

**2007**

شباط 2007

## دواليب في الذاكرة

على ما فيها من بشاعة، وما انزلته من مصائب وخسائر وواجاع وآلام باللبنانيين، جسدت الاحداث التي تعرض لها لبنان خلال الاشهر الماضية تجارب حية للاخطار التي درجت شركات التأمين على استثنائها من العقود التي تصدرها، ولا توافق على تغطيتها الا مقابل اقساط اضافية. اعني بذلك اخطار الارهاب والحرب والاضراب والشغب والاضطراب المدني SRCC.

ففي 5 شباط 2006 اقتحم متظاهرون غاضبون منطقة الأشرفية في بيروت وأقدموا على احراق البناء الضخم الذي يضم سفارة الدانمارك في لبنان، كما احرقوا سيارات تابعة لقوى الامن الداخلي وحطموا السيارات المتوقفة في المنطقة. وعملوا في بعض أبواب الأبنية تخريباً.

وفي 23 كانون الثاني (يناير) 2007 شهد لبنان إضراباً عاماً تخللته عمليات احراق دواليب (إطارات مطاطية مستهلكة) واعتداءات على سيارات متوقفة في الشوارع.

كما تحطمت الواجهات الزجاجية لعدد من المؤسسات جرّاء التراشق بالحجارة، وسقط عدد من الضحايا والجرحى جراء احتكاكات متفرعة من الإضراب.

وفي 25 كانون الثاني 2007 جرت داخل وفي محيط جامعة بيروت العربية احداث شارك فيها قناصون تولوا اطلاق النار من على السطوح، واستعمل فيها العنف على نطاق واسع، وسقط بنتيجتها عدد كبير من القتلى والجرحى واحرقت سيارات وباصات بالجملة. وساد الرعب احياء عديدة من العاصمة لبضع ساعات تبعها اعلان منع التجول.

وكما الاعتداء الذي تعرضت له منطقة الاشرفية في 5 شباط 2006 فان الاعتداءات على السلم الاهلي التي حصلت في 23 و25 كانون الثاني 2007 تشكل اعمال شغب (RIOTS) بالمفهوم المعتمد تأمينياً والذي تحدده بوليصة التأمين على النحو الآتي:

اضطراب ينفذه ثلاثة اشخاص او اكثر مجتمعين مع بعضهم بعضاً ويهدد السلم الاهلي.

يبقى ان اذكر ان احراق الدواليب في اطار حركة احتجاجية، صناعة لبنانية ابتكرها واستعملها اللبنانيون للمرة الاولى يومي 5 و6 ايار 1992، واثبتت في حينه جدواها من حيث انها اسقطت حكومة.

فقد فعلت وطأة الحرائق وقطع الطرقات والاعتداءات على الاملاك الخاصة والعامه فعلها في نفس رئيس الحكومة في تلك الحقبة الرئيس عمر كرامي، فقدم استقالته، فاسحا في المجال امام الرئيس رفيق الحريري ليحل مكانه مشكلا حكومته الاولى في لبنان.

وان نسينا تلك الاحداث فإننا لن ننسى ما اصابنا نحن معشر الضامنين اللبنانيين والعرب والاجانب من شظاياها، حيث تصادفت مع استضافتنا للمؤتمر 19 لـ GAIF. وكان اول مؤتمر دولي يعقد في لبنان بعد التوقيع على اتفاق الطائف وعودة السلام الى ربوعنا.

ولقد لبي دعوتنا لحضور المؤتمر ما يزيد عن 700 ضيف عربي واجنبي. ولقد شاء سوء الطالع ان يعلن الاتحاد العمالي الاضراب العام صباح 5 ايار 1992 داعياً للتظاهر بدءاً من مساء ذلك اليوم.

واذ كنا نتسامر حول ما يقارب مئة مائدة عارمة اعدّها لنا هنري شلهوب بين ركام فندق السان جورج، اذا بالحجارة تتساقط على السيارات المتوقفة في جوار الفندق، وبألسنة اللهب ترتفع من الدواليب المشتعلة في المحيط وعلى امتداد الساحل الذي يربط شمال لبنان بجنوبه.

والى ذلك كان هناك هدير تظاهرات غاضبة تجول في الشوارع القريبة منا وتطالب بسقوط الحكومة. وكم كان محرّجاً لي شخصياً (بكوني رئيس جمعية شركات الضمان صاحبة الدعوة الى المؤتمر 19 حينئذ) ان ارى المدعويين في خوف شديد، خصوصاً وان صور الاجانب المختطفين خلال الحرب في لبنان كانت لا تزال ماثلة في اذهانهم، وان اشاهد الزوجات والصدقات والمرافقات يبكين ويذرفن الدموع رعباً، ويطالبني باخراجهن من «الجحيم» الذي نحن فيه.

واقترضت عملية اخراج الضيوف من السان جورج تضحيات كبيرة بذلتها الفرقة الأمنية المخصصة لحمايتنا ورجال الاطفاء، حيث جرى شق مسرب آمن، امكن لنا من خلاله ان نعود بالضيوف اللبنانيين والعرب والاجانب الى المناطق الاخرى التي ينزلون فيها، وقد اختار بعضهم ان نذهب به مباشرة الى مطار بيروت الدولي كي يغادروا لبنان فوراً.

وتكرر المشهد صباح اليوم التالي، وكان زعر وخوف لن تمحوهما الايام من الذاكرة مهما طال الزمان. لقد تعمّد هنري شلهوب اختيار البناء المتصدع لفندق السان جورج والكائن وسط العاصمة (وكان لا يزال مهجوراً في حينه) ليكون مسرحاً يجدد عليه مشهد طائر الفينيق المنبعث من رماده.

الفكرة كانت رائعة، الا انها اصطدمت بابتكار ادهى واشد وطأة وهو قطع الطرقات من خلال احراق الدواليب واستعمالها اداة ضغط لاسقاط الحكومة.

ولقد انتهى اضراب 5 و6 ايار 1992 بتحقيق الغرض الذي سعى اليه المضربون، وهو اسقاط الحكومة، واعتبر في حينه نصراً للديمقراطية في لبنان.

الا انه وكما في العام 2007 كان باهظ الثمن وقد دفعناه بكثير من الارواح والارزاق.

ونالنا نحن الضامنين نصيب وافر من المتاعب، والخسائر المعنوية والمادية.

## المسودة الكندية لقانون التأمين في لبنان

### تأشيرة دخول للقراصنة

في قوانين التأمين النافذة في سائر الدول ذات السيادة، والاكثر ليبرالية في العالم احكام تحظر عقد بوالص التأمين على الاخطار (RISKS) الكائنة على اراضيها، لدى شركات تأمين غير مرخص لها بالعمل في تلك الدول اي غير معتمدة منها (NON ADMITTED).

وكلمة الاخطار هنا (RISKS) تعني الاشياء PROPERTY كما المسؤوليات LIABILITY او الافراد والمؤسسات او الاشخاص Individuals في حال التأمين على الحياة (LIFE).

اما اسباب حظر التعاقد مع شركات تأمين تعمل من خارج الحدود فيمكن اختصارها بما يأتي:

1- حماية المستهلك من مغبة الوقوع في حبال شركة قد تكون وهمية، او «اوف شور» OFF SHORE من تلك التي تعمل في الملاذات الضريبية TAX HAVENS ولا تخضع لأي رقابة او قوانين تلزمها بالتقيد بمعايير الملاءة والسيولة LIQUIDITY SOLVENCY AND التي يفترض ان تتوافر بأي شركة تأمين في العالم.

2- الحفاظ على حق المستهلك بمقاضاة شركة التأمين امام المحاكم الوطنية المحلية في حال قيام اي نزاع بينه وبين الشركة. ذلك ان المستهلك عندما يتعاقد مع شركة من خارج الحدود، انما يفقد إمكانية استحضارها امام المحاكم الوطنية اي في مكان اقامته، ولا يبقى امامه الا ان يلجأ الى المحاكم ذات الاختصاص في مكان اقامة الشركة.

وبذلك يتكبّد نفقات محاماة، ورسومًا قضائية قد تتجاوز قدراته المالية.

3- حماية حقوق الخزينة العامة لجهة اقتطاع الرسوم والضرائب على الاقساط عن بوالص التأمين التي تعقد على اراضيها. فلو عقدت بوالص التأمين خارج اراضيها لما امكن للدولة المعنية ان تستوفي الرسوم المستحقة لها عن تلك البوالص، وكذلك ضريبة الدخل على الارباح التي تحققها شركات التأمين.

وحق استيفاء الرسوم وضرائب الدخل امر تحرص عليه الدول الصناعية، بل تعتبر التهرب من دفعها جريمة تعرض مرتكبها لعقوبات بالغة القسوة. وقد تكلف المتهرب من الدفع قضاء عشر سنوات او اكثر من عمره في السجن.

4- اما السبب الرابع والاخير الذي يبرر منع عقد بوالص التأمين خارج الحدود، فهو أنه يفوت على شركات التأمين والوساطة المسجلة محليا، فرصة تعزيز وارداتها من الاقساط المنتجة محليا.

ومن تراه يكون أحق من الشركات المرخص لها بالعمل ADMITTED في دولة ما، بالافادة من عمليات التأمين التي يجري تداولها على اراضي تلك الدولة؟ ذلك ان حصول شركة التأمين على الترخيص لا يتم مجاناً، بل مقابل ايداع الشركة طالبة الترخيص ضمانات نقدية وعينية لدى سلطات الرقابة على التأمين، كما يرتب عليها استثمار اموال كثيرة في شراء المكاتب او استئجارها ودفع رواتب واجور وبدلات خدماتية، لا حصر لها، ما يعني انها تساهم على نحو مباشر في تفعيل الدورة الاقتصادية في الدولة التي منحتها الترخيص.

وان تضمن تلك الدول قوانين التأمين فيها تحظر التعاقد مع شركات من خارج الحدود يكون والحالة هذه اقل الايمان.

