

2004

شركات التأمين في العراق يقترعون على ثوبها وهي لم تزل حية!

المحادثات التي جرت في العاصمة الاردنية بين المعידين العرب من جهة، والضامنين العرب من جهة اخرى، كشفت عن حقيقة مرّة، وهي ان صفقات التأمين تعقد امام شركات التأمين العراقية ووراءها ومن حولها من غير ان يصيبها منها ولو دينار عراقي واحد! والسبب في ذلك هو ان المتكابرين من رجال الاعمال وشركات ووسطاء التأمين والاعادة في العالم لا يتهيّبون قانون التأمين العراقي ولا يقيمون له وزنا.

وفي المعلومات التي يجري تداولها في اسواق التأمين العالمية والتي اكد الضامنون العراقيون صحتها، ان المقاولين الذين ينفذون مشاريع الاعمار واعادة التأهيل التي تنفذ في العراق يعقدون تأميناتهم في الخارج.

والخبراء والمهندسون والفنيّون الذين يجري استخدامهم الى العراق ليعملوا في تلك المشاريع تعقد لهم بوالص تأمين على الحياة او ضد طوارئ العمل، في بلد الاستخدام COUNTRY OF HIRE. والبضائع والسلع والمواد الاستهلاكية التي

ترد الى العراق بملايين الاطنان، ومن كل حدب وصوب، تؤمن من بلد المصدر COUNTRY OF ORIGIN.

أما النفط الخام وهو المادة الوحيدة التي تصدر من العراق، فيجري التأمين عليه، في الاسواق العالمية.

والى ذلك، فان اعدادا هائلة من السيارات دخلت العراق خلال الاشهر التسعة التي تلت سقوط بغداد، واخذت تجول في شوارعه، من غير ان تحصل على عقد تأمين. وفي الحالات التي تكون فيها السيارة ملكا لمؤسسة اجنبية فانها تضمن في الخارج.

وهكذا نرى ان اقساط التأمين العراقية تعبر الى خارج العراق، من غير ان تمرّ ببوابة شركات التأمين العراقية، وتلك مخالفة صارخة لاحكام قانون التأمين العراقي، والذي يحظرّ تأمين الاخطار الكائنة على الاراضي العراقية، او البضائع المنقولة منها واليها، خارج العراق.

والعراق ليس هو الدولة الوحيدة في العالم التي تحرمّ تأمين الاخطار الكائنة على اراضيها لدى شركات غير مقيمة. فذلك تدبير معتمد في سائر انحاء العالم وفي القارات الخمس. والغرض منه مساعدة شركات التأمين الوطنية على انماء محافظتها، وتعزيز مداخيلها بما يؤهلها لوضع فرص عمل جديدة في متناول الناس.

ومن تراه يكون احوج من العراقيين وفي هذا الوقت بالذات، الى فرص عمل جديدة؟

والى ذلك فان تحريم التأمين على الاخطار المحلية لدى شركات لم تتخذ محل اقامة لها في الداخل، من شأنه ان يضمن للخزينة العامة حصتها من الضرائب والرسوم، كما يضمن للمواطن المتضرر من حادث او خطأ مهني، مؤمن عليه، امكانية الوصول الى الشركة الضامنة من غير عناء ومن غير ان يتكبد مشقات السفر، او يبرزح تحت اثقال بدلات اتعاب المحامين الاجانب.

وكأنه لا يكفي الشعب العراقي ما لحق به طوال اربعة عقود من الجوع والظلم وما حرم منه من رعاية، وما فاتته من اسباب التقدم الحضاري والمعرفة، فجااء المتكابرون من رجال الاعمال وشركات ووسطاء التأمين والاعادة ليتسلطوا على الاقساط العراقية. وهم بذلك يطيلون امد الحقبة السوداء من حياة العراقيين.

وفي ظني ان سكوت شركات التأمين العراقية على ما يجري، والتزامها «البرودة» و«عدم الاكتراث» موقفا حيال ما يجري، انما يشجع المخالفين على الامعان في ارتكاب مخالفاتهم. وهي لو تصدت لتلك المخالفات ورفعت الصوت مطالبة بحقها في اصدار التأمينات، لما امكن لهذا الاستخفاف بحقوقها ان يستمر، ولاضطر المخالفون لان يوقفوا انتهاكاتهم للقانون ويعقدوا تأميناتهم لديها.

وفي الحالات التي تعجز فيها شركات التأمين العراقية عن استيعاب الاخطار، او تغطية اي جزء منها، فانه يمكن لشركات التأمين العراقية ان تصدر عقود التأمين لحساب شركات التأمين الاجنبية. اي انها تلعب في تلك الحالات دور الشركة - الواجهة او الفناع الذي يقف الضامن الحقيقي للخطر وراءه. وهذه الممارسة المعروفة جيدا، والمتداولة في سائر انحاء العالم تحت عنوان ENTFRONTING ARRANGEM تحقق اهدافا عدة وهي:

- (1) تلبية مستلزمات القانون العراقي وتحترم نصوصه.
 - (2) تتيح لشركة التأمين العراقية ان تشارك في تأمين الخطر المحلي، ولو رمزيا، وتحصل مقابل ذلك على عمولة او بدل اتعاب. والدخل الذي تحققه شركة التأمين العراقية مقابل تقديمها تلك الخدمة، لا بد ان ينعشها بعض الشيء في زمن القحط، والحقبة الحرجة التي تمر بها حاليا.
 - (3) تجعل الضامن الفعلي للخطر ممثلا بشركة التأمين العراقية، على مقربة من المواطن العراقي، حتى اذا لحق به اذى جراء حادث يحصل في العراق يفاوض الضامن او يقاضيه او يجري معه تسوية بأدواته وامكاناته المحلية.
- اما أن تستمر الامور على ما هي عليه، فذلك يعني ان يترك للمتكابرين من المقاولين وشركات ووسطاء التأمين والاعادة ان يمعنوا في تخطي شركات التأمين والتسلط والاستيلاء على موارد خصها قانون التأمين العراقي بها. ولا يجوز ان تعبر الى خارج العراق الا عبرها.
- وبذلك، يعوق المتكابرون عودة شركات التأمين العراقية الى ممارسة دورها الطبيعي في توفير الضمانة والخدمة الى المجتمع العراقي. ويبقى العراق خارج خارطة التأمين العربية. ولا يعود الى موقعه المتقدم داخل اسرة التأمين العربية.
- وقد تكون هناك اسباب تجعل الضامنين العراقيين يؤثرون السكوت على رفع الصوت في وجه المخالفات الجارية. ومن تلك الاسباب ان مصير شركات التأمين التابعة للقطاع العام في العراق لم يبيت به بعد. ومن المرجح ان يجري تخصيصها. وهذا الترويج ينسحب ايضا على شركة الاعادة العراقية (IRAQ RE).
- ذلك ان نظام السوق الليبرالي، الذي حلّ في العراق قبل تسعة اشهر يفرض على مجلس الحكم الانتقالي ان يلغي الحصرية (MONOPOLY) والاسناد الالزامي (COMPULSORY CESSION) وهاتان اثنتان من الركائز التي قامت عليها شركة الاعادة العراقية.

أما شركات التأمين التابعة للقطاع الخاص، وهي حديثة العهد، وتعمل برساميل متدنية، فانها تعيش حالة ترقب. حيث تنتظر صدور تشريع جديد سوف يوجب عليها رفع رساميلها على نحو دراماتيكي. وقد يختار مساهموها الا يضخوا الزيادات المطلوبة فيوقفوا المشوار.

وأياً يكن المصير الذي سوف تؤول اليه الشركات العراقية، فلا يجوز لها ان «تستقيل» او «تعتكف» او تترك الاحباط ينال منها، فتتنحى جانبا تاركة لشركات التأمين والاعادة الاجنبية ان ترثها، وتقترع على ثوبها، وهي لا تزال حية!

لقاء ابوظبي وملتقى البحرين على عتبة نهضة خليجية ثانية

الحشد الاجنبي الذي شهده لقاء التأمين الخليجي الاول، الذي انعقد في ابوظبي، في 2004/1/29، والاقبال المماثل الذي حظي به ملتقى الشرق الاوسط للتأمين في البحرين الذي انعقد في البحرين، قبل ذلك بعشرة ايام، لم يكونا عفويين بل انهما جاءا ليعبرا عن «عودة الروح» الى العلاقة التي تربط اسواق التأمين العالمية بالخليج العربي، وهي علاقة كانت قد تلاشت بفعل الشحاح المالية التي عانت منها المنطقة طويلا. و«لعودة الروح» هذه اسباب، سوف احاول ان اوجزها بالآتي:

بعد ركود استمر زهاء عقدين من السنين، بدأت اقساط التأمين العربية تتحرك صعودا، فقد حظيت بقوة دفع هائلة في السعودية، اولاً، ثم في العراق، فسائر دول مجلس التعاون الخليجي، حتى بدت المنطقة وكأنها تقف على عتبة نهضة خليجية ثانية.

ففي المملكة العربية السعودية تدفقت الاقساط على شركات التأمين وكأنها السيل العامر. ذلك ان المملكة اعتمدت ثلاثة انواع من التأمينات الالزامية، كان من شأنها ان ضاعفت حجم الاقساط المتداولة هناك مرات عدة، ويتوقع ان تبلغ حوالى مليارى دولار اميركي نهاية العام 2004.

اما العراق، فلقد اعلن قبل ايام قليلة انه خصّص لبرامجه الاعمارية 20 مليار دولار اميركي، وبدأ فعلا باستدراج العروض لاعادة بناء كل شيء فيه تقريبا، بدءا بالحقول النفطية، ومرورا بشبكات الكهرباء، المياه والطرق، وانتهاء بالجامعات والمدارس والوحدات السكنية.

هذا الى جانب المشاريع التي ينفذها القطاع الخاص بموجب عقود «بي او تي» (BOT) ومن بينها شبكات الهاتف الخليوي.

والى ذلك، تتجه الانظار الى منطقة الخليج العربي. ففي حسابات المحللين الاقتصاديين ان اسعار النفط باقية على مستوياتها المرتفعة لفترة زمنية طويلة، وهذا الامر يعزز قدرات دول مجلس التعاون الخليجي على الانفاق، ويمكنها من ان تمضي قدما في تطوير وتوسيع مؤسسات وآليات الرعاية الاجتماعية، وفي اعادة بناء او تحديث ما هرم من مرافقها العامة ومنشأتها اللوجستية، واستكمال خطوط امدادات الغاز، والسكك الحديدية، وغيرها من مشاريع الربط الاستراتيجي فيما بينها.

هذه التطورات، مجتمعة، تنبئ بحدوث «نهضة جديدة» تعيد الى الازهان تلك التي شهدتها المنطقة خلال السبعينات والثمانينات من القرن الماضي، والتي حملت الى المجتمعات الخليجية اسباب الحداثة والرفاهية.

وقد تكون مدينتنا الجبيل وبنبع، الواقعتان شرق المملكة العربية السعودية وغربها، المعلمين اللذين يجسدان عظمة النهضة الخليجية الاولى على النحو الافضل.

فلقد بنيتا من عدم، اي من الصفر، واستغرق بناؤهما اكثر من 12 سنة. وكانتا الاكبر حجما والاكثر تكلفة بين المشاريع الاعمارية التي نفذتها المملكة في تلك الحقبة.

واعتبرت الأتربة والرمول التي توجب نقلها من موقع الورشتين «الكمية الاكبر في التاريخ» التي جرى نقلها من مكان الى آخر.

وكانت اللجنة الملكية المولجة بمتابعة اعمال البناء قد اختارت شركة الوساطة الاميركية الكسندر اند الكسندر (ALEXANDER AND ALEXANDER) مستشارا تأمينيا لها، وأوكلت اليها ان تعد دفتر الشروط الخاص بحزمة التأمينات (INSURANCE PACKAGE) المطلوبة.

وقيض لي ان اشرك في الاجتماعات التي عقدت في الرياض وجمعت ممثلي شركات التأمين العالمية الى ممثلي اللجنة الملكية والشركة الاستشارية. وكان ذلك مطلع العام 1983.

وكان الغرض من تلك الاجتماعات ان يجري اطلاق اسواق التأمين العالمية على متطلبات اللجنة الملكية. وانتهت الاجتماعات بقرار اتخذته اللجنة الملكية، وهو يقضي باعطاء شركات التأمين السعودية (وبفهم بذلك الشركات المملوكة من سعوديين) حقا حصريا في اصدار عقود التأمين، على ان تعود الشركات السعودية فتسند الاخطار المضمونة الى شركات التأمين والاعادة العالمية.

واشترطت اللجنة الملكية ان تتضمن العقود الموقعة من الشركات السعودية بند الرجوع المباشر ضد معيد التأمين (CUT THROUGH CLAUSE).

