شريكا في شركة مساهمة لبنانية. ونريد ان نفتح بابنا خصوصا للشقيق العربي والصديق الاجنبي الذي يوافق على توظيف الوديعة اللبنانية في مشاريع تنفذ داخل لبنان، وتساهم في اعاش دورته الاقتصادية. ولذلك ايدنا ونؤيد تطبيق القوانين التي ترعى توظيف الاحتياطات الفنية داخل لبنان.

وانطلاقا من قناعتنا هذه نعارض منح الترخيص لمزيد من الشركات والمصارف الاجنبية، وندعو الى الافادة من السنوات التي تفصلنا عن موعد انخراطنا في عقود شراكة، عربية كانت او اجنبية، كي نعزز الاموال الخاصة للشركات الوطنية القائمة ونعطيها من القوة ما يجعلها شريكا فاعلا في «اسواق الشراكة».

اما البيت القائل «يا ضيفنا لو زرتنا لوجدت اننا نحن الضيوف وانت رب المنزل» فليبق شعرا تطرب به الأذان، وليس سياسة نبني بها وطنا.

وفي اي حال نحن لا نعتب على الشاعر صاحب ذلك القول لسببين: اولا لانه يجوز للشاعر ما لا يجوز لغيره، وثانيا لان اعذب الشعر اكذب.

أيلول 1997

## «الغصة» التي عدنا بها من الخلوة الاقتصادية

في الخلوة الاقتصادية التي انعقدت في فندق كورال بيتش اوآخر شهر تموز (يوليو) 1997 برئاسة دولة الرئيس رفيق الحريري، عرضت الوضع الشاذ الذي يتخبط فيه قانون الضمان الالزامي على السيارات، فذكرت ان القانون المشار اليه قد صدر ونشر في الجريدة الرسمية في 1977/7/7 بمرسوم اشتراعي حمل الرقم 105 .

وذكرت ان بعض المحاكم اللبنانية، لا سيما محكمة استئناف جبل لبنان، اعتبرت القانون المشار اليه نافذا منذ تاريخ نشره في الجريدة الرسمية اي منذ عشرين سنة، وقد اصدرت قرارات عدة ضد شركات التأمين بالاستناد الى القانون المذكور.

واضفت، ومع ذلك فان السلطة الاجرائية ممثلة بالحكومة لم تعمد حتى الآن الى استصدار المراسيم التنظيمية المنصوص عليها في القانون، ما جعل منه «هرطقة» تضاف الى هرطقات عدة تعاني منها جمهوريتنا السعيدة. ووضحت ان للقانون المذكور ايجابيات عديدة يمكن لمجتمعنا ان يفيد منها في حال تطبيقه، اذكر منها:

1- ان التأمين الالزامي يوفر ضمانا مادية للمتضررين من جراء حوادث السيارات، لا سيما اولئك الذين يتعرضون لاعاقة جسدية مؤقتة او دائمة، والورثة الذين يفقدون معيهم في حادث سير.

2- ان التأمين الالزامي يشكل موردا للخزينة العامة حيث ان الشركة الضامنة تقطع لحساب الخزينة رسوما أميرية وبلدية تبلغ 11 بالمئة من قيمة كل عقد.

3- ان التأمين الالزامي يخفف الاثقال التي تحملها وزارة الصحة العامة من جراء توفيرها العلاج والاستشفاء للمعوزين من ضحايا حوادث السيارات. وعند تطبيق القانون فإن الشركة الضامنة هي التي سوف تتولى تلك التبعة.

4- في الدول المتحضرة يعتبر التأمين الالزامي على السيارات وجها من اوجه الرقي، ومؤشرا على اهتمام الدولة بسلامة مواطنيها وحقوقهم الاساسية ولا يسمح لاي فرد ان يقتني مركبة (سيارة او دراجة مزودة بمحرك) او يتجول بها ما لم يكن قد ضمن المسؤولية المدنية التي يمكن ان تنشأ عن اي ضرر تتسبب به تلك المركبة للآخرين.

5- ان السلطة الاجرائية، اي الحكومة، باصرارها على عدم اصدار المراسيم التنظيمية المنصوص عنها في قانون الضمان الالزامي، انما تتخذ موقفا مناهضا لمشئمة المشرع الذي اوجد القانون. وترفض في الوقت عينه ان تجاري الاجتهاد الصادر عن المحاكم اللبنانية والذي يعتبر القانون نافذا.