وعلى غرار ما هو جار في الدول المتقدمة تأمينياً واقتصادياً يشرع قانون التأمين اللبناني الابواب امام شركات التأمين الاجنبية ويجيز لها ان تفتح فروعاً لها في لبنان، وان تمتلك اسهمها في شركات التأمين والاعادة والوساطة اللبنانية من دون حدود وحتى 100 بالمئة. الا ان المادة 9 منه، تحظر اجراء عقود تأمين على اخطار كائنة في لبنان RISKS LOCATED IN LEBANON لدى شركات تأمين غير مرخص لها بالعمل على الاراضي اللبنانية. كما تعتبر المادة عينها، عقود التأمين الصادرة خارج الاراضي اللبنانية باطلة ولا قيمة قانونية لها امام المحاكم اللبنانية.

وعليه، فان وزارة المالية تعتبر اقساط التأمين المدفوعة في الخارج PREMIUMS PAID ABROAD بمثابة اموال مهربة، ولذا، ترفض قبولها بمثابة مصاريف قابلة للاقتطاع من الارباح في لبنان INCOME TAX DEDUCTIBLE EXPENSES .

ولولا وجود المادة 9 في صلب قانون هيئات الضمان لأمكن لشركات التأمين العاملة من خارج حدودنا، ان تنتزع من قطاع التأمين اللبناني معظم وارداته. ولما احتاجت شركات التأمين العالمية الى الاستعانة بشركات التأمين اللبنانية في اطار استصدار بوالص - قناع أو واجهة FRONTING POLICIES.

ومن الغرائب التي تتضمنها مسودة مشروع القانون الجديد لهيئات الضمان في لبنان والتي اعدّها خبيران كنديان منذ ما يقارب اربع سنوات انها تلغي المادة 9 من قانون التأمين النافذ حالياً، بحيث تصبح الاخطار الكائنة في لبنان، وباستثناء التأمين الالزامي على السيارات والعمال المنزليين، في متناول شركات التأمين العاملة من خارج الحدود.

ويرجح ان يكون الخبيران الكنديان اللذان اعدا مشروع القانون الجديد قد استوحيا من القوانين النافذة في المستعمرات والجزر التابعة ادارياً للدول العظمى، والمبعثرة في المحيط الباسيفيكي، او الاطلسي مثل جزر المارتينيك MARTINIQUE التابعة ادارياً لفرنسا او جزر غورنيزي GUERNESEY او ايل اوف مان ISLES OF MAN التابعة ادارياً لبريطانيا.

ولا ملامة على الخبيرين الكنديين ان كانا قد استنسخا مسودة مشروعهما عن القوانين السارية في تلك الجزر فهما يجهلان تاريخ لبنان، وقيسانه بمساحته الجغرافية وليس بتاريخه، وبرجالاته ورواد التأمين فيه. الا ان الملامة كل الملامة تقع على عاتق اولئك الوزراء الذين تبنوا المسودة الكندية دون ان يدركوا مخاطرها.

والعتاب كل العتاب يوجه الى الزملاء الضامنين الذين صققوا وهللوا للمسودة الكندية، استرضاء للوزراء واستدراجاً لمودتهم.

ونحن في لبنان لطالما عانينا من الاساءات التي تلحقها بصناعاتنا تلك الفئة من أسرة التأمين، التي امتهنت حمل المباخر والتبخير والتبجيل للمسؤولين ازاء كل خطوة يخطونها وحتى ولو جاءت في مكانها غير الصحيح.

نحن في لبنان لا نحتاج الى قانون جديد للتأمين، فالقانون النافذ حالياً صدر في العام 1968 وجرى تعديله مرات عدة، وكانت الاخيرة منها في العام 1999 وقد شاركت انا شخصياً في تحديثه ومراجعته بنداً بنداً مع اللجنة النيابية المختصة برئاسة النائب محمد فنيش ومشاركة الوزير ياسين جابر.

وقانوننا النافذ حالياً يحفظ للمستهلك حقوقه، ويعطي هيئة الاشراف علالتأمين صلاحيات غير محدودة في قمع المخالفات، وانزال العقوبات بالمرتكبين.

علتان بقيتا في القانون، هما:

- ربط هيئة الرقابة بوزير الاقتصاد والتجارة واخضاع قراراتها لمشيئته الشخصية.

- تدني رأس المال حيث لا يزال على مستوى 1,5 مليون دولار اميركي وهذا المبلغ تجاوزته التطورات التشريعية التي حصلت خلال السنتين الماضيتين في سوريا والاردن والمملكة العربية السعودية والخليج العربي.

وكان يكفي جمعية شركات الضمان في لبنان ان تطالب برفع وصاية وزير الاقتصاد والتجارة وهيمنته عن هيئة الاشراف على التأمين و برفع الحد الأدنى الى رقم يتماشى مع تلك المعتمدة في دول الشرق العربي كي يصبح قانون 1968 المعدل سنة 1999 كاملاً.

بالامس استصدرت المملكة العربية السعودية، قانوناً ضمّنته آخر اسباب الحادثة التأمينية، وكم سرّنا ان نرى في صلبه مواد تحظر اجراء التأمين على الاخطار الكائنة على اراضيها لدى شركات غير مسجلة في المملكة.

ومثلها فعلت سوريا والامارات العربية المتحدة وقطر والاردن.

والفارق هنا هو ان الدول الشقيقة المشار اليها لم تستعن بخبراء اجانب، لسن قوانينها، بل استعانت بخبراتها المحلية لهذا الغرض. فجاءت قوانينها لتحفظ لصناعة التأمين ولاقتصادها الوطني في كل منها، مصالحهما الحيوية.

اما نحن في لبنان وقد تعودنا العيش في ظلال الاوصياء، فلقد تجاوزنا مشرعينا الكبار، والخبراء اللبنانيين من ذوي الباع في بناء قطاعات التأمين على امتداد العالم العربي واستقدمنا خبيرين كنديين، ليستنسخا مسودة قانون من القوانين المعتمدة في الجزر النائية، والتي لا تملك السيادة على شؤونها الاقتصادية او الوطنية. فإذا بنا امام مشروع قانون جديد لا جديد فيه سوى انه يلغي المادة 9 من القانون الحالي، وهي كما اوضحت أنفا الحصن الوحيد والآخر الذي يردّ عن شركاتنا وعن المستهلك والخزينة العامة في لبنان شرّ القرصنة التي تمارسها شركات من خارج الحدود.

نيسان 2007

## الأرض المعطاء

لفتني تقرير اعده شركة الوساطة البريطانية (هايبريون HYPERION) وقارنت فيه بين الفرص المتاحة امام الوسطاء والضامنين والمعידين الاجانب في كل من الصين والهند.

فلقد استخلصت الشركة في تقريرها ان ايجابيات العمل في الهند اكبر منها في الصين، ذلك أن التقاليد السائدة في هذه الأخيرة تقضي بأن تحتفظ شركات التأمين الصينية لحسابها بالمقدار الاكبر من الاخطار (RETENTION) بحيث لا تسند الى الاسواق الخارجية إلا ما تجاوز فعلا قدراتها المالية.

اما في الهند، فتؤثر الشركة المحلية ان تجير الى الاسواق الخارجية المقدار الاكبر من الاخطار وألا تحتفظ لحسابها الا ما يفرضه عليها معيدو التأمين (هذا إن فرضوا)، على ان تفوز في المقابل بالنسبة العليا من عمولة الاسناد (REINSURANCE COMMISSION).

وبناء عليه، ترى شركة الوساطة البريطانية التي اعدت التقرير، ان مستقبل شركات الوساطة والاعادة العالمية هو اكثر اشراقا وازدهارا في الهند منه في الصين.

ان النتيجة التي انتهى اليها التقرير تنسجم مع واقع الحال، وهو ان لكل سوق تأمين عاداتها وتقاليدها وثقافتها.

فالثقافة الصينية تقول بوجود السعي الى بلوغ حالة الاكتفاء الذاتي (SELF SUFFICIENCY) والوسيلة التي يمكن ان توصلها الى ذلك الهدف هي بناء القدرة الذاتية على امتداد السنين، والاقساط المحفوظ بها RETAINED PREMIUM تجسد تلك القدرة، ولذا فقد جعلت من بناء القدرة الذاتية أولوية (PRIORITY) لا يتقدم عليها اي اعتبار آخر.

وهذه النظرة الى القدرة الذاتية نجدها ايضا لدى شركات التأمين والاعادة في الدول الصناعية المتقدمة، لا سيما المانيا. ويكفي ان نراقب سلم تطور الاموال الخاصة لشركات التأمين والاعادة الاوروبية لنرى كيف ان تلك الشركات تجهد لتبني رساميلها الخاصة وترفعها الى المستويات التي تقلص حاجاتها الى اعادة اسناد الأخطار الى الخارج، الى حدودها الدنيا.

من هنا كان الفارق بين شركة تأمين تحمل الخطر على عاتقها (RISK CARRIER) وشركة تأمين أخرى تتولى دور الوسيط (INTERMEDIARY) فترگز أنشطتها على نقل الأخطار (RISK TRANSFER) الى معيدي التأمين مقابل عمولة.

فكلما تعاضم حجم الأخطار المحمولة من شركة التأمين أو الإعادة اقتضى عليها ان ترفع رسملتها (CAPITALIZATION) الى مستوى يتوافق وحجم الالتزامات التي يمكن ان تترتب عليها جراء حملها تلك الأخطار. والرسملة هنا تشمل رأس المال المدفوع، مضافة اليه الاحتياطات الحرة (FREE RESERVES)، أي ما درج على التعريف عنه بحقوق المساهمين (EQUITY).



وانطلاقاً من هذه الحقيقة أخذت وكالات التصنيف العالمية تبني التصنيف على الرسمة التي تنعم بها الشركة مقارنة بالأخطار التي تحملها لحسابها (RISK ADJUSTED CAPITALIZATION)، حيث تعتبر الشركة في وضع مالي سليم في حال كان لديها من الرسمة ما يكفي لتواجه التزاماتها جراء الأخطار المكتتبة، وهذا ما يعبر عنه بهامش الملاءة MARGIN OF SOLVENCY. وتعتبر مليئة (SOLVENT) الشركة التي تملك أموالاً خاصة تزيد على قيمة الأقساط المحتفظ بها لحسابها الخاص OWN ACCOUNT (أي بعد تنزيل حصص معيدي التأمين) بنسبة لا تقل عن أربعة أضعاف الأقساط المحتفظ بها لحساب الشركة.

ونحن في لبنان، كنا أولى الدول العربية التي ربطت رأس المال بالأخطار المنقولة، وكان ذلك عند إصدار قانون هيئات الضمان معدلاً سنة 1999 (المادة 27 منه).

