

2003

«حصرية» لا يرضاها أحد !

لا بد لكل معني بصناعة التأمين الا ان يرفع تحية اعجاب الى السادة العلماء والمسؤولين الذين ساهموا في اعداد واخراج القانون الالزامي للتأمين على اجازة او رخصة قيادة السيارة.

والمقصود بتأمين الرخصة هو ضمان حاملها ضد المسؤولية المدنية التي يمكن ان تترتب عليه جراء أذى جسدي، او ضرر مادي، يتسبب به للآخرين خلال قيادته اي سيارة وسواء أكانت مسجلة على ملكيته، او ملكية شخص آخر.

وكانت المملكة العربية السعودية قد اصدرت قبل ذلك قانونا يوجب على السيارات الاجنبية ان تعقد تأميناً ضد المسؤولية المدنية شرطاً للسماح لها بدخول الاراضي السعودية.

كما اصدرت قانونا يجعل التأمين الصحي الزامياً لجميع المقيمين على اراضيها من غير السعوديين (علماً بأن السعوديين يعالجون على نفقة الدولة). وبذلك يكون العام 2002 قد استحق ان يكون محطة تاريخية في مسيرة التأمين في المملكة العربية السعودية.

فباعتمادها الزامية التأمين، في ثلاثة مجالات، تضيي المملكة على الالزامية ليس اللباس الشرعي وحسب، بل وتضعها في مستوى الضرورات التي لا بد من استحداثها، تحقيقاً لمقتضيات الامن الاجتماعي.

ولقد جاءت الخيارات السعودية متقدمة في نوعيتها خصوصاً في مجال تأمين حقوق المتضررين من حوادث السير، حيث اختارت الزام السائق وليس السيارة، بتزود وثيقة تأمين ضد المسؤولية المدنية شرطاً لمنحه رخصة القيادة. وبذلك تكون المملكة العربية السعودية قد وضعت وراء كل سائق ضامناً يتكفل بسداد التعويض الذي يحكم بدفعه جراء ضرر يلحقه عَرَضاً بالغير.

وبكلام آخر، لن يكون في المملكة العربية السعودية بعد تطبيق القانون سائقون غير قادرين مالياً على دفع ما يترتب عليهم من تعويضات.

وكلنا يعلم كم يعاني المتضررون جراء انعدام الملاءة لدى السائق الجاني. ولم تكن المحاكم تعتبر مالك السيارة مسؤولاً بالمال وبالتكافل والتضامن مع السائق الجاني الا لتعزيز حظوظ المتضرر في قبض التعويض المستحق له.

الا ان اشراك مالك السيارة بالمسؤولية لم يكن ليجدي في جميع الحالات. ففي احيان كثيرة، يتبين ان مالك السيارة غير مليء او ان سيارته غير مضمونة، او ان الحادث موضوع الحكم مستثنى من عقد التأمين لسبب او لآخر. وفي جميع هذه الحالات، لا يقبض المتضرر من السائق ومالك السيارة الا خيبة الأمل.

ولذا، كان تأمين رخصة القيادة الاجراء الافضل والاكثر فاعلية لطمأنة المجتمع السعودي الى ان حقوق المتضررين من حوادث السير سوف تكون مصانة.

يبقى ان نذكر ان السلطات السعودية المختصة وقد حققت انجازا رائعا في مجال تشريع التأمينات الالزامية، فانها ما تزال تبطئ الخطى في مجال تسمية شركات التأمين المؤهلة لاصدار عقود التأمين الالزامية او الترخيص بقيام شركات تأمين جديدة.

وقد ادى ذلك الى حصر حق اصدار العقود الالزامية بشركة تأمين سعودية واحدة هي «التعاونية الوطنية» (NCCI)، وهي الوحيدة التي أجاز لها ان تزاوّل التأمين بصيغته «التعاونية» في المملكة.

ومنذ جرى الترخيص بقيام «التعاونية الوطنية» وأخر الثمانينات، ما انفكت اسرة التأمين في المملكة تتحدث عن اقتراب موعد صدور قانون او نظام يرعى تأسيس وعمل شركات التأمين في المملكة.

وكانت آخر الأخبار التي بلغتنا في هذا الصدد ان «مجلس الشورى» ناقش ووافق على مشروع قانون يلحظ شروط الترخيص لشركات التأمين، وينيط بمؤسسة النقد السعودي (SAMA) مهمة مراقبتها. إلا ان القانون لم يصدر حتى تاريخه، بل سبقته الى ذلك قوانين او انظمة التأمين الالزامي، كما ذكرت آنفا.

وبذلك قيّض لـ «التعاونية الوطنية» ان تنعم بشرعية لم تحظ بمثلها اي من الشركات الـ 60 الاخرى، العاملة في المملكة، حتى لبدت «التعاونية الوطنية» وكأنها «ابنة النظام ووحيدته المدللة»، وذلك امتياز، والحق يقال، لم تسع هي اليه.

واذ يقر الجميع بكفاية «التعاونية الوطنية» ونجاحها في توسيع شبكة خدماتها، وتطويرها فنيا، وتقنيا، وفي اعداد ووضع البرامج في متناول المواطنين ورجال الاعمال والمؤسسات التجارية والصناعية، فان الجميع يرى في الوقت عينه ان عدم السماح بدخول لاعبين جدد الى حلبة التأمين في المملكة، انما يؤدي عمليا الى نشوء حصرية غير مرغوب بها من احد، وهي ان استمرت طويلا لا بد ان ترتد وبالا على المستهلكين.

وهناك امثلة عديدة على المدى الذي بلغه سوء اداء «الحصريات» (MONOPOLES) في الدول التي سمحت او ما تزال تسمح بقيام هذا النوع من المؤسسات على اراضيها.

ويتجلى سوء الاداء خصوصا في تردي مستوى الخدمة وارتفاع سعرها، يضاف الى ذلك تحكم الحصرية برقاب المستهلكين، واجبارهم على قبول منتجاتها، على ما هي عليه من عيوب.

وتكريس الحصرية لم يكن ولن يكون هدفا من بين الاهداف التي ينشدها المسؤولون في المملكة العربية السعودية، ذلك انها تتعارض وطبيعة اقتصاد السوق المعمول به في المملكة.

الا ان استئثار القرار بشأن الشركات المرخص لها بمزاولة التأمين أفرز امرا واقعا لا يرضاه المعنيون بمستقبل صناعة التأمين في المملكة، بما فيهم، «التعاونية الوطنية» نفسها.

في اي حال «ميروك» لصناعة التأمين في المملكة فوزها بثلاثة تأمينات الزامية في سنة واحدة.

وعساها تكون بداية لسلسلة من التشريعات، يفرض بموجبها التأمين الالزامي على جوانب اخرى من المسؤولية المدنية، لا سيما المسؤولية المهنية، والاموال الجامدة، والمتحركة.

التأمين غير المحدود (UNLIMITED)

جهالة وتهور وطمع !

ان تكون بعض شركات التأمين في المملكة العربية السعودية قد اصدرت وثائق (عقود تأمين) تضمن بموجبها المسؤولية المدنية لحاملي رخص القيادة (DRIVING LICENSE) من غير حدود لتبعاتها المالية (UNLIMITED)، فذلك يعني ان في صفوف الضامنين في المملكة من يمارس التأمين عن جهالة، او تهوّر، او طمع.

والحالات الثلاث محفوفة بالمخاطر، ويزيد من خطورتها ان المملكة العربية السعودية لم تنجز حتى تاريخه التشريعات النازمة للعمل التأميني على اراضيها. وبذلك يتاح للجاهل والتهور والطماع من الضامنين، ان يرتكب الحماقات والمعاصي، من غير ان يتعرض لمسائلة او عقاب.

فالتأمين غير المحدود اصبح شيئاً من الماضي، والولايات المتحدة الاميركية حرّمته منذ عشرات السنين، وهو محظور كذلك في اليابان.

وبدءاً من مطلع العام الحالي، اوقفت سويسرا العمل بالتأمين غير المحدود، ليس في اطار التأمين على السيارات فحسب، بل وفي التأمين ضد «المسؤولية المدنية حيال الغير» على انواعها.

وابتداءً من نهاية العام 2004، توحد دول الاتحاد الاوروبي تشريعات التأمين ضد المسؤولية المدنية بحيث تلزم السائق بعقد تأمين لمسؤوليته المدنية حيال الغير حتى مبلغ مليون يورو للاصابة الجسدية (PERSONAL INJURY) ونصف مليون يورو لاضرار الممتلكات (PROPERTY DAMAGE) وذلك كحد ادنى، على ان يتضمن العقد في جميع الحالات سقفاً لمسؤولية الشركة الضامنة.

ويحظر في جميع الحالات اصدار عقود تحمّل الشركة التزامات غير محدودة، ويشمل ذلك البطاقة الخضراء (GREEN CARD) وهي كما نعلم وثيقة التأمين المعمول بها في اوروبا، والتي تمكن السائق من ان يجتاز حدود الدول الاوروبية بسيارته ويجول على اراضيها.

وبدخول التشريعات الموحدة حيّز التنفيذ يزال «التأمين غير المحدود» من الوجود، وتتحرر شركات التأمين الاوروبية من تبعاته.

أما لماذا تراها تحرّم الدول المتقدمة تأمينيا التأمين غير المحدود مالياً؟ فأنه يضع مصير الشركة الضامنة على كف عفريت، وذلك امر لا يخدم في نهاية المطاف مصلحة المستهلك (CONSUMER'S INTEREST) بل يبقها معرضة للضياع في كل وقت ومكان.

فشركة التأمين عندما تنهار انما تجرف معها حقوق ومدخرات مئات الالوف، والملايين احياناً، من المستهلكين المتعاقدين معها، وهي تبلغ مليارات الدولارات في حالات كثيرة.

ولقد لمست السلطات الناظمة لاعمال التأمين في تلك الدول ان التأمين غير المحدود قنبلة موقوتة لا بد من ان تفتك بالمتاجرين بها، طال الزمان او قصر.

نذكر هنا ان شركات بريطانية واميركية عديدة أفلست خلال العقدين الماضيين نتيجة مسؤوليات تراكمت عليها بفعل وثائق التأمين غير المحدود. وان الاحكام القضائية التي تصدرها المحاكم الاميركية والبريطانية تقضي في حالات الاعاقة الدائمة بأن تتكفل شركة التأمين بدفع نفقات معالجة وايواء المعوقين من ضحايا حوادث السير، ما بقوا احياء، والى ان يلفظوا النفس الاخير. وذلك اضافة الى التعويضات النقدية والهائلة الحجم التي يتقاضونها عند صدور الاحكام.

فكيف لشركة تأمين ان تأخذ مثل هذه المسؤوليات المتمادية في الزمان، على عاتقها، خصوصا وان المعيدون الدوليين توقفوا، ومنذ سنوات ايضا، عن قبول الاخطار غير المحدودة وفي معظم انحاء العالم؟

وبدءاً بميونخ ري (MUNICH RE) وانتهاء بالصغرى من شركات الاعادة في العالم، لم تعد اغطية التأمين ضد الغير وغير المحدودة ماليا (UNLIMITED THIRD PARTY INSURANCE) تجد قبولا، ويجري رفضها من غير تردد في جميع انحاء العالم.

