

2008

سقوط وكالات التصنيف !

بذهول بالغ استمع العالم الى وسائل الإعلام وهي تتحدث عن خسائر بمليارات الدولارات تكبدتها مؤسسات مصرفية وشركات إعادة مصنفة بمرتبة أ (A) وما فوق، وذلك جراء تورطها في تسليف وتغطية قروض سكنية طويلة الأجل، وتعرف مصرفياً بقروض الـ SUBPRIME .

والترجمة الحرفية لكلمة SUBPRIME هي ما دون الأفضل، أي ان القروض المشار اليها تقع في عداد الأخطار المصرفية التي تقل مستوى ونوعاً عن الفئة الفضلى من الأخطار PRIME RISK .

اما السبب الذي من اجله يجري التعامل مع تلك القروض على هذا النحو فهو انها غير مقرونة بضمانات جانبية COLLATERALS يقدمها المقرض للمصرف الدائن، ضماناً لالتزامه الوفاء بسندات الدين عند استحقاقها. والضمانة الوحيدة التي يحصل عليها المصرف الدائن مقابل موافقته على منح القرض هي «استرهان» المنزل موضوع القرض، أي وضع إشارة «رهن» MORTGAGE على صحيفته العقارية، بحيث لا يتصرف المدين به إلا بموافقة المصرف الدائن.

الخسائر التي أعلن عنها حتى الآن تقدر بمليارات الدولارات. فمصرف سيتي غروب، على سبيل المثال، شطب ما يزيد عن 20 مليار دولار أميركي من تلك القروض بعد ان اعتبرها هالكة. وشطب ميريل لينش مبلغاً مماثلاً كما شطب مصرف سويسيه جنرال 7 مليارات دولار. وفي الحالات الثلاث اجبر رؤساء المؤسسات ومدراؤها التنفيذيون على الاستقالة من مناصبهم. وفي حقل التأمين أنشأت شركة الإعادة السويسرية SWISS RE احتياطات خسائر مالية LOSS RESERVES بقيمة تزيد عن مليار دولار أميركي لمواجهة المطالبات التي يتوقع ان تدفعها في مجال قروض الـ SUBPRIME. وهذا ما جعل وكالات التصنيف RATING AGENCIES تتحرك فوراً لتضع تلك المؤسسات قيد المتابعة UNDER CREDIT WATCH ، بانتظار ان يقرر المحللون فيها وقع تلك الخسارة على التصنيف الرفيع الذي كانت قد «منحته» لها في اوقات سابقة.

ومن بين المصارف وشركات التأمين وإعادة المتورطة بقروض الـ SUBPRIME ، نذكر :

- شركة ميريل لينش المالية MERILL LYNCH .

- مصرف يو.بي.أس السويسري UBS .

- مصرف نورثرن روك البريطاني NORTHERN ROCK .

- مصرف سوسيتيه جنرال الفرنسي SOCIETE GENERALE .

- مصرف كومرس بنك الألماني COMMERZ BANK وغيرها.

والسؤال الذي تردد ويتردد على ألسنة الناس ومنتديات الأعمال، هو كيف حصل ان وكالات التصنيف لم تلاحظ تورط تلك المؤسسات بالقروض المشار اليها، واحتمالات ارتدادها على سلامتها المالية، وكيف صنفتها والحالة هذه في مرتبة أ

(A) أو دابل أ (AA) التي تعني متفوق EXCELLENT أو قوي جداً EXTREMELY STRONG، سواء لجهة قدرتها المالية FINANCIAL STRENGTH أو أدائها المهني UNDERWRITING PERFORMANCE؟

علماً بأن وكالات التصنيف تحرص على تضمين تقاريرها التقييمية EVALUATION REPORT السلبية التي تنطوي عليها محفظة الشركة التي يجري تقييمها، حتى إذا شكّلت تلك السلبيات عبئاً عليها، تعتمد وكالة التصنيف الى خفض تصنيفها الى المراتب الدنيا .

والسؤال الخطير الذي ما انفكت أندية الأعمال تطرحه في هذا السياق هو: هل ان التنافس الجاري بين وكالات التصنيف بلغ من الحمارة ما جعلها تعتمد سياسة مراعاة الزبائن ومحاباتهم والتنفيح والانتفاع أداة من أدوات تسويق خدماتها؟ وأي مسؤولية تتحمل وكالات التصنيف في هذه الحالة حيال المساهمين SHAREHOLDERS وأصحاب الحقوق STAKEHOLDERS في تلك المؤسسات؟

بكلام آخر، هل ان وكالات التصنيف تتحمل مسؤولية مهنية PROFESSIONAL LIABILITY جراء تجاهلها الأتقال الظاهرة التي ترزح تحتها المؤسسات المشار إليها؟

فالمساهمون وأصحاب الحقوق يجدون في التصنيف الرفيع من فئة أ (A) وما فوق، عملية تضليل اقدمت عليها وكالات التصنيف وجعلت المساهمين وأصحاب الحقوق يحضون ثقتهم لمؤسسات لا تستحق تلك الثقة.

أما الخسائر المادية التي لحقت بالمساهمين SHAREHOLDERS فتتمثل بالانخفاض الذي طرأ على أسعار أسهم تلك المؤسسات في البورصة، حيث تراجعت قيمتها بنسبة تزيد عن 50 بالمئة في معظم الحالات. اما اصحاب الودائع وغيرها من الحقوق STAKEHOLDERS فسوف تكون حقوقهم معرضة للهلاك الكلي او الجزئي في حال تعثرت المؤسسات المذكورة ولم تتمكن من اعادة ودائعهم اليهم. او اخفقت في سداد التعويضات المستحقة لهم في اي مجال من مجالات التأمين والاعادة.

والخوف كل الخوف يكمن في ان يكون التصنيف العالي تحوّل الى سلعة تشتري وتباع من الزبائن المقتردين؟ ولو ان الجواب الذي سوف تحمله التحقيقات الجارية على سؤالنا هذا كان إيجابياً، لأمكن عندئذ القول بأن صناعة التصنيف RATING INDUSTRY سقطت وانتهت في القعر الذي سبقها اليه صناعة التدقيق المحاسبي INDUSTRY AUDITING.

وكلنا يذكر ان صناعة التدقيق المحاسبي كانت قد تهاوت كصناعة مستقلة ومجردة من المطامع في العام 2001 ، وذلك عندما تكشفت للعالم الفضائح التي أودت بعملاق الطاقة الأميركي ENRON .