وهذا أمر يتعين على هيئات الإشراف على قطاع التأمين في منطقتنا العربية أن تلاحظه هي أيضاً بحيث تقيس الكفاية المالية لشركة التأمين برسملتها (CAPITALIZATION) وليس برأسمالها المدفوع (PAID UP CAPITAL) لوحده.

ولو اجرت شركة الوساطة البريطانية مفاضلة بين شركات التأمين في الهند من جهة، وشركات التأمين العربية من جهة أخرى، لَمال ميزان المفاضلة لمصلحة الاسواق العربية من حيث انها تأتي على الوسطاء والمعידين الأجانب بموارد أكثر غزارة من تلك التي تردها من شبه القارة السمراء.

ذلك ان لشركتنا العربية ثقافتها ايضاً، وأمرها اليومي هو ان تقفل ميزانياتها السنوية بالرقم الاعلى من الارباح. ولا تجد غضاضة في ان تخفض نسبة احتفاظها من الاقساط الى الصفر ZERO RETENTION وتجير الجزء الاكبر من محفظتها الى معيدي التأمين في الخارج إن كان من شأن ذلك ان يحررها من الاخطار المحتملة، ويضمن حصولها في المقابل على عمولات اسناد مجزية (REINSURANCE COMMISSION)، ولذا، جعلت من توزيع قسائم الارباح على المساهمين، وصولاً الى الفوز باطراءتهم، اولوية تقدمها على أولوياتها الاخرى.

والمدرء التنفيذيون في شركات التأمين العربية يبرزون نظرائهم الهنود في تكثيف الاسنادات الى معيدي التأمين.

وهذا الواقع هو الذي يفسر الاقبال الكثيف لوسطاء التأمين والاعادة على منطقتنا، كما يفسر تكاثر شركات الاعادة التي يجري تأسيسها بالجملة في منطقة الخليج العربي. ويلاحظ ان الشركات الاجنبية منها لم تعد تكتفي بما تحصده من اقساط التأمين التقليدي، فعمدت الى تأسيس شركات اعادة تكافلية، وبذلك تفوز باسنادات الاعادة على انواعها.

ولقد جاءت الطفرة النفطية الجديدة وما استتبعته من ورش اعمارية ومشاريع تنمية وتحديث في سائر انحاء الدول النفطية والدول المجاورة لها، لتؤجج شهية الوسطاء والضامين والمعيدون الاجانب وتحملهم على التسابق لانشاء شركات تابعة او الانخراط في عمليات مشتركة (JOINT VENTURE).

والمنطقة العربية القاحلة عموماً غدت تربة خصبة، وأرضاً معطاءً، تصدر اقساط الاعادة الى الخارج  
بسخاء ومن دون حساب!

ايار 2007

المايكرو إنشورنس

الضمانة التي يحتاجها فقراء العرب!

هل ان التأمين وجد ليكون ضمانة للأغنياء والميسورين فقط؟ وماذا عن مليارات الاشخاص المنتشرين في القارات الخمس، والذين لا يملكون من الموجودات ASSETS ما يكفي ليجعل منهم زبائن جديرين باهتمام شركات التأمين؟ وكيف لهؤلاء ان يحصلوا على عقد تأمين يضمن لهم تعويضا عن القليل من الموجودات التي يملكونها في حال تعرضت للهلاك؟

وماذا عن الحماية المالية التي تحتاجها الأسرة الفقيرة نسبيا، في حال وفاة معيها، او معيها؟ هذه الاسئلة كانت موضوع دراسة معمقة اعدتها منظمة العمل الدولية بمشاركة كبار معيدي التأمين ومن بينهم ميونيخ ري MUNICH RE، وتوصلت في نهاية المطاف الى خلاصة القول بوجود حاجة ملحة الى المايكرو انشورنس MICRO INSURANCE اي التأمينات ذات القيمة الهامشية والترجمة الحرفية لـ «مايكرو» هي «المجهري».

ومن المرجح ان يكون واضعو الدراسة قد استوحوا عنوان المايكرو انشورنس من المايكرو كريدت MICRO CREDITS اي القروض ذات القيمة المتدنية جدا، والتي ابتكرها محمد يونس المصرفي البنغلادشي واتفق المصرفيون على تسميتها بالقروض «المجهري».

وذلك النوع من القروض كان الرافعة التي انتشرت ملايين الفقراء في بنغلادش من برائن الفاقة. وقصة القروض المجهريه بدأت قبل 30 سنة، الا ان العالم لم يدرك اهميتها الا في السنة الماضية حيث فاز محمد يونس بجائزة نوبل للسلام.

ويتبين بأن محمد يونس وجد في «القروض المجهريه» جوابا على الاسئلة التي راودته طويلا عند مقارنته لموضوع مكافحة ظاهرة الاستجداء المنتشرة انتشارا واسعا في بلاده.

ولطالما تساءل يونس كيف لهؤلاء الذين درج العالم الحديث على تسميتهم بالفقراء والصعاليك، ان يتحولوا الى اشخاص منتجين ومكتفين ذاتيا اذا لم تمدهم المصارف بشيء من التسهيلات التي درجت على اغداقها على الاغنياء والميسورين فقط؟ ولما كان محمد يونس يؤمن بالقول المأثور «اذا اردت ان تحسن الى فقير.. علمه مهنة»، فلقد انتهى بمقارنته لموضوع التعامل المصرفي مع الفقراء الى رأي يقول بوجود منحهم قروضا صغيرة، تمكن لهم ان يتحولوا من عالية على مجتمعاتهم، الى منتجين يشاركون في بناء تلك المجتمعات.

الا انه بقيت امام محمد يونس معضلة وهي كيف يمكن ان يمنح قروضا لفقراء لا يملكون من حطام الدنيا ما يستحق ان يشكل تأميننا COLLATERAL لها؟

ولقد وجد يونس ان الحل يكمن في منح المدنيين اسهما مجانية في المصرف مقابل حسن الوفاء بالقروض التي يحصلون عليها.

وكانت المعضلة الثانية التي واجهها يونس هي صعوبة التواصل مع الفقراء اذ انهم يقيمون بعيدا عن المدن وعدادهم يقدر بالملايين في كل مقاطعة من المقاطعات الشاسعة التي تكوّن بنغلادش.

ولقد وجد يونس لهذه المعضلة حلا حاسما وهو ان يذهب المصرف اليهم.. لا ان يطلب اليهم ان يحضروا الى المصرف! وهكذا كان.

وفي العام الماضي اي بعد مرور 30 سنة على بدء مشواره نال محمد يونس ومصرف غرامين من النجاح والثناء ما جعله يستحق الفوز بجائزة نوبل للسلام.

وخلال تسلمه الجائزة تحدث يونس عن انجازاته فقال ان عدد الفقراء الذين حصلوا على قروض من مصرفه يبلغ سبعة ملايين شخص ومعظمهم من النساء.

وعلى سبيل المثال ذكر ان قيمة القروض التي يمنحها تتيح للمرأة ان تشتري ماكينة خياطة تمكن لها ان تنتج بعض الدخل انطلاقا من بيتها الزوجي. وبذلك تستغني عن توسّل الفقر و«الشحاذة» سبيلا للعيش. وان نسبة

الديون الهالكة BAD DEBTS في مصرف غرامين GRAMEEN BANK تقل عن 10 بالمئة، وان معظم المقترضات يحرصن على دفع القروض التي تمنح لهم كي تحصلن في ما بعد على قرض اكبر وتوسعن اعمالهن.

اضاف: ان التجارب اثبتت أن المرأة اكثر جدارة من الرجل في ادارة المال العائلي، ولذا فهي تتمن قيمة القرض وتحرص على عدم التفريط به، او اهداره في مشاريع تافهة ولذا فان اكثرية المقترضين من بنك غرامين هم من النساء. والتعاطي مع صغار المقترضين والمقترضات أوجب على البنك ان يرسل مندوبيه الى القرى لمنح القروض ولقبض الاقساط المستحقة لا ان يفرض على المقترضين ان يحضروا اليه. فبذلك يوفر عليهم تكلفة التنقل بين القرية والمصرف.

وسئل يونس عن نسبة الفائدة التي يتقاضاها المصرف من المقترضين فقال انها تتراوح بين 30 و40 بالمئة وهذه النسبة تكفي لتغطية نفقات المصرف وتنتج ارباحا نهاية العام. وحول نظرة الفقهاء الى الفائدة التي يتقاضاها البنك وهل هي مقبولة شرعا اجاب يونس: ليس لدينا مشكلة في بنغلادش في هذا المجال.

وقد اقتبس مسؤولون في دول عديدة الفكرة واخذوا يسعون لتطبيقها في بلادهم، ومن بين هؤلاء بيل كلينتون حاكم ولاية اركنساس ARKANSAS وقد وضع في متناول فقراء ولايته قروضا مجهرية اهله في ما بعد ليترشح ويفوز بمنصب رئيس الولايات المتحدة الاميركية.

اما وقد اوصت منظمة العمل الدولية باعتماد الميكرو انشورنس SURANCEMICRO IN ضمانة لصغار الحرفيين والمزارعين والفلاحين، فهل تجد التوصية صدى في المنطقة العربية؟

وهل ترانا نرى يوما شركة او شركات تأمين عربية تطلّ على الناس لتعلن استعدادها لتوفير الحماية للفقراء بأساليب مشابهة لتلك التي لجأ اليها محمد يونس؟

الفكرة تبدو مخيفة وهي تستوجب توظيف مقادير طائلة من الاموال من اجل ضمان التواصل مع صغار الحرفيين والمزارعين في الارياف والمناطق العربية البعيدة.

الا ان المجازفة التي اقدم عليها محمد يونس تحولت الى عملية مصرفية مربحة، اضافة الى انها حملت السعادة والرفاه الى ملايين الفقراء في بنغلادش وأنت على بنك غرامين بأرباح يحسد عليها.

والى ذلك جعلت محمد يونس يستحق اعجاب العالم وكبرى الجوائز العالمية واكثرها رفعة وفخرا.

بقي ان اذكر ان منظمة العمل الدولية حددت مفهوم المايكرو انشورنس كالآتي.