ولم يكن مستغربا ان تلجأ اللجنة الملكية الى بند الرجوع المباشر ضد المعيد، لسبب واضح، وهو انها لم تكن مطمئنة الى سلامة تعاقدتها مع الشركات السعودية، بل كانت تتخوف من ان تعجز هذه الاخيرة عن الوفاء بالتزاماتها او ان تتعثر، لسبب او لآخر.

ذلك ان شركات التأمين السعودية، لم تكن تملك من الرساميل ما يجعلها قادرة على استيعاب الاخطار المضمونة ولو جزئيا. ولم تكن توجد بين الشركات الـ 21 اي شركة تأمين يتجاوز رأسمالها مليون دولار اميركي.

اما شركات التأمين في الدول الخليجية الاخرى فلم تكن اكثر صلابة من الشركات السعودية، بل كان معظمها اشبه بهياكل فارغة.

خلاصة القول، ان شركات التأمين الخليجية كانت في بداية النهضة الاولى، «ستارات» أو «واجهات» تحجب من يقبع وراءها من الضامنين والوسطاء الاجانب.

اما واقع الشركات الخليجية اليوم فهو غيره بالامس. اذ تكون لديها، خلال العقود الماضية من السنين، من الرساميل و«العضلات»، ما يجعلها قادرة على ان تلعب دور الناقل الفعلي للاخطار.

وجاء قانون التأمين السعودي الذي صدر قبل بضعة اشهر ليزيدها صلابة، ويرفعها الى مصاف اللاعبين الكبار في حلبات التأمين المباشر.

ممثلو شركات التأمين والاعادة والوساطة الذين شاركوا في لقاء ابو ظبي وملتقى البحرين، لمسوا التحول النوعي في قدرات الشركات الخليجية، وأدركوا ان دور الشركة «الستارة» و«الواجهة» و«القناة»، الذي كانت الشركات الخليجية ترتضي القيام به خلال الحقبة الماضية، ذهب الى غير رجعة، وان اي ترتيب يجرونه من الآن فصاعدا لن يمر اذا لم يلحظ المصالح المشتركة للشركة المسندة، والمعيد، والوسيط في أن.

يبقى ان تدرك شركائنا الخليجية اهمية الحقبة الجديدة، وما سوف تخلقه من فرص عمل، لها، وللمعنيين، والوسطاء العرب والاجانب، على السواء، وان تتهيأ للتعاطي مع مقتضيات المرحلة الجديدة، وهي على افضل حال من التجهيز البشري والفني والتقني.

ولما كنت قد شاركت في لقاء ابو ظبي، فيهمني ان اسجل لهيئة التنسيق لشركات التأمين والاعادة الخليجية نجاحها في اعداد لقاء خال من الملل، وهي تستحق بالمناسبة تحيتين:

تحية اولى، لكونها قررت ان يكون لها لقاء سنوي يجمع في ظلاله اركانها الى اقرانهم وزملائهم في اسواق التأمين العربية والعالمية. وهكذا يتاح لهم ان يتداولوا في التطورات التي تشهدها المنطقة وهي كثيرة. وبقرارها هذا تؤكد «هيئة التنسيق» نزعتها الديمقراطية وحرصها على ان يكون لاعضائها دور في ابداء الرأي وصنع القرار.

وتحية ثانية لها لانها احسنت اختيار المحاضرين، فلقد كان الاستماع الى همام بدر، وياسر البحارنة، وبسام حسين وبسام جلميران، ممتعا. وطاب لنا ان نرى الجيل الجديد من المحاضرين العرب، يعرض شؤون وشجون صناعة التأمين في منطقتنا وفي العالم، باقتدار. وكان في الحلول والتوصيات التي تقدموا بها مقدار كبير من الواقعية والمنطق، ولذلك خرجنا من اللقاء ونحن مطمئنون الى ان التأمين العربي بخير.

عودة ليبيا من غربتها

«سدر».. الخليج العربي الآخر

1770 كيلومترا هو طول الشاطئ الذي تطل منه ليبيا على البحر الابيض المتوسط، وضمنه يقع خليج سرت او سدر (GULF OF SIRTE). ولقد سبق للفينيقيين والرومان، وللعثمانيين والاطليان، فيما بعد، ان جعلوا اجزاء منه، محطات وموانئ لسفنهم، ومدنا وتجمعات سكانية لجالياتهم. وما المدن الليبية المنتشرة على ضفاف المتوسط سوى امتداد للمدن التي بنيت هناك عبر التاريخ الغابر والحديث.

الشاطئ الليبي مرشح اليوم ليتحول الى «ريفيرا» جديدة. فلقد اعلنت القيادة الليبية عن فتح شاطئها امام المستثمرين الاجانب. ووضعت في متناول هؤلاء سلة من الحوافز، والاعفاءات الضريبية، كما قدمت لهم ضمانات تحمي استثماراتهم ضد الاخطار السياسية، لا سيما منها التأميم والمصادرة ومنع التحويل.

ولقد نقلت وكالات الأخبار ان مستثمرين من جنسيات عديدة، قدموا الى ليبيا، وبعدها تأكدوا من جدية العروض الليبية، اعرّبوا عن رغبتهم في الافادة منها. ومن بين هؤلاء مجموعة اكور ACCOR ومجموعة كلوب ميديترانيه CLUB MEDITERRANEE المتخصصةان في الاستثمار الفندقي والسياحي.

ولم يكن قرار فتح الشاطئ الليبي امام الاستثمارات الاجنبية تدبيراً استثنائياً او معزولاً، بل جاء في اطار تنفيذ حزمة من الاجراءات التي كرّست نهاية «اغتراب» ليبيا في «عالم الاشتراكية الاممية، والكفاح التحريري» وعودتها الى واقعها الجغرافي، وخروجها من النظام الاقتصادي الموجّه.

وبداية الخطوات كانت تعويم الجنيه الليبي، حيث ألغيت اسعاره الرسمية الثلاثة. ثم اعلان الحكومة الليبية برئاسة شكري غانم عن عزمها على تخصيص 361 مؤسسة عاملة، تطال جميع مرافق الحياة باستثناء النفط، وذلك قبل انتهاء العام 2004.

والى ذلك، اعلنت الحكومة الليبية رغبتها في التوقيع على وثيقة برشلونه التي تهيئ لدخولها في شراكة مع الاتحاد الاوروبي.

وهذه الخطوات مجتمعة تظهر من غير لبس او ابهام ان ما يجري في ليبيا، هذه المرة، هو تحوّل استراتيجي وليس نزوة عابرة.

وعندما تتحول الخطة الاستراتيجية الجديدة الى حقيقة، فلسوف يجد المواطن الليبي نفسه وللمرة الاولى ينعم برعاية، تضاهي في شموليتها تلك السائدة في دول الخليج العربي.

ذلك ان الناتج القومي الليبي يبلغ 40 مليار دولار اميركي، في الوقت الذي لا يتجاوز فيه عدد الليبيين خمسة ملايين نسمة. وهذا يعني ان المتوسط السنوي لدخل الفرد في ليبيا لا يقل عن 8 آلاف دولار اميركي وهو يقارب متوسط الدخل الفردي في المملكة العربية السعودية. وتحتزن الاراضي الليبية 2,4 بالمئة من مجمل الاحتياط العالمي من النفط مقابل 1,9 بالمئة للولايات المتحدة الاميركية، و 8,1 بالمئة للامارات العربية المتحدة.

ولو قيض للناتج القومي الليبي ان ينفق على اغراض التنمية والرعاية لتغيّر المشهد الداخلي في ليبيا كلياً، ولنال المواطن الليبي من اسباب الرفاهية والبحبوحة الشيء الكثير.

اضف الى ذلك ان واردات التخصيص (او الخصخصة) التي تعتزم الحكومة الليبية تنفيذها خلال هذا العام، تقدر بثمانية مليارات دولار اميركي. وهي تزيد من قدرتها على تنفيذ المشاريع التنموية.

والى ذلك فان الخصخصة تضع حدا للهدر الناجم عن الاستمرار بتشغيل مؤسسات ومرافق عامة، خاسرة، وميؤوس منها.

وبانتقال المؤسسات الحكومية الى القطاع الخاص، تفتح امام الشباب الليبي آفاق جديدة، وتنتهي «البطالة المقنعة»، لتحل مكانها وظائف وفرص عمل يبلور الليبيون من خلالها قدراتهم الانتاجية الحقة، ومواهبهم الابداعية.

اين تقف صناعة التأمين من ذلك؟

ان عودة ليبيا من غربتها، وانكبابها على اعادة ترتيب البيت الداخلي، وتزويده ادوات الحداثة والتقنيات الرفيعة، يعني ان تقوم على اراضيها «ورشة» تشابه تلك التي عرفتها دول الخليج العربي، مطلع السبعينات والثمانينات من القرن الماضي، بل تتجاوزها اهمية.

ذلك ان الخطة التنموية تبدأ باعادة بناء وتحديث المطارات والمرافق، والسكك الحديد، اضافة الى اعادة تأهيل حقول النفط، والتنقيب عن المزيد منها، وصولاً الى استخراج وتصدير كميات اكبر من النفط. ولا يمكن لمثل هذه الورشة الا ان تخلق دينامية عمل جديدة في ليبيا بالذات، وفي دول الجوار، العربية منها والاوروبية.

وانه لامر طبيعي ان تكون شركات التأمين الليبية في طليعة المستفيدين من الورشة الجديدة. وهي بما لديها من امتدادات ومساهمات في شركات تأمين وشركات اعادة ووساطة عربية، يمكن ان تلعب دور المحرك في دفع جزء مهم من الاقساط باتجاه القنوات المرتبطة بها. وبذلك تتاح للشركات العربية ان تفوز بحصة من عقود التأمين التي سوف تصدرها لحساب المقاولين والمستثمرين العرب والاجانب.

ومن بين الشركات التي تشارك فيها ليبيا من خلال مساهمات مباشرة وغير مباشرة نذكر:

(1) المجموعة العربية للتأمين «اريج» (ARIG) التي تقبض بدورها على شركات متفرقة في كل من البحرين ومصر وتونس والمغرب ولبنان والاردن.

(2) شركة الاتحاد العربي لاعادة التأمين - دمشق (AUR).

(3) شركة البحر المتوسط للتأمين والاعادة - لندن (MEDRE).

(4) شركة اعادة التأمين العربية - بيروت (ARAB RE).

(5) المجمع العربي لاعادة التأمين - بيروت (ARAB RE POOLS).

والتحوّل الليبي سانحة، لا بد لشركات التأمين في ليبيا، ومصر وتونس، وسائر دول «اتحاد المغرب العربي»، ان تلتقطها، لتمد جسورا باتجاه المقاولين والمستثمرين واصحاب المشاريع الجديدة في ليبيا، وتقديم لهم الاغطية والبرامج التأمينية التي يحتاجونها.

أما صناعة التأمين في الوطن العربي، فلسوف تكون هي ايضا مع تحوّل في طبيعة محفظة الاقساط العربية، وحجمها.

فلقد مضت عقود دأبت خلالها «ثورة الفاتح من سبتمبر» 1969 على تسخير خيراتها وارصدها المالية لقضايا «التحرّر» والصراعات المسلحة وغير المسلحة في العالم. وهي بذلك فوّتت على المجتمع الليبي فرصة تنمية قطاعاته الانتاجية، وأبقته شبه متخلف، يعاني العوز والبطالة والضيق.

وقد انعكس ذلك سلبا على شركات التأمين الليبية، حيث تعذر عليها ان تنمي وارداتها، فبقيت في مستوى متدن لا يزيد عن 150 مليون دولار اميركي سنويا.

أما اليوم، وقد عادت «ثورة الفاتح» بكل قواها ومواردها الى الداخل الليبي، لتعيد بناءه وتعصرنه، ولتحيي القطاع الخاص، وتنفخ فيه روح المنافسة، فلا يمكن لصناعة التأمين إلا ان تستبشر خيرا، وتتطلع الى اقدم القطاع الخاص على تدعيم وتفعيل شركات التأمين القائمة، وتأسيس شركات تأمين جديدة.

ومع تعداد الخيارات والمنتجات التأمينية المعروضة عليه، وبعدها تكون قد تضاعفت قدراته الانفاقية والادخارية، فان المجتمع الليبي سوف يقدم، وبحماس، على عقد التأمينات التي يحتاجها في حياته اليومية وتحمي له ثروته الوطنية ومدخراته.

آنذاك، تكون المحفظة العربية من اقساط التأمين والراكدة منذ زمن طويل، قد تلقت قوة الدفع التي طال انتظارها لتتحرك صعدا.

نيسان 2004

من الاردن.. مثال يحتذى

قبل حوالي سنة، وبأمر من النيابة العامة الالمانية، داهمت الشرطة مكاتب ثمان من كيريات شركات التأمين الالمانية في برلين، بحثاً عن مستندات تثبت الجرم المنسوب اليها وهو التواطؤ فيما بينها سرّاً على استيفاء اسعار معينة من الزبائن (Price Fixing).