وهناك حالات لا تتجاوز عدد اصابع اليدين يوافق فيها المعيدون الدوليون على الاستمرار بتغطية المسؤولية المدنية من غير حدود للاصابات الجسدية فقط، وذلك في الدول التي ما تزال تعتمد قوانين الزامية توجب على السائق عقد تأمين غير محدود شرطا للترخيص له باستعمال سيارته. والمملكة العربية السعودية ليست من بين تلك الدول، ما يعني ان شركات التأمين التي تسوّق الوثائق غير المحدودة هناك، انما تقوم بذلك وهي «مكشوفة»، اي انها غير مغطاة باتفاق اعادة (REINSURANCE TREATY) من اي من شركات الاعادة في العالم.

وان كانت ضرورات المنافسة تبرر احيانا المزايدة والتمادي في توسيع اطار عقد التأمين، فذلك لا يجيز للمتنافسين الذهاب في تماديهم حتى حافة الهاوية. والضامنون الذين يفعلون ذلك اما ان يكونوا جهلة، او متهورين، او طامعين بثروة يحققونها على عجل، وبطرق غير مشروعة. وكان يمكن التغاضي عن افعالهم لو ان مضار ممارساتهم تتوقف عند حدود شركاتهم، الا ان الانتهاكات التي ترتكب انما تتم على حساب صناعة التأمين في المملكة العربية السعودية، وهي السوق الواعدة والمرشحة لتنبؤاً مركز الصدارة في شرقنا العربي.

وانني لاجدها مناسبة لاذكر ان البطاقة البرتقالية (ORANGE CARD) وقد استوحاها الاتحاد العام العربي للتأمين في السبعينات من القرن الماضي من «البطاقة الخضراء»، تضمن المسؤولية المدنية للسائق من دون حدود.

وفي وقت اعاد الاوروبيون النظر في بطاقتهم الخضراء، واخضعوها لسقف مالي، كما بينت آفنا، لا تزال البطاقة البرتقالية على ما كانت عليه، وهي تستغل لاستنزاف جيوب السائقين العرب، واللبنانيين في طليعتهم.

والامر الذي يسهل ذلك هو ان نظام البطاقة البرتقالية يخضع السائقين لتعرفات موحدة، اي انه يلغي المنافسة، ويبقي السائق العربي تحت رحمة «مكاتب موحدة» هي اشبه «بدكتاتوريات صغيرة». وللمواطن العربي مع الانظمة المستبدة تجارب مريرة، وقد اسقط في يده، ولم يعد يجد ما يقوله فيها الا «لا حول ولا قوة الا بالله».

وكان حريا بالاتحاد العام العربي للتأمين، وهو الذي يتحمل مسؤولية استيحاء البطاقة الخضراء، ان يقتدي بأقرانه الاوروبيين، فيعدل نظامها، بحيث تطلق يد شركات التأمين العربية لتتنافس، وتسوّقها من السائق العربي بالسعر الاقل تكلفة.

والمنافسة كما نعلم اصبحت اليوم الركيزة التي يقوم عليها اقتصاد السوق، وهي التي تعتنق المستهلك من نير الجاهل والمتهور والطامع.

وعلى «الاتحاد» ان يتحرك في الوقت عينه باتجاه الحكومات العربية التي ما تزال تعتمد التأمين الالزامي غير المحدود كي تعدل قوانينها، على غرار ما جرى في اوروبا، وغيرها من القارات الخمس.

عودة العراق

الى خارطة التأمين العربي

شهر شباط (فبراير) 2003 كان شهر العراق بامتياز، فلقد تظاهر الملايين، ومن كل الاعراق والالوان والاديان، وفي زوايا العالم الاربع من اجل سلامه وسلامته. وبدا وكأن لكل انسان، ايا كانت هويته، قريباً او قطعة من ارض العراق.

ولا غرابة في ذلك، فمن العراق نبعت حضارات بلاد ما بين النهرين، وعلى ارضه التقت الحضارات العالمية الاخرى، لا سيما اليونانية والرومانية والفارسية والهندية والصينية.

وفي العصر العباسي احتضن الاسلام تلك الحضارات، وحرص الخلفاء على ان تجري ترجمة نفائسها على نفقة البلاط العباسي، فكانت كنزاً من العلوم والآداب، فازت به الاجيال العربية وهو لا يقدر بثمن.

والعراق غني بالمياه، وبالاراضي الخصبة. والنفط الذي اكتشف فيه مطلع القرن الماضي زاده غنى، وأجج شهية الطامعين به.

وعندما يكون العراق هو المحور في كل مقال او حديث او ندوة، او اجتماع محلي او اقليمي او دولي، فلا بد لي الا ان اجعل منه ايضاً موضوعاً لزاويتي هذه، اقله تأمينياً.

فلقد كان للعراق دور طبيعي في بناء صناعة التأمين وتطويرها. وتعود بدايات التأمين في العراق الى الثلاثينات من القرن الماضي، حيث قدمت اليه، وفي ظل الاحتلال البريطاني، شركات تأمين اوروبية، عملت على تسويق خدماتها عبر وكلاء محليين.

ونشأت بعد ذلك شركات تأمين وشركة اعادة وطنية. كما افتتحت شركة التأمين العربية (ARABIA) اول فرع لها في بغداد في العام 1949.

الا ان التأمين جاء في العام 1964 ليُلغى وكالات شركات التأمين الاجنبية ويصادر محافظها، وينتزع من مساهمي شركات التأمين الوطنية ملكيتهم لها. وجرى تحويل جميع اعمال التأمين الى ثلاث شركات تابعة للقطاع العام.

عن تلك الحقبة تحدث المرحوم باسم اميل فارس في كتابه «ذكريات السنين» الصادر في العام 1995، والذي تضمن سيرة المؤلف ومذكراته الشخصية، خصوصاً حول الفترة التي شغل فيها منصب الرئيس - المدير العام لشركة التأمين العربية، فقال:

«وكان العراق البلد الثالث (بعد سوريا ومصر) الذي اندفع في طريق التأمين، وذلك في 14 تموز (يوليو) سنة 1964، اي بفصل ثلاث سنوات عن سوريا. الا ان هذا الحادث لم يفاجئ العراق ولم يخلق مشاكل تقنية،

فقد كانت صناعة التأمين في العراق قد ازدهرت وتعددت الشركات الوطنية وتوفر لها عدد كبير من المواطنين تمارسوا في المهنة وأتقنوها وبنوا سوقا مزدهرة. وكان الجهاز لتسليم مهام العمل قد أعد مسبقا، اذ صار تجميع اعمال القطر في حقل التأمين في ثلاث شركات وطنية كانت تعمل منذ بضع سنوات في الاسواق المحلية. «شركة التأمين الاهلية» اخذت على عاتقها اعمال التأمين في الفروع العامة (المعروفة ايضا بالحوادث العامة). وتسلمت شركة التأمين العراقية (وهي شركة اشترك في تأسيسها رأسمال لبناني) اعمال التأمين على الحياة من جميع الشركات المؤممة. اما اعمال اعادة التأمين فقد عهد بها الى شركة اعادة التأمين العراقية والتي كان يساهم بها عدد كبير من الشركات العربية ومن ضمنها شركتنا «العربية».

وعن المنافسة التي كانت قائمة في سوق التأمين في العراق قبل التأميم، انقل عن المرحوم باسم امين فارس المعلومات التي وردت في كتابه حول هذا الامر، حيث يقول:

«وكان من ضمن الشركات البريطانية ست شركات كونت مجمعا أولت وكالته الى شركة تجارية بريطانية للاستيراد والتوريد. ولم يمض على شروعا بالعمل اكثر من ستة اشهر حتى غدت شركتنا «العربية»، زعيمة اعمال التأمين في العراق، متفوقة حتى على المجمع المذكور. واني أعزو نجاحنا هذا الى عوامل رئيسية عدة ساندتنا ودفعتنا الى الامام. أضع في الطليعة الوعي القومي الوطني الذي تميز به القطر الشقيق فاندفعت طبقة اصحاب الاعمال الى مساندة اول شركة عربية، بكل ما للكلمة من معنى، عرفتها الأقطار العربية».

ولقد بقي العراق يتأثر لائحة الدول العربية الاكثر انتاجا للاقساط لفترة طويلة. وهو لم يفقد تلك المرتبة الا بعد حربه الخليجية الثانية، حيث فرض عليه حصار خانق، واقفلت في وجهه ابواب التواصل مع اسواق التأمين الاخرى، حتى العربية منها.

وفي الاحصائيات التي جمعتها المجموعة العربية للتأمين (أريج) ARIG للعام 1997 كانت الاقساط المكتتبة في العراق، بالسعر الرسمي للدينار العراقي، تعادل 891 مليون دولار اميركي. وهذا المبلغ يمثل 15 بالمئة تقريبا من مجموع الاقساط العربية (6,1 مليارات دولار).

ولقد ادى الحصار الى عزل العراق عن خارطة التأمين العربية، وجعل سوق التأمين فيه تضيق بالضامنين الاكفاء، فعمد كثيرون منهم الى مغادرة وطنهم والالتحاق بشركات تأمين واعادة، عربية وغير عربية، في مناطق شتى من العالم، وفي الوطن العربي بشكل خاص.

ومن مناصبهم الجديدة، وهي في معظمها قيادية، يضع الضامنون العراقيون خبراتهم في خدمة المجتمعات العربية. وهكذا يتابعون، وان بعيدا عن العراق، نشر علوم التأمين، ومدّ صناعة التأمين بالمعرفة واسباب النجاح.

الا ان غياب العراق عن المشهد التأميني العربي ترك فيه ثغرة يصعب ملؤها، ولولاها لاتيح لصناعة التأمين العربية ان تتقدم اشواط، وترتفع في انتاجها الى مستويات اعلى بكثير مما هي عليه اليوم.

ولذا، فاننا معشر الضامنين، نتلهف لرؤية العراق وقد رفع عنه الحصار، واستعاد ازدهاره المعهود ودوره الحضاري بين الامم.

عندئذ لسوف تعاود صناعة التأمين في العراق توصلها مع الاسواق الشقيقة، والاسواق العالمية، فيكون تبادل، وتفاعل، يعيدان لشركات التأمين وشركة الاعادة العراقية حيويتها، ويتيحان لها ان تستعيد مكانتها المتقدمة في الاسواق العربية والاجنبية على السواء.

وما يزيد من حماس الضامنين العرب وتطلعهم لعودة العراق الى خارطة التأمين العربية، ورشة البناء والتحديث التي ينتظرها العراقيون، وتلك ورشة سوف يكون فيها الكثير من الجديد من اساليب الهندسة، على اختلاف مذاهبها واقسامها.

وسوف تكون هناك فرص عمل، وحاجات الى استيراد التقنيات الحديثة، والمبتكرات والسلع، مع ما يستتبع ذلك من زيادة في الطلب على عقود التأمين، على انواعها، وخصوصاً الهندسية منها، وتأمينات النقل البحري والبري والجوي.