### لكتابة عقود التأمين مصطلحات أممية

في الندوات والمؤتمرات التي تعقد بكثافة وفي مناطق مختلفة من العالم يجري ترديد كلمات لم يألف المستمع العربي سماعها من قبل. ومع ذلك فانه يتقبلها ويفهمها تماما كما يفهمها اي متلق آخر، ومن اي جنسية اخرى، بكونها ترجمات عربية لمصطلحات عالمية وشائعة.

من بين تلك الكلمات نختار الاكثر استعمالاً: العولمة GLOBALIZATION، حوكمة الشركات (CORPORATE GOVERNANCE) التتمة Automation، التشفير (بالفرنسية CHIFFRAGE) التسييد Securitization، المأسسة INTITUTIONALIZATION، الرعاية (المالية) SPONSORSHIP. Privatization

لقد حاول بعض غلاة اللغويين العرب التصدي لتلك الترجمات وايجاد بدائل مقبولة لها. نذكر من بينها على سبيل المثال المصطلحات التي استعملت لفترة بمثابة بدائل «للخصخصة»: الإستخصاص، التخصيص، التخصيصية والخصوصة.

الا ان الغلبة كانت في النتيجة لكلمة «الخصخصة» التي يرى بعضهم ان لا جذر لها في «القاموس العربي». وبمتابعة التطورات الجارية على المستوى اللغوي، وفي سائر انحاء الكوكب الارضي، يبدو لي انه سوف يتوجب علينا ان نتهياً لتقبل مزيد من المصطلحات المستقاة من جذور غير عربية او من جذر عربي جرت ترجمته بتصريف. وهذا الامر يجب ان يكون مقبولاً ان كان همنّا ان نتكلم لغة العصر. واللغة وجدت اساساً لتكون اداة تواصل MEDIUM بين الانسان وأخيه الانسان حيثما وجد.

والاستعانة بكلمة أعجمية تساعد على ابلاغ الرسالة ونقل العلوم وتبادلها، لا بد ان تجد ترحيباً في اي حضارة، ان كان من شأنها ان تحمل الخير للانسان، خصوصاً في مجالات الطب، والهندسة وغيرها من العلوم والصناعات على انواعها. (يا أيها الناس إنا خلقناكم من ذكر وأنثى وجعلناكم شعوباً وقبائل لتعارفوا. وان أكرمكم عند الله أتقاكم ان الله عليم خبير) (الحجرات 12).

وفي التاريخ ان اللغات المكتوبة والمحكية، لطالما اخذت من بعضها بعضاً بانتشار الامبراطوريات وسيطرتها على مساحات واسعة من الكرة الارضية.

واللغة العربية التي اخذت الكثير من الفارسية والهندية واليونانية اعطت بالمقابل الكثير ايضاً للغات الاوروبية. يكفي ان نذكر هنا الارقام العربية ARAB NUMERALS التي حلت مكان سائر الارقام التي ولدتها الحضارات الاخرى. والمفارقة هي ان العرب انفسهم استبدلوا ارقامهم في ما بعد بالارقام الهندية والتي لا تزال قيد الاستعمال حتى يومنا هذا.

ولعل الاندلس (اسبانيا) كان المختبر الذي جرى فيه تلقيح اللغات المستوردة من اطراف الكرة الارضية من بعضها البعض، لتتولد منها المصطلحات التي سادت العالم خلال الألفية الثانية.

وها اننا اليوم، وبعد اندحار الامبراطوريات وطلوع عصر الانترنت، نشارك العالم في التحدث بلغة أممية واحدة، يطيب لبعضهم ان يسميها «اللغة البيضاء» اي تلك التي يسهل فهمها في كل مكان من ارجاء الارض.

وفي هذا السياق ارى ان بعض شركات التأمين العربية، لا تزال تدور في فلك خاص بها، وتستعمل مصطلحات ومفردات لا مكان لها في لغة العصر، ويتعذر على المتلقي الاجنبي ان يفهمها. وعلى سبيل المثال لا الحصر، أذكر:

(1) البوليصا POLICY هو المصطلح المعتمد عالميا للإشارة الى عقد التأمين. ولأسباب غير واضحة لنا، يعتمد عدد كبير من شركات التأمين العربية الى استعمال كلمة «وثيقة» بديلاً منها. والترجمة الحرفية لكلمة وثيقة هي DOCUMENT وهذا الاسم يصح اطلاقه على اي نوع من المستندات. ولا يفني الغرض المقصود منه وهو القول بوجود عقد بين الضامن من جهة والمضمون من جهة أخرى.

(2) قسط التأمين INSURANCE PREMIUM هو المصطلح المعتمد في كافة ارجاء الكرة الارضية، للإشارة الى المبلغ الذي يدفعه المضمون INSURED الى الضامن INSURER مقابل موافقة هذا الاخير على منحه الضمانة او الحماية موضوع بوليصة التأمين. ولأسباب غير واضحة لنا ايضا، تعتمد شركات كثيرة الى استعمال كلمة الجعالة او الرسم او البديل بديلاً منها.

وفي شركات التكافل يسمى قسط التأمين، اشتراكا والترجمة الحرفية لهذه الكلمة هي CONTRIBUTION، والفريق الذي يدفع الاشتراك يوضع في موقع المشترك CONTRIBUTOR المنخرط في مشروع مشترك، او عملية مشتركة، وليس في الموقع الذي يريده لنفسه عند التعاقد مع الشركة، وهو ان يكون الفريق المضمون، والذي سوف يدفع له الفريق الضامن التعويض المتفق عليه في حال تعرض لمصيبة او اضرار تلحق بشخصه او بأرزاقه.

(3) التأمين على الحياة LIFE INSURANCE يترجم من بعض شركات التكافل بالتكافل العائلي FAMILY TAKAFUL، في حين ان شركة التأمين سواء في العقد التكافلي او في العقد التقليدي للتأمين تتكفل بدفع التعويض للعائلة في حال وفاة معيّلها. فلم نحول الأنظار الى العائلة، وليس الى الشخص المضمون؟

وفي ظني ان عقد التكافل لن ينحاز عن خطه الفقهي او يفقد صيغته المقبولة شرعا، لو سمّت شركات التكافل الاشياء بأسمائها المتداولة عالميا. كما ان شركات التأمين العربية تكافلية كانت أم تقليدية، باعتمادها المصطلحات والمفردات الأممية، انما تسهل لنفسها مقاربتها لمستهلكي خدمات التأمين في الاسواق العالمية وعلى اختلاف جنسياتهم.

والى ذلك فإنها سوف تكون في موقع يمكن لها ان تحاور معيدي التأمين والوسطاء باللغة التي يفهمونها.

وحتى ولو وجد اللغويون العرب ان المصطلح الأممي مشوب بعيب، فإنه لمن الاجدى لمجتمعاتنا العربية ان تتواصل مع الآخرين باللغة الأممية، حتى ولو انطوت على مصطلحات خاطئة لغوياً في الاسواق الحديثة. ولطالما ردد الحكماء القول: «خطأ شائع افضل من صحيح ضائع».



تموز 2007

## ندوة دمشق حول الـ FRONTING الى ان يحى التأميم والتميز من الذاكرة!

شاركت في الندوة التي انعقدت في دمشق بين 3 و4 حزيران (يونيو) 2007 حول الـ FRONTING. وقد تشعب خلالها النقاش ليتناول كيفية حماية الاقتصاد الوطني من الافراط في تحويل اقساط الاعادة REINSURANCE PREMIUM الى الخارج.

وكان هناك تظلم من عدد من رموز صناعة التأمين العربية، من تجاهل الضامين العرب للطاقت الاكتابية العربية المتوافرة محلياً وعدم استعانتهم بها. اذ تظهر الاحصاءات ان اقساط الاعادة العربية تحوّل بنسبة 90 في المئة الى شركات التأمين والاعادة الاجنبية.

وكان يمكن تفهم هذه النسبة المرتفعة من الاسنادات لو انها تتعلق بتأمينات الطيران، او البتروكيميايات او غيرها من الاخطار التي لا قدرة لأسواق التأمين العربية على استيعاب حصة مهمة منها. الا ان الواقع يبين ان الجزء الاعظم من اقساط الاعادة التي يجري تصديرها بسخاء الى الخارج تتعلق بأخطار الممتلكات والمشاريع الاعمارية والنقل البحري والتي يمكن لشركات الاعادة العربية ان تساهم في تغطيتها دون عناء.

ويرى المتظلمون أن الضامن العربي يؤثر التوجه الى الخارج والتعامل مع الأسواق الأوروبية خصوصاً، على ان يعرض ولو جزء من أعماله على الضامن أو المعيد العربي المقيم في الشقة المجاورة له NEXT DOOR. وبتصرفه هذا يتجاهل الضامن العربي مقتضيات الأخوة والزمالة التي تجمعها الى شركات التأمين والإعادة العربية، إضافة الى المصالح العليا للوطن.

أما ممثلو هيئات الإشراف على التأمين فيجدون في التحويل المكثف لأقساط الإعادة الى الأسواق العالمية إساءة للاقتصاد الوطني وإضعافاً للميزان التجاري.

ولا جدال في ان الإفراط في اسناد أقساط الإعادة الى الخارج يمنع على شركات التأمين والإعادة العربية ان تنمّي محافظها، وتعزّز أموالها الخاصة CAPITALIZATION على نحو يسمح لها بتحسين تصنيفها RATING والارتقاء الى المستويات العالمية.

لقد اتفق المشاركون في الندوة على ان هناك حالة شاذة يمكن توصيفها «بالنزف الحاد» لأقساط الإعادة العربية الى الخارج، إلا أنهم لم يتفقوا على كيفية التعاطي مع «النزيف» بغية ضبطه ووضع قيود السيطرة UNDER CONTROL. وكانت هناك آراء متباينة:

فقد اقترح بعض رموز الاعادة العربية ان يصار الى استثارة الشعور القومي، وحضّ الشركات العربية على الاقتداء بشركات التأمين اليابانية التي ترفض الاستعانة بالخارج ما لم تكن قد استنفدت الطاقة الاكتتابية للشركات اليابانية المحلية بالكامل.

ودعا البعض الآخر الى الاقتداء بالمملكة العربية السعودية واعتماد نص قانوني يوجب على الشركات ان لا تلجأ الى الاسواق الخارجية، الا بعد ان تكون قد استعانت بالطاقات المتوافرة محليا وبنسبة 30 بالمئة حدا ادنى. اي ان الحد الاقصى الذي يمكن اسناده الى الخارج هو 70 بالمئة.