وقد ضبطت الشركة المستندات التي تبحث عنها، وجرت بالفعل احالة قادة تلك الشركات الى المحكمة، لينالوا العقاب الذي يستحقون.

والتواطؤ بين موردي السلع والخدمات (Suppliers) على استيفاء اسعار موحّدة يعتبر جريمة من الجرائم التي تحرمها قوانين مكافحة الاحتكار (Anti Trust Laws)، اذ انها تعني ان يتفق الموردون على ان يفوتوا على المستهلك فرصة الافادة من المنافسة فيما بينهم، وبذلك يثري الموردون وهم أقلية، على حساب جمهور المستهلكين وهم الاكثرية.

وتأخذ حماية المستهلك بعداً خاصاً وتحتل سلّم الاولويات في سائر الدول المتحضرة.

وفي هذا السياق نذكر ان ولاية كاليفورنيا استصدرت تشريعا يضع حداً اقصى (ونسبته 8 بالمئة) للربح الذي يجوز لشركة التأمين العاملة في الولاية ان تجنيه وتحتفظ به في حقل التأمين على السيارات، حتى اذا تجاوز الربح المحقق تلك النسبة، يترتب على الشركة ان توزع الفائض (Surplus) من الربح على جمهور المتعاقدين معها اي المستهلكين.

وفي ايطاليا، منع على شركات التأمين ان تعتمد تعرفه موحدة للتأمين على السيارات، وذلك بعدما وجدت المحكمة الاوروبية (وهي السلطة القضائية العليا في الاتحاد الاوروبي) ان التعرفة تسيء الى المستهلك وتنتقص من حقه في الافادة من المنافسة بين الشركات.

وبالامس، اصدرت «هيئة التأمين» (وهي السلطة المنوط بها مهمة تنظيم قطاع التأمين في الاردن)، قرارا يقضي بانهاء العمل بألية «مكتب الدور» وهو الهيئة التي تعنى باصدار عقود التأمين الالزامي على السيارات في الاردن بأسعار موحدة.

وكانت شركات التأمين الاردنية مجتمعة قد أوجدت المكتب المشار اليه، في العام 1987، ليكون وكيلاً لها، وحصرت به صلاحية اصدار عقود التأمين الالزامي على السيارات التي يتقدم اصحابها لتسجيلها، او تجديد رخصتها السنوية، في مصلحة المرور (الميكانيك).

ووصولاً الى توزيع الاقساط التي ينتجها بالقسطاس اعتمد المكتب نظاماً يقضي باعتماد «المدورة» في استعمال العقود التي تحمل اسماء الشركات المتحالفة، بحيث ينال كل منها حصته من اقساط التأمين على نحو سوي.

وعلى الرغم من ان الاقساط التي يستوفيهها المكتب لم تكن من صنعه، بل من صنع الحكومة الاردنية، التي تحتفظ لنفسها بصلاحية تحديد تعرفه الحد الاقصى للتأمين ضد الغير، فلقد وجدت نقابات السائقين واصحاب السيارات وجمعية المستهلك في الاردن، ان المهمة التي ينفذها مكتب الدور تشكل ضربا من ضروب الاحتكار. اذ ان شركات التأمين الاردنية جعلت منه المصدر الوحيد لعقود التأمين الالزامي في المملكة الاردنية.

أضف الى ذلك، ان «المداورة» المعتمدة من المكتب، توجب على صاحب السيارة ان يرتضي عقد التأمين الذي يصدره المكتب، حتى ولو كان يحمل اسم شركة تأمين لا يرغب بالتعامل معها! وهذا إملاء لارادة فريق على آخر يتنافى وحرية الاختيار.

قانونا، لم تكن لشركات التأمين الاردنية حجة تدحض او ترد بها مزاعم المعترضين على الحصرية من جهة، ونظام المداورة وهي في الواقع محاصصة، من جهة اخرى.

ولذا لم تجد سلطة الرقابة على قطاع التأمين مفرا من التجاوب مع المطالبة بانهاء وجود مكتب الدور، فأنتهته فعلا.

والمملكة الاردنية باقدامها على خطوتها هذه انما تعبر عن التزامها مقتضيات نظام السوق كاملة، والمنافسة بين الموردين احد مداميكه الاساسية.

وتلك الخطوة وإن ترتب عليها شيء من الاضطراب داخل سوق التأمين في الاردن، وقد تسيء مرحليا الى شركاته الوطنية، إلا انها، وفي نهاية المطاف، ترفع الاردن الى مصاف الدول الاكثر تقدما بين اسواق التأمين العربية، وتجعله مثالا يحتذى في مضمار حماية حقوق المستهلك.

وانها لحقيقة ان المواطن العربي، وفي معظم الدول العربية، ما يزال يعاني المظالم التي حملها اليه «عصر التأميم العربي» في الستينات من القرن الماضي، لا سيما الشركات الحصرية (MONOPOLIES) وتغطياتها المنقوصة وشروطها واسعارها غير القابلة للنقاش، او الاخذ والعطاء.

وبوحي من ذلك العصر، اعتمد الاتحاد العام العربي للتأمين صيغة «المكاتب الموحدة» والتي تصدر البطاقة البرتقالية (Orange Cards) بأسعار موحدة.

وفي «التعرفة السورية - اللبنانية» الخاصة بالبطاقة البرتقالية، والتي فرضت قسرا على المستهلك اللبناني، مثال فاضح لبشاعة نظام البطاقة البرتقالية، ولما تلحقه بالمستهلك العربي من اجحاف.

وكم سيكون رائعا ان تستكمل الهيئة الاردنية قرارها بالغاء التعرفة الحكومية للتأمين على السيارات وتلك التي يطبقها المكتب الاردني الموحد للبطاقة البرتقالية، بحيث تترك للمنافسة ان تعطي كامل مفاعيلها، ويكون عندها قد اصبح لدينا، وللمرة الاولى في الوطن العربي، سوق تأمين حرة، تتيح للمتنافسين فيها ان يعرضوا الافضل من المنتجات التي يصدرونها، وللمستهلك ان يختار الانسب منها. وهذا النوع من المنافسة تخوضه شركات التأمين الاردنية في هذا الوقت في مجال التأمين الصحي، وهو يتجاوز في خطورته التأمين على

السيارات، وسائر فروع التأمين الاخرى. فلم يترك لشركات التأمين الاردنية ان تتصرف وفقا لمصالحها وبما يرضي المستهلك في تلك الفروع ولا يُترك لها ان تفعل الشيء نفسه في فرع التأمين على السيارات؟ ولو استكملت الهيئة الادارية مبادرتها وألغت التعريفات الموجودة بكل انواعها، فلسوف يكون لها وقع كبير في المجتمعات العربية الاخرى، والتي لا تزال اسيرة هيئات ومؤسسات وتعرفات اوجدتها انظمة الاقتصاد الموجّه اساسا تحت شعار القضاء على الاحتكار، وإراحة المستهلك من جشع الرأسماليين، فاذا بها تتحول الى احتكارات بامتياز، وتجتثم على صدر المستهلكين وتتحكم برقابهم، ولا تقدم لهم في المقابل من الخدمات إلا اسوأها واكثرها تخلفا.

هل نحن على عتبة مرحلة جديدة، توضع فيها مصلحة المستهلك العربي فوق كل اعتبار، ويعاد اليه حقه في الاختيار والتنعم بالخدمة الفضلى والسعر الأدنى؟

ايار 2004

جنيف اقرب مسافة

الى الرياض من الخليج العربي!

عند حصول تضارب بين قانون وطني، واتفاق دولي، ترجح كفة الاتفاق الدولي. تلك قاعدة معتمدة في العالم قاطبة.

القانون الوطني السعودي الذي يرعى اعمال التأمين تضمن احكاما تنظم أصول الترخيص للشركة التي ترغب بمزاولة اعمال التأمين في المملكة، ويشترط عليها ان تكون سعودية عامة، اي ان تكون اسهمها متداولة في البورصة، وان تمارس التأمين بوجهه التعاوني (COOPERATIVE MUTUAL) وان تتوافر لها الحدود الدنيا المنصوص عليها في القانون لجهة رأس المال والملاءة، وتودع جزءا من رأسمالها لدى مؤسسة النقد السعودي SAMA.

وتضمنت اللوائح التنفيذية التي اصدرها وزير المال السعودي، احكاما عامة ترعى اعمال الافراد والجماعات الذين يقدمون خدمات مرتبطة بالتأمين، لا سيما وساطة التأمين، ووساطة الاعادة، والاستشارات الاكتوارية، وأوجب عليهم ان يقدموا ضمانات مصرفية معينة شرطا للترخيص لهم بممارسة اعمالهم في المملكة.

كما تضمنت اللوائح الحدود القصوى التي يتعين على شركة التأمين او الاعادة ان تتقيد بها، عند توظيف اموالها، وكذلك مجالات التوظيف، مع نص صريح بوجود توظيف 50 بالمئة منها بالريال السعودي. الموضوع الذي بقي غائبا عن القانون الوطني (النظام) ولوائحه التنظيمية هو كيفية التعاطي مع شركات التأمين الاجنبية. ولعل السبب في ذلك هو ان المملكة تفاوض في هذا الوقت بالذات، للانضمام الى سائر الدول الشركاء في منظمة التجارة العالمية (WTO) والى شركاء آخرين في اتفاقات ثنائية وتجمعات اقليمية عديدة اخرى.

وعملا بشرعة منظمة التجارة العالمية فان الشركاء اعضاء المنظمة يحددون مجتمعين وبأكثرية الاصوات تلك الحقوق والواجبات، ولهم ان يعترضوا على اي تدبير او شرط تعتمده اي دولة عضو ولا يكون متوافقا ومصالح الدول الاعضاء.

ودخول المملكة شريكا في تلك المنظمة سوف يرتب عليها ان تبادل سائر الشركاء تسهيلات واعفاءات معينة، كما يرتب عليها ان تشرع ابوابها امام الشركات التي تحمل جنسياتها. وهنا بيت القصيد.

فما هي الشروط القصوى التي يمكن للمملكة ان تعتمدھا اساسا لتعاطيھا مع طلبات الترخيص التي تردها من شركات التأمين غير السعودية لا سيما الاميركية منها وغيرها من تلك التابعة للدول الاعضاء في منظمة التجارة العالمية WTO؟

وهل ان شركاء المملكة في منظمة التجارة العالمية سيوافقونها على حصر الترخيص بالعمل على الاراضي السعودية بالشركات التي تزاوّل التأمين بوجهه التعاوني فقط؟ وماذا اذا لم تكن قوانين التأمين المعتمدة من الشركاء، تأذن بقيام شركات تعاونية (او تكافلية) بمفهوم المشترك السعودي لهذا الاسلوب من النشاط التأميني؟

كلنا يعلم ان دولا اشتراكية عديدة، لعل اهمها الصين والهند، ومصر، حاولت قبل دخولها منظمة التجارة العالمية (WTO) ان تبقي ابوابها موصدة في وجه شركات العالم الغربي، او ان تعوّق قدومها اليها. وهي فعلت ذلك منذرة بمنطقاتها العقائدية التي تحصر حق ملكية ادوات الانتاج بالقطاع العام، وكذلك بمقتضيات نظامها الاقتصادي الموجه، والذي يمنع على الراسمال الخاص منافسة القطاع العام. الا ان الامر انتهى برضوخها لمطالب الشركاء وترحيبها بدخول الشركات الغربية الى اراضيها وبمعاملتها بمثل ما ينص عليه اتفاق الشراكة، وذلك بعد «فترات سماح» متفق عليها.

ونحن نشاهد اليوم اقبالا منقطع النظير من شركات التأمين والاعادة العالمية على اسواق الصين الشعبية والهند، كما شهدنا اندفاعا اقل حدة ربما باتجاه مصر وفيتنام، ودول اوروبا الشرقية. وفي ظني ان المفاوضات الجارية مع المملكة العربية السعودية لن تؤدي الى نتائج تختلف جوهريا عما آلت اليه الامور في تلك الدول وخصوصا في الصين وفيتنام، ومصر، والهند.

وقد لا يمضي وقت طويل يعلن بعده توصل المملكة العربية السعودية الى اتفاقات توافق بموجبها على قبول شركات التأمين الاجنبية على اراضيها، وفقا لشروط وقواعد يتفق عليها مع الشركاء اعضاء المنظمة. وعندها يكون التضارب بين القانون الوطني والاتفاق الدولي قد حصل وتكون الغلبة قد كتبت للاتفاق الدولي على نحو ما ذكرته في بداية مفكرتي هذه.

ولن يكون امام وزير المال السعودي من خيارات سوى ان يوسع اطار اللوائح التنفيذية ويضمنها الشروط والاحكام التي ترعى الترخيص لشركات التأمين الاجنبية، بحيث تفتح ابواب المملكة امام شركات التأمين التي تحمل هوية الدول اعضاء منظمة التجارة العالمية (WTO) حتى ولو لم تكن شركات تعاونية.

