

2001

كانون الثاني 2001

## انهيار "ريلاينس" كان الاعظم خلال 2000 وسيط التأمين اذا انحرف.. اسقط الشركة!

بين الانهيارات التي شهدتها صناعة التأمين خلال العام 2000 كان انهيار مجموعة ريلاينس الاميركية (RELIANCE) هو الاشد وقعا ومرارة.

فبعد اكثر من 160 سنة من العمل المتألق داخل الولايات المتحدة الاميركية، وخارجها، وجدت المجموعة الاميركية العملاقة نفسها فجأة امام مسؤوليات (LIABILITIES) لم تحسب لها حسابا، ولم تكن قد هيأت لها في قيودها، اية مؤونة.

ورغم قدراتها المالية الهائلة فلقد وقفت «ريلاينس» عاجزة مشدوهة امام ضخامة تلك المسؤوليات، ولم تجد في نهاية المطاف مفرا من طلب الحماية القانونية، اي الافلاس، لوضع حد لمأساتها.

لماذا كان ظهور تلك المسؤوليات مباغتا؟

في الوقائع ان وسيط تأمين اميركي كان قد اعد غطاء مفتوحا (OPEN COVER) خاصا بتأمينات طوارئ العمل، (WORKMEN'S COMPENSATION) اطلق عليه اسم يونيكوفر (UNICOVER). ولقد نجح الوسيط في اقناع «ريلاينس» بأن تعيد تأمين الاخطار التي يجري ضمانها بموجب الغطاء المفتوح بنسبة 100 بالمئة. اي ان شركة ريلاينس (RELIANCE) كانت في هذه الحالة معيد التأمين (REINSURER) وليس الضامن المباشر.

واجاز الغطاء المفتوح للوسيط قبول الاخطار التي تعرض عليه من شركات التأمين من غير استطلاع رأي «ريلاينس» او استئذانها. وهذا ما فعله الوسيط طوال السنوات الخمس الاخيرة حيث كان يقبل الاخطار لحساب «ريلاينس» بشكل مكثف، وكان يرسل البيانات الدورية ويدفع لها الارصدة المطلوبة في مواعيدها.

الى ان جاء يوم صدر فيه حكم قضائي لمصلحة مجموعة من العمال كانت قد تقدمت بدعوى جماعية (CLASS ACTION) وكان المبلغ المحكوم كبيرا الى درجة جعل «ريلاينس» RELIANCE تنتظر في طبيعة الاخطار التي كان الوسيط يضمنها والاسعار التي كان يستوفيهما لحسابها. ولقد ذهلت «ريلاينس» عندما وجدت ان الاقساط التي كان يستوفيهما الوسيط كانت تقل عن الحد الادنى المطلوب مرات عدة، وان طبيعة الاخطار المضمونة كانت من تلك التي يقتضي التعاطي معها بحذر شديد، ومن الافضل تجنبها.

اما من أين جاءت تلك الاخطار؟ فلقد اظهر التدقيق ان معظمها ورد من شركات التأمين الاميركية الكبيرة، على شكل اسنادات اختيارية (FACULTATIVE) وبين الشركات المسندة (COMPANIES CEDING) كانت هناك اسماء ذات شأن في السوق الاميركية، وبعض تلك الاسنادات كانت لأجل متوسطة وطويلة. اي ان مدة اعادة التأمين لن تنتهي بعد سنة او اقل، بل ان بعضها يبقى ساري المفعول لبضع سنوات.

وبكلام آخر، وجدت «ريلاينس» ان الوسيط قد اساء استعمال الصلاحيات التي منحتها اياها بموجب الغطاء المفتوح والمسمى يونيكوفر (UNICOVER) فقبل من الاخطار اسوأها، وقبض من الاسعار ادناها. وهو لم يفعل ذلك مجاناً، بل ناله من العمولات الكثير.

وحيال هذه المفاجأة عمدت «ريلاينس» الى اجراء تقويم للدعاوى والمسؤوليات العالقة في وجه يونيكوفر (UNICOVER)، فوجدت ان قيمتها تزيد عن مليار دولار اميركي. وقد تبلغ 3,5 مليارات دولار.

ولقد اثار ذلك ضجة، جعلت الشركات المسندة (CEDING INSURERS) تقلق لمستقبل العلاقة مع «ريلاينس» وتتخوف من عدم قدرة هذه الاخيرة على الوفاء بالتزاماتها عند صدور الاحكام.

ولذا، تنادت الشركات المسندة للبحث في اجراء ينهي العلاقة مع «ريلاينس» وذلك بأن توافق الشركات المسندة على الغاء الاسنادات قبل انتهاء مدة التأمين، على ان توافق «ريلاينس» بالمقابل على ارجاع ما يعود الى الشركات المسندة من اقساط عن المدة المتبقية من عقد التأمين، نقداً، وعلى ان تبقى «ريلاينس» مسؤولة عن الدعاوى العالقة، وتدفع التعويضات التي يحكم بها للمدعين في وقت لاحق.

وحاولت «ريلاينس» في هذه الاثناء ان تتدبر الاموال التي تمكنها من ان تلبية طلبات الشركات المسندة، والاحكام القضائية التي تصدر بين حين وآخر. فكان ان باعت بعض الشركات التابعة لها، وتخلت عن اصول (ASSETS) اخرى. الا انها وجدت بعد حين انها اعجز من ان تواجه الكارثة، فاستسلمت طالبة الى القضاء ان يضع يده على قيودها وادارتها ليعمد بعد ذلك الى تصفيته وفقاً للاصول.

ان في انهيار مجموعة «ريلاينس» الاميركية من معان وعبر ما يجدر بأسرة التأمين العربية ان تمعن فيها النظر، واهمها:

- ان شركة التأمين، مهما عظم شأنها وكبرت قدراتها، يمكن ان تسقط بفعل عمل متهور، او سوء تصرف، او سوء ائتمان، يأتيه وسيط، او وكيل، حتى ولو اقتصر الامر على غطاء مفتوح (OPEN COVER) واحد.

- ان اعطاء الوسيط صلاحية التوقيع عن الشركة التزام خطير ومن شأنه، اذا لم يعتن الوسيط بمصالح الشركة عناية الاب الصالح، ان يعرض الشركة الى افدح الخسائر. بل قد يؤدي بها الى الهاوية. ولذا، يتعين على الشركة ألا تسلم الوسيط قلمها، وتخوله التوقيع عنها، الا بعد ان تكون قد استنفدت تحرياتها حول كفاياته الخلقية والمهنية في آن. ولو حدث ان منحت الشركة الوسيط توكيلاً، فيقتضي ان تبقيه تحت ناظرها.

فلو لم تغفل «ريلاينس» عن الوسيط الذي فوضت اليه قبول الاخطار باسمها ونيابة عنها، لما امكن له ان يمرر ذلك المقدار من الحماقات، والتي ارتدت عليها خسائر بمليارات الدولارات.

- في لبنان، ودول عربية اخرى عديدة، سقطت شركات كثيرة تحت وطأة الخسائر التي لحقت بها جراء سوء الاداء الذي قام به الوسيط - الوكيل لحسابها. وما يزال هناك شركات تنازع الساعات الاخيرة من اعمارها، للسبب عينه.

القاسم المشترك بين تلك الشركات انها اختارت الوسيط - الوكيل صاحب المحفظة العارمة. وان تكون المحفظة عارمة ليس يعني بالضرورة ان الوسيط نشط فحسب، بل قد تكون مؤشراً على انه طامع، ليس يهمله من عقد التأمين سوى ما يناله منه من عمولة. وهو لا يتردد في ارتكاب المحذور، بل المنكر احياناً، ان كان في ذلك عائد يعزز مداخله.

امام هذا الواقع، لا بد لشركاتنا العربية، سواء التي تتعاطى التأمين او اعادة التأمين، او الاثنين معا، من ان تأخذ من التجربة التي سقطت فيها «ريلاينس» امثلة، فتعيد النظر في الصلاحيات التي منحها الى الوسطاء عموما، وفي التوكيلات خصوصا، وعلى الشركات ان تغوص في اعماق الاتفاقات التي تربطها الى الوسطاء، وتدقق بالظروف والاضاع التي تحوط بالاخطار المضمونة وبالاقتساط التي جرى استيفاؤها ثمنها لها، حتى اذا ما وجدت فيها انحرافات، او انتهاكات، عمدت الى ازلتها او تصويبها في وقت مبكر، واذا اقتضى الامر الغاء التوكيلات والغطاءات المفتوحة.

زهير بن ابي سلمى قال:

ومن لا يزد عن حوضه بسلاحه تهدم

ومن لا يظلم الناس يظلم

ونحن نقول لكل من الزميلات والزملاء في شركاتنا العربية: «عينك على الوسيط».

وكل عام وانتم بخير.

## ندوة العولمة وصناعة التأمين العربية (القاهرة 4-5 فبراير 2001) اليوم مصر.. وغدا سوريا، والعراق والجزائر..

لا عجب في ان تتهافت شركات التأمين العالمية على مصر، وان تأخذ لها فيها مواقع جديدة. فمصر هي الدولة العربية الكبرى سكانيا. وبكونها هبة النيل، فانها تبقى، وبامتياز، ارضا زراعية خصبة اقله في وادي النهر العظيم، وفي منطقة الدلتا. وهي الى ذلك البلد الاغنى سياحيا على شواطئ المتوسط. كما ان التحول الصناعي والذي بدأ في المرحلة الناصرية اثبت قدرة مصر على بناء قطاع صناعي مجد اقتصاديا.

والمناجع الكامنة في ارض مصر ليست امرا جديدا، بل انها كانت هناك منذ العهود الغابرة. ولقد سبق لقادة اوروبيين كبار ان سعوا اليها: الاسكندر المقدوني، يوليوس قيصر، نابوليون، وطئت اقدامهم ارض مصر وبنوا فيها مدنا وجاليات.

وخلال الحقبة العثمانية، شرعت سلالة محمد علي ابواب مصر امام الاوروبيين. ولقد استمر الوجود الاوروبي، وتضاعف بعد تحول مصر الى محمية بريطانية. ولم يرحل الاوروبيون عنها الا مكرهين. وبعدها اُمتت الحركة الناصرية الاشتراكية كل ما يملكون في ارض الكنانة، بما فيه امتياز تشغيل قناة السويس.

تهافتت الشركات العالمية على مصر يشكل اذاً عودة واعادة ارتباط بأرض يعرفها الغربيون جيدا، ويعلمون ان احتمالات التطوير فيها عظيمة وتكاد تكون غير محدودة.

ويشجع الغربيون على حمل الحقائق والعودة الى مصر، كونها قد اصبحت عضوا في منظمة التجارة العالمية (WTO). وبتلك الصفة فان مصر تلتزم تطبيق احكام الاتفاقية التي ترعى اعمال المنظمة والتي تقضي، بين امور اخرى، بأن ترفع الحواجز، وتلغى القيود التي من شأنها ان تعرقل دخول الرساميل الاجنبية الى اراضيها، وان تعامل الرساميل الوافدة على قدم المساواة مع الرساميل الوطنية، وان يكون لها فيها حق التسجيل، والمشاركة، والاقامة، وكذلك منافسة الآخرين، بعيدا عن اي قيد او تمييز. وهذه الاجراءات مجتمعة باتت تختصر ويعرف عنها بكلمة «التحرير» (Deregulation).

ومصر، وغيرها من الدول النامية، عندما وافقت على الانتساب الى المنظمة، راضية او مكرهة، انما كانت وهي ما تزال تتطلع لقيام خطوط تواصل تعمل في اتجاهين:

- الاتجاه الاول من الدول الغنية الى الدول النامية، ويكون معبرا للرساميل والخبرات، لا سيما التقنيات الرفيعة المستوى.