ورأى فريق ثالث ان تترك الامور على ما هي عليه، لان الاسنادات الاختيارية FAC RE هي من قواعد اللعبة المعترف بها عالميا.

اما مدير هيئة الاشراف على التأمين في سوريا الدكتور عبداللطيف عبود فقال: «اننا في سوريا لا نواجه هذه المشكلة لان الاسناد الى الخارج يخضع لموافقة مسبقة من قبلنا». موضحا ان «تحويل العملات الاجنبية الى الخارج باق حتى اشعار آخر تحت رقابتنا».

واقترح رئيس الهيئة المصرية للاشراف على التأمين الدكتور عادل منير ان تصدر هيئات الرقابة في الدول العربية تعليمات تنظم بموجبها عمليات اسناد الاخطار الى الخارج، بحيث يمنع الإفراط في التحويل على حساب الاقتصاد القومي.

ماذا كانت ردة فعل الحضور حيال تلك الطروحات؟

لقد تبين بوضوح ان المشاركين يكتفون عدائية مطلقة ضد اي تدبير او نص قانوني ينتقص من حريتهم في اختيار المعيد محليا كان ام اجنبيا، وفي اي مكان وزمان وحتى اية نسبة يرونها مناسبة.

ويخيّل اليّ ان هذه «العدائية» تكونت وتراكمت في صدور الضامنين العرب، خلال الحقبة التي كانت صناعة التأمين في الوطن العربي تخضع للتأمين في الدول العربية التي اعتمدت النظام الاقتصادي الموجه من جانب، وتلك التي اعتمدت التمييز DISCRIMINATION بين شركة وطنية وشركة «غير وطنية» من جانب آخر.

فحيث ساد التأمين، جرّد المدراء التنفيذيون لشركات التأمين من صلاحياتهم الادارية وتحوّلوا الى ما يشبه الاشخاص الآليين ROBOTS في خدمة الهيئات التي تمثل السلطات القابضة على الزمام.

واما في دول الخليج العربي فلقد اعطيت الشركات المسماة «وطنية» اولويات وحقوق حصرية ادت الى حرمان الشركات «غير الوطنية» من فرصة ممارسة دورها الطبيعي في المنافسة، والفوز بما تستحقه من الاعمال.

وبكلام آخر قسمت شركات التأمين الى فئتين: أبناء ست وأبناء جارية.

والضامنون الذين كابدوا مضايقات تلك الحقبة، تذوقوا مؤخراً، وللمرة الأولى منذ عشرات السنين طعم حرية التصرف، والاختيار والتعاقد والمساواة في ما بينهم وبين الآخرين. فمن الطبيعي والحالة هذه ألا

يتقبلوا اي توجه لاعادة اخضاع اعمالهم الى اي قيد يعود بهم الى الوراء، حتى ولو تم ذلك باسم المصلحة القومية او اي قضية نبيلة اخرى.

وقد تمر سنوات طويلة قبل ان ينسى الضامنون العرب بشاعة عصري «التأميم والتمييز».

وبعد ان تمحى ذكريات تلك الحقبة من الذاكرة وتدخل طي النسيان، يعود الضامنون العرب ربما ليستمعوا الى صوت العقل، ويوافقون عندها على مقايضة ولو جزء مما ينعمون به من الحرية في هذه المرحلة، بتدبير يتخذ في إطار الحد من «النزف»، وملء الطاقات الاككتابية المتوافرة محلياً قبل التوجه الى الخارج.

آب 2007

## مجمعات وصناديق التأمين والاعادة العربية

### مكانك راوح!

الطفرة المالية التي تنعم بها الدول المنتجة للنفط في هذا الوقت، كان لها وقع بالغ الأهمية على الاقتصادات العربية. فلقد انعكست ازدهاراً في سائر مجالات الحياة لا سيما المجال الإعماري. وتوزعت خيراتها على المجتمعات العربية على نحو أكثر عدالة مما شهدناه خلال الطفرة النفطية الأولى، فنال الفقراء والمعوزون شيء من التأمينات الصحية والاجتماعية والتعليمية.

وتولدت طبقة وسطى من أصحاب الملايين. وقد وجد هؤلاء في البورصة ضالتهم، فأدمنوا على متابعة شاشاتها، وعلى حضور السوق، ليعملوا فيها، بيعاً وشراءً.

أما الأثرياء فلقد ازدادوا ثراءً، وتقدم بعضهم الى المراتب الأولى في اللوائح السنوية التي تعدّها فوربز FORBES لمن ورثوا أو ابدعوا أو هربوا أو تاجروا بالحلال من المال، ليجمعوا من الثروات ما يؤهلهم لمزاملة بيل غايتس وكارلوس سليم وورن بوفيت والامير الوليد بن طلال..

أما على المستوى التأميني، فلقد تكونت شركات تأمين وإعادة عربية برساميل، أمكنت لها ان تقف نداءً للضامنين والمعידين الدوليين.

والى ذلك جرى تكوين شركات وساطة عربية على أيدي ضامنين من ذوي الباع والسييرة اللامعة في بناء الصروح التأمينية داخل وخارج الأسواق العربية.

لقد لمس البعيد والقريب ان تغيراً هائلاً طرأ على المشهد التأميني العربي، وتحولت الحركة الخافتة التي كانت تسوده (صوتاً وصورة) على امتداد العقود الثلاثة الماضية، الى دينامية صاخبة ومبارزات يخوضها لاعبون من ذوي الأوزان الثقيلة.

وزاد من حيوية المشهد، دخول الوسطاء الدوليين الى الحلبة. وعلى الرغم من «الفاولات» FOULS التي يرتكبها هذا وذاك من اللاعبين، فإنه يمكن القول ان المشهد التأميني العربي نما وتعافى بمقدار جعله يستحق موقعا على خارطة التأمين في العالم.

ويزيد من بريق المشهد التأميني العربي، المراكز المالية FINANCIAL CENTERS التي أنشأتها كل من البحرين ودبي وقطر لتؤوي عدداً من نجوم التأمين والإعادة والوساطة العالمية. ولقد أقدم هؤلاء زرافات ليتخذوا من المراكز الثلاثة مقاراً لهم. وهم يثمنون للدول الثلاث منحها لهم الحصانات والامتيازات IMMUNITIES AND PRIVILEGES المنصوص

عليها في القوانين التي ترعى تلك المراكز لا سيّما في مجال التقاضي مع الغير، حيث يكون الفصل في النزاعات لهيئات قضائية مستقلة تطبق القوانين الدولية في النزاعات.

وهكذا نرى ان المشهد التأميني العربي تغيّر على نحو شبه كامل. وهذا أمر طالما متّينا النفس به حتى يصح القول انه حلم قيّض لنا ان نراه حقيقة بعد انتظار طويل.

إلا أنه وفي زاوية دكناء من المشهد العربي، تبقى قابعة وشبه مشلولة، مجمعات وصناديق التأمين وإعادة العربية ARAB INSURANCE POOLS AND SYNDICATES التي أنشئت لتكون رمزاً للتعاون العربي المشترك.

إلا أنها وكغيرها من المؤسسات ذات البعد القومي، لم تتحول الى مؤسسات فاعلة، ولم تطور أجهزتها أو تنوّع منتجاتها أو توسعها رغم مرور عقود عديدة من السنين على نشوئها.

وإذا كان الإنتاج يترجم بالأقساط المحققة فإن الأكثر اقتداراً من بين المجمعات والصناديق العربية لا ينتج من الأقساط ما يزيد عن تسعة ملايين دولار أميركي، وهذا الرقم يعادل متوسط الأقساط التي تحققها «البوتيكات» المتواضعة من شركات التأمين في عالمنا العربي.

علماً بأن عدد الشركات المنتسبة الى بعض تلك الهيئات يزيد عن 100 شركة في بعضها، ولا يقل عن 30 شركة في البعض الآخر. ويتردد ان الكثيرين من اعضاء تلك المجمعات والصناديق، لا يخصصونها ولو بالانزير اليسير من اسناداتهم الاعادية او الاخطار التي يضمنونها الا اضطراراً. ولذا يمكن القول ان مساهمتهم فيها لم تكن الا من باب رفع العتب فحسب.

وإذا كانت الغاية من إنشاء تلك المجمعات والصناديق هي ان نجد رموزاً قومية فحسب، فيمكن عندها القول اننا بلغنا الهدف الذي نسعى اليه. اما ان كان للمرء ان يقوم الاعمال التي تنفذها تلك الهيئات او يسألها او يحاسبها عليها، فلسوف يجد انها لم تسجل انجازات تذكر في مسيرتها الطويلة، وهي تركت الطفرة النفطية التي تحدثت عنها أنفاً تمرّ وكأنها ولم تكن.

وكان يمكن ان نتفهم حالة المراوحة التي تعيشها المجمعات والصناديق العربية، لو ان الطفرة النفطية الجديدة لم تحدث، وتفلش خيراتها على سائر قطاعات الحياة في عدد من المجتمعات العربية، لا سيما الخليجية منها.

أما وقد لمسنا القفزات الهائلة التي حققتها شركات التأمين وإعادة والوساطة العربية، في منطقة الخليج العربي بالذات، والتطور الهائل الذي طرأ على المشهد العربي بشكل عام، فلسنا نجد عذراً يبرر مراوحة تلك المجمعات والصناديق لأماكنها وعدم تقدمها ولو إنشأ واحدا الى الامام.

والسؤال الذي يطرح في هذا السياق لماذا نتجج شركاتنا العربية منفردة وتخفق مجتمعة؟

وهذا سؤال ما فتئ العرب يرددونه منذ ان انخرطوا في جامعة الدول العربية وفي المجلس العربي الاقتصادي والاجتماعي منتصف الأربعينات من القرن الماضي.

وقد أعطي تفسيرات كثيرة ومعظمها يصب في خانة اتهام الآخرين بالتأمر على العمل القومي.