وعلى صعيد الانتشار الجغرافي والتوسع، لا بد من ان يعيد العراق فتح ابوابه امام شركات التأمين العربية، لتعود وتقيم لها فروعاً، او تساهم في شركات وطنية عراقية.

اشير هنا الى ان الحكومة العراقية كانت قد اجازت في السنوات الاخيرة للقطاع الخاص ان ينشئ شركات تأمين جديدة، ما الغى عملياً الحصرية، التي نعمت بها شركات القطاع العام في مرحلة التأمين.

اما شركات الاعادة العربية فسوف تستأنف انشطتها في العراق وتحاول ان تستأنف بحصة من التأمينات التي تستوجبها ورشة البناء والتحديث، وهي ستكون مهمة بلا شك، وتعطي شركات الاعادة العربية والأفرو-آسيوية قوة دفع لن تتوافر لها في اي بلد عربي آخر. وسوف تتاح لشركات التأمين وشركات الاعادة العراقية مقابل ذلك فرصة الخروج من العزلة، واقامة فروع وشركات شقيقة، والمشاركة في تغطية الاخطار في الاسواق العربية والأفرو-آسيوية.

حيال ذلك كله، ليس لنا الا ان نصلّي مع الذين يصلون من اجل العراق، ونضرع الى الله ان يجنب الشعب العراقي الاذى، ويحرره من حصار طال أمده، وكلف العراقيين والعراقيات الكثير من الدماء، والعرق، والقهر، والحرمان.

ومع رفع الحصار، سيعود العراق الى خارطة التأمين العربي، ويستعيد مكانه المتألق فيها.

نيسان 2003

شركة اعادة خليجية جديدة هل نسيتم التخصص؟

تتابع الأمانة العامة لمجلس التعاون الخليجي البحث في مشروع انشاء شركة خليجية جديدة لاعادة التأمين. وهي دعت الى اجتماع يعقد في الدوحة، في الاسبوع الثاني من شهر نيسان (ابريل) 2003 لهذا الغرض.

ليس لاحد ان يناقش اصحاب اي مشروع في الجدوى الاقتصادية لمشروعهم او في ملاءمته للاوضاع القائمة، او في الآثار التي سوف تترتب عليه سلبا او ايجابا. فالمشاريع، وانشاء الشركات خاصة، تخضع لمشيئة اصحابها، ولهؤلاء ان يختاروا متى واين وكيف يوظفون اموالهم. من هنا، فحنن لا نناقش اصحاب المشروع في جدوى مشروعهم، او في توقيته، او مستوى رأس المال الذي سوف يضح فيه.

الا انه يلفتنا في مشروع الشركة الخليجية الجديدة لاعادة التأمين انه مشروع حكومي، اي ان حكومات تقف وراءه، وهو يطرح على بساط البحث في وقت اصبح التخصيص او «التخصص» (PRIVATIZATION) هدفا استراتيجيا للدول الخليجية.

فخلال السنوات العشر الاخيرة، شهدنا الحكومات الخليجية تفك ارتباطها في مجموعة كبيرة من شركات الخدمات وهي ما تزال تهيئ لخروجها من مزيد من المؤسسات والمرافق العامة. وفي قطاع التأمين بالذات، انتهت الدولة الكويتية استثماراتها في شركات التأمين الوطنية في الكويت وقّصت حصتها في المجموعة العربية للتأمين (ARIG) في البحرين. وكذلك فعلت دولة الامارات العربية المتحدة عندما وافقت قبل سنوات على طرح نصف اسهم أريج (ARIG)، تقريبا، في البورصة.

وفي المملكة العربية السعودية حديث عن توجه لتخصيص الشركة الوطنية للتأمين التعاوني (NCCI) وحلول القطاع الخاص مكان هيئات القطاع العام في قاعدة المساهمين.

كان من الممكن ان نتفهم الخطوة الخليجية لو ان فراغا ما قد حصل على مستوى اسواق الاعادة، وهي تريد بخطوتها هذه ان تملأ ذاك الفراغ، على غرار ما فعلته الادارة الاميركية عندما انشأت هيئة حكومية فدرالية لاعادة تأمين اخطار الارهاب.

فلقد حدث ان تمنعت اسواق الاعادة في العالم عن تغطية الارهاب بعد 2001/9/11 الا بحدود متدنية. وقد أربب موقف اسواق الاعادة العالمية المؤسسات المالية والصناعية والتجارية في اميركا، وجعلها تخشى متابعة اعمالها وهي «مكتشفة»، كما جعل الممولين يعزفون عن الانخراط في استثمارات جديدة.

ولذا استصدرت الادارة الاميركية تشريعا أوجدت بموجبه هيئة رسمية تعنى بتغطية الكوارث التي تنتج عن اعمال ارهابية، وتركت لشركات التأمين في اميركا ان تغطي المليارات العشرة الاولى من الاضرار، أما ما يزيد عن ذلك فتضمنه المؤسسة الفدرالية الرسمية. وبذلك ملأت الادارة الاميركية الفراغ، واعطت لفاعليتها الاقتصادية الضمانة التي تحتاجها لمتابعة العمل.

ويستدل من الافكار التي نشرت حول مشروع الشركة الخليجية الجديدة ان الهدف منه هو ايجاد شركة تتعاطى الاخطار الكلاسيكية كغيرها من شركات الاعادة العربية، اي انها لن تقدم خدمة استثنائية.

وفي التجارب السابقة ما يثبت بأن وجود «الدولة» في عداد مساهمي شركات الاعادة العربية شكل عاملا سالباً لديناميتها، بل انه لعب في معظم الحالات دور المكابح في وقف تنفيذ القرارات التي تتعلق بزيادة رساميلها، وتعزيز قدراتها البشرية والتقنية. وهذه الحقيقة هي التي حالت دون تقدم شركات الاعادة العربية الى الصفوف الامامية في اسواق التأمين العالمية.

وممثلو القطاع العام عندما يمارسون «الفرملة» داخل شركات الاعادة العربية، انما يستجيبون لضرورات واحكام تتعلق بالسياسة العامة لحكوماتهم وللاعتبارات الاجتماعية والاقتصادية التي تتحكم بتلك السياسة. وانه لامر طبيعي ان ترفض الحكومات ضخ رساميل جديدة في شركات الاعادة العربية، ان كانت تعاني الضيق والشح، او كانت تحتاج الرساميل لاغراض اخرى اكثر إلحاحاً من زيادة رأسمال شركة تملكها او تساهم فيها.

اضف الى ذلك ان البيروقراطية تجعل مصادقة او موافقة سلطة الوصاية على اي قرار تتخذه جمعية المساهمين في اي شركة تابعة لها كليا او جزئيا، نوعاً من الاشغال الشاقة والتي تستغرق شهوراً، وربما سنوات.

وليست مراوحة رساميل شركات الاعادة التابعة للقطاع العام، مكانها، ولفترات زمنية طويلة، إلا تجسيدا للواقع غير المريح الذي تعيشه تلك الشركات.

ولو تحدثت الى اركان شركات الاعادة العربية، للمست كم انهم يتطلعون الى اليوم الذي تخرج فيه «الدولة» من شركاتهم، بل من «حياتهم»، وتترك لهم ان يتدبروا امورها بأساليب القطاع الخاص ومعاييره العالمية.

ويزيد رؤساء ومدراء شركات الاعادة العربية مرارة، اندفاع منافسيهم الدوليين في زيادة رساميلهم، وبكميات هائلة من الاموال بلغت مئات الملايين، بل المليارات من الدولارات الاميركية في حالات معينة.

والمنافسون الدوليون يفعلون ذلك بموجب قرارات تتخذها الجمعيات العمومية، وينفذها المساهمون، وهم في أكثريةهم الساحة مستثمرون وتمولون من القطاع الخاص، خلال ايام.

ومع تصاعد رساميل الشركات الدولية تبقى رساميل شركات الاعادة العربية في مستوياتها الدنيا، وذلك أمر يزعج القيمين عليها، وهم لا يملكون حيله الا التأفف والتحسّر والصبر بانتظار بلوغ «الخصخصة» ابوابهم. ولا بد لنا هنا من ان نسأل ممثلي الحكومات: كيف تبحثون في دخولكم شركة جديدة لاعادة التأمين في وقت تنتظر شركات الاعادة الاخرى خروجكم منها؟ هل نسيتم انكم اتخذتم «الخصخصة» شعاراً، وهدفاً استراتيجياً؟ ولم لا تتركون القطاع الخاص يلعب دوره كاملاً في تحيّن الفرص والنقاطها بحيث ينشئ الشركة المناسبة في الوقت المناسب؟

ايار 2003

من مظاهر التخلف..

تعريفات التأمين الالزامي

اصدرت محكمة العدل الاوروبية (European Court of Justice)، قرارا اعتبرت بموجبه اي تدبير تتخذه الحكومات الاوروبية ويكون من شأنه الانتقاص من حرية شركات التأمين في تسعير الاخطار التي تضمنها غير شرعي وباطلا قانونا.

ومحكمة العدل الاوروبية هي السلطة القضائية العليا في الاتحاد الاوروبي، وهي التي تفصل في النزاعات التي تتعلق بالحكومات الاوروبية الاعضاء وما يصدر عنها من قوانين وانظمة.

وجاء قرار المحكمة الاوروبية ليبطل مرسوما كانت الحكومة الايطالية قد اصدرته خلال العام 2000 وجمدت بموجبه تعرفه التأمين الالزامي على السيارات في ايطاليا.

وقد وجدت المحكمة الاوروبية المرسوم الايطالي مخالفا لقوانين الاتحاد الاوروبي، والتي تحظر على الحكومات الاوروبية التدخل في تسعير الاخطار التي تضمنها شركات التأمين، فأبطلته.

وبقرارها هذا، تكون محكمة العدل الاوروبية قد حيّدت القانون الوطني الايطالي، واطلقت يد شركات التأمين الايطالية في قبول اخطار التأمين الالزامي، وفقا لمعاييرها وسياساتها الاكتتابية الخاصة، وبالاسعار التي تراها ضرورية لضمان استمراريتها.

والمحكمة الاوروبية عندما تكرر حق شركة التأمين في تحديد واستيفاء السعر الذي يتلاءم وطبيعة الخطر، انما تنقض الاجتهاد القائل بجواز تدخل السلطة في تسعير الاخطار، حماية لجمهور المستهلكين ودرءا لاي استغلال.

وفي رأي اصحاب الاجتهاد المشار اليه ان السلطة التي تدخلت مرة اولى عندما جعلت التعاقد مع شركة التأمين الزاميا، يجوز لها ان تتدخل ثانية لتجعل التعرفة الزامية ايضا.

وعلى غرار ايطاليا ودول كثيرة اخرى في العالم، أقرت معظم الدول العربية مبدأ العمل بتعرفة الزامية وأدخلته في صلب القوانين التي ترعى التأمين الالزامي.