- اما الاتجاه الثاني فمن الدول النامية الى الدول الغنية، ويكون معبرا للسلع والمنتجات واليد العاملة المتدنية الاجر.

ولا بد للحركة ان جرت، وفي الاتجاهين، من ان تؤدي الى استنهاض الاسواق في الدول الاعضاء لا سيما الراكدة منها.

ويتبين بوضوح ان مصر، والصين، واليابان والهند، وغيرها من الدول ذات الكثافة السكانية العالية، هي في طليعة البلدان التي تسعى منظمة التجارة العالمية الى استيعابها. وما يزال بعضها، كاليهند والصين، يناور ويساوم بغية استئثار قدام الشركات العالمية ما امكن، وجعله ارفع ثمنا.

وما سمعناه من المحاضرين، خلال الندوة التي انعقدت في القاهرة حول «العولمة وصناعة التأمين العربية» بين 4 و5 شباط (فبراير) 2001، وُلد لدينا انطبعا بان البنك الدولي، وصندوق النقد الدولي، وهما من ادوات منظمة التجارة العالمية، مارسا ضغطا على مصر لحملها على استعجال عملية «التحرير» وتقصير المهل، بحيث يمكن لشركات التأمين العالمية ان تدخل مصر من غير ابطاء، وتعمل على بيع خدماتها ومنتجاتها من جمهورها الواسع من المستهلكين.

وان صح القول ان «تحرير» الاسواق في الدول النامية ادى فعلا الى مدها برساميل لم تكن لتحصل عليها لو لم تنتسب الى منظمة التجارة العالمية، فان «التحرير» وضع في المقابل قطاعات معينة، لا سيما قطاع التأمين، امام صعوبات جمة.

ولقد سمعت خلال ندوة القاهرة زملاء مصريين يتذمرون، ويتحدثون عن اجتياح يتعرض له قطاعهم من قبل الشركات المتعددة الجنسية. ويتحدث الزملاء المصريون عن اضرار مباشرة انزلها بهم «تحرير السوق». وفي هذا السياق، يركزون على حقيقة لا تقبل جدلا، وهي ان سوق مصر كانت طوال النصف الأخير من القرن الماضي تمارس اعمالها اليومية وفقا لتعرفات محددة سلفا (TARIFF MARKET) ما يعني ان اكتتاب الاخطار كان يخضع لضوابط، تضمن للشركة حصولها على حد ادنى من الاقساط. والتعرفات الالزامية التي اطاح بها «تحرير السوق»، هي التي كانت قد امكنت لشركات التأمين المصرية التابعة للقطاع العام ان تبني احتياطات مالية هائلة.

وقد جرى توظيف اكثر من عشرة مليارات جنيه مصري (3 مليارات دولار اميركي) من تلك الاموال في سندات الخزينة، وحدها. والى ذلك ساهمت الشركات في اطلاق وتمويل مشاريع انتاجية عدة، وفي مناطق مختلفة من مصر.

ويلفت الزملاء، اركان شركات القطاع العام، الى ان شركاتهم لم تكن تقوم بمهمة اقتصادية فحسب، بل انها تحولت عبر العقود الى ورشة اجتماعية وفرت وتوفر فرص العمل لآلاف الشباب والشبان المصريين. ويقدر عدد هؤلاء في هذا الوقت بحوالي 12 الف موظف.

ويتساءل قادة شركات القطاع العام كيف لهم ان يخوضوا معركتهم ضد الشركات الوافدة، وهم لم يعدوا لها؟ وكيف لهم ان يتزودوا تقنيات تماشي تلك التي تنعم بها الشركات الوافدة، من غير ان يسيّلوا موجوداتهم، لا

سيما سندات الخزينة؟ وماذا تراه يكون وقع تسهيل السندات على الخزينة العامة، هذا ان سمحت به سلطة الوصاية؟ ولو قدر لهم فعلا ان يدخلوا العصر الالكتروني، فكيف تراهم يتعاطون مع العدد الفائض من الموظفين خصوصا وان الصرف من الخدمة ممنوع؟

واخيرا، كيف لهم بعد اليوم ان يغطوا التكلفة الادارية والتي تشمل، بين امور اخرى، رواتب الموظفين ومستوى الاقساط يتراجع يوما بعد يوم، بفعل المنافسة؟

اما شركات التأمين الخاصة، وهي حديثة العهد نسبيا، فلم تستجمع من «العضلات» بعد، ما يجعلها قادرة على مواجهة اللاعبين الجدد. الا انها تملك في المقابل خيار البحث عن شريك استراتيجي يأخذ بيدها ويجعل منها اجرا ما تدور في فلكه، ذلك ان احمالها خفيفة، وهذه ميزة تحسدها عليها شركات القطاع العام.

وفي رأبي ان شكوى الزملاء المصريين سوف تزداد مرارة مع اشتداد وطيس المزاحمة وانخراط الشركات الوافدة في الصراع بكل ما تملك من «فنون» المواجهة.

ولست ارى تدبيرا يمكن ان يكبح جماح الشركات الوافدة الا مبادرة هيئة الرقابة على التأمين في مصر الى اعتماد اصول مشددة في احتساب الاموال الاحتياطية لشركات التأمين، والتأكد من توظيفها على ارض مصر.

ومن التدابير التي يمكن اللجوء اليها لتحقيق هذا الغرض، احتساب اموال الاحتياط الحسابي والخاص بالتأمين على الاشخاص والادخار وتكوين الاموال، والراتب التقاعدي على اساس الاقساط القائمة ( GROSS PREMIUM) وليس الاقساط الصافية (اي الاقساط المتبقية للشركة بعد تنزيل اقساط اعادة التأمين ( NET AFTER REINSURANCE) بحيث يشارك معيد التأمين، عند الحاجة، والى جانب الشركة الضامنة، في تغطية الاحتياط الحسابي وتوظيفه بالكامل، داخل مصر. ولا بأس ان يطال هذا التدبير جميع الشركات بما فيها الشركات المصرية، فهذه الاخيرة توظف اموالها اساسا في مصر.

ان اجراء من هذا النوع لا يتضارب واحكام اتفاقية التجارة العالمية، ثم انه يفوت على شركات التأمين العالمية تحويل الاموال والمدخرات المصرية الى شركات اعادة التأمين في الخارج، وهي في معظم الاحيان شركات أم، او شركات شقيقة، للشركات الوافدة.

كذلك من شأن اعتماد القسط القائم (GROSS PREMIUM) اساسا لاحتساب الاموال الاحتياطية، ان يثقل التزامات الشركة الوافدة ويجعلها تدرس حساباتها بامعان قبل ان تحاول التحكم بالمدخرات المصرية وتسخيرها لتحقيق اغراضها خارج مصر.

وبهذه المناسبة، اذكر ان صناعة التأمين في لبنان، تعولمت وحررت، منذ الاربعينات، اي قبل ان تكون كلمة «العولمة» قد استتبقت وادخلت في التداول.

ولقد اتاحت الليونة التي تتميز بها القوانين اللبنانية لشركات التأمين العالمية ان تسيطر على السوق اللبنانية وان تتحول، واقعا، الى انابيب تجر المدخرات اللبنانية الى العالم الصناعي، حيث توظفه وتساهم في تعزيز رفاهية مجتمعاته، وتمدها بمزيد من اسباب البحبوحة والثراء.

وانها لحقيقة ساطعة انه ورغم مرور عشرات السنين على وجودها في لبنان، فان الشركات العالمية لم تنفذ مشروعا اسكانيا او انمائيا او انتاجيا واحدا على الاراضي اللبنانية. وهذا ما لا نريده لمصر، او لغيرها من الدول العربية الشقيقة.

اليوم مصر، وغدا سوريا والعراق والجزائر.. والدول الثلاث عاشت التجربة عينها التي مرت بها شركات القطاع العام في مصر. وهي، كما مصر، غنية بالموارد الطبيعية والبشرية، ما يجعل الشركات العالمية تمنى النفس بعودة قريبة اليها.

ان يكون هناك تحرير وتكون هناك منافسة فلا بأس بذلك. تلك هي مقتضيات المرحلة الراهنة. ثم ان التحرير والمنافسة يجدان قبولا لدى المستهلك العربي، فهو يتعطش لمنتجات جديدة توفر له الخدمة الفضلى، وبالسعر الافضل. إلا ان التحرير يمكن ان ينقلب وبالأعلى على المجتمع العربي، ويفوت عليه فرص الانماء والتقدم، إذا تحول الى اداة لترحيل المدخرات والرساميل الوطنية وتوظيفها خارج موطنها.



نيسان 2001

## الوطنية العمانية: تهوّر فعجز فانهيار هؤلاء هم المسؤولون!

الوطنية العمانية للتأمين (ONIC) هي اول شركة وطنية تسقط في الخليج العربي، وهي تخلف وراءها ديونا تقدر بنصف مليار دولار!

لو كنت مساهما في الشركة الوطنية العمانية للتأمين (ONIC) لتقدمت فوراً، ومن غير تردد، بدعوى ضد الاشخاص الذين تسببوا او شاركوا في تبديد اموال الشركة وحقوق المساهمين فيها. وهؤلاء هم، في رأيي، رئيس واعضاء مجلس ادارة الشركة ومراجعو الحسابات (AUDITORS) فيها، ثم مديرها العام.

اما رئيس واعضاء مجلس الادارة فيتحملون المسؤولية عن الخطأ الاداري ومخالفة النظام الاساسي للشركة، حيث وافقوا صراحة او ضمناً على قبول اعادة تأمين اخطار تقع خارج الاطار الجغرافي المنصوص عليه في النظام الاساسي، وهي، الى ذلك، اخطار ذات طبيعة بالغة الخطورة ولا يجوز لشركة بحجم «الوطنية العمانية» ان تتعاطاها ما لم تكن قد تحوطت لها واستحصلت على غطاءات مقابلة من شركات اعادة - اعادة التأمين (RETROCESSIONAIRES) وبنسبة تكفي لحماية الشركة من اي خسائر محتملة.

ويتبين من المعلومات المتداولة، ان الشركة شاركت في اعادة تأمين منشآت بتروكيمائية في اوربا تبلغ قيمتها مئات ملايين الدولارات الاميركية، وذلك من غير ان تكون قد تزودت الغطاءات اللازمة لترد عنها شر الحوادث والكوارث عند حصولها.

وبذلك يكون مجلس ادارة الشركة قد ترك حقوق مساهميها في مهب الريح، وتحت رحمة الاقدار، ما يشكل تهوّر واستهتاراً يسأل عنهما.

وعلى ان نتذكر ان رئيس واعضاء مجلس الادارة يعملون مقابل أجر، وبالتالي فانهم يعتبرون قانوناً وكلاء مأجورين (REMUNERATED AGENT)، وبذلك الصفة عليهم ان يعنوا بمصالح وحقوق الموكل (اي مجموعة المساهمين) عناية الاب الصالح بمصالح وحقوق افراد العائلة (DILIGENCE OF A GOOD PATER FAMILIAS).

وقد يحدث ان يكون اعضاء مجلس الادارة قد اعترضوا وسجلوا اعتراضاتهم، في محاضر اجتماعات مجلس الادارة، على القرارات، او التدابير التي ادت الى حصول الانهيار او التعثر، او الخسارة، او غيرها من المعاصي التي تبلى بها الشركة. وفي تلك الحالة يعفون، ويتحمل المسؤولية رئيس مجلس الادارة او عضو مجلس الادارة المنتدب بمفرده. اما اذا اخفق اعضاء مجلس الادارة او بعضهم في اثبات اعتراضهم

على القرارات والتدابير موضوع الدعوى، فتكون المسؤولية مشتركة، ويجري تحميلهم العطل والضرر بالتضامن فيما بينهم.