والكويت والبحرين وقطر وسلطنة عمان، والامارات العربية المتحدة، هي دول اعضاء في منظمة التجارة العالمية، يعود لها من حقوق ما يعود لسائر الشركاء ويترتب عليها ما يترتب عليهم جميعا من موجبات.

ولو حصل ان سمحت المملكة العربية السعودية للشركات التابعة للدول الاعضاء في منظمة (WTO) ان تعمل على اراضيها، فليسوف يمكن للشركات التابعة لدول مجلس التعاون الخليجي، ان تحقق الحلم الذي طالما راودها، وهو الحصول على ترخيص بمزاولة نشاطها على الاراضي السعودية، بعد ان تستجيب طبعا لشروط الترخيص، وتودع الضمانات المصرفية والمالية المطلوبة منها.

ويصح عندها ان يقال ان الشركات التابعة لدول مجلس التعاون الخليجي دخلت الاراضي السعودية عبر نافذة منظمة التجارة العالمية (WTO) ومقرها جنيف سويسرا، وليس من الباب الخليجي العريض. وهكذا يكتشف العالم الواسع، انه في الحسابات العربية الضيقة تبدو مدينة جنيف اقرب مسافة الى الرياض من اي مدينة عربية اخرى!

حزيران 2004

المؤتمر 25 لـ GAIF بيروت 10-12 ايار 2004 لم سمعت... لم رأيت !

قبل ان يعقد المؤتمر 25 لـ GAIF في بيروت، بحوالى اسبوعين نشر وزير المالية السعودي اللائحة التنفيذية لنظام الرقابة على التأمين في المملكة. وهي تنص في المادة 42 منها على ما يأتي:

«على الشركة اختيار معيد تأمين حاصل على الاقل على تقويم "BBB" حسب تصنيف شركة S&P Rating او تقويم مكافئ صادر من احدى الشركات العالمية المتخصصة في ذلك. واذا رغبت الشركة في اعادة التأمين لدى معيد تأمين لم يتم تقويمه من قبل احدى الشركات العالمية او انه حاصل على تقويم اقل من الحد الادنى المذكور اعلاه، فيجب اخذ موافقة كتابية مسبقة من المؤسسة».

وقبل ذلك بحوالى سنة، نشرت سلطة الرقابة على التأمين في الاردن تعليمات تخضع بموجبها اعمال الاعادة الى نسب مئوية لتتوافق واهمية التصنيف الذي يحمله معيد التأمين.

واستجابت في وقت لاحق الى مسعى عربي مشترك واجازت التعامل مع المعيدين العرب غير المصنفين، استثنائياً، ولمدة ثلاث سنوات فقط.

وكان وزير الاقتصاد والتجارة في لبنان قد اصدر في العام 2001 قراراً يحظر فيه اسناد الاخطار لشركات الاعادة التي يقل تصنيفها عن تريبل بي (BBB) .

وفي المحاضرتين اللتين قدمتهما باللغة العربية، في المؤتمر 25 لـ GAIF والذي انعقد في بيروت بين 10 و12 ايار (مايو) 2004، تحدث كل من خيرى سليم وموفق رضا عن مشكلة انعدام الثقة بين افراد أسرة التأمين العربي.

فقال خيرى سليم «من مصلحة الشركات الوطنية التخلص من حواجز انعدام الثقة التي تفصل بينها بهدف تسهيل اسناد عمليات اعادة التأمين او حتى القيام بعمليات المشاركة خارج حدودها».

واضاف «على شركات التأمين والاعادة العربية وضع استراتيجية للتأقلم مع المناخ الاقتصادي الجديد. ومن المؤكد ان مصير من لا يستطيع التأقلم مع الوضع الجديد سيكون الخروج من الساحة».

وقال موفق رضا «يلاحظ ان بعض اسواق التأمين العربية لها القدرة على قبول اعمال اعادة التأمين من اسواق اخرى. الا ان النجاح في اقتناع الشركات المسندة بالتعامل مع هذه او تلك من الشركات العربية يعتمد بشكل رئيسي على اطمئنانها الى الحصول على التعويضات عند تحققها».

والسؤال الذي يطرحه المرء عند سماعه مثل هذه الملاحظات هو: كيف تستحوذ الشركة العربية على ثقة الناس، وتطمئنهم الى انهم يضعون مصالحهم بين أيد أمينة وكفّية؟

والجواب على ذلك واحد في كل الحالات، وهو ان تحذو الشركات العربية حذو نظيراتها في سائر انحاء العالم، فتحصل على تصنيف جيد، وهو الوسيلة الوحيدة المتاحة حالياً، والمقبولة علمياً، للدلالة على امتلاك الشركة الملاءة والسيولة، اللتين تجعلانها قادرة على الوفاء بالتزاماتها.

والاقتداء بالشركات الاخرى في العالم ضرورة لا تقبل جدالاً، كما لا يمكن تجاوزها لسبب واضح، وهو ان التأمين، كما العمل المصرفي، صناعة عالمية، وكلاهما يخضع لمعايير موحّدة، وترعاها مؤسسات عالمية واحدة، تتخذ من مدينة بازل السويسرية مراكز لها، ومن بينها الجمعية الدولية لمراقبي التأمين (IAIS).

وسواء كان المصرف او شركة التأمين او شركة الاعادة تعمل في هونغ كونغ، او الرياض، او القاهرة، او ماليزيا، او موسكو، او جوهانسبورغ، او استوكهولم، او ريو دي جانيرو، فان تقويم قدراتها المالية، يجري بأسلوب واحد، وبناء على مقاييس واحدة.

وادراكا منها لهذا الواقع، بادرت شركات اعادة عربية، نذكر من بينها شركة الاعادة المصرية (EGYPT Re)، الكويتية (KUWAIT Re)، وتي أي سي (TIIC) وبست ري (BEST Re)، الى طلب تقويم اوضاعها من قبل الوكالات العالمية المتخصصة، وحصلت على تصنيفات من مرتبة «تريبيل بي»، اي جيد جدا (VERY GOOD) وما فوق.

وهكذا فعلت ايضا أكثرية شركات التأمين المباشر في مصر، وشركة او شركتان في كل قطر والامارات والكويت والمملكة العربية السعودية.

وفي بيروت حصل بعض شركات التأمين اللبنانية والعربية على تصنيفات من مؤسسة مهنا.

من هنا يتبين ان «التصنيف» اصبح في عقر دارنا، وجزءاً من حياتنا. ومع ذلك، فان المؤتمر 25 لـ "GAIF" لم يأخذ علماً به، وترك التشريعات التأمينية، وكان آخرها النظام السعودي، تمر، وكأنها لم تكن.

ولذا، جاءت التوصيات التي صدرت عنه خالية من اي اشارة الى «التصنيف» كإداة للاستحواذ على الثقة ولاعطاء الطمأنينة اللتين تحدث عنهما المحاضران العربيان الكريمان.

ولقد اكتفى المؤتمر في توصياته التي تحمل الارقام 5 و6 و7 بحض الشركات العربية على اسناد الاخطار التي تضمنها الى شقيقتها «قبل ان تقوم بالاسناد الى شركات خارجية».

والمؤتمر 25 فضّل على ما يبدو ان يقلّد النعامة التي أخفت رأسها في الرمل وقالت «لم سمعت.. لم رأيت..»، ولذا تغافل عما قاله المحاضران عن انعدام الثقة، وغياب الطمأنينة، وكأنه لا يضيره ان تبقى معظم الشركات العربية خارج نادي المصنفين وفي العراء.

اما الموضوع الآخر، والذي تجاوزه المؤتمر 25، فهو خطر «الارهاب» الذي حلّ ايضاً في ديارنا ضيفاً ثقيلًا ينغص عيش الناس ويدمر ارزاقهم. وقد تحدث عنه المحاضر موفق رضا باسهاب. ولم يجد المؤتمر 25 هنا ايضاً حاجة ليشير الى خطر الارهاب ولو عرضاً، ويبحث في كيفية التعاطي معه تأمينا!

وهذه ليست هي المرة الاولى التي يقفز فيها المؤتمر العام فوق المواضيع السائدة على الارض. فلقد تغافل المؤتمر 24 الذي انعقد في مسقط عن احداث 2001/9/11، وتعامل معها وكأنها حدثت في كوكب آخر.

ولو تحسّس المؤتمر مسؤولياته ووعى دوره التوجيهي لما ترك المناسبة تمر من غير ان يدعو الى انشاء تكتل اقليمي، يوفر للرساميل والاستثمارات في الوطن العربي ضمانة ضد الارهاب ولو في حدها الادنى، وذلك ترسيخا للدور الذي تلعبه شركات التأمين العربية كضامن للخسائر الاقتصادية التي تتعرض لها المجتمعات العربية.

وفي مقاله المنشور في عدد «البيان» بتاريخ 2004/5/11، ذكرنا علي شفا عمري بتوصية اصدرها المؤتمر السابع لـ "GAIF" الذي انعقد في الرباط سنة 1972، وهي لا تختلف نصا وموضوعا عن التوصيات الثلاث التي صدرت عن المؤتمر 25 في العام 2004 في بيروت اي بعد 32 سنة! نكتفي بهذا المقدار من الكلام عن المؤتمر 25 في شقه المهني.

اما في شقه الاجتماعي، والترفيهي، فقد كان المؤتمر رائعا، حيث تجلّت اريحية اصحاب الدعوات بأبهى مظاهرها، واطهروا من حسن الوفادة، والمودة لضيوفهم، ما جعل اقامتهم في ربوعنا أشبه بحلم جميل لا ينسى.

كما اخذت «الفرقة» مداها الابعد، عندما اتاحت للضيوف فرصة الاستماع بعيونهم الى نجوم تغني بأجسادها.

وختاما لمفكرتي هذه انقل عن الصديق جميل حجار في مقاله المنشور في عدد «البيان» بتاريخ 10 ايار 2004 وبعنوان «الاتحاد العام العربي للتأمين ما له.. وما عليه» قوله:

«ان رياح الاصلاح الذي هو الآن موضوع الساعة يجب ان تصل ايضا الى الاتحاد العربي للتأمين بتكوينه، وادارته فنيا وماديا.. (وما لم يجر ذلك) فان الشركات الاعضاء ورجالات التأمين العرب سوف يستمرون بالنظر الى هذا الاتحاد وأمانته العامة، ومؤتمراته على انها منتدى ولقاء اجتماعي يعقد كل سنتين لتبادل المجاملات وتبادل بطاقات التعريف وحضور الموائد العامرة».

تموز 2004

الاكتواري الديكتاتور

خلال الاجتماع السنوي للجمعية الاكتوارية Casualty Actuarial Society الذي انعقد في كولورادو (الولايات المتحدة الاميركية) اوائل حزيران (يونيو) الماضي قالت الخبيرة الاكتوارية ماري ميللر، لقد ثبت ان التقديرات الاكتوارية للمسؤوليات العالقة وللخسائر التي يحتمل ان تتعرض لها شركات التأمين في مجالات التأمينات الشخصية (PERSONAL LINES) صحيحة في غالب الاحيان. اما في التأمينات التجارية (COMMERCIAL LINES) فان التقديرات التي يقوم بها الخبراء الاكتواريون تقل احيانا بنسبة كبيرة عن الاحجام الحقيقية للخسائر، ولا تكتشف الا بعد ان تكون شركة التأمين قد افلست متسببة بأضرار فادحة لمساهميها وللمتعاقدن معها.

وأضافت ميللر التي تعمل مستشارة لمفوض التأمين في ولاية اوهايو OHIO INSURANCE COMMISSIONER انها كونت رأيا بناء على كشف (SURVEY) اجرته جمعية مفوضي التأمين الاميركيين National Association of insurance commissioner (NAIC) وشمل 260 شركة تأمين اميركية.

وهذه ليست المرة الاولى التي يؤخذ فيها على الاكتواريين اخفاقهم في اعطائهم المسؤولين العالقة والخسائر المحتملة لشركات التأمين احجامها الحقيقية.

فلقد اثبتت تجربة 2001/9/11 ان كبريات شركات التأمين والاعادة لم تكن تحوَّطت لكارثة بذلك الحجم، او خصصت ما يكفي من الاموال الاحتياطية لتغطية تبعاتها. علما بأن الشركات تعد احتياطياتها وفقا لما يوصي به الاكتواريون العاملون لحسابها.

كما كشفت الانهيارات التي تعرضت لها البورصات العالمية، ان شركات التأمين والاعادة، لم تكن مهية لمواجهة احتمال سقوط اسعار استثماراتها على نحو ما شاهدنا خلال السنتين الماضيتين. وهنا ايضا يتولى الخبراء الاكتواريون احتساب الاحتمالات التي يمكن ان تطرأ على الاوضاع المالية للشركة في حال تعرضت توظيفاتها لانتكاسة ما.