وقد يكون في ذلك شيء من الحقيقة، إلا ان الأمر الساطع هو انه على المستوى التأميني لا تزال العصبية العائلية والقبلية، هي التي تتكفل بنجاحات الشركات العربية على المستوى الفردي. ذلك ان رجال الاعمال لا يهتم من الاحداث التي تدور من حولهم الا ان يضمنوا الفوز بقصب السباق لاعمالهم وللشركات التي يملكونها فعلا، او التي تخص ابناء وبنات القبيلة والعشيرة والعائلة. وما عدا ذلك من مؤسسات يشاركون فيها رمزيا، فيترك لها ان تقلع اشواكها بأيديها وللاقدار ان تتحكم بمصائرها. وسيان ان تقدمت او راوحت مكانها او فشلت، فالمشاركة فيها مجانية.

ويرحب الاعضاء المشاركون في المجمعات والصناديق العربية بالطبع وبحرارة بالأرباح النقدية التي توزع عليهم سنويا وان لم تكن ذات شأن.

وفي الحديث عن المراوحة اختتم مفكرتي هذه بما سبق للزميل جميل حجار ان كتبه في عدد «البيان الاقتصادية» لشهر تموز (يوليو) 2006 تحت عنوان الاتحاد العام العربي للتأمين ماذا بعد؟ حيث قال: يحضرنى (في الحديث عن المراوحة) التعريف الطريف الذي اطلقه احد الظرفاء على مفهوم المراوحة في تدريبات المجندين الاغرار (في سوريا) اذ سأله احدهم عن معنى المراوحة فأجاب المدرّب: «هي ان تمشي ولكن دون ان تمشي ومع ذلك فأنت تمشي».

«اسمع جعجة ولا ارى طحنا» قالها الفيلسوف العربي قبل الف سنة، و«امشي دون ان تبرح مكانك» قالها فيلسوفنا العسكري المعاصر. وهاتان المقولتان تختصران حكاية العمل العربي المشترك.

ايلول 2007

## بعدها طوت مصر مشروع خصخصة شركات التأمين

### عصر جديد للشركات الحكومية!

حسنا فعلت الحكومة المصرية عندما استبعدت مشروع خصخصة شركات التأمين واستبدلته بقرار استراتيجي يقضي بدمج ثلاث من الشركات الحكومية الاربع تحت سقف شركة مصر للتأمين MISR، وعلى ان تخصص الشركة الرابعة (الاهلية) لتوفير تأمينات معينة مثل التأمين الالزامي على السيارات، والبوالص الجماعية للعاملين في القطاعات العامة في مصر، وذلك لحساب الشركات الاربع مجتمعة.

فالخصخصة (PRIVATIZATION) وجدت أساساً لتحرر الحكومات من الشركات والمرافق الفاشلة والتي تشكل مواقع استنزاف للخزينة العامة.

وسيرة شركات التأمين والاعادة المصرية تبين انها لم تكن في اي يوم مضى عالية على الخزينة المصرية بل على العكس من ذلك تماماً. فشركات التأمين الثلاث «الاهلية» و«الشرق» و«مصر» لم «تأخذ» يوماً من الدولة المصرية بل «اعطتها» وعلى امتداد النصف الثاني من القرن الماضي ولا تزال.

ولو رجعنا الى السوراء سنوات عدة، لوجدنا ان مشروع خصخصة قطاع التأمين الحكومي انما وضع على جدول اعمال الحكومة المصرية، ليس لاسباب موجبة، بل في اطار توجه دولي لاعتماد «الخصخصة» اداة لترشيق القطاع العام اي تنحيفه حجماً ووزناً.

وكانت المرأة الفولاذية مرغريت تاتشر (التي تولت رئاسة الحكومة البريطانية خلال الفترة الواقعة بين 1979 و1990) قد وضعت الخصخصة بين الاهداف ذات الأولوية لحكومتها.

ولقد نجحت تاتشر فعلاً في التخلص من الشركات والمؤسسات والمرافق الحكومية التي تتعاطى الاعمال (BUSINESS) والتي ثبت تاريخياً انها فاشلة.

وكان في رأي تاتشر ان دور الدولة يجب ان يقتصر على رعاية مواطنيها صحياً وتعليمياً واجتماعياً (PROVIDENT STATE)، لا ان تنخرط في الاعمال (BUSINESS)، فهذه يجب ان تترك للقطاع الخاص لانه الاكفأ والاكثر جدارة على تعاطيها.

واقترنت سائر دول أوروبا الغربية ببريطانيا، وحذت حذوها في بيع المؤسسات الحكومية الفاشلة من القطاع الخاص. ولذا رأينا ملكية الشركات الاوروبية الفاشلة تاريخياً لا سيما شركات الطيران والطاقة ENERGY تنتقل من الحكومات الى القطاع الخاص.

وقد تم نقل الملكية في معظم الحالات بشفافية مطلقة، ومن خلال عمليات استدراج عروض، او اكتتابات في البورصة، او مزايدات او غيرها من الاجراءات القانونية التي ضمنت لحكومات اوروبا الغربية حصولها على الثمن المناسب مقابل تخليها عن تلك الاصول ASSETS.

وبعد سقوط المعسكر الاشتراكي (السوفياتي سابقا) اجتاحت الخصخصة اوروبا الوسطى ومنها انتقلت الى بلادنا.

ولقد افاد الانتهازيون من رجال الاعمال في اوروبا الشرقية، كما في بلادنا، من موجة الخصخصة، واستغلوا ما لديهم من نفوذ، ليقنعوا الحكومات المعنية بالتخلص من كل ما لديها من اصول بما في ذلك الشركات والمؤسسات الناجحة.

وقد امكن لهم بذلك ان يفترسوا ويسطوا على اعداد كبيرة من المصارف والشركات التي استحوطت حتى وهي في عهدة الحكومات ان يقال فيها انها شركات مميزة (BLUE CHIPS) وبأبخس الاثمان.

الا ان الجشع الذي طغى على تصرفات المالكين الجدد للشركات الحكومية سابقا، ما لبث ان فتح عيون العامة من الناس الى مخاطر وسيئات تسليم شركات الاعمال على انواعها الى حيتان المال واسماك القرش.

وتولدت في سائر انحاء العالم موجة مضادة للخصخصة وأنشئت جمعيات اهلية لمناهضة الخصخصة، والتشهير بالمستفيدين منها والكشف عن الجرائم التي ترتكب باسمها. ولقد فعلت الموجة المضادة فعلها في تأليب الرأي العام ضد عمليات الاستيلاء على ممتلكات حكومات العالم الثالث. فاضطرت الحكومات المعنية الى التمهّل والتفريق بين الشركة الفاشلة من جهة والشركة الناجحة من جهة اخرى قبل المضي قدماً في تنفيذ عمليات الخصخصة.

وتصادف ذلك مع تطورات جديدة طرأت في اوروبا الغربية والولايات المتحدة الاميركية وقلبت الموقف من الشركات الحكومية رأساً على عقب.

ففي بريطانيا قررت بلديات لندن وجوارها ان تؤسس شركة تأمين تعاونية (MUTUAL) جديدة، على ان تقدم خدماتها لسكان البلديات المعنية بأسعار متهاودة، وعلى ان تبغي الربح الا انها لا توزعه بل تحتفظ به لمصلحة مجموعة المساهمين، وهم في غالبيتهم الساحقة من سكان مدينة لندن وبلدياتها.

وبعد ان تعرضت الولايات المتحدة لكارثة 9/11 الارهابية، اصدرت الادارة الاميركية قانوناً يقضي بإنشاء هيئة فدرالية تعنى بتوفير اعادة التأمين ضد الارهاب TERRORISM REINSURANCE ACT (TRIA))، ووسعت فرنسا النظام الاساسي لشركة سي سي آر (CCR) الحكومية كي تغطي الارهاب، اضافة الى الكوارث الطبيعية التي وجدت أساساً لتوفر الغطاء لها.

وفي النمسا، اعلنت شركة فيينا انشورنس غروب VIENNA INSURANCE GROUP، وهي شركة مملوكة من حكومة العاصمة النمساوية، خلال الاسابيع الماضية تصميمها على متابعة اعمالها بقوة، وعلى التوسع جغرافياً في سائر دول الاتحاد الاوروبي.



وفي نيوزيلاندا كذلك فعلت شركة سيفيك انشورنس CIVIC المملوكة من الدولة النيوزيلاندية.

وجميع الدول المذكورة آنفا تتبع النظام الليبرالي، وباختيارها ان تمضي قدما في تأسيس وادارة شركات تأمين حكومية، انما تؤكد ان ليس ما يمنع على شركة تأمين حكومية ان تكون ناجحة وتحتل موقعاً بين كبار اللاعبين.

وبالمناسبة اذكر ان الشركات المصرية الاربعة، مصنفة دوليا في مراتب «تريبيل بي» (BBB) وما فوق، وهي، كما شركات التأمين التابعة للقطاعات العامة في بريطانيا ونيوزيلاندا والنمسا، يمكن ان تحافظ على نجاحها وتنمو وتتوسع بشرط وحيد وهو ان تبقى خاضعة للمساءلة والمحاسبة.

خلاصة الكلام، ان القول بأن عصر شركات التأمين الحكومية انتهى، ان الدولة رجل اعمال فاشل، ليس دقيقاً، وان كان فيه الشيء الكثير من الصحة. والواقع يبين ان لا شيء ثابتا تحت الشمس، وان «التأميم» NATIONALIZATION الذي بدا وكأنه العلاج الناجع لتوزيع الثروة الوطنية على الشعب على نحو عادل، لم يحقق الاهداف المرجوة منه. بل جاءت نتائجه في غالب الاحيان مخيبة للأمال، فكان أن دخل العالم مرحلة الغاء التأميم DE NATIONALIZATION لتطل الخصخصة بعد ذلك على العالم كحل لمشكلة البيروقراطية التي تعاني منها الشركات والمؤسسات الحكومية.

والتطور الطبيعي للحياة البشرية يفترض ان تتبدل الامور بتبدل الاحوال المعيشية والبيئية، والمسيرة الحضارية لن تتوقف عند اي مفترق.

من هنا، يمكن ان ننهي على القرار المصري بدمج الشركات الثلاث وليس من شك ان شركة مصر، بطبيعتها الجديدة سوف يكون لها موقع ودور مهمان تلعبهما داخل وخارج مصر.