اما مراجعو الحسابات (AUDITORS) والذين تعينهم الجمعية العمومية للمساهمين، فهم ملزمون برفع تقرير سنوي، يتضمن وصفا دقيقا لموجودات الشركة او الاصول (ASSETS)، وما يقابل ذلك من مسؤوليات عالقة او الخصوم (LIABILITIES).

ويتبين ان الشركة المولجة بمراقبة الحسابات السنوية لـ «الوطنية العمانية» لم تكن تطلع المساهمين على المسؤوليات العالقة، سواء تلك التي تعرضت لها الشركة في اوروبا او حتى في سلطنة عمان بالذات، وهي تبلغ مئات ملايين الدولارات. بل انها اخفت تلك الحقائق عن المساهمين، ان لم يكن تواطؤا مع الادارة، فمسايرة لها، وحرصا على تسهيل امورها، خصوصا وان الادارة هي التي تدفع لها فاتورة الاتعاب في نهاية المطاف.

وفي نظري، ان ملاحقة الشركة المولجة بمراجعة حسابات «الوطنية العمانية» (ONIC) يجب ان تشكل سابقة تؤرخ بداية تحميل مدققي الحسابات في المنطقة العربية مسؤوليتهم المهنية.

ففي القارات الخمس، وباستثناء المنطقة العربية، يواجه المحاسبون او مدققو او مراجعو الحسابات، دعاوى يومية، يرفعها ضدهم مساهمون من اولئك الذين فقدوا جنى العمر نتيجة لمفاجآت طرأت على اوضاع شركة مساهمة، ولم تكن لتحدث لو ان المحاسبين لفتوا المساهمين اليها واوصوا بتداركها في وقت مبكر.

وحدها المنطقة العربية لم تتحرك ضد المحاسبين، ولم تسع الى مساءلتهم امام المحاكم.

علما أن شركات كثيرة في شتى انحاء الوطن العربي عاشت تجارب مأسوية، وتبخرت فيها اموال ومدخرات المساهمين. ولقد قرأنا في «البيان» عن تعويضات تبلغ ملايين الدولارات جرى تدريكها للمحاسبين الذين قصروا او اهلوا، او اخفوا، او تكتموا.

وبين الذين صدرت الاحكام القضائية بحقهم شركات كبيرة، من بينها ما يسمى فريق المحاسبين الخمسة الكبار في العالم.

ولذا، ترى هؤلاء يتراكمون منذ مدة لضمنان مسؤوليتهم المهنية (PROFESSIONAL LIABILITY) بعشرات ملايين الدولارات.

الا في الوطن العربي، حيث تأمين المسؤولية المهنية يكاد لا يوجد له «زبائن»، واصحاب المهن الحرة، ومنهم المحاسبون، ما يزالون يتكلمون على فروسية العربي وشهامته في امرار اخطائهم من دون عقاب.

فبين « عفا الله عما مضى» و«العفو عند المقدرة» و«المسامح كريم» و«الله يعوّض» و«يا غافل لك الله»، فضائل ما تزال تستهوي العربي حتى في عالم الاعمال (BUSINESS) وعصر الدوت كوم ( DOT COM) وما تزال تفعل فعلها في ثنيه عن المطالبة بحقوقه، والتنازل عنها.

اما المدير العام، وهو الفريق الثالث في الدعوى، فعليه قانونا ان يتصرف وفقا لمشئئة صاحب العمل المعروفة او المقدر (YERKNOWN OR PRESUMED INTENT OF THE EMPLO) وان

يعنى بمصالح الشركة وحقوقها كما لو كانت مصالحه وحقوقه الخاصة (INTEREST AS IF IT WAS HIS OWN).

وفي قضية «الوطنية العمانية» (ONIC) يتبين بوضوح ان المدير العام اقدم، ليس على تجاوز الحدود الجغرافية فحسب، بل ابقى الاخطار التي ضمنها في اوروبا «مكشوفة» اي من غير غطاء، وذلك خطأ فادح لا يمكن ان يقدم عليه الا من فقد الحس بالمسؤولية، وركب رأسه، وغامر، وقامر بأموال ليست هي امواله الخاصة.

من جهة اخرى، فلقد وافق المدير العام على تغطية صيانة السيارات باعداد هائلة، والصيانة (MAINTENANCE) لا تشكل بطبيعتها خطرا محتملا (PROBABLE RISK) بل نفقة محتومة (UNAVOIDABLE EXPENSE) وبذلك يكون السيد المدير العام بموافقته على تغطية تكاليف الصيانة، انما خرج على المفاهيم والقواعد الاساسية التي ترعى صناعة التأمين.

في اي حال، يلفتنا هنا ان «الوطنية العمانية» ومنذ نشأتها في اواخر السبعينات، درجت على تسليم امرها ووضع مصيرها في ايد اعجمية.. ولقد جاءت تجربتها لتؤكد صحة قول ابو الطيب المتنبي:

وانما الناس بالملوك وما

تفلح عرب ملوكها عجم!

القبيلة العربية هنا هي «الوطنية العمانية»، اما «ملوكها» فهم المديرون الذين تعاقبوا على ادارتها، وهم جميعا من حملة جنسية اجنبية.

والمرقبون الذين رافقوا مسيرة «الوطنية العمانية»، منذ بداياتها، يروون ان مديريها العامين تصرفوا بمقدراتها وتعاملوا مع مساعديهم واقرانهم من المديرين في شركات التأمين واعادة التأمين، تعاملوا «فوقيا»، ولم يكونوا يحفلون لما يجري داخل اسواق التأمين العربية من تطورات، وانشطة مهنية وثقافية. ولم تكن شؤون وشجون اسرة التأمين العربية تعني لهم شيئا.

ولعل الامر الذي جعل مديري «الوطنية العمانية» يتصرفون وكأنهم «انصاف آلهة» هو ان الشركة منحت عند تأسيسها امتياز اتاح لها ان تقاسم - حكما - الشركات الاخرى اعمالها بنسبة 30 بالمئة! وقد استمر العمل بذلك الامتياز بضع سنوات امكن للشركة خلالها ان تكوّن لنفسها مركزا ماليا وهالة تحسد عليهما.

ويبدو ان مديري الشركة بالغوا في تثمين نجاحاتهم، حتى خيل لهم ان «الوطنية العمانية» اصبح لها من القوة ما يؤهلها لتماشي الشركات العالمية، وتشاركها في اعادة تأمين الاخطار المعروضة في الاسواق العالمية. فكان ان ذهبوا بعيدا في توغلهم داخل اوروبا، ومنشأتها الصناعية، وانفاقها الطويلة.

ولم يكن ادأؤهم على المستوى الداخلي، افضل مما كان عليه في الخارج. فكان انحراف، فعجز عن الوفاء بالالتزامات، ثم مماطلة، فتسويف.

وانتهى الامر بتدخل السلطات المختصة لتضع حدا لقصة شركة اعطيت كل اسباب النجاح والنمو والازدهار. الا ان القيميين عليها لم يحسنوا التدبير، ففوتوا على انفسهم وعلى المساهمين «فرصة العمر»، اي تلك التي لا تحدث الا مرة واحدة في «حياة الشركة».

## التأمين على الحياة في العالم الثالث المعوقات الاقتصادية.. وليست دينية!

يصر المحاضرون، حيثما تكلموا، على الربط بين تدني اقساط التأمين في الوطن العربي من جهة، والموقف السلبي لبعض رجال الدين من التأمين كممارسة (DISCIPLINE) من جهة اخرى. ويرى المحاضرون ان التحفظ الذي يبديه بعض الفقهاء حيال التأمين، بوجهه التجاري، يفعل فعله في منع «التأمين على الحياة» (LIFE) بشكل خاص من الانتشار.

آخر الذين استمعت اليهم وهم يدلون بهذا الرأي، كان أحد الزملاء الذين حضروا في مؤتمر «العولمة وصناعة التأمين العربية» الذي انعقد في القاهرة خلال شهر شباط (فبراير) 2001.

السؤال الذي يجدر طرحه في هذه المناسبة هو: هل ان «التحفظ حيال التأمين» هو الذي يعوق فعلا مسيرة شركاتنا العربية، ويفوت عليها فرصة اختراق الجماهير وانباء مداخيلها من الاقساط (PREMIUMS)؟

يتبين من دراسة اعدتها مؤسسة سيجما (SIGMA)، وهي هيئة احصائية تابعة للمجموعة السويسرية لاعادة التأمين (SWISS RE)، ان متوسط الاموال التي ينفقها المواطن في الشرق الاوسط ووسط آسيا لاغراض التأمين على الحياة هو 13,5 دولارا اميركيا، سنويا. يقابل ذلك مبلغ 13,6 دولارا اميركيا هو متوسط المبالغ التي ينفقها سنويا الفرد الواحد للغاية عينا من مواطني اوروبا الشرقية ووسط اوروبا.

فكيف نفسر ان يكون متوسط اقساط التأمين على الحياة في الوطن العربي ذي الاكثريّة المسلمة، هو عينه، متوسط اقساط التأمين على الحياة في اوروبا ذات الاكثريّة المسيحية الارثوذكسية؟

الجواب على ذلك بسيط وواضح، وهو ان المستهلك، ايا كانت عقيدته الدينية، لا يمكنه ان يقطع من دخله، او يخصص منه لابواب التأمين، الا ما يفيض عن حاجاته الاساسية من مأكّل وملبس.

والمواطنون في المقابل الاخرى من العالم الثالث ليسوا افضل حالا من مسلمي الشرق الاوسط وارتوذكسي اوروبا الشرقية.

فالدراسة عينها تبين ان متوسط الانفاق التأميني لكاثوليك اميركا اللاتينية هو 22,5 دولارا اميركيا في السنة، وهو لا يتجاوز 24,1 دولارا في افريقيا. وفي القارة السوداء، كما نعلم، مزيج من العقائد والمعتقدات والتي تشمل بين امور اخرى عبادة الاوثان والنار! من هنا، ليس من رابط بين العقيدة من جهة، وهشاشة المحافظ التأمينية في العالم الثالث، من جهة اخرى.

ويؤكد ذلك ايضا ان الشركات التي تزاول التأمين التعاوني، او التكافلي، او التبادلي (MUTUALS) والتي تصنف نفسها «اسلامية» اصبحت موجودة في غير مكان. ولو صح انها هي «البديل» او «الضائع» الذي

تبحث عنه المجتمعات المتدينة، فلم تراها لم تحقق اختراقات تذكر في صفوف الملتمزمين من ابناء الدين الحنيف؟

وباستثناء «التعاونية الوطنية» التي تتمتع بامتيازات فريدة وخاصة في المملكة العربية السعودية لم تسجل الشركات «التعاونية»، في اي مكان آخر، من التقدم والنمو ما يبهر الانظار. وهذا ليس مأخذا عليها، بل انه الدليل على ان الإحجام عن التأمين على الحياة ناجم عن قصور مادي وليس عن قلق ديني، وان المشكلة الحقيقية هي ان الجيوب فارغة وليست في عزوف المواطن الملتمزم عن التأمين التقليدي.

ولو صح ان المواطن الملتمزم لا يسلك دروب شركات التأمين التقليدية، اي التي تبغي الربح، فلم تراه لم يأخذ دروب الشركات التعاونية؟ ولماذا تجد هذه الاخيرة نفسها في مستوى واحد وسائر الشركات التقليدية نموا وانتاجا؟

الجواب عن ذلك هو ان من لا يملك فائضا لا يمكنه ان يتوجه الى شركة التأمين، ولا ينفع في ذلك ان يكون المرء مسلما او مسيحيا او وثنيا، وان التأمين يزدهر حيث البجوحة.