ففي تلك السنة سقطت شركة آرثور اندرسون ARTHUR ANDERSEN كبرى شركات المحاسبة في العالم بعد ان ثبت أنها خانته الوكالة التي عهد بها اليها مساهمو أنرون ENRON، واستعملت آلة الفرغ SHREDDING MACHINE لتدمير المستندات والوثائق التي تدين رؤساء أنرون ومدراءها التنفيذيين، وتفضح الصفقات والأعمال الاحتيالية التي ارتكبوها على حساب المساهمين وأصحاب الحقوق.

ومنذ تلك السنة، فقدت شركات التدقيق المحاسبي CREDIBILITY صدقيتها، وجردت من الهالة التي كانت تحوط بها وتضعها في مصاف الوكلاء الذين يمكن انتمانهم على حقوق الناس.

وقد نجح محامون كثيرون في الدول الصناعية في ملاحقة شركات المحاسبة والتدقيق امام المحاكم وادانتها بتهم اصدار تقارير كاذبة، بهدف تستير عورات الرؤساء والمدراء التنفيذيين واخفاء عمليات اساءة الأمانة التي كانوا ارتكبوها على حساب مساهمي الشركات واصحاب الحقوق. وصدرت احكام قضائية تلزم شركات المحاسبة بدفع التعويضات المناسبة، وبعضها بمئات ملايين الدولارات لمصلحة المدّعين من المساهمين واصحاب الحقوق، فهل تعاود الكرة مع وكالات التصنيف.

المؤتمر 27 لـ GAIF البحرين 25 - 28 شباط 2008

كي تكون صناديق قابلة للحياة

المحور الذي اختاره الاخوة البحرينيون موضوعا للمناظرة الاولى التي تعقد خلال المؤتمر 27 للاتحاد العام العربي للتأمين يتعلق بتجمعات الاكتتاب العربية ARAB WRITING POOLS وما اذا كان يمكن اعتمادها اداة للربط (او التكامل) بين اسواق التأمين العربية.

وفي المنطقة العربية بالذات لدينا تجمع عربي للاعادة مركزه بيروت ARAB RE POOL وصندوق آخر لتأمين اخطار الحرب (AWRIS) ومركزه البحرين.

وكلاهما انشئ منذ ما يقارب او ما يزيد عن 30 عاما ولذا، فإن مجتمعات وصناديق الاعادة ليست امرا طارئا على اسواقنا العربية، وآلية عملها معروفة اقله من الاعضاء المنتسبين الى الهيئتين المشار اليهما.

والتجمع والصندوق ابليا البلاء الحسن ووزعا ارباحا ولم يطلبوا الى المشاركين فيهما يوما ان يتحملوا اي عجز او يسددوا اي خسارة نقدية CASH LOSS، وهذا واقع يستحق منا جميعا ثناء واعجابا.

من هنا لن يحتاج الامر الى الكثير من الجهد لشرح منافع تجمعات التأمين او صناديقه.

الا ان الامر الذي يقتضي التنبيه له هو ان بيئة الاعمال التي نعيشها اليوم تختلف جذريا عن تلك التي كانت تسود عالمنا العربي قبل ثلاثة عقود، ومقتضيات المرحلة الحاضرة، هي غير تلك التي استدعاها انشاء مجتمعات وصناديق السبعينات والثمانينات من القرن الماضي.

ففي الحقبة الماضية كان يمكن لاي تجمع او صندوق عربي ان ينطلق بطاقة اكتتابية لا تتجاوز نصف مليون دولار اميركي. وكان ذلك يكفي لتغطية نسبة لا بأس بها من اي خطر RISK جامد او متحرك، يعرض على التجمع او الصندوق ان يساهم في التأمين عليه. ولم يكن على شركة التأمين او الاعادة التي تشارك في التجمع او الصندوق ان تتحمل من التزاماته (EXPOSURE) حصة تزيد في اسوأ الاحوال عن بضعة آلاف من الدولارات الاميركية.

ومع تنامي حركة التجارة العالمية وظهور السفن والحاويات العملاقة، وقيام الابراج والصناعات الثقيلة في مناطقنا العربية كان من الطبيعي ان يفقد دور التجمعات والصناديق العربية ثقله. وان تتناقص الحصة التي ينالها التجمع او الصندوق من الاخطار المطروحة للتأمين في الاسواق العربية. اضافة الى ذلك ان البيئة الجديدة للاعمال فرضت على معيدي التأمين ان يخضعوا لكشف ميداني تجريه وكالات التصنيف الدولية AGENCIES RATING وتتحقق من قدراتهم المالية، حتى اذا تبين لها ان التجمع او الصندوق قادر على مواجهة التزاماته المالية حصل على تصنيف جيد.

والتصنيف الجيد هو التذكرة التي تسمح له بدخول نادي المعيددين المعتمدين عالميا. ومن لا يحمل تلك التذكرة، يقتصر دوره على قبول حصص هامشية من الاخطار MARGINAL ويتعامل الآخرون معه، كلاعب من خارج الساحة (OUTSIDER).

ومماشاة لمتطلبات الاتحاد الدولي للرقابة على التأمين (IAIS) الذي انضمت اليه معظم الهيئات العربية للاشراف على قطاع التأمين، توجب على شركات التأمين العربية الا تسند اي جزء من الاخطار التي تضمنها الا للمعديدين المصنفين في المرتبة الآمنة (SECURE REINSURER).

ومتى بدأت الهيئات العربية بتطبيق المعايير العالمية بحذافيرها، فإن التجمعات والصناديق وشركات الاعادة غير المصنفة، سوف تجد نفسها في موقع حرج، فأما ان تحصل على التصنيف المطلوب او تخرج من الحلبة.

ونحن بالطبع نتمنى وبإخلاص ان يعطى التجمع والصندوق العربيان ما يحتاجانها من ضمانات مالية FINANCIAL GUARANTEES كي يمكن لهما ان يستمرا في مزاولة اعمالهما.

والضمانات المالية تقدم عادة من الاعضاء المشاركين في الصندوق او التجمع. وهذا ما يجري في لويديز LLOYD'S السوق الاعرق والاكثر تقدما بين اسواق التأمين في العالم. والصناديق التي تعمل هناك وبكفالة لويديز تحمل تصنيفا من فئة دابل آ (AA).

وعليه فأى قرار يتخذ في المؤتمر 27 لـ GAIF حول انشاء صناديق او تجمعات اكتتاب جديدة يجب ان يلحظ التغييرات التي اشرت اليها أنفا. وعلى مؤسسي التجمعات والصناديق الجديدة ان يزودوها بالذخيرة التي تؤهلها لمنافسة المعيددين ويكتب لها ان تدخل نادي المعيددين المصنفين دوليا.