ولا يسعنا الا ان نتساءل حيال هذا الواقع اين هي السلطة الاجرائية من التجانس والسلطتين الاخرين اللتين يقوم عليهما النظام في لبنان؟

مداخلتي هذه لم تفلح بانتزاع موافقة الرئيس الحريري على استصدار المراسيم التطبيقية، وبالتالي الزام السائقين اللبنانيين ضمان مسؤوليتهم المدنية حيال الآخرين. ذلك ان الرئيس الحريري يحمل انطبعا سيئا عن القدرات المالية لشركاتنا الوطنية، وهو يعتقد بأنها ليست مؤهلة بعد كي تقدم خدمات التأمين الالزامي لمجتمعنا. ويرى الرئيس الحريري، ان شركة التأمين الوطنية لن تكون قادرة على تحمل التبعات الناجمة عن تطبيق الزامية ضمان السيارات ما لم ترفع رأسمالها الى عشرة ملايين دولار أميركي حدا أدنى.

والرئيس الحريري ينطق بالحق عندما يقول ان المواطن يشعر باطمئنان اكبر ان هو تعامل مع شركة ذات رأسمال مرتفع. ولا جدال في ان الثقة بالمؤسسة، اكانت مصرفا او شركة تأمين او شركة صناعية او تجارية، تأخذ حجما اكبر، وتعلو، كلما ارتفع رأسمال الشركة او ارتفعت اموالها الخاصة.

على ان ضخ الرساميل الكبيرة وتوظيفها في المؤسسات ايا كان موضوعها، يفترض وجود عوائد تتناسب وحجم الاموال الموظفة. فلو حدث ان دعت شركة من الشركات اللبنانية التي تعمل في لبنان مساهميا الى رفع رأسمال الشركة من نصف مليون دولار الى عشرة ملايين دولار مثلا، فمن المرجح ان لا يلبي المساهمون الدعوة، الا اذا كانوا من «طويلي العمر» الذين انعم عليهم الله بأبار لا تنضب من الذهب الاسود، كما هي حال مساهمي شركة الخزنة وغيرها من الشركات الاماراتية الشقيقة. وبحساب مبسّط يفترض بالشركة التي يبلغ رأسمالها عشرة ملايين دولار ان تأتي على المساهمين بربح صاف لا يقل عن (1,5) مليون ونصف مليون دولار، هذا اذا اعتبرنا ان العائد الاستثماري هو 15 بالمئة سنويا.

وبمراجعة الواقع الحالي لسوق التأمين اللبنانية، نجد ان الاقساط المكتتبة في لبنان نهاية العام الماضي، من قبل 90 شركة لبنانية ودولية عاملة في التأمين، بما فيها الاقساط المكتومة، (غير المصرح عنها) وتلك التي جرى تحويلها الى الخارج خلسة، او مداورة، ومن غير ان تخضع للرسم والضريبة، لا تزيد عن 300 مليون دولار (منها مئة مليون دولار تذهب لصناديق شركات التأمين الاجنبية). وهذا يعني ان متوسط الاقساط المكتتبة هو 3 ملايين دولار للشركة الواحدة. فكيف يمكن لشركة التأمين اللبنانية ان تطمح الى تحقيق ربح صاف يعادل 50 بالمئة من حصتها من الاقساط؟

ان المستوى المتدني نسبيا للاقساط وللارباح الصافية لشركات التأمين اللبنانية، ليؤكد ان الدعوة الى ضخ رساميل جديدة في قطاع التأمين في لبنان ليست مبررة اقتصاديا وهي لن تجد آذانا صاغية لدى المستثمرين، لبنانيين كانوا ام اعاجم.

وفي رأيي المتواضع ان دعوة شركات التأمين الى رفع رساميلها الى مستوى 10 ملايين دولار لا تأخذ في الاعتبار ضيق الحقول التي تحرثها شركات التأمين في لبنان، والتي لا يمكن بأي حال ان تنتج ما يكفي من الاقساط لتشبع الشركات الكبيرة. فعلينا ان نتذكر دائما ان نشاط شركات التأمين اللبنانية محصور عمليا بالاراضي اللبنانية، وان الابواب العربية، حتى في الشقيقة الاقرب الينا، ما تزال مغلقة في وجوهنا. أضف

الى ذلك، ان ليس بين مساهمي شركاتنا الوطنية من يملك فوائض ينلها بتوظيفها في شركات يؤسسها صباحا ومساء، او اكتتابات ومساهمات يوزعها يمنا ويسرة!

انها الحقيقة اردت ان أعرضها في مفكرتي هذه، مجردة من كل غاية، او منفعة، او غرض سياسي، واني لعلى يقين ان الرئيس الحريري لو اعاد النظر في طلبنا تطبيق الزامية التأمين على السيارات لوجد انه ظلم الشركات اللبنانية في قوله انها لا تملك الكفاية المالية. والوقائع تبين ان متوسط رأسمال الشركة يقل في قبرص عن نصف مليون دولار اميركي، ولا يزيد عن 3 ملايين دولار في الاردن، ومليون دولار في تونس، ومليون دولار في اليونان، وخمسة ملايين دولار في مصر، ومليون دولار في اليمن. ومع ذلك فان كل هذه الدول تركت لشركاتها الوطنية ان تتعاطى التأمين الالزامي للسيارات منذ عشرات السنين.