إن عصر الشركات الحكومية لم ينته، بل ان العالم يقف على عتبة عصر جديد تكون للشركات الحكومية فيه اليد العليا. الا يشكل القرار الاستراتيجي المصري الجديد، والقانون الاميركي الذي قضى بإنشاء هيئة فدرالية لضمان كوارث الارهاب بداية عصر جديد لشركات التأمين الحكومية؟

تشرين الاول 2007

## ميونيخ ري عرفت مكانها.. فتدلت!

اعتباراً من مطلع العام 2008 تخوض «ميونيخ ري» MUNICH RE أعمالها منفردة، فتختار الحصص التي تناسبها من اسنادات الاعادة REINSURANCE CESSIONS التي تعرض عليها، وتسعّر لها بناء على تقديراتها الخاصة، ومن غير ان تتأثر بالاسعار او شروط التعاقد التي يقررها المعيدون الآخرون، حتى ولو شاركوا في تغطية الاسنادات عينها.

بكلام آخر، فإن ميونيخ ري صنفت نفسها معيد تأمين من خارج صفوف وأسراب المعيدون الآخرين (OUTSTANDING HORS SERIE). وعلى من يرغب بالتعاقد معها ان يقبل بشروطها واسعارها المبنية على تقديرها وحكمها الخاص، وليس على تقديرات واحكام الآخرين.

وقرار ميونيخ ري هذا، يعتبر تحولاً تاريخياً ونقطة مفصلية في مسار اعمال الاعادة في العالم، حيث درجت اسواق الاعادة العالمية، وعلى امتداد القرنين الماضيين، على المشاركة في توقيع عقود واتفاقات الاعادة بأسعار وشروط موحدة.

والتغيير الذي تستحدثه ميونيخ ري يعني ان الحصة التي توافق على تغطيتها بعد اليوم من اي خطر يعرض في الاسواق سوف تخضع لاحكام عقد او اتفاق اعادة منفصل (SEPARATE CONTRACT)، توقعه بالانفراد وتحدد فيه الاسعار والشروط والمقتطعات DEDUCTIBLES كما تحدها هي بالذات.

وهذا يعني عملياً ان الشركة المسندة CEDANT سوف تحصل من ميونيخ ري على عقد خاص يرفع علاقتها بالشركة المسندة، وتتضمن الشروط التي تم التوافق عليها معها، ومن بينها قسط الاعادة، وتحصل الشركة المسندة من بقية المعيدون المشاركين في تغطية الخطر عينه، على عقد او عقود اخرى.

وهذه الممارسة الجديدة تضع بين يدي الشركة المسندة عقود واتفاقات اعادة عديدة تضمن خطراً واحداً بشروط واسعار تتناغم في بعض الجوانب، وتتعارض بجوانب اخرى.

والى ذلك فإن العقود والاتفاقات التي تتسلمها الشركة المسندة سوف تكون خاضعة لتشريعات قضائية متعددة JURISDICTIONS مع ما يستتبع ذلك من اختلافات في شروط التحكيم ARBITRATION .

وفي ظني ان ميونيخ ري MUNICH RE لم تكن لتجرؤ على استحداث هذا التحوّل في اسواق الاعادة العالمية لولا المكانة التي باتت تنعم بها في العالم. والتي جعلها تتصرف على طريقة: «عرف الحبيب مكانه فتدلل».

والمكانة التي باتت تحظى بها ميونيخ ري تكمن في نظري في النجاحات التي سجلتها خلال السنوات الخمس الماضية، وكان آخرها اقبال ميزانيتها لسنة 2006 بنتائج مذهلة وغير مسبوقه سواء في تاريخها او في

تاريخ اي مجموعة تأمينية اخرى في العالم. حيث بلغت اقساطها المكتتبة 37 مليار يورو، وارباعها الصافية 3,6 مليارات يورو، وارتفعت قيمة محفظتها الاستثمارية الى 177 مليار يورو.

وبتسجيلها هذه النتائج استعادت ميونيخ ري (ألف) ثانية (A) الى تصنيفها الذي اصبح دابل آ (AA) اي انها قطعت ثلثي الطريق الذي يعيدها الى تصنيفها التاريخي تريبل آ (AAA).

وكانت ميونيخ ري قد فقدت تصنيفها التاريخي المشار اليه في العام 2001 عندما اكتشفت اسواق التأمين العالمية ان الخسائر التي لحقت بها جراء الاعتداء الارهابي الذي شنته «القاعدة» ضد الولايات المتحدة الاميركية ناهزت 50 مليار دولار اميركي، وهي كبرى الكوارث التي نزلت بأسواق التأمين على امتداد تاريخها. وكانت لميونيخ ري حصة الاسد منها.

وقد تخوفت وكالات التصنيف الدولية RATING AGENCIES في حينه سوء العاقبة وعمدت الى خفض تصنيف ميونيخ ري الى آ واحدة (A) استباقا للصعوبات المالية التي يمكن ان تواجهها ميونيخ ري عند سدادها حصتها من تلك الخسائر.

الا ان الثقة التي تتمتع بها ميونيخ ري لدى حملة اسهمها والمستثمرين، امكنت لها ان تحصل على رساميل اضافية بسهولة تامة وبدون فائدة. حيث طرحت للاكتتاب اسهما بقيمة تتجاوز حصتها من كارثة 2001/9/11 بأضعاف. وقد اقبل المستثمرون على الاكتتاب بتلك الاسهم بحماس بالغ.

والى ذلك لجأت ميونيخ ري الى الاستعانة بأسواق المال في العالم CAPITAL MARKETS فرتبت اصدارات عدة من ادوات تحويل الاخطار الى السوق المالية البديلة ALTERNATIVE RISK (ART TRANSFER) وأمكن بذلك لها ان تختزن اموالا تحفظ جانبا وتخصص لمواجهة كوارث محتملة CATASTROPHE BONDS وذلك بفوائد تنافسية.

وعلى غرار اسهمها الجديدة لقيت سندات الدين اقبالا مكثفا من المستثمرين، وهذا يعود الى الثقة الفائقة التي تتمتع بها الشركة في اسواق المال.

والرساميل التي تجمعت لدى ميونيخ ري، وضعتها في موقع القادر على مواجهة اي كارثة تحصل في اي مكان من العالم. وحتى ولو ولدت اضرارا اكثر فداحة من كارثة 2001/11/9.

ومن جهة اخرى رفعت تلك الاموال المحفظة الاستثمارية لميونيخ ري الى 177 مليار يورو وهذا المبلغ يضمن حصولها على عوائد استثمارية هائلة ولا سابقة لها في ارشيف استثمارات شركات التأمين والاعادة.

ولو افترضنا ان متوسط العائد السنوي على الاستثمارات هو 8 بالمئة لبلغت العوائد الاستثمارية لميونيخ ري 15 مليار يورو على الاقل. من هنا يمكن ان نتفهم قرار ميونيخ ري باتباع سياسة اكتتابية منفردة، وهي

كانت قبل سنتين قد رفعت شعار «الربحية قبل نمو الاقساط» PROFITABILITY BEFORE PREMIUM GROWTH. وتنفيذا لذلك الشعار عمدت الى «تشحيل» محفظتها وتخلصت فعلا من كميات كبيرة من الاقساط المتأتية من عقود واتفاقات اعادة كانت قد وقعت قبل سنوات مع شركات تأمين

وتبين انها خاسرة، وعلى الرغم من تناقص قيمة الاقساط المكتتبة، فقد ارتفعت الارباح الاكتتابية لميونخ ري على نحو زادها ثقة بصواب سياستها الاكتتابية ونجاحها في بلوغ الاهداف التي تسعى اليها. هذه النجاحات مجتمعة هي التي جعلت ميونخ ري تصنف نفسها فوق ما عداها من المعيدين، وتقرر ان تقود عملياتها بنفسها، فتكون المايسترو MAESTRO في الحالات التي يسلم بها المعيدون الآخرون بتوليها القيادة، او تلعب سولو SOLO في الحالات الاخرى.

تشرين الثاني 2007

## تدني أقساط التأمين العربية

### ضعف الوعي التأميني ليس السبب

سجلت أقساط التأمين العربية خلال السنتين الماضيتين نمواً جعلها تتجاوز وللمرة الأولى في التاريخ عتبة العشرة مليارات دولار أميركي.. وهذا الأمر يفرحنا.

إلا أنه لا يمنع المحاضرين الذين يتناوبون في المؤتمرات والندوات و«القمم» التأمينية التي تعقد هنا وهناك، عن القول بأن الأقساط العربية لا تزال متدنية جداً مقارنة بتلك التي يجري تحقيقها في دول من خارج نادي جي 8 (G8) أي الدول الثماني الأكثر تقدماً في الصناعة.

ففي أسبانيا التي يقل عدد سكانها عن 40 مليون نسمة، والتي لا تملك النفط أو الصناعات الثقيلة، وهي ليست عضواً في نادي جي 8، تزيد الأقساط المكتتبه عن 50 مليار دولار أميركي أي خمسة أضعاف الرقم المكتتب في 22 دولة عربية، والتي يزيد عدد سكانها عن 250 مليون نسمة.

وفي إسرائيل التي يقل عدد سكانها عن 7 ملايين نسمة والتي تستمد أسباب استمرارها من المساعدات السخية التي تقدمها لها الدول الغربية دون انقطاع، تحقق شركات التأمين أقساطاً تزيد قيمتها عن 20 مليار دولار أميركي.

وعند تفسيرهم أو محاولة تبريرهم لتدني حجم الأقساط العربية لا يجد المحاضرون سبباً يتذرعون به سوى «ضعف الوعي التأميني لدى الشعوب العربية».

ولذا تجدك تقرأ بعد كل ندوة أو مؤتمر أو قمة تأمينية تعقد في العالم العربي توصية تدعو إلى نشر الوعي لاهمية التأمين في صفوف الجماهير العربية.

وفي رأيي أن أسباب التباطؤ الذي تعيشه الأقساط العربية لا علاقة لها بضعف الوعي التأميني على الإطلاق، بل انها ناجمة عن تخلف عربي في مجال التشريع. ويمكن اختصارها بالآتي:

(1) عدم اعتماد إلزامية التأمين في أي من المجالات الصناعية والتجارية والسكنية لا سيما في حقل المسؤولية المدنية LEGAL LIABILITY:

ففي أسبانيا كما في إسرائيل قوانين تمنع على أصحاب المهن الحرة، (المحامون والمهندسون والأطباء والصيادلة والمحاسبون ووسطاء التأمين وإعادة) ان يزاولوا مهنتهم ما لم يتزودوا ببوليصة تأمين تضمن مسؤوليتهم القانونية جراء الأخطاء المهنية التي يمكن ان يرتكبوها خلال أدائهم لأعمالهم

PROFESSIONAL LIABILITY.