ولو حصل ان تقرر خلال المؤتمر 27 لـ GAIF المضي بإنشاء تجمع او صندوق عربي جديد بمواصفات السبعينات او الثمانينات من القرن الماضي، فإن ذلك يعني ان نضيف الى مؤسساتنا العربية ذات الدور الهامشي، وما اكثرها، تجمعا او صندوقا لن يكون قابلا للحياة NON VIABLE ولا يقيّض له الا ان يحمل الى العروبيين مزيدا من خيبات الامل، ويبدد الحلم العربي.

نيسان 2008

التأمين في عصره الجديد في سوريا والسعودية

سوريا.. في الكيلومتر الاخير

ما ان شرّعت المملكة العربية السعودية التأمين بصيغته التعاونية حتى هبّت رساميل عربية واجنبية لتتخرط في شركات تأمين سعودية، لا تستوفي شروط التأسيس المنصوص عليها في النظام الجديد وحسب، بل تتعداها لتضفي على نفسها لبوس القدرة والكفاية والمتانة. فلقد أسست شركات سعودية برساميل تزيد عن 600 مليون ريال سعودي، في الوقت الذي يجيز النظام الجديد انشاء شركة التأمين برأسمال حده الأدنى 100 مليون ريال سعودي.

وبذلك طويت صفحة العصر الذي كانت شركات التأمين تمارس فيه اعمالها خارج كنف القانون وبعيدا من عيون الرقابة.

وما ان أنهت سوريا عصر احتكار القطاع العام لأدوات الانتاج STATE MONOPOLISM واجازت للقطاع الخاص ان ينشئ شركات تأمين سورية مساهمة، حتى تراكضت الرساميل العربية الباحثة عن فرص استثمارية لتساهم مع مصارف ورجال اعمال سوريين في تأسيس شركات تأمين سورية جديدة، وبمواصفات ترفعها عاليا الى ما فوق الحدود الدنيا المنصوص عليها في قانون التأمين السوري الجديد. ففي الوقت الذي يجيز القانون تأسيس شركة تأمين برأسمال حده الأدنى 14 مليون دولار اميركي، اختارت بعض الشركات الجديدة ان يتجاوز رأسمالها 20 مليون دولار اميركي.

وفي الحالتين السعودية والسورية، كان الحافز على تأسيس شركات جديدة واضحا، وهو ان في البلدين تربة تأمينية خصبة، ولم تجد من يعنى بحراثتها لعشرات السنين من القرن الماضي، وانه لا بد للأموال المثمرة هناك ان تأتي على اصحابها بعوائد مجزية.

والذين أقدموا على استثمار اموالهم في شركات تأمين سعودية وسورية جديدة، انما يحملون في جعباتهم من المنتجات والاعطية ما يعطي المستهلك السعودي والسوري الطمأنينة الى سلامة اوضاعه الاقتصادية.

والى ذلك فإن الشركات التي تتعاطى التأمين على الحياة، سوف تفتح امام المدخرين في البلدين فرص تثمار اموالهم في صناديق ومشاريع تحفظ لها قيمتها الشرائية وتحميها من التآكل والذوبان.

والى المنافع التي توفرها الاستثمارات الجديدة للمتعاقدين معها مباشرة، فإنها تفتح امام الاجيال الجديدة من خريجي الجامعات في البلدين (واعدادهم تبلغ عشرات الألوف سنويا)، فرصة الإلتحاق بالشركات التي تدور في فلك التأمين والإعادة، مثل شركات الوساطة والاستشارات، وادارة المحافظ ومعاينة الخسائر وتسويتها الخ..

وبعد مرور حوالي ثلاث سنوات على انبلاج العصر الجديد للتأمين في كل من البلدين الشقيقين، يبدو بوضوح ان المملكة العربية السعودية استكملت الانظمة التي ترعى اعمال التأمين ومقدمي الخدمات ذات الصلة. حتى انه يصح القول ان مؤسسة النقد العربي السعودي SAMA انجزت الرحلة التي اقتضتها عملية تحويل التأمين في المملكة من حالة اللاقانون الى حالة الانتظام في صناعة التأمين بصيغته التعاونية COOPERATIVE INSURANCE، والذي يجعل من المتعاقد مع شركة التأمين او الإعادة «شريكاً مضارباً» وفقاً لمفهوم المضاربة المقبول شرعاً.

والمرحلة الاخيرة من المشوار الذي قطعه ساما SAMA هي تلك التي حددت خلالها الاصول التي ترعى مساهمة المستثمرين الاجانب في شركات التأمين السعودية.

وخلافاً لما كانت تتوقعه شركات التأمين الاجنبية ولا سيما تلك المسجلة في البحرين، فإن المملكة العربية السعودية لم تأذن للشركات الاجنبية بافتتاح فروع مباشرة لها في المملكة. بل اجازت لها المساهمة في شركات سعودية تتعاطى التأمين والاعادة والوساطة، او غيرها من الخدمات التي تخضع للنظام التعاوني الجديد.

بكلام آخر، أخضعت المملكة المستثمرين غير السعوديين، للقانون الذي يرعى التأمين التعاوني بكافة أحكامه، وتعاملت معهم على قدم المساواة مع المستثمرين السعوديين. وبهذا التقت الرؤية السعودية مع الرؤية السورية بوجوب اجبار الشركات الجديدة على توظيف الرساميل في الداخل، وعلى منعها من مزاوله الاعمال بكونها فروعاً لشركات اجنبية، وفي ذلك منافع جلى للاقتصاد الوطني، لا حاجة لتعدادها هنا.

الا ان المملكة العربية السعودية تمايزت عن سوريا عندما ساوت بين الشركة التعاونية TAWUNIYA شبه الحكومية وغيرها من الشركات التابعة للقطاع الخاص فلم تخص التعاونية للتأمين TAWUNIYA بأي اولوية او حق حصري.

اما في سوريا فتكاد هيئة الاشراف على التأمين تقطع معظم اشواط الرحلة التي بدأتها قبل ثلاث سنوات، بغية نقل صناعة التأمين في سوريا من عصر الاحتكار الى عصر «نظام اقتصاد السوق». الا انها تتباطأ في عبور الكيلومتر الاخير (من رحلة الالف كيلومتر)، حيث ما فتئت تحجب عن شركات التأمين السورية الخاصة الجديدة حقها في منافسة شركات التأمين الحكومية (المؤسسة العامة السورية للتأمين) في مجالات عديدة.