ولذلك اقتضى على «ميونيخ ري» MUNICH RE و«سويس ري» SWISS RE و«غرلنغ GERLING وسكور SCOR وغيرها من اللاعبين الكبار ان تستنفر المساهمين، والمستثمرين، وتطرح للاكتتاب ملايين من اسهمها الجديدة وصولا الى ملء «الفجوات» التي طرأت على ميزانياتها واحتياطياتها المالية.

وقد بلغت «الفجوات» ارقاما قياسية بلغت في بعض الحالات بضعة مليارات من الدولارات. وبدا بوضوح ان الخبراء الاكثواريين لم يرتقبوا احتمال تعرّض الشركات المشار اليها لمثل تلك الانتكاسة ولم يهيئوا سيناريوهات لمواجهةها.

والامر الذي حملني على ان اتخذ من اخفاقات الاكثواريين موضوعا لمفكرتي، هو ان اللائحة التنفيذية لنظام (قانون) التأمين السعودي، في مادتها الـ 20 تلزم كل شركات التأمين التي تنشأ بعد اليوم ان تتعاقد مع اكثواري، يكون له من الصلاحيات ما يجعل منه مرجعا أوحد، بل ديكتاتورا صغيراً في الشركة. ولئلا اتهم بالمبالغة، اسارع الى تعداد بعض الصلاحيات التي تمنحها اللائحة التنفيذية للاكثواري كما وردت بنصها الحرفي في المادة عشرين:

- تحديد نسب الاحتفاظ RETENTION.

- تسعير المنتجات التأمينية PRICING.

- الاطلاع على السياسة الاستثمارية للشركة، وابداء توصياته عليها.

- يقدم الاكثواري تقريراً سنوياً عن التسعير والاستثمار والمصاريف، وكذلك عن التطورات الايجابية والسلبية في سياسة الاكتتاب.

هذا اضافة الى المهام الاساسية التي يمارسها الاكثواري ولعل اهمها:

- تقييم مقدرة الشركة على سداد التزاماتها المستقبلية.

- تحديد واعتماد المخصصات الفنية TECHNICAL RESERVES.

ان اقل ما يمكن ان نقوله في المادة 20 من اللائحة التنفيذية هو غلو في تامين دور الاكثواري ونفخه الى حجم يجعله يطغى على مجلس ادارة الشركة والجمعية العمومية للمساهمين فيها، بل يحجبهما ويغيّبهما على نحو شبه كامل عن مسرح العمليات.

وباعطائها الخبير الاكثواري تلك الصلاحيات تكون السلطات السعودية المختصة قد انتزعت من مجلس ادارة الشركة واعضائه التنفيذيين صلاحية رسم وتنفيذ السياسة الاكتتابية في الشركة. وهي واحدة من صلب الصلاحيات التي تمنحهم اياها قوانين الشركات المساهمة في العالم قاطبة بما فيه المملكة العربية السعودية.

ومجلس ادارة الشركة المساهمة هو الهيئة التنفيذية التي ينتخبها جمهور المستثمرين، ممثلاً بالجمعية العمومية للمساهمين، لتقود الشركة الى الاهداف المرسومة لها.

وبكونهم مساهمين في الشركة، فان اعضاء مجلس ادارة الشركة، يحرصون اكثر من اي فريق آخر على حماية مصالح الشركة، وتسعير منتجاتها، على النحو الذي يمكن لها ان تحقق الارباح والعوائد الافضل. وهم يدركون بالطبع، ان كل اجراء او تدبير، او عمل يأتونه، انما يبقى خاضعاً للمحاسبة (ACCOUNTABLE) والمساءلة، امام الجمعية العمومية للمساهمين.

ولذا، وجب في رأينا ان تبقى السياسة الاكتتابية للشركة وكذلك سياستها الاستثمارية في كنف مجلس الادارة، ولا تجرّ للاكتواري، وهو، كما نعلم، استشاري يعمل مقابل اجر سنوي. وبالغا ما بلغ اخلاصه للشركة، فلن يبلغ مرتبة العلاقة العضوية التي تربط عضو مجلس الادارة الى شركته المساهمة.

وفي هذا السياق، لا بد من ان نذكر ان مساهمي الشركات التي اعلن افلاسها في الولايات المتحدة الاميركية وبريطانيا والمانيا، تقدموا بدعاوى ضد خبراءها الاكتواريين وهم يطالبون بتحميلهم تبعة الاخفاق في تقييم الحجم الحقيقي لمسؤولياتها العالقة، ولما يمكن ان تتعرض له من خسائر محتملة، كما تقدموا بدعاوى مماثلة ضد مدققي الحسابات (مفوضي الرقابة AUDITORS).

وفي الحالتين يتهم المدعون المدعى عليهم بالاهمال وارتكاب الاخطاء المهنية، ما ادى الى ضياع اموالهم. يبقى ان اضيف ان الاستعانة بخبير اكتواري ضرورة، وأمر لا غنى عنه لاي شركة تأمين في العالم، وليس من شأن مقالي هذا ان اقلل من اهمية الدور الذي يلعبه الخبير الاكتواري في تصويب مسار الشركة وتنبيه الهيئة التنفيذية فيها الى المطبات والمفاجآت غير السارة التي يمكن ان تعترض طريقها. والى ذلك فان الخبير الاكتواري هو الذي يتحقق من قيمة الاموال الاحتياطية التي يتعين على الشركة ان تحتفظ بها لمواجهة التزاماتها الواقعة والمحتملة.

وأن تكون الاستعانة بخبير اكتواري قد اصبحت الزامية في السعودية، ولبنان ومصر، والاردن، فتلك خطوة تنم عن تحسس هيئات الرقابة في تلك الدول لاهمية العلوم الاكتوارية في استشراف الاحتمالات التي تهدد السلامة المالية لشركة التأمين، وفي تحديد الوسائل التي تضمن تداركها او تخفف من تداعياتها إن هي تحققت.

وفي رأبي، ان المادة 20 من اللائحة التنفيذية لنظام التأمين السعودي تجاوزت الحدود المقبولة، وأعطت الخبير الاكتواري صلاحيات تعود عرفا وقانونا للأعضاء التنفيذيين في الشركة وليس لخبير تتعاقد معه الشركة لاجل محدود ليقدم لها النصح والمشورة فقط.

آب 2004

الثنائي اللبناني - السوري.. مجلس التعاون واتحاد المغرب العربي

شراكات ثلاث بلا مردود تأميني

أعرب اللورد ليفين، رئيس مجلس إدارة لويديز (LLOYD'S) عن سروره بحصول سوق لويديز على ترخيص من الدول العشر التي انضمت حديثاً الى الاتحاد الاوروبي للعمل وقبول الأخطار على أراضيها. وقال ان الاتحاد الاوروبي الموسّع والذي أصبح يضم 25 دولة، يفتح أمام المجمعات العاملة في لويديز آفاقاً جديدة.

عندما أدلى اللورد ليفين بتصريحه هذا، لم يكن قد مضى على انضمام الدول العشر الجديدة الى الاتحاد الاوروبي سوى أسابيع قليلة.

فكيف أمكن للويديز ان تدخل الأسواق الجديدة بهذه السرعة؟

الجواب على ذلك هو ان الاتحاد الاوروبي يلزم الدول الأعضاء احترام تشريعاته التأمينية (INSURANCE DIRECTIVES) والتي تجعل من تلك الدول سوقاً تأمينية واحدة (SINGLE MARKET). وعملاً بتلك التشريعات يمكن لشركة التأمين التي تحمل جنسية أي من الدول أعضاء الاتحاد ان تحصل على ترخيص بمزاولة التأمين في سائر دول الاتحاد، وكأنها في موطنها الأصلي، شرط ان تتوافر فيها معايير الأهلية، والكفاية والملاءة المنصوص عنها في التشريعات الاتحادية.

ومنظمة لويديز هي من بين تلك المؤسسات التي تملك المؤهلات المطلوبة أوروبياً ولذلك كان حصولها على الترخيص بإقامة فروع لها في الدول أعضاء الاتحاد كافة، مشواراً سهلاً.

ولا بد لأي ضامن عربي ان يشعر بشيء من الإحباط والمرارة عندما يرى الأبواب تشرع أمام لويديز وتتاح لها فرصة التواصل مباشرة مع عشرات بل مئات الملايين من المستهلكين الجدد، بمثل هذه السهولة في الوقت الذي تبقى فيه شركات التأمين العربية قابعة في «مربعاتها» الضيقة.

فبمثل هذا التوسع الجغرافي والبشري، يمكن لشركات وهيئات التأمين الأوروبية، ومن بينها لويديز، ان تغالب حالات المراوحة، والدوران في رقعة محدودة، ويقيُض لها ان تنمي محافظها وتسجّل اختراقات PENETRATIONS جديدة في صفوف المستهلكين.

وعلى نحو مخالف تماماً لما يجري في دول الاتحاد الأوروبي، يرى الضامن العربي، شركات التأمين العربية، تحاصر داخل أسياح تنسب الى المستعمر، الا انها واقعاً وفعلاً من صنع العشيرة أو القبيلة، أو هذه او تلك من الأسر أو الشخصيات أو الاحزاب التي تقبض على الزمام في هذه وتلك من الدول العربية.

وانها لحقيقة ساطعة ان ليس بين التشريعات التأمينية العربية النافذة تشريع واحد يعطي شركة التأمين العربية أفضلية للحصول على ترخيص بتسويق خدماتها في أي بلد عربي غير موطنها.

حتى بين لبنان وسوريا، اللذين يشكلان شراكة ثنائية وأريد لها ان تكون أنموذجاً لما يجب ان تكون عليه الحال بين دولتين عربيتين شقيقتين، يتعدّر على شركات التأمين في البلدين ان تسوق خدماتها ما وراء سلسلة جبال لبنان الشرقية.

والمفارقة الأدهى هي ان شركات التأمين العاملة في لبنان وسوريا، كانت قبل الانتداب الفرنسي، وخلالها، وبعده، تصدر عقود تأمين تشمل أراضي البلدين.

ولقد شاعت قرارات التأمين التي صدرت في سوريا في العام 1961 ان تضع حدا لتلك الممارسة.

إلا ان قانون السير السوري الذي صدر في وقت لاحق وتحديداً بتاريخ 1974/3/30 تضمن استثناء يقضي بالسماح لشركات التأمين العربية، لا سيّما اللبنانية منها، بأن تستمر بإصدار عقود تضمن بموجبها السيّارات الزائرة (أي خلال زيارتها الأراضي السورية).

وليس من شك في ان الاستثناء المشار إليه إنما أريد منه ان يحفظ للعلاقة اللبنانية السورية خصوصيتها وهو نجاح فعلاً في تحقيق ذلك الهدف حيث أبقى لشركات التأمين اللبنانية في سوريا حظوة تحسدها عليها سائر الشركات العربية.

ونذكر هنا ان قانون السير السوري، والمشار إليه، يحمل توقيع المغفور له الرئيس حافظ الأسد.

واستمرت الأمور على هذا النحو حتى العام 2000 حيث وجد في سوريا من ينتزع من شركات التأمين اللبنانية تلك الحظوة ويلزمها بان تلتحق أسوة بغيرها من شركات التأمين العربية، بـ «نظام البطاقة البرتقالية».

ولقد جاء اعتماد نظام البطاقة البرتقالية ليفوت على السائق اللبناني والسائق السوري حقهما في الافادة من المنافسة بين شركات التأمين.

ونظام «البطاقة البرتقالية» يجسّد وبامتياز طبيعة الأنظمة الاستبدادية، حيث يفرض على السائق العربي «البطاقة البرتقالية» كخيار وحيد لتأمين سيارته عند العبور بها إلى أي من البلدان العربية التي تعتمدها وعددها لا يتجاوز ست دول فقط. ذلك ان معظم الدول الشقيقة تخلت عنها بعدما ثبت لها انها كانت اداة شقاق ومصدراً لنزاعات كثيرة بين الشركات والمكاتب العربية التي تعتمدها.

وتظهر الإحصاءات ان تعرفه البطاقة البرتقالية حددت في سوريا ولبنان اعتباراً وعشوائياً، وهي تزيد أضعافاً عدّة عما كانت عليه في مرحلة ما قبل العام 2000.

ومن المسلّم به ان حرية الاختيار، وحرية التعاقد، هما اثنتان من الحريات الأساسية، التي تكفلها الدساتير والشرائع في أنحاء العالم كافة، وفي لبنان خصوصاً.

وشركات التأمين في دول مجلس التعاون الخليجي ليست أفضل حالاً ممّا هي عليه الشركات اللبنانية والسورية. فالتشريعات التي ترعى الترخيص لشركات التأمين في الدول أعضاء المجلس المذكور،

تتناقض وتتباين في مواقع كثيرة، وهي بنيت أساساً على أهداف حمائية (PROTECTIVE) ولذلك فإنها تضع مصلحة شركاتها المحلية في المرتبة الأولى وفوق كل اعتبار.