ولقد اثبتت التجارب ان تدخل السلطة السياسية في اعداد التعرفة انما يخرج هذا الامر من اطاره الفني البحث، ليجعله مادة للاستهلاك الشعبي (وما دخلت السياسة أمراً إلا وافسده)، وان المنافسة، وليست السلطة السياسية، هي التي تتكفل بحماية المستهلكين، وان مصلحة هؤلاء تفترض توفير مناخ يتيح لشركة التأمين ان تنمي قدراتها، وان تنوع وترفع مستوى الخدمات والضمانات والبرامج التي تقدمها لمجتمعاتها، على ان تستوفي مقابل ذلك الاقساط التي تراها مجدية.

كما اثبتت التجارب ان تقييد شركات التأمين بتعارفات غير مجدية اقتصاديا، انما يعرضها للشح والضيق، وقد يؤدي في نهاية المطاف الى سقوطها في مهاوي الافلاس.

وهذا ما حصل فعلا لعشرات الشركات في غير دولة من تلك التي تعتمد التعرفة الالزامية. وعندما تفلس شركة التأمين، فان جمهور المتعاقدين معها هم الذين يدفعون الثمن.

فلا غرابة اذاً، ان تكون دول الاتحاد الاوروبي قد اختارت ان تحظّر على الحكومات الاوروبية ان تتدخل في تسعير الاخطار. وهي بخيارها هذا لا تتخلى عن المستهلك او تتركه في العراء. فقد اوجدت من القوانين والانظمة ما يمكنها من الحؤول دون قيام اي احتكار او نظام تكتل على حساب المستهلك.

وشركات التأمين التي تتواطأ فيما بينها، وتحاول التحكم برقاب المستهلكين او استنزاف اموالهم، عبر تعارفات تتفق عليها ضمناً، او علانية، تتعرض لعقوبات جسيمة، ومن بينها سحب الترخيص.

ولقد شهدت سوق التأمين في المانيا خلال الاسابيع القليلة الماضية حملة مدهامات ضد شركات تأمين ذائعة الصيت، في اطار تحقيق تجريه السلطات هناك حول اتفاق ضمني يشتبه بأن تكون تلك الشركات قد عقدته فيما بينها، بهدف رفع الاسعار ووقف التنافس على اخطار معينة.

وفي السياق عينه، وبغية التأكد من عدم مبالغة شركات التأمين في الافادة من التأمين الالزامي، استصدرت ولاية كاليفورنيا الاميركية، قبل ثلاث سنوات، قانوناً وضعت بموجبه سقفا للربح الصافي الذي يمكن لشركة التأمين ان تجنيه من التأمين الالزامي، ونسبته 8 بالمئة من الاقساط. ويقضي القانون الكاليفورني بأن تعيد الشركة الضامنة الى جمهور المتعاقدين معها، الارباح التي تتجاوز السقف المذكور.

وهذا ما حصل فعلا خلال السنوات الثلاث الماضية، حيث اعادت الشركات العاملة هناك الى المتعاقدين معها الارباح التي زادت عن 8 بالمئة.

ترى، هل يأتي يوم تعتق فيه شركات التأمين العربية من نير التعرفة الالزامية، ويترك لشركاتنا ان تمارس التأمين وفقاً لاصوله وقواعده العلمية وفي ضوء ما يتجمع لديها من خبرات واحصاءات حول النتائج الفنية لكل فرع من فروعها بما فيها التأمين الالزامي؟

المشهد التأميني العربي يبين، مع الاسف، ان الامور تأخذ اتجاهها معاكساً تماماً لما يجري في اوروبا والولايات المتحدة الاميركية.

فالوزارات، وغيرها من السلطات المولجة باعداد تعارفات التأمين الالزامي، والاشراف عليها، ترفض وبعناد، الافكار والمشاريع والدعوات الآيلة الى تحرير السوق واخراج تعارفات التأمين الالزامي من قبضتها.

فهي تعتبر «التعارفات الالزامية» اداة، من ضمن ادوات كثيرة، تستعين بها في المواسم السياسية، لتحسين مواقعها، وتلميع صورها جماهيرياً.

حتى في الدول العربية التي تكثر فيها شركات التأمين (الكويت، الاردن)، وحيث تشتد المزاحمة، تصر السلطات المختصة على الاستمرار في تطبيق تعارفات مضي زمانها ولم تعد تصلح لعصرنا هذا.

والطامة الكبرى حدثت بالامس، عندما قرر لبنان استبدال نظام المنافسة الحرة بتعرفة حكومية للتأمين الالزامي على السيارات.

النظام الحر الذي تخلى عنه لبنان، في ليلة ظلماء، كانت تحسدنا عليه الامم قاطبة، وقد حلّ مكانه نظام التعرفة الالزامية، والتي لا يمكن ان تمس الا بمشيئة الوزير المختص. وبذلك يكون لبنان قد اختار ان ينضم الى نادي «التعرفة الالزامية»، حيث الكلمة هي لاهل السياسة، وليس لاهل التأمين وخبرائه. تلك هي سخرية القدر.

حزيران 2003

الاعتداء على الرياض والدار البيضاء أسفون.. لا نغطي الإرهاب!

الضربات الارهابية التي انزلت بالمجمعات السكنية في الرياض، وبالمنشآت السياحية في الدار البيضاء، جعلت تلك المواقع تبدو وكأنها مناطق منكوبة، ويخيّل لمن يشاهدها على شاشات التلفزة وكأن اعصاراً مرّ من هناك.

فالخسائر البشرية كبيرة، والاضرار المادية هائلة، وهي اكبر من ان يستوعبها المستثمرون مالكو تلك المجمعات والمؤسسات، افرادا كانوا ام جماعات.

وحدها اسواق التأمين العالمية يمكن ان تستوعب خسائر بهذا الحجم، وهي كما نعلم سددت او انها بصدد سداد الخسائر التي خلفتها ضربات 2001/9/11 في نيويورك، والتي تتراوح قيمتها بين 40 و90 مليار دولار اميركي.

ويتبين بوضوح ان اسواق التأمين العالمية لن تتكبد خسائر تذكر نتيجة للاعتداءات التي حصلت في الرياض والدار البيضاء، لسببين:

الاول هو ان شركات التأمين العربية تستثنى بشكل مطلق الارهاب والتخريب (Terrorism and Sabotage) في جميع عقود التأمين التي تصدرها بما في ذلك عقود التأمين على الحياة. والاستثناء هنا، امر مشروع ومباح قانونا. ولذا، فشركات التأمين العربية لا تؤخذ عليه.

اما السبب الثاني، وهو امر يؤخذ على شركات التأمين العربية، اذ انها لم تضع في متناول المستثمرين منتجات يمكن ان تحمي مصالحهم في حال تعرضت للارهاب او التخريب. وهي لو فعلت لامكن اشراك اسواق التأمين العالمية في تغطية الخسائر التي تعرض لها المستثمرون سواء في الرياض او في الدار البيضاء.

اما لماذا يشكل ذلك مأخذا على شركات التأمين العربية؟ فلان ايجاد الاغطية التي تحتاج اليها المجتمعات لم يعد خيارا لشركات التأمين، بل اصبح واجبا ودورا يتعيّن عليها ان تؤديه بكونها الضامن الذي يركن اليه في الملزمات.

فمنذ 2001/9/11 تحوّل التأمين ضد الارهاب والتخريب حاجة يتحسسها المستثمرون في انحاء العالم كافة. ولقد شاهدنا شركات التأمين في اوربا وآسيا، واميركا، تتحرك لاستحداث شركات وتجمعات (POOLS) وهيئات تعنى بتوفير التأمين او اعادة التأمين ضد الارهاب والتخريب. وهي بذلك اعطت المستثمرين في تلك المناطق الضمانة التي يحتاجون اليها حيال مستقبل ومصير الاموال التي يوظفونها هناك.

وشركات التأمين تقدم تلك الضمانة وهي مدعومة باتفاقات اعادة تأمين وبغطاءات خاصة تحصل عليها من الاسواق العالمية، ما يؤدي الى توزيع الاخطار المؤمن عليها ويجعل من شركات الاعادة العالمية والاقليمية شركاء في تحمل الاخطار التي تتعرض لها الاستثمارات، حيثما وجدت.

ولو توجه المستثمرون الى ضامنهم في الرياض والدار البيضاء للبحث في التعويض عليهم، فان الجواب الوحيد الذي سوف يسمعونه هو: «أسفون، بوالصكم لا تضمن الارهاب»، وهذا صحيح. الا ان الصحيح ايضا ان شركات التأمين المعنية لم تعرض عليهم ضمان استثماراتهم ضد الارهاب. ولو حصل ذلك لربما كان المستثمرون قد وافقوا على اجراء تأمين اضافي وخاص بالارهاب والتخريب ولا يمكن للمطالبات الناجمة عن الاعتداءات التي تعرضت لها الرياض والدار البيضاء ان تأخذ طريقها الى اسواق التأمين العالمية.

تجدر الاشارة هنا الى ان بوالص التأمين كان يمكن ان تغطي التعويضات الآتية، لو انها كانت تشمل الارهاب والتخريب:

- التعويض عن الوفاة لذوي القتلى الذين كانوا اجرا عقودا للتأمين على الحياة.

- تعويض العطل الدائم والموقت للجرحى الذين يحملون عقودا تضمن تلك الاخطار.

- العلاج والطبابة للجرحى الذين يحملون عقود التأمين الصحي.

- تعويض طوارئ العمل المتوجب في ذمة ارباب العمل لسائر الضحايا والجرحى جراء تعرضهم للاصابة خلال وجودهم في امكنة، ومن بينها المساكن التي يقيمون فيها، لاسباب استوجبها مقتضيات العمل (WORK RELATED)، وتلك مسؤولية يجري ضمانها بموجب مسؤولية ارباب العمل (EMPLOYER'S LIABILITY).

- التعويض للنزلاء والزائرين الذين تعرضوا لاصابات خلال وجودهم في حرم المجمعات والفنادق التي تعرضت للاعتداء، وذلك لاختفاق المؤسسات المعتدى عليها في اتخاذ تدابير كافية لمنع تنفيذ عمليات التفجير. وهذا النوع من المسؤولية يجري التأمين عليه في عقود المسؤولية المدنية حيال الجمهور (GENERAL PUBLIC LIABILITY).

اما الدمار الذي لحق بالمجمعات وبالمؤسسات السياحية، والخاصة، سواء في الرياض او الدار البيضاء، فيجري التأمين حياله في عقد التأمين على الممتلكات (PROPERTY) وهو يشمل التوقف عن العمل (BUSINESS INTERRUPTION).