كما انها تمنع على وسطاء التأمين مزاوله اعمالهم بالطرق والاساليب المعتمدة في اسواق التأمين الاخرى في العالم (تحظر على شركات التأمين ان تدفع لهم عمولات الوساطة). والى ذلك فإنها ترفض الترخيص بقيام شركات سورية تحترف وساطة التأمين والاعادة.

ويبدو بوضوح ان هيئة الاشراف على التأمين في سوريا تتصرف إزاء شركات التأمين الخاصة من منطلق الحفاظ على حقوق حصرية تولدت من الواقع الذي كان قائماً في مرحلة ما قبل التحول الى نظام «اقتصاد السوق».

والمراقبون والخبراء الذين ما انفكوا يبدون اعجابهم بالتحول الذي تحقق في سوريا، يرون ان صناعة التأمين هي واحدة من اثنتين تخضعان لاصول ومركزات عالمية (الثانية هي الصناعة المصرفية BANKING)، وانه لا يمكن لأي سوق محلي ايا كانت خصوصياته ان يبني صناعة تأمينية او صناعة مصرفية على اسس خاصة به، وتتضارب وتلك المعتمدة في اسواق العالم.

وانطلاقاً من هنا، يفترض ان تكون مساواة بين شركات التأمين السورية حكومية او خاصة كانت، وأن يكون هناك دور لشركات سورية تزاوّل وساطة التأمين والاعادة، كما في اي سوق من اسواق التأمين في العالم.

وهيئة الاشراف على التأمين في سوريا تدرك ان اطلاق المنافسة بين اللاعبين، والترخيص بقيام شركات وساطة، انما يؤديان الى تحسين نوعية الخدمة، وإنماء محافظ شركات التأمين على اختلاف هوياتها.

وانماء المحافظ هو شرط لا بد منه كي يمكن لتلك الشركات ان تبرز الطاقات الكامنة فيها، وتكثف وجودها وانتشارها في سائر المحافظات السورية.

كما ان انتشار شركات التأمين ومن يدور في فلكها من مقدمي خدمات التأمين في المحافظات السورية، هو الشرط الآخر لخلق فرص عمل امام الشبان والشابات السوريين. وتلك هي بالذات الغاية الاجتماعية التي من اجلها قررت القيادة السورية ان تنتقل بالاقتصاد السوري الى النظام الجديد، والذي تصر على توصيفه «بنظام السوق الاجتماعي» وليس «نظام السوق» فحسب.

ولا يخفى ان التباطؤ في إقرار المساواة بين الشركات من جهة، والسماح للوسطاء ولشركات الوساطة بالعمل وفقاً للاصول المعتمدة عالمياً، سوف يكون لهما مردود سلبي على الرساميل العربية التي تبحث عن فرص استثمارية جديدة في سوريا، وقد يحملان بعضها على الانكفاء او اختبار مجالات بديلة وفي اسواق اخرى .

ايار 2008

الوسطاء الملوك !

اعلن اتحاد التأمين في الكويت ان الشركات الاعضاء وفي سعيها الى تحسين النتائج الفنية للتأمين الالزامي على السيارات، اتفقت على التزام جملة من الاجراءات الموّحدة، ولعل اهمها توحيد نسبة العمولة التي تدفعها شركات التأمين الى الوسطاء في مجال التأمين الالزامي بحيث لا تزيد عن 10 بالمئة.

وان جاز لي ان اُبدى رأياً في هذا الصدد، اقول ان العلاقة بين شركة التأمين من جهة ووسيط التأمين من جهة اخرى، بكونها ثنائية BILATERAL تعالج بقرار يتخذه الفريقان المعنيان بها او احدهما وليس بقرارات جماعية COLLECTIVELY، والعامل الاهم الذي يحكم العلاقة بين شركة التأمين او شركة الاعداء من جهة والوسيط من جهة اخرى هو رقم العمل TURN OVER، اي حجم الاقساط التي يأتي بها الوسيط الى الشركة. وكلما ارتفع رقم العمل اعطت شركة التأمين الوسيط من المحابة، والاولوية، والدعم والنفوذ ما يرفعه الى مرتبة الزبون الملك CLIENT - ROI .

وخلال السنتين الماضيتين شاهدنا في الولايات المتحدة الاميركية رؤوساً كثيرة تتدحرج بسبب ارتكابات اقدم عليها رؤساء شركات تأمين اميركية عظمى، إرضاء للوسطاء من فئة الزبائن الملوك. وقد أقرّ المتهمون في حينه بدفع عمولات اضافية ومن تحت الطاولة، توددا للوسطاء الذين انتجوا الارقام الاعلى من الاقساط.

ومن التجارب التي لم تبرح ذاكرتي بعد، واحدة خبرتها شخصياً، وهي تؤكد ان اجبار شركات التأمين على المساواة بين الوسطاء امر مستحيل حتى ولو تقرر تنفيذه بقوة القانون.

ففي اواخر الثمانينات من القرن الماضي، كانت لمجموعتنا شركة في باكستان هي هوم انشورنس (HOME)، وكنت معنياً بمتابعة اعمالها انطلاقاً من مكاتبنا الاقليمية في بيروت. وعملاً بأحكام قانون التأمين الباكستاني لم يكن مسموحاً لشركات التأمين ان تدفع لوسطاء التأمين عمولات تزيد نسبتها عن 5 بالمئة، وفي حال المخالفة تتعرض الشركة لعقوبات صارمة من بينها الغرامة والسجن للتنفيذيين فيها، وفي حال تكرار المخالفة يسحب الترخيص .

اما الغرض من اعتماد ذلك السقف فكان منع تمادي شركات التأمين في إغداق المكافآت للوسطاء على نحو يزيد من الاثقال التي يتحملها المستهلك.

وعلى امتداد عشرات السنين التي مضت على وجود شركتنا في كراتشي، لم تكن نسبة العمولة المدفوعة للوسطاء والمثبتة في الميزانيات الفصلية والسنوية للشركة تزيد عن 5 بالمئة. ما يعني ان قيودنا كانت قانونية مئة بالمئة.

الا انه لفتني خلال احدى زياراتي لمكاتب الشركة في كراتشي ان عدد وحدات التبريد (A.C. UNITS) كان اقل بكثير من العدد الذي تم شراؤه عبر السنين . كما لفتني ان في مكاتبنا ثلاجة واحدة تابعة للشركة (REFRIGERATOR) مقابل بضعة ثلاجات مدرجة في «الجردة» INVENTORY السنوية كموجودات لدى الشركة.