ان الرساميل المحررة في شركات التأمين اللبنانية مجتمعة تزيد عن 50 مليون دولار اميركي، وطبقا لمعايير الملاءة المعتمدة عالميا، فان شركات التأمين اللبنانية تعتبر مؤهلة كي تجمع اقساطا تعادل عشرة اضعاف ذلك المبلغ على الاقل.

اضف الى ذلك، ان معظم شركات التأمين اللبنانية تحمل اتفاقات اعادة تأمين REINSURANCE TREATIES، من شأنها ان تضمن سلامتها المالية، وتحميها ان هي تعرضت لحادث يأخذ حجم الكارثة.

ويهمني ان اوضح هنا ان مجموع الرساميل المذكور اعلاه لا يشمل رأسمال شركة التأمين العربية ش.م.ل. ARABIA وقيمتها 40 مليار ليرة لبنانية. والسبب الذي جعلني استثنى «العربية»، هو انها تنفرد برأسمال يبلغ اضعاف رأسمال غيرها من الشركات، كما تنفرد بكونها تعمل ومنذ منتصف هذا القرن في دول عربية عديدة.

وقد اتيح لها ان تبني مكانة مميزة لها على مستوى الامة العربية، مشرقا ومغربا، وقضت التشريعات المعتمدة في الخليج العربي، ان ترفع العربية رأسمالها الى المستوى المشار اليه.

ولقد رأيت ان ابقى رأسمال «العربية» خارج اطار البحث، حرصا على ابقاء الارقام على مستوى الحقيقة والواقع.

بإمكان الرئيس الحريري ان يطمئن اذا الى ان مصالح المضمونين سوف تكون مصانة في كل الظروف حتى ولو لم يجر رفع الرساميل الى مستويات اعلى مما هي عليه في هذا الوقت.

لقد اعطاني الرئيس الحريري خلال الندوة، من حلمه، ورحابة صدره، مقدارا حسدني عليه كثيرون، ومع ذلك لم أجرؤ على التمادي في شرح الواقع التأميني على حساب الوقت المخصص لسواي من المشاركين في الندوة ولذلك اكتفيت «بالتوصيات» التي منحنا اياها الرئيس الحريري، خلال الندوة، لجهة اعفاء بوالص النقل من الرسوم، واعفاء بوليصة التأمين على الحياة من رسوم ومعاملات الانتقال (الارث).

الا ان عدم تجاوب الرئيس الحريري وطلبنا تطبيق الزامية التأمين على السيارات ابقى في قلوبنا «غصة» تزعج كثيرين من زملاء رؤساء ومساهمي شركات التأمين اللبنانية.

تشرين الأول 1997

## ذئاب ترتدي اثواب النعاج

كنت اتهيأ لمغادرة رئاسة جمعية شركات الضمان، عندما بلغني ان المديرية العامة للتعاونيات اوقفت عن العمل هئتين من تلك التي تزاوّل القرصنة التأمينية، وذلك لمخالفتها احكام قانوني التعاون والتعاقد: الاولى تعاونية بيروت الاستهلاكية، والثانية الصندوق التعاضدي الكاثوليكي.

«قسم التأمين» في تعاونية بيروت الاستهلاكية اقلل لسبب بسيط جدا وهو ان قانون الجمعيات التعاونية لا يجيز للتعاونية ان تتعاطى التأمين بأي شكل وفي اي ظرف، حتى ولو كان التعاقد يجري لحساب آخرين.

ورغم وضوح النصوص القانونية، فلقد ركبت تعاونية بيروت الاستهلاكية رأسها، ووضعت بوليصة التأمين، في عداد السلع التي تعرضها في الاجنحة وعلى الرفوف، واصبح بإمكان المستهلك ان يعقد بوليصة تأمين بالسهولة عينها التي يحصل فيها على علبة سردين، او رزمة ملوخية. وذلك من غير ان يجري استيفاء الرسوم المستحقة للخزينة. والتعاونية عندما تفعل ذلك انما ترتكب مخالفة صريحة للقوانين الضريبية، ذلك ان القانون التعاوني يمنح الجمعيات التعاونية، بكونها هيئات لا تبغي الربح، اعفاءات من ضريبة الدخل فحسب.

والاعفاءات المشار اليها لا تشمل الرسم البلدي (6 بالمئة) والرسم المالي المقطوع (الفا ليرة) والرسم المالي النسبي (5 بالمئة). ورغم ان الاجتهاد استقر على ان لا اعفاء من دون نص، فلقد أفتى جهابذة القانون في بعض الوزارات بجواز اصدار بطاقات تأمين صحية، من غير استيفاء الرسوم المشار اليها، وهكذا فتح امام منتهزي الفرص باب جديد للاستزاق على حساب الخزينة.