وفي رأينا انه لو كان مواطنو العالم الثالث على سعة من دنياهم، لما كانوا اقل اندفاعا من مواطني العالم الصناعي في اقبالهم على عقد بوالص التأمين التي تضمن الحماية والطمأنينة لهم ولذريتهم من بعدهم.

وحتى اشعار آخر، يبقى التأمين في العالم الثالث كمالية (LUXURY)، يستعين بها المواطن القادر ليجعل منها وعاء لمدخراته، او غطاء يتقي به غدرات الزمان.

وفي نظرة الى اللوحة المنشورة في متن مفكرتي هذه، يتبين ان الانفاق التأميني السنوي للفرد في العالم الصناعي يتراوح بين 990 دولارا في اوربا الغربية و3103 دولارا في اليابان. وهذا الامر يعود الى ان الدخل السنوي للفرد هناك يزيد على 20 الف دولار في حين يقل عن الف دولار في العالم الثالث.

ولعله من المناسب ان نذكر هنا ان البجوحة التي يعيشها العالم الصناعي، انما تستمد ديمومتها من الاموال والمدخرات التي يوظفها الاثرياء العرب في تلك الدول.

ففي حديث ادلى به في بيروت الامير بندر بن فهد، رئيس الهيئة العربية الدولية للاستثمار، ومركزها دبي، ان الاستثمارات العربية في العالم الصناعي تجاوزت عتبة الـ 2000 مليار دولار!

وليس من شك في ان اصحاب تلك الاموال يعقدون الكثير من بوالص التأمين وبمبالغ واقساط خيالية في الخارج، اي في العالم الصناعي. وبذلك تكون الاقساط التي يدفعها الاثرياء العرب قد اصبحت جزءا من الانتاج التأميني للدول الصناعية.

وهكذا، يعزز الاثرياء العرب اوضاع صناعة التأمين في العالم الصناعي، تاركين لشركاتنا العربية ان «تتناش» الفئات من المدخرات والتي لا ينتج عنها من اقساط التأمين الا القليل الذي اشترت اليه آنفا.

اما الاسباب التي تجعل الاثرياء العرب يحجمون عن توظيف اموالهم، وعقد تأميناتهم في اوطانهم، فهي كثيرة، ولعل اهمها عدم اطمئنانهم الى مستقبل الانظمة السياسية النافذة فيها، وحرصهم على اخفاء كنوزهم، او الاحتفاظ بها او توظيفها في مناطق واسواق يقدر لها ان تبقى آمنة على المديين المتوسط والطويل.

وبالمناسبة اذكر ان اثرياءنا العرب يحتلون حيزا كبيرا من لائحة الشخصيات الـ 400 الاكثر ثراء في العالم، والتي تصدرها مجلة «فوربس» (FORBES)، وان بين الاشخاص الخمسة الاكثر ثراء في العالم عربيا واحدا على الاقل!

حزيران 2001

## عقود التأمين من نتاج منتصف القرن الماضي

### وكلام الليل يحويه النهار!

تتسلم وزارة الاقتصاد والتجارة، وهي السلطة المنوطة بها الرقابة على شركات التأمين، آلاف الشكاوى سنويا ضد شركات ناكلة او متلكئة او ممتنعة عن دفع التعويض المستحق في ذمتها.

ويتفق المستهلكون في لبنان، ويشاركهم في ذلك اخوانهم العرب، على ان شركات تأمين كثيرة، ومن بينها الشركات العالمية العاملة في سائر انحاء الوطن العربي، تتبع سياسيتين:

الاولى هي سياسة «ما قبل البيع» حيث تعامل الشركة الزبون المحتمل (POTENTIAL CLIENT) وكأنه ملك (LE CLIENT EST ROI) ولا تقول له «لا» مهما بالغ في التمني وإملاء الرغبات، حتى ولو بلغ مداها الثريا.

والثانية هي سياسة ما بعد «البيع» وهي المرحلة التي يكون الزبون المحتمل في خلالها قد وقع عقد التأمين، فيتحول الى عالة تثقل كاهل الشركة، وتضيق ذرعا بمطالباته، حتى ولو اقتصرت على ثمن كوب ماء!..

هذه الازدواجية في التعاطي مع جمهور المتعاقدين سببه استئثار الانتهازية والتعطش الى عقد الصفقات وتحقيق الثروات، بأهون السبل واقلها ثمنا. وهل هناك أرخص من الكلام والوعود «تقديمات» تغدقها الشركة استدرجا للزبون المحتمل، وترغيبا له، كي يوقع العقد؟

ويتبين في معظم الحالات ان العقد يحرر بشكل لا يتفق والوعود التي تقطعها الشركة خلال التفاوض، والتي يتفق شفها على ان تكون اساسا للتعاقد.

ويشجع شركات التأمين على التكرار للعقود ونكث العهود، عدم وجود هيئات اهلية تعنى بحقوق مستهلك الخدمة، في اي من الدول العربية بما فيها لبنان. ولو كانت هناك منظمات ترصد تحركات شركات التأمين وتصرفاتها حيال الزبائن، وتكشفها للرأي العام، لما تجاسرت شركة على المضي بانتحال شخصيتين في تعاطيها مع المتعاقدين.

ويشجع الشركات كذلك على التهرب من الوفاء بالتزاماتها، بطء العجلة القضائية وعدم وجود احكام تلحظ منح المتضرر من تعسف شركة التأمين، تعويضا عقابيا (PUNITIVE DAMAGE).

وانها لحقيقة ان التعويضات القضائية التي تحكم بها المحاكم في الدول الصناعية لمصلحة المتضررين من ظلم شركات التأمين، هي التي جعلت هذه الاخيرة تتحول في تعاطيها مع الناس من الغموض (AMBIGUITY) الى الشفافية (TRANSPARENCY)، ومن العقود المجزأة، الى العقود الموحدة



والشاملة (COMBINED ALL RISKS) في التأمين على انواعه، والتي تضمن الممتلكات والاموال (PROPERTY) والمسؤولية المدنية (LIABILITY) في آن، وباقل قدر من الاستثناءات.

اما في التأمين على الحياة والصحة (LIFE AND HEALTH) فلم تعد العقود المتداولة تستثني الا العاهات (BIRTH DEFECTS) والامراض الخلقية (CONGENITAL DISEASES) والامراض العقلية (MENTAL DISORDERS) وتلك التي يعتمد المتعاقد اخفاءها عند توقيعه طلب التأمين. وفي التأمين على السيارات بات عقد التأمين يضمن حتى الحوادث التي يتورط فيها المتعاقد المضمون حتى ولو لم ينسب اليه اي خطأ (NO FAULT).

ولو تطلعنا حولنا، لوجدنا ان العقود التي تعرض من الجمهور العربي، حتى من الشركات التي تحمل جنسيات الدول الصناعية، انما هي من نتاج منتصف القرن العشرين، في الحالات الفضلى وهي باكثريتها الساحقة، وخلافا لقوانين الانتظام العام، تلقي عبء الاثبات (ONUS OF PROOF) على المتعاقد (المضمون)، ما يعني ان المطالبة تعتبر غير مغطاة ما لم يثبت المتعاقد عكس ذلك.

ثم انها عقود غير متوازنة، من حيث ان موجبات المتعاقد (المضمون) فيها تغطي على حقوقه، والنصوص المعتمدة تخول الشركة ان تأخذ كل شيء، ولا تعطي المتعاقد المضمون الا القليل القليل. والى ذلك فانها تلزم المتعاقد المضمون بتنفيذ موجبات شتى صيانة لحقوقه، ولا تلزم الشركة الا بتحصيل القسط في تاريخ استحقاقه.

اما الاستثناءات المعتمدة في العقود التي تروج في الوطن العربي، فتبدأ ولا تنتهي، وهذا الواقع هو الذي يعطي الشركة الضامنة اليد الاعلى، ويتيح لها ان تلعب دور الخصم والحكم في آن.

من جهة اخرى، فان عقود التأمين على الحياة والتي تتضمن جانبا استثماريا، والتي تعرف ببوالص النقود (ENDOWMENT) تحرم المتعاقد من حق الاطلاع على ابواب توظيف مدخراته، وتفقد بمرور الوقت قوتها الشرائية بحيث لا يعود للمتعاقد منها، عند حلول اجلها، الا قيمتها الورقية.

هذا في الوقت الذي يتطلع فيه المتعاقد في الدول الصناعية الى شركة التأمين على الحياة، كمدير لمدخراته توظفها له في المشاريع المجدية لتأتي عليه بالعائد الاكبر وتكوّن له رأسمالا يركن اليه في الشدائد.

وتحفظ العقود المعتمدة في الدول الصناعية للمتعاقد حقه في مناقشة الشركة الضامنة، ومحاسبتها في كل الامور التي تتعلق بتوظيف مدخراته، وقسائم الارباح (DIVIDENDS) التي توزعها الشركة على المتعاقدين.

من هنا، لم يعد امام الشركات العاملة في الدول الصناعية، الا ان تحرص على ارضاء المتعاقدين معها، واعطائهم العائد الافضل نهاية كل عام، تجنباً للشكوك التي يمكن ان تساورهم، وتداركا لأي طعن بنزاهتها.

وبالمقارنة يتبين ان قسائم الارباح التي درجت شركات التأمين على الحياة على توزيعها على حملة عقودها الاستثمارية في الوطن العربي، تقل بنسبة كبيرة عن تلك التي توزعها شركات التأمين في الدول الصناعية. ولا يبرر ذلك الا استهتار الشركات بحقوق المستهلك العربي واستغباؤها له.

وفي الشكاوى التي تتسلمها هيئات الرقابة من الذرائع التي تستعملها الشركات الضامنة لرد المطالبات ما يصعب تصديقه، وبعضها لا يخلو من طرافة، كما ان بعضها الآخر يجسد مآسي حقيقية.

ومن الامثلة التي تحضرني والتي حاولت شخصيا ان اجد مخرجا لها فلم أفلح، ان شخصا من بسطاء الناس شكا شركة ترفض ان تدفع له قيمة عقد تأمين على الحياة، كان والده قد عقده لمصلحة الابن قبل ان يقضي بحادث. وعندما اتصلت بالشركة الضامنة مستوضحا الاسباب التي جعلها ترفض دفع التعويض، اجابني رئيس الشركة ومديرها العام انها لم تتبلغ حصول الوفاة ضمن المهلة المحددة في العقد، وهي 72 ساعة!

وعندما اوضحت ان التأخير في ابلاغ الشركة «لا يقدم ولا يؤخر» لان المطالبة تتعلق بوفاة حصلت نتيجة لحادث، وان الحادث موثق بتقرير أمني، وآخر طبي، اجابني بأن نص البوليصا واضح، وان هناك مخالفة فاضحة، وللشركة ان ترفض الدفع.

ومن الامثلة ايضا ان مصنعا للدهان دمّر كليا، جراء انفجار ناجم عن حريق. وعندما طالب الشركة الضامنة بالتعويض، رفضت هذه الاخيرة المطالبة، لان الطفايات (EXTINGUISHERS) المنصوص عنها في عقد التأمين «لم تعمل كما يجب».

وهناك ألاف الشكاوى ضد شركات تأمين لم تدفع للمتعاقدين فواتير استشفائهم لانهم لم يدلوا لها عند التعاقد بأنهم يعانون من «الدوالي» (VARICOSE VEINS)!