ولدى استفساري عن الامر، لم يكن امام المدير العام للشركة الا ان اعترف بأن الجردة التي درج على إرسالها سنويا الى المركز الرئيسي للشركة، لطالما تضمنت اشياء لم تكن موجودة داخل مكاتب الشركة، بل إنها مودعة «على سبيل الأمانة» لدى الوسطاء الذين يأتون الينا بالارقام الاعلى من الانتاج .

وأوضح ان سقف الـ 5 بالمئة المنصوص عليه في القانون لم يكن ليشيع نهم الوسطاء، ولذا اقتضى علينا وعلى شركات تأمين عديدة اخرى، ان نبحث عن طرق وأساليب تمكنا من الإلتفاف على القانون.

وهكذا اخترنا ان نستميل الوسطاء ونشجعهم على التعامل معنا، من خلال حوافز تأخذ أشكال أجهزة تكييف الهواء، والثلاجات التي ترطب الاجواء في منازلهم، وذلك من غير ان يجري ادراجها في قيود وسجلات الشركة على انها عمولة للوسطاء.

واضاف: لو لم نفعّل ذلك لتوجهوا بما لديهم من اعمال الى شركات تأمين اخرى اكثر جراً وسخاء منا!

وكشف لي مديرنا في كراتشي ايضا ان شركات التأمين المنافسة تذهب الى أبعد من ذلك في مجال إغراء الوسطاء والتودد اليهم. وذكر على سبيل المثال ان بعض الوسطاء يحصلون من شركات التأمين، وتحت عنوان «الاعارة المؤقتة»، على سيارات خاصة تتكفل شركة التأمين بتحمل مصاريفها كافة. كما يحصل بعضهم الآخر على تذاكر سفر سنوية تتيح لهم، ولمرافقاتهم ان يرغبوا في ذلك ان يقوموا برحلات ترفيهية تتخللها جلسات تدليك MASSAGE في الحمامات التايلاندية والمنتجعات ذات الشهرة العالمية، صيفا وشتاء.

وما يجري في بلاد السند من تبادل للمنافع، والإغراءات بين شركات التأمين والوسطاء، لا يختلف عما يجري في اسواق التأمين الاخرى في العالم، بما فيها اسواقنا العربية.

وليس خفيا ان بعض شركات اعادة التأمين تقدم حوافز مشابهة لتلك التي اشترت اليها اعلاه لفئة الملوك من وسطاء الاعادة.

ويأخذ تقديم الخدمات الترفيهية والعمولات «الاكسترا» اتجاهات معاكسة احيانا، حيث يعمد الوسطاء الملوك الى اهداء هذا النوع من التقديمات غير المعلنة الى مدراء شركات التأمين والاعادة، وذلك مقابل امتيازات يخصصونها بها او صفقات يعقدونها معهم، وتأخذ طابعا وحجما استثنائيين.

خلاصة القول انه من السذاجة، ان يحاول اي اتحاد، او سلطة، او جمعية، وبقرار جماعي، اخضاع عمولات الوساطة سواء في التأمين او اعادة التأمين الى سقف، او قيود من اي نوع. فلدى شركات التأمين والإعادة من جهة، والوسطاء من جهة اخرى، من سعة الخيال والحيلة ما يتيح لهم ان يقفزوا من فوق اي حاجز تحاول سلطة حكومية او هيئة مهنية ان تنصبه في طريقهم ويكون من شأنه فصرى العلاقة الحميمة التي

تربط بين شركة من جهة ووسيط من جهة اخرى، او تشوش على التشابك الجاري بينهما، او تسبب في تعريضه لأي اضطراب.

أضف الى ذلك انه في الدول التي تعتمد نظام السوق، تترك لمؤسسات الاعمال، بما في ذلك شركات التأمين والاعادة والوساطة، ان تتصرف على النحو الذي يتوافق ومصالحها الذاتية، على ان تتحمل ادارة تلك الشركات في نهاية المطاف مسؤولياتها وتبعات تصرفاتها امام المساهمين واصحاب الشركة. وما زاد عن ذلك فتضييع للوقت وقنابل دخانية يجري تفجيرها بين حين وآخر لحجب الرؤية وحسب!

حزيران 2008

7 شركات اعادة عربية جديدة تجرأ العرب حيث لم يجروا الآخرون

توقف المستثمرون عن تأسيس شركات اعادة تأمين جديدة في الاسواق العالمية منذ ما يزيد عن ربع قرن. بل انهم ذهبوا في اتجاه معاكس تماما حيث عكفوا على تجميع طاقات شركات الاعادة CONSOLIDATION ذات الابعاد الدولية، ضمن «امبراطوريات» امكنت لهم ان يهيمنوا على الاسواق في العالم على نحو كامل تقريبا.

الا ان الاعتداء الذي تعرضت له الولايات المتحدة الاميركية صباح 2001/9/11 كشف عن ثغرة في القدرات المالية لتلك الامبراطوريات، حيث تبين ان اتفاقات اعادة الاعادة CESSIONRETRO التي تحملها لم تكن تكفي لتغطي الخسائر التي اسفر عنها الاعتداء (50 مليار دولار اميركي)، وهذا ما اوجب عليها ان تستعمل اموالها الخاصة EQUITY لتفي التزاماتها حيال المتضررين ما افقدها ثلثي تلك الاموال، وحمل الوكالات الدولية على خفض تصنيفاتها العالمية وذلك للمرة الاولى منذ عشرات السنين.

كما تبين انه لم تكن توجد في اسواق الاعادة طاقة اكتتابية كافية لاحتواء كوارث بذلك الحجم، في ما لو حصل ان تعرضت لكوارث جديدة .

واقضى الامر ان تعمد كبريات شركات الاعادة مثل «ميونيخ ري» MUNICH RE و«سويس ري» SWISS RE الى اعادة تكوين رسميتها على نحو يمكن لها ان تستمر، بينما تعذر ذلك على شركات اعادة عالمية اخرى فاندثرت.

وقد وجد بعض كبار المستثمرين في تلك الثغرة فرصة لتأسيس شركات اعادة تخصص لإعادة تأمين الكوارث CATASTROPHE REINSURANCE، فأنشأوا منذ ذلك التاريخ وحتى أمس القريب 16 شركة اعادة جديدة تعنى بتغطية الكوارث على انواعها، على ان تتحمل الشركة المسندة الجزء الاول من الخسائر الذي يعرف بنقطة التجاوز EXCESS POINT ولا يقل عن عشرات ملايين الدولارات في كل كارثة.