ولعل الامر الذي شجع تعاونية بيروت على خرق القانون، ونظامها الاساسي، هو ان هيئات اخرى عديدة، من تلك التي تزعم انها لا تبغي الربح NON PROFIT ORGANIZATION لا سيما بعض صناديق التعاضد، نجحت في اختراق سوق التأمين الصحي وهو على ما هو عليه من رواج هذه الايام، وسوّقت وما تزال عشرات الوف بطاقات التأمين الصحي، من غير ان تدفع فلسا واحدا للخزينة ومن غير ان يزعجها مفتش مالي، او يرشقها ولو بوردة! بل ان بعض المسؤولين، كان وما يزال ينتهز المناسبات الاحتفالية ليكيل المديح للمخالفين، ويثني على ما يقومون به من «اجل القضية التعاضدية» حتى يخيل لمن يستمع اليهم ان الانتهاكات التي ترتكب انما هي من اعمال الخير ونكران الذات، التي لا يأتي بمثلها الا القديسون من مرتبة الام تريزا طيّب الله ثراها.

ولقد حاولت من خلال موقعي في رئاسة الجمعية ان اقنع الوزراء المعنيين بأن الصناديق التي تزاوّل التأمين الصحي، انما هي ذئاب تتخفي في ثياب نعاج وانها اكلت وتأكل حقوق الخزينة، ونهشت وتنهش اقساطا تبلغ ملايين الدولارات سنويا وسعيت الى حملهم على مكافحتها، الا انني عبثا سعيت.

كما وان الصرخات التي اطلقتها والمذكرات التي رفعتها والزيارات التي قمت بها الى المسؤولين خلال السنوات السبع تقريبا التي امضيتها في رئاسة الجمعية، لم تنجح في استنهاض همّة وزير او مسؤول وتحريكه لوقف اعمال النهش واستعادة حقوق الخزينة.

وكان ان استفحل المرض، وانتشرت ظاهرة صناديق التعاضد، حتى اصبح لكل مذهب تقريبا صندوق تعاضدي يمارس التأمين الصحي، من غير ان يدفع رسما او ضريبة. والصندوق الكاثوليكي الذي اوقف عن العمل هو واحد من الصناديق التي تمثل المذاهب في لبنان والتي يبلغ عددها 18، تضاف اليها المذاهب الآسيوية الوافدة حديثا الى لبنان.

ويبدو ان المخالفة المنسوبة الى الصندوق الكاثوليكي هي قبول اعضاء لا يجمع بينهم رابط اجتماعي وهو «الكثلكة» في هذه الحالة. اي ان الصندوق باع بوالصه التأمينية، والمعفية من الرسم والضريبة، الى كل من دفع قسط التأمين، كاثوليكيا كان او هندوسيا، او ملحدًا.

والمعلومات المتوافرة لنا تؤكد ان الصندوق الكاثوليكي لم يكن الصندوق الوحيد المنفتح على كل الناس، ومن كل المذاهب، بل ان العصبية ليست موجودة اطلاقا في اي من الصناديق التعاضدية المذهبية الاخرى. فالتعامل والزيائن يتحلى بمقدار كبير من التسامح والليونة، ودفع قسط التأمين يكاد يكون الشرط الوحيد الذي لا يخضع لمساومة او تهاون.

ولو لم تكن هناك جيوب مخفية تبتلع مداخيل الصناديق المشار اليها لكننا اعتبرنا وجود الصناديق التعاضدية حلا لمشكلتنا الوطنية، ذلك ان اجتماع الناس ومن مذاهب مختلفة تحت سقف واحد، هو الحل الذي فشلت احزابنا العلمانية والوطنية في بلوغه.

اما وقد اقتنعت المديرية العامة للتعاونيات بأن مزاريب تعاونية بيروت والصندوق الكاثوليكي كانت تصب في غير مجراها الصحيح، فهذا يعني ان الصرخات التي اطلقتها طوال السنوات السبع الماضية، كانت مبررة، وان هناك جرما يرتكب في حق الخزينة اللبنانية، وصناعة التأمين في لبنان.

وانا اذ اقدر للمديرية العامة للتعاونيات تحركها، اتساءل لماذا تعاونية بيروت والصندوق الكاثوليكي فقط؟ ومتى تراه موعد التعاونيات والصناديق الاخرى مع القانون؟

ان الاكتفاء بوقف تعاونية بيروت والصندوق الكاثوليكي دون غيرهما عن العمل، يجعلني اعتقد بأن التعاونيات والصناديق الاخرى هي اقوى من ان تطالها يد القانون. كما يجعلني ارى الذئاب في لبنان ليست كلها على مستوى واحد من الشراسة والجبروت، فهناك ذئب يطارد ويقضى عليه، وآخر لا يجروا احد حتى على الاقتراب منه.

في اي حال، ان تكون المديرية العامة للتعاونيات قد اوقفت هيتتين، وان كانتا الاضعف بين تلك التي تمارس القرصنة التأمينية، فتلك خطوة اعتبرها هدية تقدمها لي المديرية المذكورة عرضا، ومن غير ان تدري، بمناسبة انتهاء ولايتي الثالثة في رئاسة جمعية شركات الضمان.