ومن الطبيعي ان تنشأ عن هذه التصرفات ازمة ثقة، بل حالة عداة بين المواطن العربي من جهة وشركات التأمين العاملة في الاسواق العربية، وعلى اختلاف جنسياتها، من جهة اخرى.

وأزمة الثقة هذه هي التي تجعل الممولين والميسورين العرب يتوجهون الى شركات التأمين في الدول الصناعية، فيعقدون معها البوالص، سواء التي تضمن الحياة، او المال او المسؤولية.

اما سائر الناس فانهم يقدمون على التعاقد وشركات التأمين العاملة محليا بتردد وبتخوف من خيبات الأمل. ذلك انهم باتوا يدركون ان تصرف الشركة حيالهم لن يبقى على ما كان عليه من لياقة، ومرونة، قبل حصول التعاقد، وان الوعود التي اعطيت لهم في مراحل التفاوض ربما يكون مصيرها مصير ذلك الوعد الذي قطعه جارية لامير المؤمنين، حيث يروي ابو النواس ان احدى الجاريات، وقد كانت سكرى ومتعبة والوقت ليلا، وعدت الامير بممارسة الحب معه صباح اليوم التالي.

وعند حلول الصباح كان للامير مع الجارية الحوار الآتي:

فقلت الوعد سيدتي فقالت:

كلام الليل يمحوه النهار!

تموز 2001

## تبييض الاموال في شركات التأمين حقيقة ام حديث صالونات؟

نقلت وكالات الاخبار من فرنسا ان القضاء الفرنسي وضع يده على ملف يتعلق بعمليات تبييض اموال نفذتها شركة التأمين اللوكسمبورجية بانورولايف (PANEUROLIFE) قبل سنوات، وهي كانت في ذلك العهد برئاسة السيد كلود بيبيار، يعاونه السيد هنري دوكاستريز.

والسيدان بيبيار ودوكاستريز، هما اليوم الشخصيتان الاكثر تألقا في صناعة التأمين الفرنسية، اذ يقودان معا مجموعة أكسا (AXA) وهي الكبرى بين شركات التأمين الاوروبية على الاطلاق.

وبعد التحقيق معهما وجهت الى السيدين بيبيار ودوكاستريز و18 شخصا آخرين من معاونيهما السابقين في شركة بانورولايف (PANEUROLIFE) تهم التهرب الضريبي والاختلاس والاحتيال وتبييض الاموال وصدرت مذكرتا توقيف بحقهما. الا ان القاضي المختص سمح في وقت لاحق بالافراج عنهما مقابل كفالة مصرفية مرتفعة نسبيا، على ان يحاكما مع مساعديهما السابقين امام القضاء الجنائي في وقت لاحق.

ان تبييض او غسل المال يعني ان تجعل المال الحرام حلالا، وذلك بإضفاء الصفة الشرعية عليه، من خلال اخفاء ما يحمله ماضيه من معاص وأثم.

والمال الحرام هو ذاك الذي تجنيه عصابات الجريمة المنظمة (ORGANIZED CRIME) جراء الاتجار بالمخدرات، او تهريب الاسلحة، او ترويج الدعارة، او شراء الذمم او اختلاس الاموال العامة.

وتعتبر شركة التأمين، وتلك التي تتعاطى اعادة التأمين، من بين اهم القنوات التي يمكن لعصابات الجريمة المنظمة او «المافيات» ان تلجأ اليها لمساعدتها على تبييض اموالها. ذلك ان طبيعة العمل التأميني تفترض

ان يكون هناك كم هائل من الاموال التي تدخل الشركة بمثابة اقساط تأمين (INSURANCE PREMIUM) لتعود فتخرج منها سريعا بشكل تحويلات مصرفية (BANK TRANSFERS) سدادا

لاقساط اعادة التأمين (REINSURANCE) او استثمارات (INVESTMENTS) او تعويضات عن خسائر مضمونة (INDEMNITIES).

والتحرك السريع للمال دخولا الى خزائن شركة التأمين، وخروجا منها، يوفر غطاء مميذا للتعاون الذي يمكن ان يجري بين العصابة من جهة وشركة التأمين من جهة اخرى، خصوصا وان القوانين النافذة لم تلحظ

قيودا او ضوابط صارمة بشأن مقبوضات شركة التأمين او مدفوعاتها.

وفي المقابل، فان القوانين المرعية الاجراء في انحاء العالم كافة تحظر على المصارف تداول الاموال المشبوهة وتحملها مسؤوليات جمّة ان هي استضافت تلك الاموال في خزائنها، او وافقت على تحويلها من

فريق الى آخر.

وانه لامر طبيعي، والحالة هذه، ان تجد «المافيات» في شركة التأمين وشركة اعادة التأمين اداة لتنظيف اموالها، وشرعتها. وشركة التأمين التي توافق على التعاون مع «المافيات» وعلى تسهيل امورها تفعل ذلك مقابل عمولة يتقاضاها اصحاب القرار فيها.

ويبدأ مشوار الاموال الوسخة بدخولها صناديق شركة التأمين بمثابة اقساط (PREMIUM) تقبضها شركة التأمين من رجال العصابات لقاء عقود تأمين تصدرها لمصلحتهم وتضمن بموجبها اخطارا تكون في معظم الاحيان وهمية. وتتعهد شركة التأمين (مقابل كفالات مصرفية تقدمها لاقطاب الجريمة المنظمة) بمساعدتهم على نقل اموالهم وترحيلها الى حيث يريدون.

واذ تقبض شركة التأمين تلك الاموال بمثابة اقساط تأمين (INSURANCE PREMIUM)، فانها تأخذ على عاتقها ان تعيدها اليهم عبر اطراف ثالثين، وذلك بأشكال عدة، كأن تعيد تأمين (REINSURE) الاخطار الوهمية لدى شركة اخرى صورية يختارها رجال العصابات وتكون خاضعة لنفوذهم. وبذلك تنتقل الاقساط من شركة التأمين الى شركة اعادة التأمين (REINSURANCE CO). وتتدبر الشركتان فيما بعد امر اوصول الاموال الى محطاتها الاخيرة، وذلك بمثابة تعويضات عن خسائر مزعومة تتعرض لها الاخطار المضمونة.

ويكثر عدد الشركات الصورية في قبرص، والبهاماس، وسانت فنسنت، وليخنشتاين وجزر كيمان وغيرها من الدول المصنفة ملاجئ ضريبة (TAX HAVEN) والتي تسمح لشركات التأمين واعادة التأمين ذات النشاط الخارجي (اوف شور OFF SHORE) ان تزاوّل اعمالها من دون رقابة على الاطلاق. وهناك دول اخرى مثل ايرلندا، ولوكسمبورغ التي كانت مسرحا لفضيحة (PANEUROLIFE) وبلجيكا، تعامل شركات اعادة التأمين بكثير من الليونة وتوفّر لها هامشا وافرا من الحرية.

هذا الواقع هو الذي جعل شركات مشبوهة مثل دايبيتشي لاعادة التأمين (DAICHI RE) وكوبي لاعادة التأمين (KOBE RE) تختار بروكسيل مقرا لها قبل عشر سنوات او اكثر.

وقد اثبتت الوقائع ان الشركتين المذكورتين كانتا غطاء لعصابات الجريمة المنظمة في اليابان. وقد اختفت الشركتان، كما يعلم الجميع، بشكل مفاجئ من غير ان تترك اثرا يدل الى هوية او عنوان المساهمين فيهما. الا ان هذا لا يعني ان الدول الصناعية تخلو من جرائم تبييض الاموال، بل لعلها ما تزال المسرح الذي تجري عليه وفيه عمليات الغسل الاكبر حجما.

وكانت التحقيقات الفدرالية في اميركا قد كشفت ان المافيا الروسية نجحت في تبييض اموال قيمتها 7 مليارات دولار خلال الاعوام الخمسة السابقة، عبر احد اهم المصارف الاميركية وهو بنك اوف نيويورك (BANK OF NEW YORK) وقد جرى توقيف بعض كبار المسؤولين فيه وهم ما يزالون قيد المحاكمة.

ولعل هذه الفضيحة هي التي جعلت البنوك المركزية والسلطات القضائية تظهر مزيدا من التشدد في اطار مزاولة الرقابة على المصارف، وفي فرض تدابير احترازية جديدة ضد احتمالات استعمال المصارف

كقنوات لتبييض الاموال الحرام. ورغم ذلك، فان عمليات التبييض لم تتوقف وهي ما تزال جارية على قدم وساق ولو بشيء من الصعوبة في الدول الصناعية.

وتعتقد مصادر عالمية ان القيمة الاجمالية للاموال التي يجري تبييضها على مستوى الكرة الارضية تبلغ 6 آلاف مليار دولار سنويا.

وهناك طرق اخرى يمكن لشركة التأمين ان تسلكها وصولا الى «شرعنة» المال الحرام، ومن ذلك ان تشتري عقارات او تحفا فنية، او اوراقا مالية او ما شابه من الموجودات المنقولة وغير المنقولة لتعود فتسجلها لمصلحة رجال العصابات عبر اطراف ثالثين.

كما يمكن للشركة ان تستعمل المال الوسخ لتصفية تعويضات ومطالبات مستحقة، للمتعاقدین معها وغيرهم من اصحاب الحقوق على ان تتلقى مقابل ذلك اموالا نظيفة من معيدي التأمين (REINSURERS) الحقيقيين، والمرتبطين معها باتفاقات اعادة تأمين فعلية. ومعظم هؤلاء من الشركات ذات المكانة، والبعيدة عن الشبهات. وهكذا تكون الشركة قد استبدلت المال الوسخ الذي تسلمته من العصابات بمال نظيف يحول اليها شرعا من معيدي التأمين.

ولا بأس ان اشرت هنا الى الهمسات التي نسمعها في غير مكان من الوطن العربي عن اموال «مشبوهة» تستعمل في سداد المطالبات المستحقة في ذمة بعض الضامنين. ويضيف المتهامسون ان كل دولار يدفعه هؤلاء انما يأتي عليهم بربح قدره 30 سنتا. ذلك ان ثمن شراء الدولار الوسخ هو 70 سنتا فقط. وهم يستعيدونه من معيد التأمين بقيمته الفعلية والكاملة اي 100 سنت.

بالطبع ان كل ذلك يبقى مجرد «تشنيعات» واساءات يحاول بعض زملاء المهنة الواحدة ان يرموها في الصالونات، ضد منافسيهم.

والصالونات تتلقف هذا النوع من الاسرار وتهوى تناقلها. ولم أجد ضميرا في ان أعرج عليها في مفكرتي هذه، وقد اخترت لها «دور شركة التأمين في تبييض الاموال» موضوعا، وهو حديث الساعة في صالونات العالم كافة.

آب 2001

## الرساميل تعاود تحركها عبر الحدود العربية خيار جديد بين الانزواء والهروب

بعد مراوحة استغرقت 40 سنة تقريبا، عاودت رساميل شركات التأمين تحركها عبر الحدود العربية. ولقد شهدنا في الفترة الاخيرة اندفاعا لمجموعات سعودية وخليجية باتجاه اسواق عربية، نذكر منها: تحرك كل من مجموعة البركة (بيت اعادة التأمين السعودي التونسي) «BEST» باتجاه لبنان وقبل ذلك تونس، والمجموعة العربية للتأمين أريج (ARIG) باتجاه لبنان والاردن ومصر، ومجموعة ترست (TRUST) باتجاه لبنان، والجزائر وفلسطين والاردن، ومجموعة الخليج (الكويتية) باتجاه السعودية فلبنان، والبحرينية - الكويتية (BKIC) باتجاه لبنان والاهلية الكويتية باتجاه الاردن ولبنان.