وجرى تسجيل معظم شركات الاعادة الجديدة في برمودا، وباتت تعرف بالبرموديات THE BERMUDIANS .

كما انشأ الملياردير الاميركي جورج سوروس شركة غلاسيير ري GLACIER RE للغرض نفسه، واختار مقرها في امارة ليختنشتاين LIECHTENSTEIN .

في ما عدا البرموديات وشركة الملياردير سوروس، لم يسعَ احد لإنشاء شركة اعادة جديدة، والسبب في ذلك ان الجميع يتهيّبون الواقع، ويرون في اي محاولة اقتحام المواقع المعقودة اللواء لتلك الامبراطوريات مجرد لعبة عبثية وقد تكون انتحارا.

وحدهم المتمولون الخليجيون تجرأوا حيث لم يجرؤ الآخرون واسسوا ست شركات اعادة عربية جديدة:

تكافل ري TAKAFUL RE (الاماراتية)، السعودية لاعادة SAUDI RE، الفجر ري AL FAJR RE (الكويتية)، عمان ري OMAN RE (عمانية)، الخليج ري GULF RE (اماراتية)، آسي اي ري ACI RE (اماراتية)، وهناك حديث عن شركة اعادة سابعة تؤسسها مجموعة سلامة SALAMA لتكون شركة الاعادة السعودية الثانية.

وفي ظني ان عوامل رئيسية ثلاثة شجعت المستثمرين على اقتحام حلبة الاعادة هي :

- النهضة الاعمارية التي تعيشها الدول النفطية العربية، والتي تفتح امام شركات التأمين المباشر آفاقا جديدة، وهي التي تجعل اقساط التأمين في الخليج العربي تنمو بنسب غير مسبوقه (30 بالمئة وما فوق).
- تنامي عدد شركات التأمين (التعاوني) في المملكة العربية السعودية و(التكافلي) في دول الخليج عامة.
- الاموال المعدة للاستثمار والتي ضاقت بها المجالات الاستثمارية الاخرى، حتى لم يعد المستثمرون يجدون فيها موطئ قدم.

ولقد اعطيت شركات الاعادة الجديدة من الرسملة ما يرفعها الى مصاف الشركات المقتدرة ماليا، ويؤهلها للفوز بتصنيف دولي رفيع بين قريناتها في العالم.

الا ان ذلك لا يعني ان المهمة التي اوكلها المستثمرون الى الشركات الجديدة سوف تكون نزهة او مشوارا سهلا.

ففي اسواق اعادة التأمين عامة، طاقة اكتتابية فائضة OVER CAPACITY، والمشاريع التي تزخر بها الاسواق الخليجية جعلت تلك الاسواق قبلة المعيدين حيثما وجدوا ومهما كانت هويتهم.

وخير دليل على ذلك اقبال شركات عالمية مثل آ اي جي AIG وطوكيو مارين TOKIO MARINE وهانوفر HANOVER واليانز ALLIANZ وميونخ ري MUNICH RE على تأسيس شركات لاعادة التكافل.

تشهد على ذلك ايضا الحشود التي ازدحم بها المؤتمر 27 لـ GAIF الذي انعقد مؤخرا في المنامة. وقد فاض فيه عدد المشاركين الاجانب عن المشاركين العرب.

اضف الى ذلك ان بناء العلاقة بين المعيد من جهة والشركة المسندة من جهة اخرى، يستغرق فترة زمنية تقاس بالسنين وليس بالشهور او الاسابيع، ويفترض ان يسبقه نسج ثقة متبادلة وعلاقة شخصية، يكون لهما من القوة، ما يقنع النافذين في الشركة المسندة بإضافة شركات الاعادة الجديدة الى لائحة المعيدين المعتمدين منهم او احلالها مكان شركات اعادة اخرى.

وفي ضوء الظروف التي نعيشها ووجود 13 شركة اعادة عربية قديمة يبدو لي انه سوف يكون بإمكان شركات الاعداد العربية الجديدة اختصار المراحل الصعبة، وذلك باستحواذها على شركة من شركات الاعداد العربية التي تقبض على قاعدة زبانية CLIENT BASE ذات شأن. ويشجعي على قول ذلك الرسملة العالية التي تملكها شركات الاعداد الجديدة، والتي تزيد في بعض الحالات عن 250 مليون دولار اميركي.

وفي يقيني ان الاستحواذ على قاعدة زبائن جاهزة (READY MADE) سوف يكون في نهاية المطاف اقل تكلفة من صنع قاعدة جديدة.

والى ذلك فباستحواذها على شركة اعادة عاملة، تحذف شركة الاعداد الجديدة من دربها لاعبا محترفا و منافسا خبر السوق وعاصره وتعرف الى خباياه.

وبضم لاعب بهذا المستوى تضمن شركات الاعداد الجديدة دخولا سهلا مرنا، و اقل كلفة الى نادي المعيدين المحترفين.

وشركات الاعداد الجديدة تدرك بالطبع ان كبريات شركات الاعداد لم تكن لتأخذ حجم الامبراطوريات لولا انتهاجها طريق التنامي عضويا ORGANIC GROWTH، اي بضم اعضاء جدد الى شبكتها.

وحتى «البرموديات» تقدم بين حين وآخر على عقد صفقات تستحوذ بموجبها على شركات اعادة اخرى، وقد قرأنا مؤخرا عن صفقات عديدة انجزتها بارتنر ري RE PARTNER وفلاغستون ري FLAGSTONE RE في هذا الاطار.

تموز 2008

الغلبة للتأمين التعاوني

يقوم نظام التأمين الإسلامي التكافلي TAKAFUL الماليزي الاصل على مبدأ الوكالة PROXY، حيث يوكل حملة عقود التأمين POLICY HOLDERS الى شركة التأمين التكافلي صلاحيات إدارة واستثمار صندوق الاشتراكات أو أقساط التأمين، وذلك لما فيه خير مجموعة حملة العقود. ويتقاسم حملة عقود التأمين النتائج التي يحققها الصندوق بالغرم والغنم، أي سواء كانت أرباحاً أو خسائر. ويولي النظام التكافلي مهمة مزاوله الرقابة على اعمال الشركات الى هيئة من علماء الدين تعرف بالهيئة الشرعية. ويجري اختيارها من قبل الجمعية العمومية للمساهمين ولجماعة المضمونين (المؤمن لهم) في كل شركة على حدة.