ولقد سبق لي ان ذكرت في مفكرتي المنشورة في عدد «البيان» لشهر تشرين الاول (اكتوبر) 2002، انه «لو صدقت التقارير والتحليل والمقالات التي تنشر هنا وهناك، فان خطر الارهاب سوف يخيم فوق اجواء الكرة الارضية، ويتهدد سلامة الاشخاص وممتلكاتهم ومسؤولياتهم حيال الآخرين، لفترة طويلة، وقد تمتد بضعة عقود من السنين، وهذا يعني ان حاجة المجتمعات، بما فيها المجتمع العربي، الى ضمانات توفر التعويض للمتضرر من الارهاب سوف تتنامى، وان طلبات التأمين ضد الارهاب سوف تزداد يوما بعد يوم،

وهذا تطور ترحب به صناعة التأمين في العالم، بل تصفق له. وصناعة التأمين العربية لا يمكنها ان تبقى في موقع المتفرّج حيال ظاهرة بهذا الحجم».

واضفت: «فباقدامها على توفير الغطاء التأميني ضد الارهاب، ولو جزئيا، تكون الشركات العربية قد ادت القسط المطلوب منها على مستوى مواكبة الاحداث وتلبية حاجات المجتمع الى الاغطية الجديدة، وتكون قد اظهرت في الوقت عينه انها لا تقل حرصا عن قريناتها الغربيات في طمأنة المستثمرين العرب والاجانب وتشجيعهم على المضي قدما في توظيف الاموال وتنفيذ المشاريع على الاراضي العربية».

وها ان الضربات قد حلت في عقر دارنا، وصناعة التأمين العربية ليس لديها بعد غطاء تعرضه على المستثمرين ضمانا لاموالهم.

أليس في ذلك ما يشير الى ان صناعتنا ما تزال عاجزة عن استقراء حاجات مجتمعاتها؟

تموز 2003

شركات التأمين على الحياة في أزمة.. التوقيع.. هو المخرج!

اطلقت شركة هانوفرشي لايف الالمانية (HANNOVERSCHE LIFE)، المتخصصة بالتأمين على الحياة، نداء استغاثة. فهي تكاد تهوى تحت وطأة خسائرها الاستثمارية، ولم يبق من اموالها الخاصة الا القليل. والى ذلك، فقدت ثقة المستثمرين، حملة اسهمها (SHAREHOLDERS) بها، ولن تتمكن من استعادتها الا اذا وجدت متمولا يعيد اليها ملاءتها.

ويرى الخبراء ان هانوفرشي لايف سوف تجد المتمول الذي تبحث عنه بين الشركات الالمانية التي تتعاطى التأمينات العامة (NON-LIFE). ويرشح الخبراء احدى الشركات المتخصصة بتأمين السيارات (MOTOR INSURER) ليكون المنقذ الذي يخرج هانوفرشي لايف من أزمتها.

اما كيف تتم عملية الانقاذ، فمن خلال صفقة «تزاوج» فيها الشركتان لتشكلا ثنائياً (COUPLE) يمارس أنشطة متنوعة، داخل أسرة تأمينية واحدة. وما يصيب افراد تلك «الاسرة» من غنمٍ و غرمٍ يتقاسمه افرادها على نحو يحفظ للأسرة توازنها واستقرارها.

والتزاوج بين التأمين على الحياة من جهة، وما عداه من تأمينات، من جهة اخرى، كان هو الحل الذي لجأ اليه اليابانيون ايضا، حيث جرت «زيجات» عديدة بين شركات متخصصة بالتأمين على الحياة مع شركات اخرى للتأمينات العامة.

والتجربة التي تعيشها هانوفرشي لايف (HANNOVERSCHE LIFE) لا تختلف بشيء عن تلك التي تعيشها سائر شركات التأمين على الحياة (SURERSLIFE IN) في العالم، بدءا من اليابان، مروراً بأوروبا، وانتهاء بكندا. فلقد ادى تراكم الخسائر الاستثمارية لثلاث سنوات متتالية الى تآكل رساميلها وتراجع قيمة اسهمها بحيث اخذ المساهمون، حملة اسهمها (SHAREHOLDERS)، ينصرفون عنها، ويبيعونها بالجملة.

وترى وكالة ستاندرد اند بوزرز (STANDARD AND POORS) ان اسهم شركات التأمين على الحياة تدفع دائما ثمن هبوط اسعار الاسهم المتداولة في البورصة.

ذلك ان شركات التأمين على الحياة تدير كميات هائلة من الاموال المودعة لديها بموجب بوالص التأمين الاستثمارية (ENDOWMENT POLICIES) ولأجل طوييلة، وقد تزيد عن 20 سنة. والمكان الطبيعي لتوظيف تلك الاموال هو البورصة. وان اي هبوط لاسعار الاسهم المتداولة في البورصة يؤدي

تلقائياً الى تراجع العوائد الاستثمارية (RETURN ON INVESTMENT) لشركات التأمين على الحياة، وهذا الامر يؤدي بدوره الى تقلص ارباحها او يجعل نتائجها السنوية سلبية.

ولذلك يتراكم المستثمرون، حملة الاسهم، بعد كل هبوط حاد وشامل لأسعار الاسهم في البورصة للتفرغ عن تلك الاسهم.

و«التزاوج» الذي حصل في اليابان، والمرجح حصوله في المانيا، يعيد لشركات التأمين ذات الانشطة المتنوعة (MULTI LINES) اعتبارها، ويجعل صناعة التأمين تكتشف من جديد ان لتنويع الانشطة التأمينية (DIVERSIFICATION) داخل المجموعة المالية الواحدة، فضائل. ولعل اهمها انه يتيح للمجموعة المالية ان تستعين بالارباح التي تحققها في التأمينات العامة لتغطي الخسائر التي تتعرض لها، في حقل التأمين على الحياة، كما يمكن لها ان تتصرف بطريقة معكوسة ان دعت الحاجة لذلك.

والقول بأن «للتنويع فضائل» يقلب رأساً على عقب النظرية التي سادت العالم طوال الربع الاخير من القرن الماضي والتي تقول بأن الجمع بين «التأمين على الحياة» وما عداه من «تأمينات» خطأ.

ويتصدر اصحاب تلك النظرية البنك الدولي (WORLD BANK) وغيره من الهيئات الدولية التي تعنى بتحسين الاقتصادات الوطنية.

وترى الهيئات الدولية ان شركة التأمين على الحياة هي اقرب الى شركة مالية استثمارية، منها الى شركة تأمين. ذلك ان شركة التأمين على الحياة تستضيف اموال الغير وتتعهّد بتوظيفها بالشكل الافضل، لتعود فتعيدها الى اصحابها بعد اجل مع المقدار الاكبر من العائد المتاح.

وترى الهيئات الدولية ان العمل في التأمين على الحياة يحتاج الى استقرار دائم واجواء صافية وممرات خالية من المطبات. ولذا، يقتضي ابعادها عن تقلبات التأمينات العامة، وما تخفيه الطبيعة لها من مفاجآت، بين فترة واخرى.

وكثيرة هي الدول التي اخذت بنظرية الفصل بين التأمين على الحياة وما عداه من تأمينات، وفي طليعتها الدول الصناعية، لا سيما اليابان والولايات المتحدة الاميركية والمانيا وبريطانيا وسواها، كما اخذت بها دول نامية كثيرة.

وجرى استصدار تشريعات توجب على شركات التأمين ان تختار بين ان تكون شركة للتأمين على الحياة او شركة تأمينات عامة. ولقد وجدت تلك النظرية تأييداً لدى بعض الدول العربية.

ففي المملكة العربية السعودية اخضع التأمين على الحياة لرقابة المؤسسة السعودية للنقد (ساما) (SAMA) SAUDI ARABIAN MONETARY AGENCY وهي السلطة المعنية بالرقابة على المصارف.

ولم تسمح «ساما» الا لاربع شركات بتسويق بوالصها الاستثمارية، وعبر مصارف معينة فقط.

وفي سلطنة عمان، وتونس، والمغرب، والبحرين، ولبنان، منع على شركات التأمين ان تجمع بين اعمال التأمين على الحياة، وغيره من التأمينات.

وبكثير من الجهد امكن لي ان اقنع المسؤولين في لبنان (وكنت آنئذ رئيسا لجمعية شركات الضمان) بأن يسمح للشركات القديمة (اي تلك التي انشئت بتاريخ سابق لسنة 1999، اي السنة التي دخل فيها قانون «الفصل» قيد التطبيق) بأن تستمر بالجمع بين التأمين على الحياة والتأمينات العامة تحت سقف واحد.

ولقد ساعدني على اقناع المسؤولين ان بريطانيا، وهي الدولة الاكثر عراقية في التأمين اجازت لعدد من الشركات القديمة فيها ان تستمر بالعمل كشرركات ذات أنشطة متنوعة، وهي باتت تعرف بالشركات المختلطة (COMPOSITE) وعددها لا يتجاوز عدد اصابع اليد الواحدة.

والدول التي اعتمدت «الفصل» فعلت ذلك وفي ظنها انها ضمنت السلامة والاستقرار لشركات التأمين على الحياة، وها انها تكتشف اليوم ان اختصار النشاط التأميني ليقصر على خط واحد (MONO LINE) هو الذي أفقد تلك الشركات الحيلة، والخيارات، كما جردها من القدرة على المناورة، بحيث لم تعد تملك الا ان تنتظر تحسن اسعار البورصة، كي تخرج من المأزق!

واظهرت التجربة التي تعرضت لها البورصات العالمية ان اسهم الشركات التي تتعاطى التأمينات العامة تعرضت لمقدار اقل من الخسائر مقارنة بتلك التي لحقت باسهم شركات التأمين على الحياة.

وخلاصة القول هي ان لا ثوابت في عالمنا المضطرب. وان ما بدا بالامس وكأنه الاجراء الاصح، يبدو اليوم وكأنه الخطأ الذي سبب لشركات التأمين على الحياة ويلاتها، وان التنويع الذي اعتبره الخبراء بالامس من ضروب المغامرات، يأتي الينا اليوم ممتطيا الفرس الابيض لينفذ الشركات المتعثرة وينتشلها من الهاوية.

آب 2003

المعيدون العرب عاتبون !

في العام 1998 زار بيروت الرئيس التنفيذي لشركة «آر اند في» (R+V) الالمانية، مصطحبا ممثل الشركة في الشرق الاوسط الصديق بشارة الدباس.

اما عرض الزيارة فكان التعرف على المنطقة والتعريف بشركة «آر اند في» (R+V) بكونها لاعبا جديدا في اسواق الاعادة العالمية.

ومن الوقائع التي كشفها الزائر الالمانى في حينه ان «آر اند في» (R+V) شركة ألمانية عريقة مضى على وجودها في السوق الالمانية حوالى قرن كامل. وانها تتمتع بمكانة مرموقة داخل المانيا، حيث ان المساهمين فيها هم مجموعة من المصارف والتعاونيات الالمانية ذات القدرات المالية الهائلة.

وعندما سألت الزائر رأيه في التصنيف (RATING) الذي اصبح يتردد على كل شفة ولسان، قال: هذه بدعة فرضتها وكالات التصنيف (RATING AGENCIES) خلال السنوات العشر الاخيرة ونجحت في تحويلها الى ما يشبه «شهادة كفاءة» او «حسن سلوك» يفترض بكل شركة تأمين او شركة اعادة ان تفوز بها ان ارادت ان يكون لها وجود فاعل في السوق.