وفي الطرف الآخر من الوطن العربي اتحاد شراكة عربية ثلاثة تتمثل باتحاد المغرب العربي. وهو كما نعلم لم يسجل خطوة تذكر الى الأمام، ربما لأنه ولد قبل أوانه ولم ينم على النحو الذي يمكن له ان يحقق الآمال المعقودة عليه. والشراكات العربية الثلاث المشار إليها أعلاه، أي الثنائي اللبناني السوري ومجلس التعاون الخليجي واتحاد المغرب العربي، لن يكون لها مردود، على المستوى التأميني، إذا لم تحذ حذو الاتحاد الأوروبي، فتعتمد تشريعات تخضع بموجبها شركات التأمين وإعادة فيها الى معايير وقواعد موحدة للرسملة والملاءة والسيولة، ولطرق احتساب الاحتياطات الفنية والحسابية، وتوظيف الأموال بما يحفظ لجمهور المتعاقدين معها أموالهم ويجنبها الضياع في مهالك الاستثمارات الطائشة والسطو وإساءة الأمانة.

ولو جرى التوافق على تلك المعايير لأمكن للشركات التابعة للدول أعضاء الشراكات الثلاث ان تفتح حدودها أمام شركات التأمين التي تحمل جنسياتها ويكون للشركة التي تملك المواصفات المنصوص عنها في التشريعات الموحدة ان تحصل على ترخيص بالعمل في الدول الأعضاء، من دون اعتراض أو عرقلة.

وما لم تتوصل الشراكات الثلاث الى توحيد تشريعاتها التأمينية، أقله على مستواها الإقليمي، فإن شركاتنا العربية سوف تبقى أسيرة الاعتبار والحواجز القطرية ولن يتاح لها ان تخرج الى الرحاب الأوسع حيث المستهلكون يعدون بمئات الملايين وليس ببضعة ملايين كما هي الحال في هذا الوقت.

وأنها لحقيقة ان المملكة العربية السعودية، وهي التي تلعب دور الدولة - القاطرة في مجلس الاتحاد الخليجي، شرعت أعمال التأمين خلال الأشهر الأخيرة، واعتمدت صيغة متقدمة لشروط الترخيص، والرسملة والملاءة، وبذلك ملأت المملكة ثغرة كانت تشوب الشراكة التي يجسدها مجلس التعاون الخليجي. وبامتلاء تلك الثغرة، سوف يسهل لهيئات الرقابة على قطاع التأمين في دول مجلس التعاون ان تتعاون على تضيق الهوات الفاصلة بين القوانين النافذة في بلدانها لعلها تصل الى قواسم مشتركة، ينتج عنها تشريع تأميني موحد لدول مجلس التعاون.

أما في سوريا، فإننا نتطلع الى مبادرة يتخذها المسؤولون السوريون كي تعود العلاقة بين شركات التأمين اللبنانية والمؤسسة السورية للتأمين الى ما كانت عليه قبل ان يقرّر أحدهم أن يلغي وبشطحة قلم الحظوة التي كان الرئيس الراحل حافظ الأسد قد خص بها شركات التأمين العربية، واللبنانية منها خصوصاً، وذلك الى ان تكون الدعوة الى قيام شركات تأمين خاصة في سوريا قد نضجت ما فيه الكفاية، لكي يبني البلدان، ومعهما الأردن والعراق وفلسطين، وربما مصر، الشراكة المشرقية والتي يمكن لها ان تكون في ما بينهما اتحاداً لا يقل حيوية وفاعلية عنهما في شراكة الاتحاد الاوروبي.

إن لويدز التي لديها الكثير، أعطيت المزيد من الفرص لتحصل على الأكثر. وشركاتنا العربية التي تعاني العزلة، والتفوق، تنتقص حقوقها.

«من له يعطى ويزاد.. ومن ليس له يؤخذ منه». (انجيل لوقا 19-27)

ايلول 2004

لبنان .. الاردن والكويت

حلبات تضيق بالمصارعين !

تتعدد أوجه الشبه بين لبنان والاردن والكويت. عدد السكان في البلدان الثلاثة محدود، ما يجعل قدراتها على استهلاك السلع والخدمات محدودة ايضا. وتنعم الدول الثلاث بشكل من اشكال الديمقراطية وبنظام اقتصادي ليبرالي يترك لهيئات القطاع الخاص فيها ان تتنافس في كل الميادين تقريبا، ولا يستثنى من ذلك سوى النفط في الكويت، و«الفوسفات» في الاردن، والهاتف الخليوي في لبنان. ولربما لذلك قيل ان الخليوي هو نפט لبنان. واذا كان نפט الكويت قد اشعل حروبا دولية، فان نפט لبنان اشعل حروبا داخلية ضروسا بدأت قبل سنوات ولم تنته بعد.

وفي الدول الثلاث دستور يفصل بين السلطات التشريعية، والتنفيذية والقضائية. وفوق ذلك كله، يمارس المواطنون فيها حقوقهم في التملك والاستثمار بحرية كاملة، في الداخل كما في الخارج. وان كان بعض المتطرفين قد نجحوا في استلاب المرأة الكويتية حقها في المشاركة في صنع القرار السياسي، فان ذلك لم يفوت على المرأة الكويتية فرصة تمييز اموالها الخاصة في المجالات التي تتوافق وتطلعاتها واراتها الشخصية.

ولذلك يمكن القول ان المجتمعات الثلاثة في لبنان والاردن والكويت تطير بجناحين، كما في سائر المجتمعات الاخرى المتقدمة في العالم. وهذا الواقع يعطي المجتمعات الثلاثة حيوية خاصة، تكاد تكون مفقودة تماما في معظم المجتمعات العربية الاخرى، ولا يلمسها المرء الا في الدول الصناعية عموما.

وتلك الحيوية، هي التي تفسر اقبال القطاع الخاص في البلدان الثلاثة على تنفيذ المشاريع، والانخراط في صفقات وعمليات تجارية ومالية، وتأسيس شركات جديدة، وتداول وشراء وبيع الاوراق المالية، وهي التي تفسر ايضا تكاثر عدد شركات التأمين في البلدان الثلاثة، الى حد يجعل اسواقها الداخلية تضيق بها.

صحيح ان الشركات التي جرى استحداثها خلال السنوات الاخيرة في البلدان الثلاثة اتخذت لنفسها الطابع «التكافلي» وكأنها تريد ان تقول لمجتمعاتها انها تحمل جديدا، وأنها تتمايز عن سواها بنكهة «روحية»، الا ان الوقائع تظهر ان استعمال «النقاب» هنال لم يكن الا من ضروب المظاهر الخارجية (WINDOW DRESSING).

فالتأمين التكافلي لا يختلف في الجوهر عن التأمين التقليدي، والشركات التكافلية تتصارع والشركات التقليدية داخل حلبه واحدة. والمتصارعون، تكافليين كانوا ام تقليديين، يستعملون انواعاً واحدة من الاسلحة، ويلجأون الى «تكتيكات» واحدة ايضا، في سعيهم للتغلب على منافسيهم والفوز بالمقدار الاكبر من

الاقساط، وتوزيع النسبة الاعلى من قسائم الارباح على المساهمين في نهاية كل سنة مالية. ومستهلكو خدمات الشركات التكافلية هم انفسهم مستهلكو خدمات الشركات التقليدية. وفي المنافسة خير للمستهلك ولشركة التأمين ايضا إن التزمت حدودها، الا انها تتحول وبالا على مساهميتها، والمتعاقدين معها، ان هي تجاوزت تلك الحدود، او انحرفت عنها. ونحن شهدنا في لبنان قبل حوالي عشر سنوات ما يقرب من عشر شركات تأمين تسقط في مهاوي الافلاس بفعل «استقتالها» لبلوغ مرتبة متقدمة بين الشركات الاكثر انتاجا للأقساط في لبنان من جهة، واشباع شهوات مساهميتها والعبور بهم الى ضفة الوجاهة والثراء الفاحش، من جهة اخرى.

ومن يضمن ألا يتكرر سقوط الشركات في اي من البلدان الثلاثة اذا بقيت المنافسة على حذتها الحالية، ومن غير ان يقابلها نمو في حجم «الكعكة» او المحفظة التأمينية؟ وليس في احصاءات السنوات الاخيرة ما يبشّر خيرا حيث يتبين بوضوح ان المحافظ تكاد تراوح مكانها، و«الكعكة» باقية على حجمها.

وبوجود هذا الكم الهائل من الاموال التي تبحث عن استثمارات جديدة، في البلدان الثلاثة، لا بد من ان نتوقع استحداث مزيد من شركات التأمين، خصوصا وان الدول الثلاث تحض المتمولين على تمييز اموالهم فيها وصولا الى تحريك الدورة الاقتصادية وخلق فرص عمل جديدة.

ولن تغلح، في رأيي، الدعوات الى رفع الحد الأدنى لرأس المال في كبح جماح المتمولين لان المال متوافر بكثرة، وبعضه عاد حديثا الى الوطن بعد اغتراب لم يكن لينتهي لولا حادثة 11/9.

وشركات التأمين في لبنان والاردن والكويت، لن تتخلص من حبائل المنافسة الداخلية، وضغوطها، الا اذا عبرت حدود اوطانها، ودخلت في علاقات عضوية، او انخرطت في عمليات مشتركة (JOINT VENTURE) مع شركات تأمين في مناطق اخرى من الوطن العربي.

وتتحمل الحكومات الكويتية والاردنية واللبنانية مسؤولية المساعدة في ايجاد اسواق جديدة لشركات التأمين التي تحمل علمها الوطني.

وحسنا فعلت تلك الشركات الخليجية، والكويتية تحديدا، عندما حسمت امرها، ودخلت في شراكات مع زميلات لها في لبنان والاردن والمملكة العربية السعودية.

وانها بمبادراتها هذه تتغلب، ليس على المخاطر الناجمة عن احتدام المنافسة الداخلية فحسب، بل تخرج الى رحاب العالم الاوسع، حيث تتعدّد الفرص، وتتشابك الخبرات، وتفتح امامها امكانات تبادل الاسنادات الاختيارية مع مجموعات جديدة من الشركات، وبذلك تتنوع الاخطار التي تضمنها بما يعطي محافظتها توازنا (BALANCE OF PORTOFOLIO) قد لا يكون متوافرا لها داخل اسواقها.

الى ذلك، فان انطلاقتها في الخارج تضيفي عليها طابع الشركة الاقليمية REGIONAL INSURER فيقوى مركزها التفاوضي مع شركات الاعادة، ويكون لها لدى تلك الشركات حظوة اكبر، وأذن اكثر اصغاء، واحترام اكبر.

وهذه الايجابيات مجتمعة لا بد ان تنعكس ازدهارا يحمل الى المتعاقدين مع الشركة الخدمة الفضلى، والى مساهميتها القسيمة الاعلى من الارباح.

بقي ان تقتدي شركات التأمين في لبنان والاردن بزميلاتها الخليجيات، لتأخذ درب الشركات العربية، فتضمن بذلك خلاصها من متاهات المراوحة والضياع وسط حلقات تضيق بالمصارعين.

تشرين الاول 2004

اجتماعات FAIR في البحرين المعيدون الأفرو - آسيويون: نحن هنا !

استضافت البحرين خلال الأسبوع الأخير من شهر أيلول (سبتمبر) 2004، اجتماع اللجنة التنفيذية للاتحاد الأفرو-آسيوي للتأمين واعادة التأمين Federation of Afro-Asian Insurers And Reinsurers (Fair NON LIFE العامة التأمينات العامة وهي: مجمع التأمينات العامة (FAIR RE POOLS AVIATION الذي تديره ميللي ري MILLI RE التركية، ومجمع اخطار الطيران (POOL الذي تديره المؤسسة المركزية لاعادة التأمين المغربية (SCR) ومجمع النفط والطاقة (OIL AND ENERGY POOL) الذي تديره مجموعة ترست الدولية البحرينية (TIIC).

وانعقاد الاتحاد الأفرو-آسيوي بهيئاته الاربع على ارض عربية وفي هذا الوقت بالذات، جاء بمثابة رسالة الى اسواق التأمين العربية تذكرها فيها بوجودها وتقول باختصار «نحن هنا، فلم لا يكون تعاون بيننا؟».

وانها لحقيقة ان كثيرين من الضامنين العرب لا يتابعون الانشطة التي يقوم بها الاتحاد الأفرو-آسيوي، ولا يعلمون حتى بوجود المجمعات الثلاثة المشار اليها. كما انهم يجهلون كل شيء عن شركات الاعادة الأفرو-آسيوية وما تملكه من قدرات وطاقات اكتتابية.

ومفكرتي هذه ليست في معرض البحث في الاسباب الكامنة وراء هذه المفارقة، وهل هي نتيجة قصور من هنا، او تغافل من هناك، او ربما تفاهم ضمني بين فريقين على تقاسم النفوذ جغرافيا، بل ما يهمني قوله، هو ان شركات ومجمعات الاعادة الأفرو-آسيوية اجتمعت في ديارنا لتلقتنا الى ما يمكن ان تقدمه من خدمات، في وقت تجد شركات التأمين العربية نفسها بحاجة الى طاقات جديدة تملأ ولو جزءا من الفراغ الناشئ عن انكفاء المعيدون الدوليين، عن اسواقنا.