وكانت الجمعية العمومية لمساهمي شركة اعادة التأمين العربية (ARAB RE) والتي تضم ممثلين لشركات تأمين عربية من القطاعين، الخاص والعام، ومن اطراف الوطن العربي كافة، قد قررت رفع رأسمال الشركة الى 25 مليون دولار.

وفي المقابل، تنهياً للشركات اللبنانية العاملة في اسواق الخليج العربي، لتوفق اوضاعها واحكام التشريعات الجديدة التي جرى اعتمادها هناك، والتي يرفع بموجبها الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين الى مبلغ يتراوح بين 20 و30 مليون دولار.

وعلى خط مواز تحركت رساميل اميركية (AIG) وألمانية (-ALLIANZ) و COLOGNE RE) وبريطانية (RSA-BUPA) شطر مصر والمملكة العربية السعودية والكويت.

واتخذت رساميل فرنسية (Banque Populaires AGF-AXA-Assurance) قواعد لها في لبنان والمغرب وتونس.

كما تحركت رساميل عربية اخرى لتنتشئ شركات لوساطة التأمين داخل لويديز (LLOYD'S)، وفي غيرها من العواصم العربية والعالمية.

هذه التحركات مجتمعة تحمل في طياتها مؤشرات عديدة لعل اهمها:

اولا: ان الاسواق الداخلية وقد دخلت حالة التشبع (SATURATION) باتت تضيق بأهاليها، وان مقتضيات النمو تفرض على المجموعات التأمينية الخروج من الداخل المزدهم، الى رحاب العالم الاوسع.

ثانيا: ان التفاعل بين الاسواق العربية امر تفرضه وشائج القربى والجيرة، والثقافات المتقاربة، ان لم تكن الثقافة الواحدة، وان حظوظ النجاح المتوافرة للشركات العربية في اسواق الجوار العربي، هي اكبر منها في الاسواق الاجنبية.

ثالثاً: ان الوطن العربي ليس جسماً منفصلاً عن الكرة الأرضية بل انه ذلك الجزء الذي يضم في باطنه الاحتياط الاعظم من المواد الاستراتيجية. ولذا، كان وسوف يبقى المنطقة التي ترنو اليها الانظار، والتي تسعى الرساميل، على اختلاف هوياتها، كي يكون لها موطئ قدم فيها.

وما الحماس الذي تبديه شركات التأمين واعادة التأمين العربية حيال اشراك حلفاء استراتيجيين اجانب في قواعد مساهميتها، وحتى في المواقع القيادية فيها، الا تعبيراً واضحاً عن تأثرها بما يجري في المقابل الاخرى من العالم، وعن رغبتها في استلحاق الركب، والانخراط في تحالفات تضمن لها مكاناً داخل نادي اللاعبين الكبار، اقليميين كانوا ام عالميين.

خامساً: ان السياسة الحمائية PROTECTIONISM التي اعتمدها بعض الدول العربية، والتي تجسدت باقفال الاسواق بوجه الآخرين، حتى الاقربين منهم، ارتدت على اصحابها، اذ حوّلت الاسواق فيها الى غيتوهات (GHETTOS) يتكاثر فيها المتنافسون، ولا يجدون فيها من المداخل ما يرضي طموحاتهم.

سادساً: لقد جاء الترخيص بقيام شركات خاصة في كل من مصر، والعراق، والجزائر، وليبيا، تعمل الى جانب الشركة المؤممة هناك، ليؤكد ان عصر التأمين الذي استوردته بعض الانظمة العربية قبل 40 سنة تقريباً، استنفد مضامينه ولم يعد لديه جديد يقدمه للناس، بل، وعلى العكس من ذلك تماماً، فلقد جعلت منه الايام عالية تلقي بثقلها على شركات التأمين واعادة التأمين العربية، فتشلّها وتمنع عنها التزوّد بأسباب الحدّثة، والتجدد.

ان الرساميل بتنقلها الجديد عبر الحدود انما تستأنف حركة كانت قد بدأتها في النصف الثاني من القرن الماضي، وكان يمكن لتلك الحركة ان تثمر تكتلات «عروبية» (PAN ARAB) لا تقل شأناً عن قريناتها في الغرب، لو قيّض لها ان تستمر.

ففي العام 1958 ضرب التأمين ضربته في مصر. وكان ذلك بداية لسلسلة من ضربات مماثلة انزلت على سوريا (1961) والعراق (1964) واليمن الجنوبي (1969) والسودان (1970) وليبيا (1970).

وتبع ذلك صدور تشريعات في غير بلد خليجي، تحصر حق تأسيس شركات التأمين واعادة التأمين بالمواطنين ابناء البلد، من دون سواهم، وذلك تنفيذاً للسياسة الحمائية التي اشترت اليها أنفاً.

وقد تكفّل هذان التدبيران، اي التأمين، والسياسة الحمائية، بمنع الرساميل التأمينية من عبور الحدود، وفرضاً عليها خيارين لا ثالث لهما: الانزواء او الهروب الى الغرب.

وما تمركز الرساميل الضخمة والاموال الخاصة داخل شركات محلية، كما هي الحال في دول مجلس التعاون الخليجي، ومصر، والعراق (قبل تدني سعر صرف الدينار) وسوريا وليبيا، الا نتيجة مباشرة لخيار الانزواء. اما الهروب الى الغرب، فتجسده المساهمات العربية في مشاريع الاستثمار في الغرب الصناعي، وهي تقدر بـ 1,5 تريليون دولار اميركي، على ما يقول المحللون.

وهكذا فقد الوطن العربي فرص الافادة من رساميل ابنائه، وترك لتلك الرساميل ان تعبر الى الدول الصناعية لتساهم في تعزيز رفاهيتها، أو ان تبقى راكدة داخل شركات محلية.

وانه ليطيب لنا ان نرى الرساميل العربية تعاود اليوم تحركها، وان بشكل خجول، لتتشابك وتعمل على انهاض شركات وكيانات تأمينية ذات قدرات عالية نسبيا. واننا نأمل ان يكون قد فتح حقا امام الرساميل العربية خيار العبور والتفاعل، بديلا من خيارى الانزواء او الهروب الى الغرب. ففي ذلك، دفع مؤكد لعملية النهوض بشركاتنا وخلق فرص عمل جديدة امامها وامام الشباب والشبان العرب. وفيه تفاعل للخبرات والطاقات البشرية التي يزخر بها الوطن العربي، والتي فرض عليها ان تنكفى لتقبع في زوارب «الغيتوهات» ان لم تهجر الى العالم الصناعي.

ولسوف تجد الرساميل العربية ان خروجها من حيث حشرتها الانظمة، وانخراطها في مشاريع جديدة، سواء في شركات عربية او متعددة الجنسية، انما هو امر يعيد اليها الحيوية، ويجنبها التآكل بمرور الزمن.



ايلول 2001

## حصة معيدي التأمين العرب من اقساط الاعادة 5 بالمئة فقط!

### معيد التأمين العربي.. إن حكى

لا يلام المعيد العربي ان تحدث عن معاناة يكابدها في تعاطيه مع الضامن العربي، او عن تمييز يمارسه هذا الاخير ضده، ويجعل الاقساط العربية المنشأ تطير من فوق رأسه لتحتط رحالها في خزائن معيدي التأمين العالميين.

فقد اظهرت احصاءات جمعتها مصادر عربية ان اقساط اعادة التأمين التي صدرتها شركات التأمين العربية الى معيدي التأمين خلال العام 1999 بلغت 2,5 مليار دولار اميركي ولم ينل المعيدون العرب منها الا مئة مليون دولار، اي اقل من 5 بالمئة.

والمعيد العربي، اذ يتحدث بمرارة عن هذا الواقع، يقول ان شركات التأمين العربية درجت على تبرير توجهها غربا بالتذمر من ضعف القدرات المالية والبشرية والفنية لشركات الاعادة العربية.

ويقّر المعيد العربي بان مظاهر الضعف المشكو منها كانت موجودة بالامس. الا ان الامور تبدلت اليوم، حيث رفعت شركات الاعادة العربية رساميلها، واموالها الخاصة، كما رفعت نسب الملاءة والسيولة فيها الى المستويات المعتمدة عالميا. ويجسد هذا الواقع التصنيف (RATING) الذي حصلت عليه بضع شركات اعادة عربية من الوكالات العالمية المختصة، ومن بينها ستاندرد اند بورز و.ا.م.بست.

اما الجهوزية البشرية والتقنية والفنية لشركات الاعادة العربية، فيلمسها كل من تعاطى معها، عربيا كان أم اجنبيا. وتدخل في هذا الاطار الندوات التدريبية والمحاضرات وغيرها من الانشطة الثقافية التي تنظمها الشركات العربية وتضعها في متناول الضامنين العرب والناشئين منهم خصوصا، من غير مقابل، وعلى مدار السنة.

اضف الى ذلك ان امكانية التواصل باللغة العربية، ومعرفة المعيد العربي بالظروف والاوزاع التي تحوط بالاخطار الكائنة داخل الاسواق العربية تجعلان عملية التفاوض بين الفريقين اكثر سهولة.

إذا، لمّ تراه يغرب الضامن العربي بوجهه عن المعيد العربي؟ وكيف نفسّر ضآلة الاقساط التي تجد طريقها الى المعيد العربي؟ وهل هناك حقا تمييز متعمد من الضامن العربي ضد شركات الاعادة العربية؟

الجواب عن هذه الاسئلة يكمن في مجموعة من العوامل المعوقة لنمو حصة المعيدون العرب وسوف اكتفي بأن اذكر خمسة منها:

العامل الاول هو ان الضامن العربي، اوروبي الهوى، يأنس لما تختزنه اوروبا من ثقافات، وفنون، وحيات، وعطور. ولذا، تراه يستطيب التفاوض وعقد الصفقات مع المعيدون الاوروبيين، وهو يرتشف

فنجان «اسبرسو» على اربعة «التايمز» او «السين» او في افياء فرنكفورت وزوريخ ومونتي كارلو وميونخ.

وهذه الحالة المزاجية، ترجح الى حد كبير حظوظ المعيد الاجنبي في الاستئثار بجزء كبير من اقساط الاعادة العربية.

اما العامل الثاني، والذي يلعب دورا في توجيه اقساط الاعادة العربية الى خارج المنطقة العربية، فهو العلاقة التاريخية التي تربط بعض شركات التأمين العربية بمعيديها الاجانب، والتي تعود الى عهد لم تكن قد وجدت فيه شركات الاعادة العربية بعد.

«العلاقة التاريخية» هذه اشرفت شمسها على المغيب. ذلك ان عمليات الدمج والاستحواذ (الشراء) التي جرت بين الشركات المتعددة الجنسية، أمحت معالم ووجوهاً كثيرة، ولم تبق من الملامح التي ألفها الضامن العربي لدى معيديه التقليديين الا القليل. ومع ذلك فهناك شركات تأمين عربية ما تزال تحفظ لمعيديها التاريخيين الجميل الذي قدموه لها طوال عقود من السنين، وهي تحاول ان ترده لهم من خلال حصر اعمالها واسناداتها بهم.

اما العامل الثالث الذي يرجح كفة المعيد الاجنبي، فهو يتمثل بهيمنة الشركاء الاجانب على عدد من شركات التأمين العربية، حيث يتحكم الشركاء الاجانب بالقرار داخل تلك المؤسسات، اما لكونهم يملكون اكثرية اسهمها، او انهم يتولون ادارتها وتسيير اعمالها بموجب عقود ادارية ( CONTRACTS MANAGEMENT). ويشمل ذلك بالطبع عقد واطراف اتفاقات وعقود اعادة التأمين. وهذا الامر يعني عمليا ان اقساط الاعادة التي تنتجها الشركات العربية المشار اليها، تبقى معقودة اللواء لشركائها الاجانب.