وانا اتقبل تلك الهدية بكل سرور.

واعدكم بمتابعة العمل، وان من مقاعد الجمعية العمومية للجمعية، من اجل حماية صناعتنا، ومنع افتراسها من قبل الذئاب المتخفية وراء صناديق التعاضد و الجمعيات التعاونية.

## كتاب استقالة جوزف زخور

ننشر في ما يأتي نص كتاب الاستقالة الذي قدمه جوزف زخور الى مجلس ادارة جمعية شركات الضمان. بتاريخ 1996/3/28 انتخبت شركة أميكو ش.م.ل. ممثلة بالموقع ادناه، عضوا في مجلس الادارة لثلاث سنوات تنتهي في 1999/4/1 وانتخبت بصفتي الشخصية رئيسا للجمعية لسنة ونصف السنة تنتهي في 1997/10/1 .

وكنت قبل ذلك توليت رئاسة الجمعية دورتين متتاليتين، بذلت خلالهما جهدا غير عادي، من اجل اعطاء الجمعية المكانة التي تستحق بين الهيئات الاقتصادية في لبنان، والخارج، واستعادة ثقة اسواق التأمين العالمية بوطننا عموما، وبقطاعنا خصوصا. ولقد اثمر الجهد الذي قمنا به لهذا الغرض مؤتمرا عربيا ودوليا انعقد في بيروت بداية العام 1992 وضم حشدا لم يسبق لاي مؤتمر تأمين ان شهد مثله، كما انتهى الى تسلمي رئاسة الاتحاد العام العربي للتأمين وتلك كانت المرة الاولى التي يتولى فيها لبناني ذلك المنصب.

وعلى صعيد آخر، عملت بكثير من العناء من اجل تحديث القوانين والانظمة التي ترعى صناعتنا، وتنفيذ العالق منها، وتعزيز قدراتنا البشرية والتقنية. وحرصت خصوصا على تشجيع الشباب والشبان اللبنانيين على التطلع من علوم التأمين واتخاذ مهنة حياتية لهم.

الى ذلك تحركت في كل الاتجاهات من اجل تكريس الحق الحصري لشركات التأمين المسجلة لدى وزارة الاقتصاد والتجارة، من دون غيرها في مزاولة اعمال الضمان، ووقف المنافسة غير المشروعة، والقرصنة، التي تمارسها شركات اجنبية، وهيئات تعاونية وتعاضدية، على حساب شركاتنا الشرعية، والخزينة العامة في أن.

اما في الحقبة الاخيرة من رئاستي، فلقد ثابرت على حضور الاجتماعات النيابية المخصصة لتحديث قانون هيئات الضمان، وسعيت ما امكن لاعادة شيء من الانضباطية والخلقية الى قطاعنا، ووقف النزف وعمليات الاغراق التي نشكو منها جميعا.

ان التعاطي والامور الأنفة الذكر، خصوصا في الحقبة الاخيرة، اوجب علي الدخول في مواجهات لم اكن اشتيها وعدد من المسؤولين في الدولة، على المستويات كافة. كما ان المشاريع التي حاولت تنفيذها نسفت بشكل متعمد، وتعرضت شخصا لاساءات كان أشدها ايلاما تلك التي قادها بعض رفاق الدرب من الزملاء.

حيال هذا الواقع ارى نفسي بحاجة الى قسط من الراحة وفترة تأمل امضيها بعيدا عن الاجواء التي تخيم على مجلس الادارة في هذا الوقت بالذات.

وبناء عليه،

أقدم من مجلسكم الكريم باستقالة شركة أميكو ش.م.ل. وذلك للفترة الواقعة بين 1997/10/1 و 1999/4/1.



تشرين الثاني 1997

## على هامش مؤتمر التأمين في القرن الـ 21 - البحرين

### شركاتنا العربية. من ملفات سرية الى كتب مفتوحة

طلال ابو غزالة، رجل الاعمال، ورئيس شركة التدقيق التي تحمل اسمه، ألقى محاضرة قيّمة في ندوة «التأمين امام تحديات القرن الواحد والعشرين»، التي انعقدت في البحرين بدعوة من شركة اتحاد الخليج GULF UNION وذلك في المدة الواقعة بين 6 و8 تشرين اول (اكتوبر) 1997 .

السيد ابو غزالة بدا متمكنا من موضوع محاضرتة، الذي تناول فيه مستقبل صناعة التأمين في الدول العربية في ظل اتفاقية الغات (GATT). السيد ابو غزاله لم يترك جانبا من جوانب الاتفاقية الا وتحدث عنه باسهاب. وقد لفتني رأي نقله عن فكتور هوغو، يقول فيه ما معناه: يمكنك ان تقاوم جيشا بجيش اكبر منه، الا انه لا يمكنك ان تقاوم «فكرة» حتى ولو واجهتها بأعتى الجيوش واكثرها قوة.