ولقد اصبح معروفا، ان المعيدون الدوليين، وبعد انهيار البورصات العالمية، وتدهور قيمة الاستثمارات وعوائدها السنوية Return on investment، وجدوا ان لا مفر من ان يقلصوا ارتباطاتهم بالعالم الثالث حيث مستوى الاخطار والاسعار المتداولة يعتبر وسطيا في افضل الاحوال (AVERAGE)، ليتحولوا الى الاسواق المتقدمة صناعيا، (اليابان الولايات المتحدة الاميركية وأوروبا) حيث يضمون الاخطار الرفيعة المستوى، (QUALITY RISKS) والتي تخضع لادارة متخصصة RISK MANAGEMENT وبالاسعار الاعلى.

حتى ان بعض كبار المعيددين اعلنوا جهاراً عزمهم على خفض احجام محافظهم «القديمة» بنسبة 20 بالمئة سنويا وذلك عبر تقليص ارتباطاتهم بالعالم الثالث، سواء بالامتناع عن تجديد اتفاقات الاعداد السنوية، او برفض تغطية الاسنادات الاختيارية التي يجري عرضها عليهم والتي لا تملك مواصفات «الاطار ذات الجودة العالية».

وقد قرأنا تصريحات واضحة بهذا المعنى لرؤساء ميونيخ ري (MUNICH RE) وجرال ري (GEN RE) وجي اي ري (GE RE) وسويس ري (SWISS RE) وغيرهم من المعيددين الدوليين.

وهذا التحول سمته وكالات التصنيف الدولية مؤخراً بالرحلة او التحليق باتجاه الجودة (To Quality Flight) وبات موضوعا لدراسات وتحليلات كثيرة تصدر عنها وتستفيض بالكتابة عنه يوماً بعد يوم.

وشركات التأمين العربية التي درجت وعلى امتداد العقود الخمسة الاخيرة على التعامل مع المعيددين الدوليين، لمست مؤخراً ذلك التحول لمس اليد.

وكثيرة هي الحالات التي انسحب فيها المعيددون الدوليون من اتفاقات اعادة كانوا قد عقدوها مع شركائنا العربية منذ عشرات السنين.

كما انها كثيرة هي الاخطار العربية التي تعرضها شركات التأمين العربية على المعيددين الدوليين، ولم تعد تجد قبولاً لديهم.

الى اين تراها تتوجه شركات التأمين العربية، باسناداتها (وهي كما قلت آنفا تتعلق بأخطار من المستوى الوسطي في غالب الاحيان) وقد اقفلت ابواب المعيددين الدوليين في وجهها؟

يبدو لي ان الباب الذي يمكن للضامنين العرب ان يطرقوه وان يفتح لهم، ويلبي حاجاتهم بأقل مقدار من التعقيد في هذه الحال، هو باب المعيددين الافرو-آسيويين التابعين لـ "FAIR".

ذلك ان المعيددين الافرو-آسيويين يعملون في ظروف موضوعية تختلف عن تلك التي تحوط بأعمال المعيددين الدوليين، ما يعطيهم هامشاً أكبر للربح، ويمكن لهم ان يزاولوا اعمالهم بمقدار أكبر من الليونة والمرونة.

فالنفقات الادارية (OVER HEADS) التي يدفعها المعيد الافرو-آسيوي، تقل وبنسبة كبيرة عن تلك التي تلقي بأثقالها على المعيد الدولي.

ثم ان محافظ المعيددين الافرو-آسيويين تكاد تخلو من اخطار الكوارث (CATASTROPHE) التي تضمنها شركات الاعداد الدولية، والتي رأينا امثلة حية لها أخيراً في الاعاصير الخمسة التي ضربت اميركا الاستوائية وانزلت بالمعيددين الدوليين خسائر هائلة.

اضف الى ذلك ان المعيددين الافرو-آسيويين بقوا خلال السنوات الثلاث الماضية في منأى عن الاضرار التي اسفرت عن كارثة 9/11، وتدايعياتها. فلم تنل كارثة 9/11 من احتياطياتهم واموالهم الخاصة، في وقت التهمت تلك الكارثة ثلثي الاموال الخاصة لشركات التأمين والاعداد في اوربا والولايات المتحدة الاميركية.

ولقد شاهدنا شركات تأمين واعادة عديدة تنهأوى في الدول الصناعية، لا سيما اليابان والمانيا وفرنسا وسويسرا، واضطرت بعض الشركات الى اعادة تكوين رساميلها وضخ مليارات عدة من الدولارات في صناديقها كي يمكنها ان تستمر.

وهذه الميزات والفوارق مجتمعة تضع المعيد الافرو-آسيوي في وضع يحسده عليه المعيد الدولي وتجعله اقل تعرضا للانتكاس.

وقد يهم القارئ ان يعرف ان لائحة المعيدين الافرو-آسيويين اعضاء (FAIR) تضم مجموعة من الاسماء ذات القدرات الهائلة والسمعة الجيدة، اذكر من بينها: جي آي سي (GIC) الهندية، الصينية للاعادة (CHINA RE)، الافريقية للاعادة (AFRICA RE) (RE)، «بيمه مركزي» الايرانية (BIMEH MARKAZI)، ميللي ري (MILLI RE) التركية، كوريا للاعادة (KOREA RE)، الماليزية للاعادة (MALAYSIA RE) اضافة الى كبريات شركات التأمين في آسيا وافريقيا.

اعود الى الاجتماعات التي عقدتها (FAIR) في البحرين، لاقول انها جاءت في الوقت المناسب، لتذكّر الضامنين العرب بأن المعيد الافرو-آسيوي الذي نسوه او تناسوه لعقود طويلة، موجود بينهم، وهو يملك الاهلية والمواصفات والتصنيفات التي تجعل منه بديلا كفيا للمعيد الدولي الذي تخلى عنهم في الوقت الحرج، ليحجز لنفسه مقعدا في الطائرة المتجهة الى... «بلاد الجودة».

تشرين الثاني 2004

التأمين يرتدي العباءة السعودية

اعتباراً من هذا الشهر تبدأ مؤسسة النقد العربي السعودي SAMA بقبول طلبات تأسيس شركات تأمين وشركات إعادة ووساطة سعودية وذلك للمرة الأولى في تاريخ المملكة. فمنذ أسس المغفور له عبد العزيز بن سعود مملكته واتخذ القرآن الكريم دستوراً لها وكان ذلك في العام 1932، لم تكن المملكة العربية السعودية تعتبر التأمين صناعة شرعية. إلا أنها لم تكن تحرّمها. بل اباحت لمواطنيها ان يتكفلوا شركات التأمين العربية والاجنبية، ويوفروا لها نوعاً من الغطاء القانوني امام غرف التجارة والصناعة، ولجان التحكيم، ومصحة الضرائب والزكاة، ومديريات الجمارك.

ولربما كانت المملكة تسند تلك الإباحة - وقد يكون الاصح ان نقول «عدم الممانعة» - الى القاعدة الاسلامية التي تقول «ان الاصل في الامور الاباحة، ما لم يوجد نص بالتحريم».

ولم تتوقف ايجابية المملكة حيال التأمين هنا، بل اخذت بعداً اكبر عندما تركت لمن يرغب من رجال الاعمال فيها ان يؤسسوا شركات تأمين خاصة بهم، او بمشاركة أجنب، خارج اراضي المملكة. وكانت جزيرة برمودة في تلك الحقبة هي الملاذ الضريبي الاكثر جذبا للشركات الباحثة عن مأوى يقيه شرور الضرائب، فاستقر فيها العدد الاكبر من شركات التأمين السعودية بينما تبعثر ما تبقى من تلك الشركات في ملاجئ اخرى مثل الجزر البريطانية وهونغ كونغ وجزر كيما الخ....

وعند الشروع في بناء مدينتي «الجبيل» و«ينبع» بداية الثمانينات من القرن الماضي، منحت الحكومة السعودية الشركات التي يملك السعوديون من اسهمها ما يزيد عن 51 بالمئة حقا حصرياً في تقاسم سلّة التأمينات التي يحتاج اليها المقاولون، منفذو المشروعات والعملاقين، وذلك لفترة التنفيذ بكاملها وهي تزيد عن 10 سنوات.

وسميت الصفقة في حينه بـ «صفقة العصر» وذلك لما انطوت عليه، من عقود كبيرة وما استدرت منها شركات التأمين السعودية من اقساط.

وفي وقت لاحق، وضعت البحرين في متناول الشركات الاجنبية تسهيلات واعفاءات تضاهي تلك التي تنعم بها في برمودة وهونغ كونغ، بل تفيض عنها. فما كان من الشركات السعودية الهائمة بين جزر الاطلسي والكاربيبي، والباسفيكي، الا ان زحفت عليها زرفات ووحدا، ليلتئم شملها على ارض لا يفصل بينها وبين موطنها الاصلي الا أميال قليلة.

ولم تكن المملكة العربية السعودية، لتترك التأمين، وقد اصبح ضرورة اجتماعية واقتصادية موضع جدال وتناظر وتشكيك، داخل المجتمع السعودي، فاستفتت علماءها حول الصيغة التي يمكن اعتمادها اساساً

لممارسة التأمين في المملكة. ولقد أفتى العلماء الاجلاء بجواز تعاطي التأمين بصيغته التعاونية
. Cooperative / Mutual

وفي كتابه «الاسلام ومستقبل الحضارة» يشرح العلامة اللبناني المغفور له الشيخ صبحي الصالح مفهوم
التأمين التعاوني والذي يصح ان يقال فيه ايضا التأمين التبادلي ASSURANCE MUTUELLES
ويضيف «ان هذا النوع من التأمين مباح في نظرنا شرعا دون تردد حتى ولو تناول التأمين على الحياة، لانه
اشبه ما يكون بجمعية تعاونية تضامنية يتعرض اعضاؤها لنوع معين من الخطر فيكتتب كل واحد من اولئك
الاعضاء باشتراك مالي معين وتجمع تلك الاشتراكات ليؤدى منها التعويض لكل مشترك اذا وقع عليه
الخطر.

ويضرب العلامة صبحي الصالح مثلا لذلك «شركة الصيادين، اذ ان اعضاءها معرضون للغرق ولمخاطر
البحار، فاذا اصاب احدهم مصيبة الموت - كما يعبر القرآن عن الموت - عوّضت الشركة على اهل الميت
وذويه واعانتهم على تحمل المصاب.

وفي العام 1987، وبعد صدور تلك الفتوى، اصدر مجلس الوزراء السعودي مرسوما يجيز بموجبه لثلاثة
من صناديق التقاعد والتأمينات الرسمية في المملكة، بتأسيس اول شركة تأمين سعودية وتسجيلها في المملكة.
وعرفت في حينه بالشركة الوطنية للتأمين التعاوني (NCCI) وجرى اختصار اسمها في وقت لاحق ليصبح
«التعاونية للتأمين». واختار مجلس الادارة موسى الربيعان مديرا عاما.

ومنذ اليوم الاول لتوليئه الزمام، كوّن الربيعان هيئة اركان تضم نخبة من الخبراء العرب والاجانب الذين
عاركوا التأمين في مناطق شتى من العالم، وعلى امتداد عقود طويلة، وكان بينهم الاميركي، والبريطاني،
واللبناني، والفلسطيني... الخ.

وعمل الربيعان القادم من عالم الهندسة، على هندسة المهام وتوزيعها على هيئة اركانه بحيث لم تمض فترة
زمنية قصيرة نسبيا حتى كانت «التعاونية» قد فازت بتصنيف من مرتبة أ ماينوس (A-MINUS) من
وكالة ستاندراند اند بورز.

والى ذلك انتقلت التعاونية من مبنى من طبقتين كانت تشغله بالاجرة، الى برج خاص بها، ويشكل معلما من
معالم العاصمة السعودية. وهي تنهياً في هذا الوقت بالذات لطرح نصف اسهمها للتداول في بورصة
الرياض، وبأسعار تبلغ قيمتها الاسمية اضعافا مضاعفة.

والى جانب رصيدها الضخم هذا تتباهى «التعاونية» بكونها الشركة التي سعت الوظائف المتوافرة لديها
بنسبة تزيد عن 70 بالمئة. واوجدت منتجات تأمين تعاونية لانواع التأمين كافة بما في ذلك التأمين على
الحياة.

ولقد فعلت تجربة «التعاونية» فعلها في طمأنة اولياء الامر في المملكة الى ان لا ضير في السماح بقيام مزيد
من الشركات خصوصا وان المتمولين من السعوديين يبحثون عن فرص ومشاريع يستثمرون فيها اموالهم،
ويخلقون عبرها فرص عمل للأجيال الجديدة من الخريجين وهم يبلغون عشرات الآلاف سنويا.