وأردف من غير ان يخفي امتعاضه الممزوج بعنفوان الماني جريح:

نحن لم نكن نحتاج الى تصنيف، فلدينا من الرساميل والكفاءات والسيرة السمعة ما يكفي لطمأنة المتعاملين معنا الى ان مصالحهم بخير. الا ان مقتضيات السوق أوجبت علينا ان نخضع لشروط اللعبة والتدقيق (AUDIT) المطلوب، وهذا ما فعلناه مكرهين وفرننا بمرتبة دابل آ «AA» وهكذا ضمنا لانفسنا مقعدا في نادي كبار القوم.

لقد تذكرت هذه المحادثة مع الزائر الالمانى، وانا استمع الى المعيدين العرب (خلال لقائهم في بيروت قبل حوالى اسبوعين) وهم يتذمرون من تعليمات اصدرتها هيئة التأمين في الاردن، وهي تقضي بمنع شركات التأمين هناك من اسناد اخطار الاعادة الى شركات غير مصنفة الا بحدود ضيقة جدا ولا تزيد عن 10 بالمئة عن كل عقد تأمين، او اتفاقية اعادة تأمين.

وبدا بوضوح ان المعيدين العرب عاتبون على السلطات الاردنية لانها لم تخصّهم باستثناء وهي التي تدرك انهم أوفوا العقود، وبرّوا بالوعود، ولّبوا طلبات سوق التأمين الاردنية في الاوقات الصعبة، ومن غير ان يتورّطوا بنزاع قضائي واحد.

ويعتقد المعيدون العرب ان حقّ الاخوة والجيرة، والرابط القومي، يفرض على الهيئات العربية للرقابة على التأمين، حيثما كانت، ان تميّز بينهم وبين غيرهم من المعيدين، فتحرص على عدم تعريض حصتهم من اقساط الاعادة العربية، وهي على ما هي عليه من هزال، لمزيد من الاضمحلال والتبخّر.

ان ما يدلي به المعيدون العرب في ردهم على التعليمات الاردنية، صحيح وتكاد توافق عليه معظم شركات التأمين العربية.

الا انه صحيح ايضا القول بأن الدول العربية، ومن بينها الاردن، انضمت او انها بصدد استكمال انضمامها الى منظمة التجارة الدولية واتفاق الشراكة الاوروبية ومنظمات دولية شتى، من تلك التي تعنى بالرقابة على التأمين والمصارف، وغيرها من المؤسسات المالية.

وتشاء تلك المنظمات والاتفاقات ان تلزم الدول الاعضاء اعتماد تدابير ومواصفات ومعايير وشروط معينة، ومن بينها معايير الرقابة على شركات التأمين وشركات الاعادة، والمصارف، وغيرها من الهيئات المالية، والمهنية والصناعية، بل والتجارية ايضا، وذلك حماية لحقوق المستهلك، وحفاظا على مستوى الخدمات والسلع لتلك الدول.

وانسجاما مع التزاماتها تلك، اصدرت الدولة اللبنانية تشريعا في العام 1999، اعتمدت بموجبه التصنيف بحده الأدنى، اي بـ «B» لشركة اعادة التأمين التي تتقدم بطلب للحصول على ترخيص لمزاولة اعمالها على الاراضي اللبنانية. اما الشركات التي تغطي اخطار الاعادة من خارج الاراضي اللبنانية، فيحددها وزير الاقتصاد والتجارة استنسبا وبعد استطلاع رأي المجلس الوطني للضمان. وهذا ما فعله في العام 2000 عندما اصدر قرارا يشترط فيه على شركات الاعادة التي تقبل اخطارا في لبنان ان تكون مصنفة في مرتبة «تريبل بي» (BBB) على الاقل.

وكذلك فعل مجلس ادارة هيئة التأمين في الاردن عندما اصدر تعليماته الجديدة، متبنيا التصنيف مقياسا لنسبة الاخطار التي يمكن اسنادها الى معيدي التأمين.

وها هي المملكة العربية السعودية تصدر قانونها التأميني الاول، وتشترط بموجبه على المعيدون ان «يتصنفوا»، شرطا للسماح لهم بقبول اخطار الاعادة في المملكة.

وهكذا يتبين ان التصنيف لم يعد ترفا، بل التزاما اخذته الدول العربية على عاتقها، وهي تستصدر اليوم، واحدة بعد اخرى، التشريعات والانظمة الآيلة الى جعله من مستلزمات الحياة اليومية لشركات التأمين والاعادة.

ولذا، فعتاب المعيدون العرب لهيئات الرقابة العربية، يكون والحالة هذه قد جاء في غير مكانه الصحيح.

وانها لحقيقة ساطعة، ان التدابير التي اعتمدت، سواء في لبنان او الاردن، لم تكن مفاجئة، بل سبق ان اعلن عنها في وسائل الاعلام، الا ان المعيدون العرب لم يتحركوا في الوقت المناسب من اجل مماشاتها وتوفيق اوضاعها معها، او حتى للاعتراض عليها.

وحسنا يفعلون بتحركهم اليوم من اجل اجراء حوار مع المسؤولين في الدول العربية المعنية حول احتمالات منحهم استثناءات او اعفاءات خاصة، بحيث لا ينتهي الامر بالغائهم او اخراجهم من الاسواق العربية.

وان هيئات الرقابة العربية، بما عندها من حسّ قومي، لا بد ان تتجاوب وتمنح المعيدون العرب استثناءات معينة، اقله لفترة زمنية معقولة.

الا ان المصلحة الاستراتيجية للمعيدين العرب تقضي بأن يقتدوا بالشركة الالمانية التي تحدثت عنها في بداية مقالي هذا، فيستبدلوا بعضا من كبريائهم بشيء من البراغماتية - او التعاطي العملي - ويقدموا، ولو مكرهين، على تصنيف شركاتهم لدى الوكالات المتخصصة.

فهم لو فعلوا، وحازوا على تصنيف لائق، لحموا مصالحهم وضمنوا ديمومة اعمالهم، ليس في اسواقنا العربية وحسب، بل وفي الاسواق الافرو - آسيوية ايضا.

والمعيدون العرب يدركون، بالطبع، ان التدابير التي اتخذت في لبنان والاردن، فالسعودية، ليست سوى حلقات في سلسلة من الاجراءات المطلوبة عالميا، والتي سوف يتوجب على مراقبي التأمين العرب والافرو-آسيويين ان يتبنوها ويضعوها موضع التنفيذ في اسواقهم التأمينية، في وقت لم يعد بعيداً.

ايلول 2003

نهاية عصر ذهبي !

لا غرابة في ان تكون شركات التأمين العاملة في المملكة العربية السعودية، على اختلاف جنسياتها، ولا سيما تلك التي يملكها مواطنون سعوديون، قد تلقت خبر اقرار النظام الجديد لخدمات التأمين في المملكة، بتحفظ، اذا لم يكن بانزعاج شديد.

فالنظام (او القانون) الجديد يوجب عليها ان تنهي وجودها الحالي، أيا كان شكله القانوني، لتعيد تأسيس نفسها، وتتقدم بطلب الترخيص لها بمزاولة اعمال التأمين في المملكة وفقا لاحكام النظام الجديد. وتلك عملية لا بد ان تكون شاقة ومضنية وتستهلك الكثير من الجهد والمتابعة. هذا ان امكن لها ان تستقطب من المساهمات والرساميل الوطنية والاجنبية ما يكفي لتغطية متطلبات القانون الجديد.

وفي المعلومات المتداولة ان القانون الجديد يوجب على شركات التأمين الراغبة في العمل هناك ان يكون لها رأسمال لا يقل عن مئة مليون ريال سعودي. أما الشركة التي تتعاطى اعادة التأمين (REINSURANCE) الى جانب التأمين المباشر، فيجب ان يكون لديها رأسمال لا يقل عن 200 مليون ريال سعودي.

والى ذلك، عليها ان تودع نسبة 10 بالمئة من رساميلها لدى مؤسسة النقد السعودي (SAMA)، وهذه الاخيرة هي السلطة التي انيطت بها مهمة مراقبة الشركات، والتحقق من امتلاكها هامش الملاءة (MARGIN OF SOLVENCY)، واحتفاظها بالاحتياطات الفنية (TECHNICAL RESERVES)، التي تجعلها قادرة على الوفاء بالتزاماتها في كل حين.

وهناك امور اخرى في القانون لن نتعرض لها في هذا المقال، لكونها تتعلق بمقتضيات الشرع، حيث يشترط على الشركة ان تعمل وفقا لمبادئ التأمين التعاوني (COOPERATIVE).

وفي النظام الاساسي للشركة الوطنية للتأمين التعاوني (NCCI) انموذج لتلك المبادئ، وقد أقرته السلطات والمراجع الدينية المختصة عندما أذنت للشركة المشار اليها بمزاولة التأمين على الاراضي السعودية وبمختلف اختصاصاته.

وإذا صحت المعلومات التي اوردها اعلاه، فهذا يعني ان انشاء شركة تأمين جديدة في المملكة العربية السعودية لن يكون بعد اليوم، وكما بالامس، مشروع نزهة او مشوارا سهلا. وان اي متمول يفكر بخوض معترك التأمين في المملكة العربية السعودية من الآن فصاعدا، لا بد ان يتهيأ الامر، ويدرس ملياً التبعات التي ستترتب عليه، ان هو اقدم على ذلك.

ذلك ان اسواق التأمين واسواق المال والبورصة تعيش في هذا الوقت بالذات أيامها الاسوأ واكثرها اضطرابا. والعوائد الاستثمارية (RETURN ON INVESTMENTS)،

التي كانت حتى الامس القريب الرافد الذي يغذي شركة التأمين، ويمدها بأسباب الازدهار والنبووة، شحت وتدنت الى مدارك لم تعرفها منذ 40 سنة!

فكيف للمساهم في شركة التأمين السعودية الجديدة ان يتطلع الى قسيمة ارباح (DIVIDEND) دسمة اذا لم تعد تتوافر للشركة فرص تشغيل رساميلها؟

وكيف للشركة ان تحقق ارباحا فنية في وقت تأخذ المنافسة بين اللاعبين ابعادا غير مسبوقه، ويصعد معيدو التأمين، يوما بعد يوم، شروط واسعار الحماية (PROTECTION)، والتي لا يمكن لأي شركة تأمين ان تعمل بدونها؟

تلك اسئلة لا بد لاي متمول ان يطرحها، قبل ان يقدم على الانخراط في اي شركة تأمين من العيار الذي يلحظه القانون السعودي الجديد.