ويرى السيد ابو غزاله ان «الغات» «فكرة» وبكونها كذلك، فان احدا لا يمكن ان يقاومها، خصوصا وانها وجدت طريقها الى معظم انحاء الكرة الارضية وهي سوف تتجسد مستقبلا سوقا تجارية واحدة تضم العالم بكامله. ومن يدخل السوق «يبيع ويشترى» اما من يبقى خارجها فيكون قد اختار الانطواء على الذات وهو بذلك يفقد فرص التعامل مع الآخرين. «والآخرون» هنا تعني بقية انحاء العالم.

فمن تراه يملك القدرة على العيش وحيدا، ومن غير شركاء يبادلونه السلع والخدمات؟

ولقد كان السيد ابو غزالة واضحا في قوله انه لا يؤيد «الغات» الا انه في الوقت عينه لا يأخذ موقفا معارضا منها. وهو ينظر اليها وكأنها خيار (ولم يقل شرا) لا بد منه، وأردف قائلا ما معناه: اننا نخرج من عصر الاسواق الدولية الى عصر «العولمة» GLOBALIZATION اي السوق العالمية الواحدة.

وأن «تتعولم» فهذا يعني ان توافق على اسقاط حدودك التجارية وتشريع ابوابك امام الاشخاص والرساميل من حيثما اتت ومن غير شروط مسبقة الا تلك التي يجمع بقية الشركاء على اعتمادها وتطبيقها بحق الجميع ومن غير تمييز بين شريك وآخر.

ولقد انهى السيد ابو غزالة محاضرتة بدعوة شركات التأمين العربية الى تطوير اجهزتها البشرية والتقنية، وتجهيزها كي تكون مستعدة لمباشاة الشركاء «المتعولمين» في مرحلة «الغات». وأوصى ابو غزالة باعتماد المعايير العالمية التي ترعى الشفافية والملاءة، والقدرة على الوفاء بالالتزامات، وغيرها من الشروط التي يفترض توافرها في كل مؤسسة ترغب بأن تبلغ مرتبة العولمة.

نحن بالطبع نجاري المحاضر ابو غزالة، ونوافقه على قراءته الموضوعية لاتفاقية «الغات» وابعادها وانعكاساتها على المؤسسات الخدمائية عموما والمصارف وشركات التأمين خصوصا.

ونحن نؤيد ومن غير تحفظ الدعوة الى اعتماد الشفافية ومعايير الملاءة والقدرة على الوفاء بالالتزامات في شركات التأمين واعادة التأمين العربية.

الا اننا عندما نضم صوتنا الى صوت السيد ابو غزالة، فنحن لا نفعل ذلك استندراكا لمفاعيل «اتفاقية الغات» او تخوفا منها. ففي رأينا المتواضع، ان «الغات» لا تشكل خطرا داهما وان الردهة الزمنية التي تفصل بين عالمنا العربي، والعولمة، طويلة، وربما استغرقت عقودا عدة من السنين. واننا عندما نحض شركاتنا العربية على التزام الشفافية، وغيرها من المعايير المعتمدة دوليا، انما نفعل ذلك اقتناعا منا بوجود اخراج شركاتنا من عصر الميزانية المشغولة في مطابخ داخلية ووراء الكواليس، الى عصر الميزانية المعدة في وضح النهار وتحت انظار المساهمين. فلقد حان الوقت الذي تنشر فيه شركة التأمين ميزانية تخلص من الطلاسم، والاحجية، وتبين للمضمون وللمساهم في الشركة، بوضوح كلي، الوضع الحقيقي للشركة بما لها في ذمة الآخرين، وما عليها لهم او حيالهم من موجبات. كما حان الوقت الذي تتحول فيه شركاتنا العربية الى مؤسسات تعمل لمصلحة مجموعة المساهمين والمضمونين فيها، وليس لارضاء المحظوظين من رؤساء واعضاء مجلس الادارة الذين شاءت الاقدار ان يولّوا، إما بدعم من العائلة في الشركة الخاصة، او من السلطة في الشركة التابعة للقطاع العام.