وعليه، جرى في العام 2003 استصدار «نظام الرقابة على التأمين في المملكة» وهو قانون متكامل يرقى اصول تأسيس الشركات التي يتألف منها قطاع التأمين بما فيها شركات الاعادة والوساطة، والخدمات الاكتوارية والاستشارات. ويحدد القانون موجبات رؤساء الشركات واعضاء مجالس ادارتها، ويضع حدودا دنيا لرساميلها ولما يجب ان يتوافر لها من هوامش الملاعة والسيولة، وغيرها من المعايير والمقاييس.

ومع البدء بتطبيق احكام النظام الجديد، يرتدي قطاع التأمين في المملكة العباءة السعودية، ويدخل عصرا جديدا يصح ان نسميه عصر «السعودة المنفتحة». والسعودة هنا تعني انه لن يكون بعد اليوم وحتى اشعار آخر، شركات تأمين تعمل في المملكة ولا تحمل الجنسية السعودية.

وخلافا لما اقدمت عليه «السودنة» و«الظبينة» من قبل، من عمليات اقضاء للمستثمرين الذين لا يحملون جنسياتها، فقد اختارت السعودة ان تبقى منفتحة فلم توصل الباب في وجه الاجانب الراغبين في متابعة اعمالهم على اراضي المملكة. بل ارتضتهم شركاء في شركات التأمين والاعادة السعودية حتى حدود 49 بالمئة، ومساهمين من دون حدود لمساهماتهم في الشركات التي تقدم خدمات مرتبطة بالتأمين Insurance Related Services.

وهكذا يتبين ان المملكة العربية السعودية منذ دخل التأمين اراضيها بدءا من مطلع القرن العشرين عبر التوكيلات AGENCIES، ثم في السبعينات من القرن الماضي، عبر شركات الاوف شور OFF SHORE مرورا بالحقبة التي شهدت ولادة التعاونية للتأمين» وانتهاء بالسعودة تعاملت المملكة العربية السعودية مع صناعة التأمين بايجابية، ومرونة وانفتاح، فلم تبعد احدا من الضامنين والمعيدن الاجانب بل ابقت ذراعيها مفتوحة لهم، ان هم ارتضوا ان يدخلوا تحت عباؤها.

وخلافا للانطباع الذي تكون لدى كثيرين وجعلهم يعتقدون ان النظام التعاوني «لا يبغى الربح» ولا يجيز توزيع ارباح على اصحاب رؤوس الاموال، فقد حفظت المملكة للمستثمرين حقوقهم في جني العوائد على ما يستثمرونه من اموال في قطاع التأمين، وفي تحويلها الى الخارج.

ولعله من المفيد ان اذكر هنا، ان توظيف رؤوس الاموال في اي شركة لا تتعاطى الربا، يعتبر حلالا، وعملا من اعمال التجارة، التي يبيحها الشرع الحنيف.

وفي موضوع التجارة بالذات يقول العلامة الدكتور صبحي الصالح «ابتكر فقهاء الاسلام بعقريتهم القانونية ما لا حصر له من ابواب التجارة ومسائل الاقتصاد وقضايا المعاملات، حتى شملت جميع اشكال النيوغ، وتناولت ايجار البيوت والمزارع والخيول، واستوعبت كل الموارد والدخول... كل ذلك بشرط واحد اساسي لا بد منه، وهو خلوّ تلك المعاملات جميعا من الكسب غير المشروع بطريق الانتظار، من غير جهد ولا معاناة ولا توظيف لرؤوس الاموال..»

ويضيف العلامة الصالح: كي نوضح ما في توظيف رؤوس الاموال من جهد وعمل، نختار باب المضاربة التي يكتفي فيها احد الشريكين بدفع مبلغ من المال، فيما يقوم الشريك الآخر بكل العمل او يقوم الاول بعمل قليل».

كما أضاف: «صحيح في هذه المضاربة ان الجهد منتف او شبه مفقود، ولكن العوض فيها موجود. ان صاحب المال يوظف هنا ماله بدلا من ان يجمده في الخزائن والصناديق، او كما يجمده الرأسماليون في زماننا في المصارف، والمهم في الشريعة الاسلامية الا يربح الانسان شيئا من اخيه الانسان الا بشيء يدفعه في المقابل، وهو اما بعض ماله ان كان غنيا، واما جهده الشخصي ان لم يكن ذا مال. وحيانا يكون دفع المال اعون على تسيير الاعمال».

(المرجع «الاسلام ومستقبل الحضارة» الصفحات 113-131-132).

يبقى ان نقول للشركات السعودية مبروك لك حلتك الجديدة، والى الزملاء من الضامنين السعوديين الجدد، لقد أبليتكم البلاء الحسن، واستحققتم إعجاب العالم.

كانون الاول 2004

عمولة.. أم رشوة ؟!

شركات الوساطة والتأمين الاميركية التي تتربع سعيده على عرش امبراطوريات تلف الكرة الارضية، وتنعم ببحوحة لم تعرف الامبراطورية الرومانية، ولا دولة هارون الرشيد، في العصر العباسي، مثيلا لها، تعيش اليوم مرحلة حرجة وقد لا تخرج منها الا وتكون قد فقدت الكثير من قواها المعنوية والمادية. وهي تبحث عن محامين «فحول» لتوكل اليهم مهمة الدفاع عنها واخراجها من الورطة التي اوقعها فيها قاضي اميركي اسمه اليوت سبيتزر ELIOT SPITZER ويشغل حاليا منصب المدعي العام لولاية نيويورك.

فقد وجّه القاضي سبيتزر الى كبار وسطاء التأمين وكبريات الشركات في الولاية تهمة التلاعب بالاسعار (BID RIGGING) وتضخيمها، بحيث تحصل شركة التأمين على سعر يتجاوز السعر المتوافر لدى شركة اخرى، ويحصل الوسيط مقابل ذلك على مكافأة (BONUS) تسمى العمولة المشروطة CONTINGENT COMMISSION وذلك اضافة الى العمولة العادية للوساطة BROKING COMMISSION.

اما لماذا سميت «عمولة مشروطة» فلأن الوسيط لا يحصل عليها الا اذا انتج وأسند الى شركة التأمين رقماً معيناً من اقساط التأمين يعرف برقم العمل TURNOVER والعمولة المشروطة تعلق وتنخفض تبعاً لارتفاع وهبوط رقم العمل.

وفي حين وصف الوسطاء وشركات التأمين العمولات المشروطة بمثابة حوافز (INCENTIVES) مشروعة ومعمول بها في سائر القطاعات الانتاجية، فلقد اعتبرها المدعي العام بمثابة رشوة KICK BACKS حيث ان تداولها جرى «تحت الطاولة» اي خفية وبعيدا عن انظار الزبائن.

واستند المدعي العام الى ادلة تكونت لديه حول زيادات في اسعار التأمين، تعمد الوسطاء، والشركات المتواطئة معهم، اضافتها الى الفاتورة وتحميلها الى الزبائن، وصولاً الى تحقيق رقم اعلى من الاعمال TURNOVER وبما يتيح للوسيط ان يحصل على مقدار اكبر من «الرشوة».

ويرى المدعي العام ان الوسيط بقبوله الرشوة انما يخون الزبون الذي اوكل اليه مهمة ترتيب بوالص التأمين التي يحتاج اليها بالشروط الافضل والاسعار الانسب. وان شركة التأمين التي تدفع الرشوة انما تلعب دور الشريك في استباحة حقوق الزبون (ABUSE OF CLIENT RIGHTS).

و«الخيانة» و«الاستباحة» تشكلان فعلاً جرمياً يعاقب عليه القانون.

ولذا، وجّه سبيتزر مذكرات استدعاء (SUBPOENA) لعشرات الوسطاء والشركات العاملين في ولاية نيويورك، للمثول امامه، والاجابة على التهمة الموجهة اليهم. وقد فعلت مذكرات الاستدعاء فعل اشعال النار

في الهشيم، حيث شكل الكونغرس الاميركي لجنة للتحقيق في الفضيحة وكشف اسرارها. كما هبت جمعيات الدفاع عن حقوق المستهلكين في سائر الولايات الاميركية الاخرى، وفي كندا، لتطالب السلطات القضائية بالاقتداء باليوت سبيترز ونبش عمليات الاستغلال التي تعرض لها جمهور المستهلكين على امتداد العقود الماضية من السنين، حتى اذا جرى التأكد منها، تجري ملاحقة الوسطاء والشركات المتواطئة، والزامهم باعادة الاموال التي جنوها على نحو غير مشروع الى اصحابها.

ولم تمض ايام حتى كانت شركات عديدة من تلك التي تسلمت مذكرات الاستدعاء قد اعلنت انها توقفت عن قبول العمولات الاضافية Contingent commissions وهي تبلغ مليارات الدولارات الاميركية سنويا.

كما اعلنت عن طرد عدد من المتورطين في عمليات التواطؤ والتزوير ومن بينهم رؤساء ومدراء تنفيذيون. كما اعربت عن استعدادها لاجراء تسويات مع المدعي العام، تدفع بموجبها غرامات باهظة، مقابل اسقاط التهمة الموجهة اليها. وهذا النوع من التسويات تجيزه القوانين الاميركية.

وعلى خط مواز شهدت البورصات العالمية هبوطا صاعقا لاسعار اسهم الشركات المتهمه. حتى ان بعض الاسهم فقد 50 بالمئة من سعره الذي كان متداول قبل الاعلان عن الفضيحة. ذلك ان حملة الاسهم، يخشون ان يحكم على الوسطاء وشركات التأمين بدفع تعويضات او غرامات تضع مصيرهم على كف عفريت، ولذا، فانهم يحاولون التخلص من الاسهم، بما يتيسر لهم من اسعار.

السؤال الذي ما برح يطرحه رجال التأمين والقانون في العالم اجمع والذي يتعين على المحامين الذين اوكلت اليهم مهمة الدفاع عن المتهمين في هذه الفضيحة هو: هل هناك نصوص ترعى مهنة الوساطة وتمنع على وسيط التأمين او البروكور BROKER ان يتقاضى عمولات اضافية CONTINGENT COMMISSIONS؟ والجواب على ذلك هو كلا.

الا ان الاجتهاد استقر في انحاء العالم كافة، بما فيه منطقتنا العربية، على اعتبار الوسيط وكيل للزبون (AGENT).

والوكيل، سواء كان محاميا او وسيطا، يفترض به ان يقوم بالدور الموكل اليه، بنزاهة مطلقة وعليه ان يعنى بحقوق موكله عناية الاب الصالح.

وانه لامر طبيعي ان يتمسك الاب الصالح بحقوق افراد أسرته والا يفرط بها بالغا ما بلغت الاغراءات التي تعرض عليه.

وفي القضية التي فجرها اليوت سبيترز، حالات تنطوي على اتفاقات جرى عقدها ضمنا بين الوسطاء من جهة وشركات التأمين من جهة اخرى، حيث توافقوا مع شركات التأمين عن سابق تصور وتصميم، على تضخيم الاسعار وتحميل الزبائن زيادات غير مبررة بغرض تحقيق مقدار اعلى من الواردات. واقل ما يقال في الوقائع التي كشف عنها القاضي سبيترز انها لطخت سمعة صناعة التأمين ومرغت انفها في الوحل!

صحيح ان الشركات المتهمه تمثل امبراطوريات لا تغيب عنها الشمس، وعندها من المقدره ما يمكنها من ان تستجبر بخدمات «فحول» المحاماة واساطينها. وليس مستبعدا ان ينجح هؤلاء في تبرئة ساحات موكلهم، ووقف الملاحقات الجارية بحقهم، بشكل او بأخر.

الا ان ما علق في اذهان الناس عن متاجرة الوسطاء وشركات التأمين بحقوق الزبائن لن تمحوه السنون بسهولة. وسوف يبقى هؤلاء والى آجال طويلة متهمين بالانحراف والتخلي عن الركيزة الاساسية لصناعة التأمين وهي النزاهة بحدها الاقصى **UTMOST GOOD FAITH** وسوف يتردد الزبائن كثيرا قبل ان يحضوا وسيط التأمين ثقتهم بعد اليوم او يودعوه تفويضا يأتمنونه فيه على ترتيب الاغطية التأمينية التي يحتاجونها.

لقد اظهرت فضيحة العمولات المشروطة ان الوكيل اكل حقوق موكله، وان التصرفات التي اقدم عليهما بعضهم هي في طبيعتها الحقيقية اختلاسات ارتكبها رجال يتسترون بأزياء السادة «الجنتمان» **GENTLEMEN**.

انها واحدة من مأس كثيرة يعيشها عالمنا الحالي، وتطول ادبيات واخلاقيات المهن والصناعات على انواعها. لقد اختلطت الامور والتبست على الناس حتى بات من الصعب على المرء ان يفرق بين الرشوة والعمولة او بين الفضيلة والرذيلة... والآتي اعظم!.