صحيح ان المملكة العربية السعودية سجلت خطوة رائدة باعتمادها الزامية التأمين في ثلاثة مجالات حيوية، هي تأمين المسؤولية المدنية لحاملي رخص قيادة السيارات (عدددهم حوالي 6 ملايين شخص)، والتأمين الصحي للمقيمين غير السعوديين (7 ملايين شخص)، وتأمين المسؤولية المدنية للسيارات الاجنبية الزائرة (مليون سيارة). ومن شأن هذه التأمينات الالزامية ان تعطي لقطاع التأمين في المملكة العربية السعودية دفقا نقديا كبيرا (CASH FLOW). إلا انها، وبكونها تأمينات شخصية (PERSONAL LINES)، فان التأمينات الالزامية تستوجب تقديم مقدار كبير من خدمات التجزئة (RETAIL SERVICES) ولملايين الاشخاص الذين اشرت اليهم أنفا. وهذا الامر يجعل بوليصة التأمينات الشخصية اكثر تكلفة من بوليصة التأمينات التجارية (COMMERCIAL LINES) ويفقدها جزءا كبيرا من ربحيتها، بحيث لا تأتي على شركة التأمين في نهاية المطاف إلا برباح اکتتابية (UNDERWRITING PROFITS) صغيرة جدا.

ولذا، نرى الشركات التي تتنافس على التأمينات الشخصية، تخوض صراعا محموما للفوز بالعدد الاكبر من العقود الفردية، وتجمع اكبر مقدار ممكن من تلك «الارباح الصغيرة»، بحيث يصبح مجموعها مجديا اقتصاديا، ولذلك نراها لا تعدم وسيلة لبلوغ القرى والساكر والتجمعات السكنية حيثما وجدت، وبيع منتجاتها من جمهور المستهلكين.

والتأمين عبر البنك (BANCASSURANCE) الذي يشهد انتشارا لافتا في مناطق عدة من العالم، لم يكن الا تجسيدا لحاجة شركة التأمين الى شبكات التوزيع (NETWORKS) التي تملكها المصارف.

ولقد جاءت الايام لتثبت فاعلية التأمين عبر البنك (BANCASSURANCE) في تقريب شركة التأمين من المستهلك، وتسهيل عملية التعاقد بينهما.

وبعد، فان التحفظ والانزعاج الذي يبديه اركان صناعة التأمين في المملكة العربية السعودية حيال القانون الجديد، انما يشكل رد فعل مشروعا ومبررا.

فهناك شركات عربية واجنبية مضى على وجودها في المملكة اكثر من اربعة عقود، وهي تعيش حال استقرار وازدهار تحسد عليهما، فلم يطلب اليها ان تخرج من حيث هي، لتدخل في نفق لا معرفة سابقة لها به سواء في مداخله او في مخارجه؟

وهناك شركات سعودية جرى تسجيلها خارج المملكة منذ عشرات السنين، وفي البحرين خصوصا، وهي اوجدت لنفسها داخل المجتمع السعودي مواقع متقدمة، فلم تراها تفقد تلك المواقع، لتعود فتستعد لانطلاقه جديدة؟ علما ان النتيجة العملية لوضع القانون الجديد قيد التطبيق سوف تفرض عليها ان تعلن التصفية الذاتية (AUTO LIQUIDATION) في بلد التسجيل، ووفقا للقوانين النافذة فيه.

ولن نستغرب، والظروف على ما هي عليه، ان يختار عدد مهم من الشركات العاملة حاليا في المملكة الانكفاء وعدم الانخراط في شركة سعودية جديدة تسجل داخل المملكة.

وبذلك نكون قد شهدنا نهاية العصر الذي عاشته حوالى 90 شركة تأمين سعودية وغير سعودية، وكاد ان يكون ذهبيا.

وبتواري تلك الشركات عن الساحة، سوف يكون في المملكة العربية السعودية مشهد تأميني جديد، يتقلص فيه عدد اللاعبين، ليقصر على هواة الاعداد الكبيرة، والذين تمرسوا في الاستثمار الطويل الاجل. وهذا النوع من الاستثمارات يؤتي ثماره بعد طول اناة وجلد وانتظار.. وقد لا يؤتيها ابدا.

تشرين الثاني 2003

في سوق الاعادة العربية

معيدون «غير مرئيين» !

حدثني وسيط دولي فقال، ان تحولاً نوعياً طرأ خلال العام المنصرم على علاقته بأسواق التأمين العربية، فهو لم يعد يتعاطى والشركات العربية كشركات مسندة للأخطار وحسب، بل وكشركات متلقية للأخطار ايضاً، اي انه اصبح لدينا سوق اعادة تأمين يلجأ اليها الوسيط الدولي، ويستعين بها في حالات كثيرة.

واضاف انه، وطوال النصف الاخير من القرن الماضي، كانت الاخطار العربية «تذهب» الى اوروبا، لتستقر لدى معيدي التأمين هناك، اما اليوم، فان جزءاً من تلك الاخطار يأخذ طريق العودة من اوروبا الى المنطقة العربية ليستقر لدى معيديين عرب.

اضاف انه يكتشف، يوماً بعد يوم، انه الى شركات الاعادة العربية المحترقة و«المرئية» وعددها ثماني شركات، هناك شركات وجدت اساساً لتتعاطى التأمين المباشر (DIRECT INSURERS)، الا انها تزودت اتفاقيات اعادة تسمح لها بقبول اخطار الاعادة اختيارياً (FACULTATIVE REINSURANCE) على مستوى اقليمي اي في اي مكان من المنطقة العربية. وان الطاقة الاكتتابية (underwriting capacity) لتلك الشركات تبلغ في بعض الحالات مستويات ذات شأن وتزيد احياناً حتى عن تلك التي تزو بها الشركات الاوروبية.

وعلى سبيل المثال، فان التأمينات التي عقدتها الحكومة اللبنانية بمناسبة انعقاد القمتين العربية والفرنكوفونية في بيروت، اعيد تأمينها بالكامل في الخليج العربي، ولدى شركات تتعاطى التأمين المباشر. والامر اللافت هو ان التأمينات المشار اليها شملت اخطار الارهاب (TERRORISM) وقال: عندما عرضنا تأمين القمتين على المعيديين الاوروبيين اثرنا الرعب في قلوبهم، حتى انهم امتنعوا عن تسعيرها.

كيف نفسّر ذلك؟

في ظني ان الخسائر التي تعرضت لها شركات التأمين الدولية خلال السنتين الماضيتين، سواء في كارثة 2001/9/11 او بعد ذلك في الانهيارات التي تعرضت لها اسعار الاوراق المالية، كانت لها آثار واضحة على سلوكية المعيديين الدوليين حيث انهم احبطوا، وباتوا يتوجسون شراً وسماً في الاخطار التي تعرض عليهم. والضغوط التي يتعرضون لها تجعلهم يتخذون احياناً قرارات غير موزونة، فيفرضون شروطاً تعجيزية او اسعاراً لا قدرة للمستهلك على تحملها.

وسلوكتهم الجديدة هذه تعقد مهمة الوسيط الدولي، ولذا بات يؤثر تجنب التعاطي معهم ما امكن خصوصا عندما يتعلق الامر بأخطار صغيرة او متوسطة، كما هي حال الاخطار العربية عامة. وهذا الواقع يجعل الوسيط الدولي يتجه الى الشركات الاكثر ليونة، وخصوصا تلك التي لم تتأثر بأحداث 2001/9/11 وبانهيارات البورصات العالمية.

وشركات التأمين والاعادة العربية تقع في عداد الشركات التي لم تتل منها تلك الاحداث، ولدى بعضها اموال خاصة (EQUITY) هائلة ومقرونة باتفاقات اعادة ذات سقف عالية.

وفي سعيها الى ملء و«تشغيل» المساحة غير المستعملة من طاقاتها (UN-USED CAPACITY) تفتح تلك الشركات ابوابها امام الاخطار القادمة من خارج مواطنها، وشرطها الوحيد لقبولها ان تكون اخطارا كائنة في الرقعة الجغرافية المنفق عليها في اتفاقات الاعداد، وهي المنطقة العربية او المنطقة الأفرو-آسيوية، او ان تكون اخطارا ناشئة عن مصالح عربية (ARAB INTERESTS) ايا كان موقعها الجغرافي.

وما يشجع الوسطاء الدوليين على التعامل مع الشركات العربية المشار اليها ان بعضها يتمتع بتصنيفات جيدة. ولا يضير الوسطاء الدوليين ان التصنيف الذي تحمله تلك الشركات يبنى في معظم الاحيان على الميزانية والبيانات المالية التي تنشرها الشركة (PUBLIC INFORMATION PI) وليس على تدقيق فعلي (AUDIT) تجريه وكالة التصنيف في قيودها المالية. ويجب ان اذكر هنا ان خمسة على الاقل من المعيددين العرب المحترفين قد فازوا بتصنيف «تريبيل بي» (BBB) او «بي دابل بلوس» (B++) (ما يعني «جيد جدا» (VERY GOOD) وذلك بعد تدقيق فعلي اجرته وكالات التصنيف لوضعهم المالية.

وهناك سؤال غالبا ما يطرحه المغالون في اندفاعهم القومي، من الاخوة والزملاء، وهو: كيف نرتضي ان تمر الاخطار من شركة عربية الى شركة عربية اخرى عبر اوروبا؟ والجواب على ذلك هو ان هذه مفارقة لا تقتصر على العرب فقط، بل تشمل الاميركان والاوروبيين ايضا. ومعظم الاخطار الاميركية والاوروبية يجري امراره الى شركات اميركية واوروبية عبر الوسطاء، ذلك ان طبيعة صناعة التأمين اقتضت ان تجد دورا محوريا لفريق ثالث هو الوسيط.

والعمل الذي يقوم به الوسيط في مثل هذه الحالات ليس الوساطة فحسب، بل انه يتوسع في احيان كثيرة ليشمل ترتيب شروط التغطية واعداد وثيقة عرض الخطر (REINSURANCE SLIP) اضافة الى التنسيق (COORDINATION) بين الافرقاء المشاركين في تغطية الخطر، وتقسيم الحصص وقبض الاقساط وتوزيعها فيما بينهم.

وتحضرني في هذه المناسبة مناقشة جرت خلال جمعية عمومية للمجمع العربي للتأمين (Arab Reinsurance Pool) وترأسها في اليوم الاول الذي انتخبت فيه رئيسا للاتحاد العام العربي للتأمين، وكان ذلك في 1992/6/4، وأروبيها في ما يأتي:

لقد شكنا بعض اعضاء المجمع من ان بعض الاخطار العربية تعرض على المجمع من وسطاء اجانب، معتبرين ذلك «هرطقة» واستهتارا بالروابط القومية، و«تنفيعا» للأجنبي يقوم به بعض العرب على حساب

المجمع العربي للاعادة، وتساءلوا: لم لا تتصل الشركة العربية المسندة مباشرة بالمجمع؟ ولم تراها تعطي الوسيط الاجنبي فرصة التوسّط بينها وبين مجمع عربي؟ ودعوا الى شجب تلك الممارسة، والى التمسك بقرار متخذ منذ تأسيس المجمع العربي وهو يقضي بالامتناع عن قبول الاخطار العربية ان هي وردت عبر وسطاء.