اما لماذا لا ارى في الغات خطرا داهما، فذلك لان تجربة «الاتحاد الاوروبي» تبين لنا يوما بعد يوم كم هي صعبة عملية التوفيق بين مصالح دولة واخرى، وكم هو شائك الطريق الذي يتعين على الاوروبيين سلوكه، كي يصلوا الى سوق واحدة. ومن المعلوم أن الاوروبيين المعنيين بالسوق الواحدة، لا يمثلون «القارة الاوروبية» بكاملها وانما جزءا منها فقط، فكيف لاتفاقية «الغات» ان تصبح حقيقة وهي ترنو الى جمع القارات الخمس في سوق واحدة؟

ألم يستغرق صوغ نصوص اتفاقية الغات اكثر من نصف قرن، كي يكتمل ويحظى بموافقة الشركاء المعنيين بها؟ واذا كانت ولادة النصوص قد استوجبت كل ذلك المخاض، فمن المؤكد ان تطبيقها لن يكون اقل مشقة. الا ان هذا لا يعني ان نستأخر عملية اللحاق بالركب العالمي، اقله لجهة اخراج شركاتنا من الظلمة الى النور وتحويلها من «ملفات سرية» الى «كتب مفتوحة»، توضع في متناول عامة الناس، مساهمين كانوا ام مضمونين.

كانون الأول 1997

## مهنة وساطة التأمين الى زوال؟

يبدو ان وسيط التأمين INSURANCE BROKER يقف على مفترق تاريخي وعليه ان يختار بين أمرين احلاهما مرّ.

الامر الاول: ان يقف متفرجا على دوره يتقلص، ومهنته تؤول الى زوال.

والامر الثاني: ان يرتضي تبديلا في نوعية الخدمات التي يقدمها الى المضمون، بحيث يبقي له مكانا بين اللاعبين مستقبلا.

فمنذ انتشرت ظاهرة البنك انشورنس او «التأمين المصرفي» BANKASSURANCE (اي تسويق منتجات التأمين عبر شبائيك المصارف) لم يعد للوسيط دور يلعبه، خصوصا في ترويج العقود التي تتدرج تحت عنوان التأمينات الشخصية PERSONAL LINES وهي العقود التي تتضمن بنودا ثابتة، وتصلح كي تكون غطاء للمضمونين من مختلف الاعمار والاوضاع الاجتماعية، نذكر منها:

(1) بوالص التأمين على الحياة، ذات الاجل المحدود والمبالغ المضمونة المتدنية نسبيا، TERM LIFE.

(2) بوالص تأمين السيارات.

(3) بوالص تأمين المساكن ومحتوياتها HOUSEHOLD.

النجاح الذي حققه «التأمين المصرفي» في اوربا اولا، وفي جنوب شرق آسيا، واميركا اللاتينية فيما بعد، اثار لعاب كثيرين من الضامنين في مشارق الارض ومغاربها حتى غدت عبارة «التأمين المصرفي» BANKASSURANCE هدفا تسعى الشركات الى تحقيقه في اسواق العالم كافة. والسبب الذي حال دون دخول «التأمين المصرفي» BANKASSURANCE الولايات المتحدة الاميركية وكندا حتى الآن، هو ان القوانين المصرفية هناك تمنع على المصارف تعاطي اعمال الضمان بسائر اشكاله. وتعنى لجان نيابية في الولايات المتحدة الاميركية في هذا الوقت بتعديل القوانين بحيث يباح «التأمين المصرفي»، في اطار ضوابط وقيود تحدد الخطوط التي تفصل بين الخدمات التي يمكن للمصرف ان يقدمها وان يتحمل تبعاتها، من جهة وتلك التي تبقى من اختصاص شركة الضمان من جهة اخرى.

وذكر ان السلطات الكندية انجزت التعديلات القانونية المطلوبة، وهي سوف تجيز للمصارف ولشركات التأمين هناك ان تبدأ بالتعاون في ما بينها في اطار التأمين المصرفي، او غيره من اطر التعاون بما في ذلك المشاركة، وتبادل الاسهم، بدءا من العام 2002 .

في هذه الاثناء، تتحرك شركات التأمين الاميركية لمزاولة التأمين المصرفي خارج بلادها، فلقد اعلن ان مجموعة اميركان انترناشيونال غروب اي.اي.جي (AIG) اشترت نسبة 50 بالمئة من اسهم «يونيبانكو»

UNIBANCO البرازيلي و أعلنت المجموعة انها اقدمت على خطواتها هذه بغية الوصول الى شبابيك المصرف، وتسويق منتجاتها التأمينية من خلاله.

ونسبة الـ 50 بالمئة هي السقف المسموح به لمساهمة الاجنبي في المصارف وشركات التأمين البرازيلية. وفي المكسيك اشترت مجموعة جنرال الي GENERALI الايطالية ثلاث شركات تابعة لبنك غروبو فينانسييرو و GRUPPO FINANCIERO بغية تسويق خدمات «التأمين المصرفي» عبر شبابيكها. وفي سويسرا، وفي اطار التأمين المصرفي، تحققت عملية دمج مصرف كريدي سويس CREDIT SUISSE ومجموعة و نترثور WINTERTHUR للتأمين. و اعلن المصرف السويسري ان الدمج سوف يمكن المؤسسات ان تقدا الى زبائنها خدمات تأمينية ومصرفية متكاملة، خصوصا وان بعض تلك الخدمات تتقاطع خصوصا في حقل ضمان القروض والصادرات.