وهناك عامل رابع يجدر ذكره في هذا السياق، وهو ان الطاقة الاكتتابية لشركات الاعادة العربية محدودة، ولا تجيز لها ان تجاري المعيد الاجانب في استيعاب الاخطار بخصص متكافئة. وهذا الامر يساهم الى حد في ابقاء حصة المعيد العرب من الاقساط في موضع منخفض.

اما العامل الخامس فيبدو مفاجئا وغريباً بعض الشيء. ووجه الغرابة فيه، انه من صنع معيدي التأمين العرب بالذات. فلم يعد يخفى على احد، ان بعض المعيد العرب يرفض اكثر مما يقبل من الاخطار التي تعرضها عليه شركات التأمين العربية.

كما ان بعضهم يعمد الى انهاء التزاماته حيال اسواق التأمين العربية او الامتناع عن تجديد بعض الاتفاقات والعقود، وبذلك يخفضون طوعا حصتهم من الاقساط.

اما لماذا تراهم يفعلون ذلك؟

الجواب عن هذا السؤال، وكما سمعته في احد المؤتمرات من معيد تأمين عربي، هو ان الاخطار التي يعرضها الضامن العربي على المعيد العرب تكون في احيان كثيرة من تلك التي رفضها المعيد الاجنبي، او انها فاضت عنه.

ثم ان شركات التأمين العربية لا تشرك المعيد العربي في اتفاقاتها الاساسية (TREATIES BASIC) الا في حالات قليلة. وهي تدعو المعيد العربي غالبا ليشترك في تغطية الاتفاقات الثانوية (SECOND SURPLUS) اي تلك المخصصة لاستيعاب الحصص التي تفيض عن الاتفاقات الاولى، والتي لا يرغب المعيد الاجنبي في الاستزادة منها. والاقساط التي يدرها هذا النوع من الاتفاقات تكون في معظم الحالات شحيحة.

انه لامر طبيعي ان تتمسك شركة التأمين العربية بحريتها في اختيار المعيد وفي التعامل مع من تشاء، وذلك حق لا جدال فيه. اما ان تأتي الى المعيد العربي فقط في الحالات الميؤوس منها، والتي تعجز عن تصريفها لدى المعيد الاجانب، فذلك باب من ابواب التمييز ضد المعيد العربي، ولهذا الاخير ان يتصدى لها عندما تملي عليه مصلحته ذلك.

اما التوصية التي يرددها الاتحاد العام العربي للتأمين في كل مناسبة، والتي يناشد فيها شركات التأمين العربية تكثيف تعاملها مع المعيد العربي، فهي، كغيرها من الشعارات، التي ابتذلت وفقدت معانيها، وباتت تسيء الى المعيد العربي اكثر مما تخدم قضيته، ذلك انها تضع المعيد العربي في موقع «النسيب المستعطي» او «المعوز» (LE PARENT PAUVRE)، كما يقول الفرنسيون، اي ذلك الذي تدخله دارك من الباب الخلفي ان جاءك زائرا، والذي تتحاشاه، ولا تدعوه الى الاعراس الا مضطرا.

ولعل هذا هو الانطباع الذي ترسخ في اذهان بعض شركات التأمين العربية حول المعيد العربي، وهو الذي جعلها تستضعفهم.

المعيد العربي ان حكى.. لبيّن لك ان ما يناله من الاقساط العربية، لا يتناسب وحجم الرساميل والكفايات او الجهود والتضحيات التي سخرها لمصلحة صناعة التأمين العربية.

وان الاعتبار التي تتحكم بتوزيع الاقساط بين المعيد الاجانب، من جهة، والمعيد العربي من جهة اخرى، لا تعود الى نقص في القدرات المالية او الفنية، او البشرية لشركات الاعادة العربية، بل الى اسباب اخرى بعضها مشروع، والبعض الآخر مجحف، وينطوي على استخفاف بقدرات المعيد العربي وتمييز غير مبرر ضده.

تشرين الثاني 2001

## تدمير مركز التجارة العالمي

### كارثتان وليس واحدة فقط!

مطلع هذه السنة قدرت وكالة أ.ام.بست (A.M.BEST) الفائض (SURPLUS) الذي تنعم به صناعة التأمين الاميركية بحوالي 89 مليار دولار اميركي. والفائض هو الاموال الخاصة التي تملكها الشركات والتي تزيد عن التزاماتها العالقة. ويتفاوت الفائض بين شركة واخرى، حيث يبلغ بضعة مليارات لدى بعضها ومئات الملايين عند بعضها الآخر.

والشركات التي تزدهر بكونها مصنفة بمرتبة تريبيل آ (AAA) هي التي تملك نسبا مرتفعة من الفائض. غداة الهجوم على مركز التجارة العالمي (WTC) في 11 ايلول (سبتمبر) توقّع بعضهم ان ينخفض ذلك الفائض ولكن ليس الى الحد الذي يجرح شركات التأمين الاميركية، او يعرضها للافلاس. ذلك ان الشركات الاميركية، كغيرها من شركات التأمين في العالم، تزودت غطاءات ضد الكوارث (CAT COVER) لدى لويديز وغيرها من اسواق وشركات اعادة التأمين في العالم) تمكنها من ان تستعيد (RECOVER) من معيدي التأمين جزءا مهما من المبالغ التي تدفعها للمتضررين.

هذا الواقع هو الذي جعل شركات التأمين الاميركية بعد حصول الكارثة تبدو مطمئنة الى انها بخير، وسوف تبقى كذلك حتى ولو ارتفعت الفاتورة الاجمالية للاضرار الى 40 مليار دولار.

وقرابة العشرين من شهر تشرين الاول (اكتوبر) الماضي، اي بعد مرور 40 يوما على المأساة، فاجأت مؤسسة ميليمان الاستشارية في لندن (MILLIMAN) اسواق التأمين بتقرير تقول فيه ان احتمال وصول التكلفة التي تقع على عاتق صناعة التأمين جراء كارثة 11 ايلول 2001 الى مرمى يقع بين 75 و100 مليار دولار «لا يبدو غير معقول» (UNREASONABLE DOES NOT APPEAR).

ما هو الامر الذي اوجب تعديل التخمينات (ESTIMATES) صعودا وبهذا الشكل الدراماتيكي؟

لقد درجت شركات التأمين على تضمين العقود الصادرة عنها «سقفا» (CAP) يعرف بالحد الاقصى لمسؤولية الشركة عن الواقعة الواحدة (OCCURRENCE LIMIT) او الحدث الواحد (EVENT LIMIT). ونجد مثل هذا السقف في عقود التأمين على الدخل الفائت، وطوارئ العمل والمسؤولية المدنية على انواعها، بما فيها المسؤولية المدنية لشركات الطيران، والعقود الجماعية للتأمين على الحياة والحوادث الشخصية، كما نجده في البوالص التي تضمن الاعمال الفنية والسبائك الذهبية الخ...

والمبلغ الذي يعتمد سقفا لمسؤولية الشركة عن الواقعة الواحدة (OCCURRENCE) او الحدث الواحد (EVENT) يحظى عادة بموافقة الفريقين، اي الشركة الضامنة والمضمون (المؤمن له) او الوسيط الذي

يمثله، ويكون في معظم الحالات فففاضاً لانه يبنى على الاحتمال الاسوأ (WORST SCENARIO) الذي يمكن ان يتعرض له المتعاقد المضمون (المؤمن له). والتخمين الاولي للاضرار، اي الـ 40 مليار دولار، والذي طلعت به المؤسسات الاحصائية ووكالات التصنيف المختصة غداة حصول الكارثة، انما يمثل المبلغ الاجمالي للسقوف المشار اليها والتي تعكس بالفعل وبالارقام، الحد الاقصى للتعويضات التي يمكن للشركة الضامنة ان تطالب بها عن الواقعة الواحدة (OCCURRENCE EACH) او الحدث الواحد (EACH EVENT).

الا ان رجال القانون، والخبراء الذين اوكلت اليهم مهمة رعاية حقوق المتضررين، خرجوا مؤخراً باجتهداد يقول ان مركز التجارة العالمي (WTC) والابراج والابنية المحيطة به، لم تتعرض لاعتداء واحد، او واقعة واحدة، بل لاعتداءين، وبالتالي واقعتين وحدثين (TWO OCCURRENCES - TWO EVENTS).

ذلك ان الهجوم على مركز التجارة العالمي، تم على مرحلتين. وقد استعمل المهاجمون طائرة مدنية مخطوفة لكل مرحلة. وكان الوقت الفاصل بين الاولى والثانية 18 دقيقة.

ولو اخذ بهذا الاجتهاد، فان مسؤولية الشركة الضامنة لن تتوقف، عندها، عند السقف المحدد للواقعة الواحدة او الحدث الواحد، بل ترتفع الى الضعفين.

شركات واسواق اعادة التأمين التي طالتها الكارثة ترفض بالطبع الاجتهاد المشار اليه، وترى ان الاعتداء الذي تعرضت له نيويورك خطط له، ودبر، ونفذ من مجموعة تعمل بأمر قيادة واحدة. وتلك المجموعة انما تشكل طابورا خامسا ارسله اعداء اميركا ليدمر رموزها بعمليات منسقة، ومترابطة، وان تعدد ادوات التنفيذ لا يخرج الهجوم على مركز التجارة العالمي (WTC) ومحيطه عن كونه عملاً ارهابياً واحداً (ONE ACT OF TERRORISM).

ولدى صناعة التأمين في العالم من الاسباب ما يجعلها تتوجسّ شراء، وتقلق لما سوف يسفر عنه النزاع القضائي حول معنى الواقعة، او الحدث.

فلقد عرف عن القضاء الاميركي تعاطفه الدائم مع المتضرر في مواجهته للشركة الضامنة. وهو يعتبره الاضعف بين الفريقين. كما انه يرى في الشركة الضامنة الجيب العميق (DEEP POCKET) والذي لا يتأثر مخزونه بما يخرج منه، بالغا ما بلغت قيمته.

ثم ان النزاع يتعلق بتفسير كلمتين، اغفلت شركات التأمين عن تحديد مفهومهما بشكل جيد.

ولقد درج القضاء الاميركي على تفسير النص الغامض (AMBIGUOUS WORDING) لمصلحة المضمون - المؤمن له. كما درج على تحميل الشركة الضامنة تبعه السهو والغلط (OMISSION) (ERROR AND).

واستباقاً لاحكام القضاء، وللتفسير الذي سوف تعتمده المحاكم لكلمتي واقعة وحدث، اتخذ مفوضو التأمين (INSURANCE COMMISSIONERS)، وهم السلطة التأمينية العليا في كل من الولايات الاميركية

الـ 50، تدبيرا يحمل في طياته مؤشرات مخيفة، حيث أُلزموا الشركات ومعيدي التأمين الذين طالتهم كارثة 11 ايلول، ومن بينهم لويديز (YD'SLLO) بمضاعفة اموالهم الاحتياطية مرات عدة بحيث تتوافر لديهم سيولة كافية لتغطية التعويضات التي تقررها المحاكم. وقد بلغت قيمة الاحتياطيات التي ألزمت لويديز باستحداثها في فرعها في الولايات المتحدة الاميركية اكثر من خمسة مليارات دولار!