ولقد أبديت في حينه ان قرار الامتناع عن قبول الاخطار العربية التي ترد عبر الوسطاء هو قرار خاطئ، فليس للمجمع ان يتحكّم بسياسة الشركات العربية الاخرى، وان يقول لها كيف تزاول اعمالها. وكل ما يملكه المجمع العربي واقعا وفعلا هو ان يتمنى على شركات التأمين العربية ان تخصصه بحصة من الاخطار التي تضمنها ولها ان تختار الطريق الانسب لها في التعامل مع المجمع. واذا اختارت ان يكون تعاونها مع المجمع العربي عبر وسيط الاعادة المعتمد منها فليكن.

اضفت: ما يهيم المجمع هو نوعية الاخطار التي تعرض عليه. فاذا كان الخطر المعروف عليه جيدا نوعا، وسعره مقبولا، فلا يجوز للمجمع ان يرفضه. والروابط القومية التي يتحدث عنها الزملاء تؤهلنا لان نتمنى على الاشقاء في الشركات العربية الاخرى ان يتعاونوا معنا، لا ان نفرض عليهم شروطا، او ان نطلب اليهم اعتماد اسلوب معيّن في التعامل معنا. فان رأيت شركة عربية ان توكل الى وسيط عربي او اجنبي ان يعنى بتوزيع الاخطار التي تضمنها، فليس للمجمع ان يعترض على ذلك.

اما الثمن الذي يتقاضاه الوسيط مقابل عملية التنسيق التي يقيم بها فلا يزيد في معظم الاحيان عن 2,5 بالمئة، وتلك تكلفة يمكن للمجمع ان يتحملها بسهولة، ان كان سعر الخطر المعروف مناسباً.

وقد انتهى الامر الى الاخذ بالرأي الذي ابديته وبالغاء القرار الذي كان المجمع قد اتخذه عند تأسيسه.

وكانت تلك هي المرة الاولى التي تشرع فيها ابواب المجمع العربي لاعادة التأمين امام الاخطار العربية التي يعرضها وسطاء التأمين. واذكر ايضا ان احد الزملاء هنأني عند انتهاء الجمعية قائلا: «لقد حاولت انا ان افعل ذلك قبل سنوات، فلم أنجح.. وان «الانفتاح» الذي حققته في يومك الاول في رئاسة الاتحاد العام يشكل نقلة نوعية في مسيرة «المجمع العربي للاعادة».

وبالعودة الى موضوعنا الاساسي، يتبين لنا انه الى جانب المعيددين العرب المرئيين، اصبح لدينا فئة من الضامنين العرب (في الخليج العربي ومصر والسعودية خصوصا)، يتعاطون اعادة التأمين اختياريًا (FACULTATIVELY) وعلى نحو «غير مرئي» وعبر وسطاء محترفين، عرب واجانب.

ان وجود سوق اعادة عربية تضم المحترفين من المعيددين العرب والهواة غير المرئيين منهم، «يشكل في نظرنا ايجابية، تستحق التشجيع، من حيث انها تساهم في انماء محافظ الشركات العربية، وتغذيها بأقساط عربية المنشأ، ولا بأس في ما اذا انطلقت تلك الاقساط من المنطقة العربية باتجاه اوروبا اولا، حيث تخضع للروتشة (RETOUCHE) والتصويب والتصحيح احيانا، وللتبرّج (MAKE UP) احيانا اخرى، لتأخذ بعد ذلك طريق العودة الى السوق العربية وتستقر فيها.

المهم ان يستقر المقدار الاكبر من الاقساط العربية لدى شركاتنا العربية، حتى ولو تم ذلك بطرق متعرّجة.

كانون الاول 2003

عشية ملتقى التأمين الخليجي الاول

اغنياء «الشمال العربي» في سرب منفصل !

كما ان للعالم «شماله» الغني، فان للعرب شمالهم الغني ايضا.
و«الشمال العربي» هو منطقة الخليج العربي التي من الله عليها بمخزون لا ينضب من النفط، وباحتياط لا نهاية له من الثروات المعدنية.
وكما ان لاثرياء العالم ناديا يتكلم باسمهم ويعبر عنه بالسبعة الكبار (G7)، زائد روسيا، فان لاثرياء العرب ناديهم الخاص ايضا ويجسده مجلس التعاون الخليجي (GCC) زائد قطر.
وانه لامر طبيعي ان تقيّد شركات التأمين من الثروات التي تحوط بها، «فمن جاور الغني اغتنى»، وهذه هي حال شركات التأمين في الدول الصناعية، وفي الخليج العربي.
فعلى الرغم مما يقال عن توزيع غير عادل للثروة يمارس في الخليج العربي، نعمت شركات التأمين العاملة هناك بمداخيل وعوائد يسيل لها اللعاب وتحسدها عليها قريناتها، العربية منها وغير العربية.
ولقد جاءت التشريعات التأمينية التي صدرت في المملكة العربية السعودية والتي رفعت الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين هناك الى حوالي 30 مليون دولار اميركي لتسلط الضوء على تنامي القدرات المالية لشركات التأمين العاملة هناك، ولتؤكد على وجود اموال فائضة تسعى لاعادة بناء قطاع تأمين سعودي جديد وعلى مستوى متقدم من الرسملة.
وكانت شركات تأمين خليجية في مسقط وأبو ظبي والبحرين قد اقدمت على رفع رساميلها الى مستوى 30 مليون دولار اميركي، بمبادرات ذاتية، ودون ان يتوجب عليها ذلك قانونا.
وببلوغها ذلك المستوى الرفيع في الرسملة، وتعاضم وارداتها، تجد الشركات الخليجية نفسها امام اولويات واهتمامات تختلف عن تلك التي تشغل اذهان شركات التأمين العربية الاخرى، لا سيما الفقيرة منها، سواء في المشرق العربي او وادي النيل، او القرن الافريقي او المغرب العربي.
وحيال ذلك كله كان لا بد للشركات الخليجية ان تتآلف وتحلق ضمن سرب منفصل وتستحدث مؤسسات اقليمية خاصة بها، فكانت «هيئة التنسيق لشركات التأمين والاعادة الخليجية» التي اسست قبل حوالي 12 سنة تقريبا. ولقد نجحت «هيئة التنسيق» خلال السنوات الماضية في تكريس دورها كمحاور (INTERLOCUTOR) «و»مسوّق» (LOBBY) افكار ومشاريع وطموحات الشركات الاعضاء، لدى غيرها من منظمات مجلس التعاون الخليجي، لا سيما امانته العامة.

ومن بين الاهداف والمشاريع التي تسعى هيئة التنسيق الى تنفيذها عبر الأمانة العامة لمجلس التعاون الخليجي، «توحيد التشريعات التأمينية في دول المجلس توطئة لتحويل دول مجلس التعاون الى سوق تأمينية واحدة (SINGLE MARKET)».

وذلك هدف سام من شأنه، لو تحقق، ان يسقط الحدود التجارية ويتيح لكل شركة خليجية ان تمارس اعمالها في اي من دول مجلس التعاون، عبر فروع تنشئها هناك، ودونما حاجة الى انشاء شركة محلية وبرأسمال منفصل.

والحديث عن سوق واحدة كان قبل سنوات يبدو وكأنه «حلم عربي» اي ذلك النوع من الاحلام التي تراود نفوس العرب وتدغدغها ليس إلا، وقد كتب لها ان تبقى احلاما حتى يوم القيامة.

الا ان مجلس التعاون سجل خلال السنوات الماضية من الخطوات التوحيدية، ما يجعل «السوق التأمينية الخليجية الواحدة» مشروعاً قابلاً للتنفيذ. فالى الغاء التأشيرة وتوحيد التعريفات الجمركية بين الدول الاعضاء، قرر مجلس التعاون ان تكون للدول الاعضاء عملة موحدة بحلول العام 2010. وبذلك فان مجلس التعاون الخليجي يقتفي الخطى التي سلكتها الدول الاوروبية في مسيرتها نحو السوق الواحدة.

ولقد حملت تلك السوق الى الدول الاوروبية المؤسسة من البجوحة والازدهار ما جعل باقي الدول الاوروبية تتسابق للانضمام اليها. وهناك، كما نعلم، على لائحة الانتظار اسماء دول اوروبية عديدة.

ومع حلول منتصف العام المقبل تكون السوق الاوروبية الواحدة قد اصبحت القوة الاقتصادية الاولى في العالم، وتضم 24 دولة اوروبية.

ولذا، فنحن لا نستغرب ان تكون «هيئة التنسيق» قد قررت ان يكون جدول اعمال ملتقاها الاول خليجياً مئة بالمئة، فاختارت مستقبل صناعة التأمين الخليجية، وطاقات اسواق التأمين الخليجية، وحتمية التعاون والتكافل بين شركات التأمين الخليجية، والاستثمار التأميني في الدول الخليجية، مواضيع محورية للمحاضرات التي تقدم وتناقش خلاله. *

فتلك مواضيع تنسجم وسبب وجودها (Raison d'être) وتمثل اهدافها الاستراتيجية جلياً ومن دون لبس او ابهام.

صحيح ان «الجنة» التأمين تشكّل «انحرافاً» عن «الخطاب القومي العربي» الذي ساد الاتحاد العام العربي للتأمين منذ قيامه في الستينات من القرن الماضي، والذي دعا وما زال الى «سوق واحدة عربية شاملة».

الا ان الثروات التي جرى اكتشافها في باطن الاراضي الخليجية، منذ منتصف القرن الماضي وحتى الامس القريب، وما تسببت به من حروب وانقلابات، وما تولد عنها من مصالح وتحالفات سياسية واقتصادية، شاءت ان ترفع ذلك «الخطاب القومي العربي» الى مصاف الشعارات الطوباوية، وان تفرز واقعا جديدا وتجعل من «الجنة» حقيقة تلبى طموحات وحاجات الخليجيين.

ولعل المؤشر الاهم على اهمية اللجنة، والمستقبل الواعد الذي ينتظرها، هو تدافع وسطاء التأمين والاعادة الدوليين للتمركز في دول الخليج العربي. فالمحفظة الخليجية مرشحة لبلوغ حجم مهم، خصوصا بعدما اصبح استصدار قوانين التأمين الالزامي «امر اليوم» في دول مجلس التعاون الخليجي.

ويزيد من اهمية المحفظة الخليجية ان العراق الجديد اختار ان يتخلى عن «مشرقيته التاريخية» ويكون جزءا من «الشمال العربي الغني».

وفي اللائحة المبينة ادناه والتي نقلها عن تقرير «اريج» (ARIG) عن الاسواق العربية للعام 2000، ما يبين بوضوح اهمية محفظة الاقساط الخليجية:

المجموع 2,419 مليار دولار، اي ما يعادل 41,5 بالمئة من اجمالي اقساط التأمين المحققة في الدول العربية الـ 22 مجتمعة.

وهذه النسبة تعود، كما ذكرت آنفا، الى ثلاث سنوات مضت، وهي ارتفعت خلال الحقبة الاخيرة، وخصوصا غداة اعتماد التأمينات الالزامية في السعودية، الى مستويات قياسية، وقد تكون تجاوزت 60 بالمئة من مجموع الاقساط العربية بتاريخ كتابة هذه المفكرة.

* ينعقد الملتقى الخليجي الاول في 2004/1/28 في ابو ظبي.