ما يعني انه داخل كل شركة تأمين تكافلي هناك هيئة للرقابة الشرعية SHARIA BOARD تعنى بالتحقق من التزام الشركة الطرق الشرعية عند استثمارها الاشتراكات (اقساط التأمين)، بحيث تبقىها في منأى عن المجالات المحرمة شرعا (الربا، والميسر الخ..). وتعنى الهيئة الشرعية كذلك بالتأكد من ان حصة وحقوق المشتركين (حملة عقود التأمين) من الفائض الاكتتابي UNDERWRITING SURPLUS الذي تحققه الشركة مصادرة وتدفع لهم عند استحقاقها.

اما نظام التأمين الإسلامي التعاوني COOPERATIVE الذي اعتمد بداية في السودان في التسعينات من القرن الماضي، وجرى تطويره وتحديثه في المملكة العربية السعودية مطلع هذا القرن، فيقوم على مبدأ المضاربة PARTNER SHIP حيث يجعل من حملة عقود التأمين التي تصدرها شركة التأمين التعاوني «شركاء مضاربين»، أي أنهم يستفيدون من النتائج التي تحققها الشركة على المستوى الاكتتابي UNDERWRITING دون أن يكون له حصة من رأس المال .

أما الرقابة الشرعية على أعمال شركة التأمين التعاوني فتتاط بالدولة، ممثلة بالبنك المركزي أو غيره من هيئات الإشراف على التأمين. والدولة هي التي تتحقق من احترام شركة التأمين للتعليمات التي ترعى اصول الاستثمار واجتناب المحرمات.

اما الرقابة على الجوانب غير الشرعية من القيود المحاسبية، سواء في شركات التأمين التكافلي او التعاوني فلا تختلف عما هي عليه في شركات التأمين التقليدي، حيث تتاط بشركات المحاسبة والتدقيق AUDITORS .

وقد لفتني مؤخراً خبر نقلته جريدة الخليج تايمز KHALEEJ TIMES من دبي وفيه ان خبيراً في الاستثمارات الإسلامية تقدم باقتراح يقضي بإنشاء مجلس موحد لعلماء الشرع، تتاط به مهمة ممارسة الرقابة الشرعية على المصارف وشركات التأمين الإسلامية، على المستوى

الوطني والدولي UNIFIED SHARIA BOARD AT NATIONAL AND . INTERNATIONAL LEVELS

صاحب الاقتراح هو سانجاف فيغ SANJAV VIG المدير التنفيذي لشركة ألبن كابيتال ALPEN CAPITAL المتخصصة بالاستثمارات الاسلامية، وقد قدمه خلال القمة المصرفية الاسلامية ISLAMIC BANKING SUMMIT التي انعقدت مؤخرا في دبي. ويرى الخبير ان انشاء المجلس الموحد ضروري لتشجيع المؤسسات الاسلامية (مصارف وشركات تأمين) على تطوير منتجاتها وتنويعها، بحيث تجتذب قباولا اوسع لدى المستثمرين IT WILL GIVE WIDER ACCEPTANCE AND DIVERSITY TO INVESTORS .

ومن بين المعلومات التي اوردها الخبير ان اقساط التأمين التكافلي في العالم بلغت خلال العام 2007 حوالي 2,5 مليار دولار اميركي ويتوقع لها ان ترتفع الى 7,5 مليارات دولار اميركي، بحلول العام 2015. والرسالة التي اراد الخبير الإسلامي ان يبعث بها الى المؤتمرين، مواربة على ما يبدو لي، هي ان الترتيب المعمول به حاليا في القطاع التكافلي، اي تسمية هيئة شرعية لكل شركة تأمين، لم يعد يتلاءم ومقتضيات العصر، وهناك حاجة لاستبداله بترتيب آخر، اي ان تخضع كل المصارف وشركات التأمين الاسلامي لمجلس شرعي موحد.

فلقد تعاضم الدور الذي تلعبه شركات التأمين الاسلامية وانتشر ليأخذ بعدا عالميا. ويفترض بالمستثمر والمستهلك الذي يتعاطى مع شركات التأمين الاسلامية في أي مكان في العالم ان يعطى من الضمانات ما يجعله يطمئن الى ان الاحكام التي ترعى علاقته مع شركة التأمين الإسلامي، أياً كانت هويتها، واحدة، وأنها لا تختلف في هذه الدولة عن تلك التي ترعى علاقته بشركة التأمين الاسلامي في غيرها من الدول.

وهذا النوع من الطمأنينة يشجع الناس على الاقبال على التعاقد مع تلك الفئة من شركات التأمين وشراء منتجاتها بسهولة، ودونما حاجة الى التمحيص والتمعن في بنود العقود المعروضة منها في الأسواق، وبذلك تتساوى من حيث المرونة في التعامل مع شركات التأمين التقليدي.

وانها لحقيقة ان صناعة التأمين تتميز بكونها عالمية وقد عملت الهيئات العالمية الناظمة لأعمال التأمين واعادة التأمين على امتداد القرون الثلاثة الماضية على توحيد STANDARDIZATION الاسس والمعايير والمقاييس التي ترعى شروط الملاءة والسيولة والتحوط المالي الخ...

وشركات التأمين الاسلامية جزء من صناعة التأمين في العالم وان اختلفت طريقة تعاملها مع مجموعات المتعاقدين معها. فلم تكون شركات التأمين الاسلامية جزءا من منظومة التأمين العالمية فتتقيد بالشروط التي تضمن قدراتها المالية والائتمانية، FINANCIAL STRENGTH AND CREDIT RATING، ولا تكون لها في الوقت عينه احكام شرعية موحدة تطبق اقله على المستوى الوطني، أي الدولة الواحدة؟

لقد ذهب الخبير فيغ VIG باقتراحه بعيداً عندما طالب بمجلس شرعي تكون له صلاحيات عالمية وليس وطنية فقط. وفي ظني ان البحث في انشاء مجلس شرعي عالمي ينطوي على كثير من التعقيد وذلك بالنظر لتشعب المدارس الفقهية في العالم.