كما توجب على أصحاب المصانع والمشاغل والمستشفيات والمختبرات وغيرهم من أصحاب العمل ان يحصلوا على عقود تأمين تضمن مسؤوليتهم القانونية حيال الموظفين والإجراء العاملين لحسابهم جراء طوارئ العمل EMPLOYER'S LIABILITY. والى ذلك توجب القوانين النافذة على أصحاب المباني والشقق السكنية والمنازل تأمين ممتلكاتهم ضد الأخطار الطبيعية NATURAL PERILS.

وباستثناء التأمين الإلزامي الصحي الذي فرضته السعودية وعدد من دول الخليج العربي على المقيمين على اراضيها من غير مواطنيها، والتأمين الإلزامي على السيارات، لم يجر حتى تاريخه اعتماد تشريعات تجعل التأمين الزامياً في اي من المجالات التي ذكرتها آنفاً في اي من الدول العربية. وهذا الفراغ على المستوى التشريعي هو الذي يجعل الاقساط العربية تراوح مكانها، ويبقى نسبة الاختراق التأميني او مساهمة قطاع التأمين في الناتج المحلي العربي في الدرك الاسفل.

(2) هجرة الرساميل العربية الى العالم الصناعي:

ففي تقرير أعدته غرف التجارة والصناعة في المملكة العربية السعودية قدرت الأموال العربية التي جرى توظيفها في أوروبا والولايات المتحدة الأميركية خلال الأشهر التسعة الماضية من سنة 2007 بـ 1,4 تريليون دولار أميركي. وبابتعادها عن الأراضي العربية تفوت الأموال المهاجرة على الدول العربية فرص بناء قدراتها الإنتاجية الداخلية. بحيث تستمر في استيراد حاجاتها كافة من الخارج، أي لا مصانع، ولا مشاغل ولا زراعات محلية.

ولذا ترى معظم الدول العربية تستورد أكثر مما تصدر بل ان بعضها يستورد كل شيء تقريباً «من البابوج الى الطربوش كما يقول المثل العربي».

ولو قيض للأموال المهاجرة ان تستثمر في بناء مشاريع إنتاجية في مواطنها الأصلية، لنشأت على الأراضي العربية صناعات وزراعات توفر العمل والغذاء واللباس للمواطن العربي.

وقيام الصناعات والزراعات يعني ان تُفتح أمام شركات التأمين فرص ليست متوافرة حالياً لتقديم منتجاتها التأمينية لأصحاب تلك المشاريع كما للعاملين فيها.

ولن أذكر الفقر والبطالة بين الأسباب الرئيسية التي حالت وتحول دون تنامي أقساط التأمين العربية، لأنهما ظاهرتان موجودتان في إسبانيا وفي إسرائيل كما في دول جي 8 (G8) وعلى نطاق واسع.

(يكفي هنا ان نذكر ان عدد الفقراء الأميركيين والذين لا يملكون المال لشراء بوليصة تأمين صحي يقدر بحوالي 40 مليون نسمة).

ومع ذلك فإن أقساط التأمين في تلك الدول تستمر في تسجيل قفزات تجعلنا نتطلع بأسى وخجل الى واقعنا التأميني العربي.

ولو أرادت المؤتمرات والندوات والقمم التأمينية التي تعقد بعد اليوم في أي مكان من عالمنا العربي ان يكون لتوصياتها معنى، فعليها ان تكف عن الحديث عن الضعف المزعوم في الوعي التأميني العربي. وان تعتمد بدلاً من ذلك إلى التحرك لدى الحكومات العربية المعنية لتقنعها بوجوب اعتماد إلزامية التأمين في المجالات

التي أتيت على ذكرها آنفاً، وذلك ليس بغرض النهوض بصناعة التأمين العربية فحسب بل وقبل ذلك لتوفير الأمان الإجتماعي لجمهور المتضررين من الأخطاء المهنية، والحوادث التي تحدث عرضاً داخل وفي محيط المصانع والمنشآت التجارية والمالية.

وعليها كذلك ان تطالب بجعل التأمين على الممتلكات الزامياً اقله ضد اخطار الطبيعة. والإعصار الذي ضرب سلطنة عمان قبل أشهر، أظهر كم هي مهمة ومجدية الضمانات التي يوفرها عقد التأمين في هذه الحالات.

فقد عوضت شركات التأمين وفي حالات كثيرة الخسائر التي أتت على المخازن والمنازل والابنية والصناعات التي كانت تحمل عقود تأمين ضد اخطار الاعاصير والفيضانات خلال اسابيع محدودة.

اما غير المتعاقدين مع شركات التأمين منهم، فلسوف يتعين عليهم ان يلتمسوا المساعدة من الدولة. وقليل هو عدد الدول العربية التي تملك فوائض مالية تؤهلها لتغطية الخسائر الناتجة عن عوامل طبيعية في حال حصولها.

ان الدول العربية بعدم اعتمادها التأمين الالزامي ضد الاخطار الطبيعية انما تبقى مواطنيها تحت رحمة الأقدار والكوارث الطبيعية، في حال حصولها، يمكن ان تحولهم من بين لحظة وأخرى من ميسورين الى معوزين، يستجرون بالمساعدات والهيئات المحلية والأجنبية للتغلب على مآسيهم.

كانون الاول 2007

## توصية من مؤتمر «اتحاد الخليج» للتأمين

### السوق التأمينية الواحدة

التوصيات التي صدرت عن المؤتمر الرابع لشركة اتحاد الخليج GULF UNION الذي انعقد في البحرين منتصف الشهر الماضي عبّرت عن تمنيات تراود نفوس منظمي المؤتمر وضيوفهم وهي كثيرة، الا انه لفتني من بينها مناقشة المؤتمر للمسؤولين في دول مجلس التعاون الخليجي العمل من اجل تحويل اسواق الخليج العربي الى سوق تأمين واحدة SINGLE INSURANCE MARKET. انا ادرك انه في مجال التفضيل بين الخيارات المحلية، لا سيّما العائلية والعشائرية منها من جهة والاقليمية من جهة اخرى فإن الغلبة لا تزال للعصبية القبلية، وان حظوظ تحقق السوق الخليجية الواحدة، في هذا الزمن الرديء، تكاد تكون معدومة، ومع ذلك فلا بأس ان نبين هنا حسنات السوق الواحدة، لعلها تلقى التفاتة من الأمانة العامة لمجلس التعاون الخليجي.

(1) التحول الى سوق تأمينية واحدة، يؤدي الى قيام بيئة عمل جديدة تختلف كلياً عما هي عليه الحال اليوم في الاسواق الخليجية المختلفة، حيث يقل عدد المستهلكين في بعض الاسواق عن مليون نسمة. ولو حصل ان تحققت السوق التأمينية الواحدة، فلسوف، يرتفع عدد المستهلكين دفعة واحدة، الى ما يقارب 40 مليون نسمة يضاف اليهم ملايين عديدة من المقيمين العرب والأجانب. وبذلك تكون قد تكونت وللمرة الاولى في الخليج العربي سوق تضم زهاء 50 مليون نسمة. ويعرف عن المواطنين فيها انهم يعيشون ببسر وبحبوحة ولا يقل الدخل السنوي للفرد فيها عن 18 الف دولار اميركي.

(2) عند قيام السوق الواحدة يجري تعيين مفوضية عليا خليجية موحدة، تعطى سلطة الترخيص للشركات العابرة لحدودها الوطنية والتي تقبل العقود الصادرة عنها في سائر دول مجلس التعاون. كما تعطى المفوضية العليا صلاحيات الشطب والمعاقبة، وتحديد معايير الملاءة والسيولة، والرسملة الخ...

(3) تسمى الشركة المرخص لها بالعمل خارج حدود موطنها الاصلي وفي سائر دول مجلس التعاون الخليجي شركة اتحادية خليجية GCC COMPANY. وبذلك تعفى من موجب الحصول على ترخيص منفصل من كل من الدول الست التي يتألف منها مجلس التعاون الخليجي.

4- ارتفاع عدد المستهلكين الى ما يقارب 50 مليون نسمة يفتح امام الشركات الاتحادية GCC COMPANIES لا سيما تلك التي جرى تأسيسها خلال السنوات الاخيرة برساميل ضخمة، آفاقاً واسعة، ويمكن لها ان تحقق من الاقساط ما يتناسب وأحجام رساميلها.



5- يجد المستهلك الخليجي نفسه امام مجموعة اكثر عددا، من عارضي الخدمات التأمينية والسّاعين الى استرضائه بشتى الوسائل، وليس اقلها تقديم الخدمة الافضل بالسعر الأنسب.

6- ان قيام شركات اتحاديّة خليجية GCC COMPANIES لا يلغي حق الشركات الوطنية بالاستمرار في متابعة اعمالها على المستوى الداخلي، الا ان بوالصها لا تكون سارية المفعول الا ضمن حدود موطنها الاصلي.

يتضح مما اوردته اعلاه ان التوصية التي صدرت عن المؤتمر الرابع لشركة اتحاد الخليج GULF UNION حتى ولو لم يكتب لها ان تتحقق في مستقبل قريب، فإنها تنطوي على ايجابية واحدة على الاقل وهي انها تحمل من يهتم امر صناعة التأمين في دول مجلس التعاون على التوقف امامها، والتأمل في فكرة السوق الواحدة وما يمكن ان تأتي به من خير على اهالي دول مجلس التعاون وصناعة التأمين فيها في آن.

علماً بأن الأمانة العامة لمجلس التعاون دأبت خلال السنوات الماضية على البحث عن مجالات تنشيط صناعة التأمين داخل دول مجلس التعاون. وقد أعلن غير مرة ان الأمانة العامة تنظر جدياً في توحيد التشريعات التأمينية في الدول الاعضاء وفي اعتماد عقد موحد للتأمين الالزامي على السيارات.

وهي كانت أوصت مؤخراً وبعد الإستعانة بخدمات دور استشارية عالمية بتأسيس شركة خليجية جديدة لاعادة التأمين.

عساها تنظر في التوصية التي صدرت عن مؤتمر «شركة اتحاد الخليج» وتوليها ما تستحق من درس ومتابعة.