وكانت شركات تأمين اوروبية عديدة اخرى ومنها أليانز ALLIANZ الالمانية، قد عقدت قبل حوالي سنتين اتفاقات تعاون تفوض بموجبها الى المصارف ترويج بوالصها عبر شبابيكها في مختلف انحاء اوربا.

هذا على جبهة التأمين المصرفي. وهناك جهات اخرى تشهد تحركات ضد مهنة وساطة التأمين وتندز بأفول نجمها. فلقد شهدت السنوات العشر الاخيرة نشوء مؤسسات تعنى بادارة الخطر، وهي تعرف باسم مدير الاخطار RISK MANAGER ومدير الاخطار هو مستشار تأميني، يعهد اليه بالسهر على شروط السلامة في المؤسسة، وعلى تقديم المشورة والنصح في كل ما يتعلق بالتأمينات التي تحتاج اليها، بما فيه وضع النصوص التي يتعين ادراجها في عقود التأمين، ومفاوضة الشركات الضامنة، واختيار الشركات الانسب منها. ويتقاضى مدير الاخطار RISK MANAGER من المؤسسة التي يعمل لديها، راتبا سنويا، ان كان موظفا لديها، او بدل اتعاب سنويا اذا كان يعمل بصفة مستقلة، ولحساب مؤسسات عدة في وقت واحد. وفي كلا الحالتين فان وجود «مدير الاخطار» ينتزع من الوسيط الجزء الاكبر من دوره.

والتطور الاكثر عداء لوسيط التأمين، جاء من سوق لويديز بالذات، حيث سمعت اصوات تدعو للمرة الاولى منذ 300 سنة، الى تعديل قانون لويديز، بحيث يمكن للتجمعات SYNDICATES العاملة في سوق لويديز، ان تتعامل مباشرة مع الجمهور ومن غير المرور بالوسيط المعتمد في السوق والذي يعرف باسم وسيط لويديز LLOYD'S BROKER. ويحصر قانون لويديز الصادر العام 1982 بوسيط لويديز من دون سواه حق مقاربة التجمعات العاملة في السوق من اجل الحصول على غطاء تأميني.

ويقول اصحاب الدعوة الى تعديل قانون لويديز ان وجود وسيط في كل عملية تعرض على التجمعات يشكل عبئا، وان سوق لويديز تخسر كثيرا من العمليات بسبب تدني الاسعار وعدم وجود هامش يمكن التجمع من تحمّل عمولة الوسيط.

ويرى اصحاب الدعوة الى اباحة التعاطي المباشر مع الجمهور، ان مستلزمات المنافسة العالمية تقضي بالتخلي عن الوسيط لا سيما في الحالات التي تتعلق بتأمينات شخصية.

وكي يبقى لوسطاء لويديز دور يقومون به، يرى دعاة تعديل قانون لويديز ان يصار في الوقت عينه الى السماح لوسطاء لويديز بالمساهمة وامتلاك حصص في توكيلات الاكتتاب UNDERWRITING AGENCIES وهي الشركات التي تتولى تمثيل تجمعات لويديز LLOYD'S SYNDICATES وتعنى بقبول الاخطار باسمها. ويمنع قانون لويديز النافذ في هذا الوقت على الوسيط ان يكون وكيلاً AGENT او ان يشارك في ملكية توكيلات الاكتتاب.

وهكذا نرى ان مهنة وساطة التأمين تفقد اعتبارها حتى داخل الهيكل الذي جعل منها ولاجيال طويلة واحدة من المقدرات التي لا يجوز ان تمس بأي شكل من الاشكال.

وحيال هذا الواقع، لا بد لوسيط التأمين من ان يفكر جدياً في احتمالات تبديل نوعية الخدمات التي يقدمها بحيث يحتفظ لنفسه بدور داخل السيناريو الجديد، وبين اللاعبين الجدد، فأما ان يتحول الى مدير اخطار RISK MANAGER على غرار ما يجري في معظم الدول الصناعية، او يصبح وكيل اكتتاب UNDERWRITING AGENT على غرار ما سوف يكون داخل سوق لويديز. وبما ان التأمين صناعة عالمية فأن الاسواق في لبنان والدول العربية سوف تشهد النمط عينه من التطورات الجارية في اسواق العالم، ولا بد بالتالي للوسطاء العرب من ان يجدوا انفسهم، في مستقبل غير بعيد، وقد اصبحوا «بمثابة لزوم ما لا يلزم». واستدراكاً لذلك، فانهم حسناً يفعلون ان هم بادروا الى تنويع الخدمات التي يقدمونها، ووسعوا آفاق الاعمال التي يقومون بها لتشمل ادارة الاخطار او تمثيل الشركات، او الاثنيين معاً. وهذا التحول يفترض ان تتوافر لدى الوسيط الكفاية وغيرها من المؤهلات العلمية والخلقية ولا سيما السيرة الحسنة.