هذه الاعترافات والمؤشرات مجتمعة وضعت شركات التأمين الاميركية، وكذلك معيدي التأمين الذين وفروا لها الغطاء ضد الكوارث، في وضع لا يحسدون عليه، وهو الذي حملهم جميعا على التهيؤ لمواجهة الاسوأ.

والاسوأ في هذه الحالة هي ان تلزم الشركات بدفع ضعفي السقف، او الحد الاقصى للمسؤولية، كما هو مبين في التأمين. ولو حدث ذلك، فان الفائض الذي كانت الشركات العالمية الاميركية، وغير الاميركية، تزهبه وتعتبره مثابة «ترسانة» ترد بها غدرات الزمان، سوف يتدنى بنسبة كبيرة او يضمحل.

ولم يكن لهذه التطورات ان تمرّ من غير ان تترك بصماتها على تصنيف شركات التأمين وشركات اعادة التأمين في العالم. فعمدت وكالات التصنيف الى نقل عدد منها من خانة التريبيل أ (AAA) الى خانة قيد المراقبة مع تصور سلبي (CREDIT WATCH WITH NEGATIVE OUT LOOK)، ويعود ذلك الى ان الاحكام المنتظرة سوف تبتلع الجزء الاعظم من الفائض.

من هنا كان القرار الذي اتخذته شركات التأمين الاميركية باستثناء اخطار الارهاب والتخريب (TERRORISM AND SABOTAGE) من جميع العقود والاتفاقات التي توقعها بعد اليوم. وهي طلبت الى الادارة الاميركية ان تأخذ تلك الاخطار على عاتقها، اسوة باخطار الحرب والحرب الاهلية وغيرها من اعمال العنف، والادارة الاميركية هي الآن بصدد انشاء هيئة حكومية تعنى بإعادة تأمين تلك الاخطار.

وانه لأمر مؤكد ان قيام الهيئة الجديدة لإعادة تأمين اعمال العنف يريح شركات التأمين مستقبلا، إلا انه لن يحررها من تبعات الماضي، او المسؤوليات الناشئة عن العقود التي اصدرتها في اوقات سابقة.

ولو حصل ان حسمت المحاكم الاميركية النزاع لمصلحة المتضررين واعتبرت ان ما حلّ بمركز التجارة العالمي (WTC) صباح 11 ايلول (سبتمبر) 2001 كان واقعتين، او حدثين وليس واقعة واحدة او حدثاً واحداً، فان شركات التأمين الاميركية والمعيدين الذين وفروا لها الغطاءات سوف يجدون انفسهم امام كارثتين وليس كارثة واحدة. الكارثة الاولى نجمت عن عمل ارهابي، نقذ عن سابق اصرار وتصميم، اما الكارثة الثانية فلقد حصلت عرضاً ونتيجة لسهو او غلط!

كانون الاول 2001

بعد الارهاب.. جرائم وسموم

## استثناءات للعالم الثالث فقط

جرثومة الجمرة الخبيثة او الانتراكس (ANTHRAX) داهمت صناعة التأمين، وهي لم تتحرر بعد من تداعيات مركز التجارة العالمي.

وكان يمكن وضع «الجمرة الخبيثة» في خانة الامراض التي درجت شركات التأمين الصحي على «التعامل معها» وهي لا تحصي، لو ان المتاعب التي تتسبب بها تنتهي عند دفع فاتورة المستشفى او الطبيب المعالج. الا ان الاسابيع القليلة التي تلت ظهورها تجعل صناعة التأمين ترى في الجرثومة نذير شؤم، وبداية مسلسل رعب لا يعرف احد اين ينتهي، وكم هو عدد حلقاته.

واكثر ما يخيف في جرثومة الجمرة الخبيثة، ان مختبرات خفية استحوذت عليها، «فأخصبتها» وكونت منها مخزونا يمكن لها ان تستعمله في ضرب وتقويض مجتمعات بكاملها.

واظهرت التجربة التي عاشها المجتمع الاميركي بعد توزيع عدد محدود من الرسائل التي تحمل الجرثومة، ان تنشقها يؤدي الى الوفاة، اما الاحتكاك بها فيتسبب بمرض جلدي بشع ولكنه قابل للعلاج.

ولقد اقرت شركات التأمين بمسؤوليتها عن حالات الجمرة الخبيثة التي تعرض لها بعض الاشخاص خلال ممارستهم لعملهم اليومي، وذلك بكونها «مرض مرتبط بالعمل» (WORK RELATED DISEASE). وهذا الاقرار ينسجم مع الاجتهاد المستقر والمقبول عالميا، والذي يعتبر كل اذى يصيب الموظف او العامل، خلال او بمناسبة تواجده في مركز عمله، او ترده منه واليه، «اصابة عمل».

اما المصابون من غير الاجراء، فقد تكفلت بمعالجتهم وبدفع التعويض لذويهم (في حالات الوفاة) الشركات التي كان المصابون قد عقدوا معها بوالص تأمين صحي (HEALTH) او تأمين على الحياة (LIFE).

وتعتبر صناعة التأمين نفسها محظوظة، اذ بقي عدد الاصابات «هذه المرة» محدودا نسبيا. وتبدي صناعة التأمين قلقا بالغا وترتعد فرائصها حيال التقارير الاعلامية التي تتحدث عن امكانية نثر الجراثيم في الجو، بكميات كبيرة، وعلى مساحات شاسعة، وذلك من خلال استعمال الطائرات الخاصة برش المبيدات.

ولو حصل ذلك، لا سمح الله، فان صناعة التأمين سوف تجد نفسها امام اكوام من المطالبات (CLAIMS) المضمونة بموجب انواع شتى من عقود التأمين. ولذا، وتداركا لكارثة جديدة، يقترح اركان صناعة التأمين اضافة استثناء (EXCLUSION) يقضي باعفاء الشركة الضامنة من المطالبات التي تترتب على اي اعتداء جرثومي او كيميائي (BIOLOGICAL OR CHEMICAL ATTACK) وذلك ليس في العقود التي تضمن الاصابات الجسدية، والحياة، وطوارئ العمل، والمسؤولية المدنية

فحسب، بل وفي العقود التي تضمن الممتلكات المادية والتوقف عن العمل ايضا ( PROPERTY (AND BUSINESS INTERRUPTION).

اما السبب الذي يجعل صناعة التأمين تستثنى الاعتداء الجراثيمي والكيميائي من العقد الذي يضمن الممتلكات والتوقف عن العمل، فهو ان الاشتباه بانتشار الجراثيم والسموم الكيميائية في اي مكان مسقوف يفترض اقبال ذلك المكان لفترة زمنية قد تمتد لاسابيع عدة، وريثما يجري التحقق من وجود الجراثيم او السموم او عدم وجودها.

وهذا ما حصل فعلا في مجلس الشيوخ وفي مكاتب توزيع البريد ومؤسسات اعلامية عديدة في الولايات المتحدة الاميركية.

ولو صودف ان كانت اي من تلك المؤسسات مضمونة ضد اخطار التوقف عن العمل (INTERRUPTION BUSINESS) فسوف يتعين على الشركة الضامنة ان تعوض على المؤسسة ما فات عليها من واردات جراء التوقف عن العمل حتى ولو كان التوقف وقائيا ليس الا.

ان استثناء الخطر من غطاء التأمين وان كان السلاح الامضى في رد المطالبات واعفاء الشركات من تبعات الاخطار الشديدة الخطورة، الا انه يبقى سلاحا ذا حدين. ففي الوقت الذي يقطع فيه دابر المطالبات فانه يقلص في المقابل مداخيل شركة التأمين.

فالشركة، اذ تستثنى تلك الاخطار، انما تضع نفسها في مواقف حرجة مع الزبائن، بحيث يرفض هؤلاء توسيع اطار الاستثناءات، او يصرون على خفض قسط التأمين جذريا، مقابل ادراج اي خطر جديد بين الاخطار المستثناة (EXCLUDED PERILS).

وهذا ما يجري اليوم فعلا في المانيا حيث تعترض جمعيات الصناعيين هناك وبشدة على محاولة شركات التأمين الالمانية اضافة استثناءات جديدة الى عقود التأمين ومن بينها استثناء الاخطار المرتبطة بالارهاب (TERRORISM RELATED RISKS) وتلك المرتبطة بالجراثيم والسموم الكيميائية. وترى جمعيات الصناعيين الالمان ان التجارب التي تعرضت لها صناعة التأمين في الولايات المتحدة الاميركية لا تعطيها الحق في تغيير نمط تعاطيها مع الصناعات الالمانية.

ويسأل الصناعيون الالمان كيف لعجلة الاقتصاد ان تستمر بالدوران ان توقفت صناعة التأمين عن توفير الغطاء ضد جميع الاخطار التي يمكن ان تتعرض لها بما فيها الارهاب والجراثيم والسموم الكيميائية؟

وكيف لصناعة التأمين ان تنمو ان توقفت العجلة الاقتصادية، والصناعات الالمانية خصوصا، عن الدوران؟ وهل يجوز في مطلق الاحوال ان تتوقف صناعة التأمين عن توفير الحماية والطمأنينة لمجتمعاتها، وتلك هي بالتحديد المهمة التي وجدت من اجلها، وعلّة وجودها (RAISON D'ETRE)؟

ألا يعتبر ذلك «استقالة» من مهمة ارتضتها هي لنفسها؟

هذا بعض من اسئلة عديدة فرضت نفسها غداة الهجمة على مركز التجارة العالمي في 11 ايلول (سبتمبر) 2001 وظهور رسائل الانتراخ (ANTHRAX).



والردود التي طلعت بها صناعة التأمين على تلك الاسئلة هي ان أمن المواطن وسلامة امواله هما من مسؤوليات عديدة اناطها المجتمع بالسلطات العامة ممثلة بالحكومة المحلية او الاتحادية. وفي حالتها «الارهاب» و«الانتراكس» فان الامر يتعلق بأمن المواطن وسلامة امواله. ولذا، لا بد للسلطات العامة من ان تتكفل بجبر الخسائر التي تنشأ عن العبث بأي منهما.

ثم ان استمرار صناعة التأمين بمزاولة دور الضامن لأمن المواطن وسلامة امواله، يضع مصيرها هي بالذات في خطر، وخير لها ان «تستقيل» اليوم وطوعا من جزء من مهامها، من ان تسقط غدا، قسرا وكلية. والاجوبة التي تدلي بها شركات التأمين لا تجد تفهما لدى المعترضين، ولعل السبب في ذلك انها تأتي متأخرة عن موعدها 50 سنة على الاقل.

ففي النصف الاخير من القرن الماضي ضمنت شركات التأمين اخطار الارهاب من غير تردد، واستوفت مقابل ذلك مبالغ طائلة. وهي درجت على اصدار عقود شاملة (COMPREHENSIVE) تضمن بموجبها الاخطار والمسؤوليات على انواعها ومن دون ان تستثنى الجراثيم والسموم الكيميائية. وقد اتاح ذلك لها ولمعيدي التأمين ان يجمعوا من الاموال الخاصة والفوائض (SURPLUSES) ما يؤهلهم للاستمرار في تحمّل تلك الاخطار.

ولذا، يرى المراقبون ان اعتماد استثناءات جديدة لاعفاء شركة التأمين من تبعة التعويض عن الخسائر التي تنجم عن اعمال ارهابية، او عن اعتداءات بيولوجية وكيميائية، وتغيير قواعد التعامل بين الشركة الضامنة من جهة والمستهلك المضمون (المؤمن له) من جهة اخرى، أمر لن يكون سهلا. وان الاستثناءات المقترحة لن تجد طريقها الا الى تلك العقود التي تصدر لمصلحة الضعفاء من المستهلكين، وفي العالم الثالث تحديدا.