وفي المقابل، ارى ان ايجاد مجلس شرعي موحد على المستوى الوطني امر في متناول اليد. فلدى السلطات المعنية في كل دولة عربية واسلامية من الصلاحيات ما يؤهلها لتكوين مجلس رقابي شرعي موحد تناط به مهمة اعداد التعليمات GUIDELINES التي ترعى استثمار الاموال، واحتساب حصص المشتركين والزبائن من الفوائض، وتحديد المحظورات وغيرها من الامور التي يتعين على المصرف وشركة التأمين الاسلاميين ان يلتزمها في مزاولتهما لأعمالهما، على ان يتترك لهيئة الاشراف على التأمين وغيرها من اجهزة التنظيم والرقابة REGULATORY AUTHORITY ان تتحقق من التزام الشركة بتلك التعليمات وتنزل بها العقوبات المناسبة في حال المخالفة.

وهذا تحديدا ما فعلته المملكة العربية السعودية عندما اصدرت نظامها الخاص بالتأمين التعاوني قبل خمس سنوات واناظت بالبنك المركزي السعودي مهمة مراقبة شركات التأمين والاعادة. وكلنا يذكر ان اعداد النظام المذكور استغرق عقودا عديدة من الدرس لدى المرجعيات الدينية ذات الاختصاص في المملكة.

علما بأن النظام المذكور حسم امر شركات التأمين والاعادة السعودية، حيث أوجب عليها ان تكون تعاونية أي ان تعتبر الزبائن المتعاملين معها شركاء مضاربين، ولم يلحظ احكاما ترعى شركات التأمين غير السعودية. وهذا الامر يبقى متروكا للآتي من السنين.

ولو جازت المفاضلة بين التأمين التعاوني من جهة والتأمين التكافلي من جهة اخرى لجاأت الغلبة للتأمين التعاوني لانه يوحد الاسس التي ترعى اعمال شركات التأمين والاعادة الاسلامية، بينما يترك النظام التكافلي تلك الاسس رهن مشيئة الهيئة الشرعية واجتهاداتها في كل حالة وفي كل شركة تأمين على حدة.

وهذا الواقع اعتبره الخبير الإسلامي، أمراً معوقاً لتطور التأمين التكافلي، ودعا الى استبداله بترتيب موحد، يغني الشركات عن الاستعانة بهيئات شرعية خاصة بها. ويخضعها جميعاً لمجلس موحد يرعى أعمال الشركات ويحافظ على حقوق حملة العقود POLICY HOLDERS بالعدل والمساواة، حيثما وجدوا وأياً كانت الشركة التي يتعاقدون معها.

آب 2008

التأمين الصحي

افلس شركات.. وأثرى أخرى !

التأمين الصحي نزل برداً على قلوب الكثيرين، إلا انه أودى بشركات تأمين عربية عديدة الى الهاوية. ولا تزال هيئات الإشراف على التأمين والمحاكم القضائية تحاول معالجة الأضرار التي خلفها سقوط بعض شركات التأمين في غير بلد عربي، جراء تعاطيها التأمين الصحي.

والتأمين الصحي انطلق اولاً في ألمانيا منذ ما يزيد عن مئة سنة. أما العرب فقد تعرفوا اليه في لبنان أولاً وأواخر السبعينات من القرن الماضي. وفي دول الخليج العربي في أوقات لاحقة. وهو اليوم يعبر الدول العربية التي كانت مقفلة أمام شركات التأمين الخاصة، مثل سوريا، ليبيا، العراق ومصر على نحو مكثف.

فقبل اندلاع حرب السنتين في لبنان (1975-1976) لم تكن شركات الضمان تلعب دوراً يذكر في مجال التأمين الصحي، حيث كان الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي وتعاونية الموظفين وصناديق الجيش وقوى الأمن الداخلي وغيرها في القطاع الحكومي تتولى تقديم الغطاء الصحي للجزء الأكبر من الأجراء وأفراد القوى المسلحة والأشخاص المعالين من قبلهم (الزوجة، الوالدين والأولاد). وكانت وزارة الصحة تعنى بتوفير العلاج والاستشفاء للفئات المحرومة على نفقتها.

أما الفئات الميسورة وأفراد الطبقة الوسطى، فكانت تملك من القدرات المالية ما يمكنها من الحصول على العلاج والاستشفاء على نفقتها الخاصة، ولم تكن بالتالي تحتاج الى التأمين الصحي.

وبعد اندلاع أحداث 1975 التي تحولت الى حرب داخلية طويلة، تفككت أجهزة الدولة وتعطل وغاب العمل الحكومي لفترة طويلة ولا يزال بعضه غائباً حتى اليوم. خلال تلك الفترة أفلتت الصناديق الضامنة في القطاع العام شبابيكها، كما هاجر الجزء الأكبر من الفئات الميسورة وفقدت الطبقة المتبقية قدرتها على دفع فاتورة الاستشفاء والطبابة من جيبيها.

وقد وجدت بعض شركات التأمين في تلك التحولات فرصة تنتهزها لتقتحم ميدان التأمين الصحي وتسندر منه الدفق النقدي CASH FLOW .

وتبين في ما بعد ان تلك الشركات أقحمت نفسها في نفق مظلم ولم تكن تدرك في حينه حجم الصعوبات التي تنتظرها. وتميزت تلك المرحلة بعشوائية وفوضى عارمتين. ومن مظاهرهما ان بوالص التأمين التي كانت تسوّق في تلك المرحلة ولا تزال حتى اليوم تتضمن من الاستثناءات ما يعفي شركة التأمين من المسؤولية من اعداد كبيرة من الأمراض التي يتعرض لها الانسان في سائر مراحل العمر. وأنقل هنا على سبيل المثال

جزءاً من الإستثناءات التي درجت شركات التأمين على ادخالها في بوالص التأمين الصحي في لبنان وسوريا ودبي والاسواق العربية الاخرى، حيث التأمين الصحي لا يزال اختيارياً.

«لا تلتزم الشركة بدفع أية مصاريف تم صرفها في الحالات التالية: الأمراض التي تصيب الأعضاء التناسلية عند المرأة، مرض اليرقان (الاصفرار) الذي يصيب الأطفال حديثي الولادة، عمليات استئصال اللوزتين والفنق بأنواعه واستئصال البواسير، و«الكيست» على أنواعه الخ».

والى ذلك، درجت الشركات ولا تزال على التهرب من التزاماتها تعسفاً، مستفيدة من تلك النصوص، ومتذرة بارتباط المطالبات التي يقدمها المتعاقد المضمون بأمراض مزمنة وسابقة لتاريخ صدور العقد PREEXISTING. وكان لا بد لهذه الخفة في التعاطي مع التزامات التأمين الصحي ان تؤدي الى قيام نزاعات لا حصر لها بين شركات الضمان من جهة والمضمونين والأطباء والمستشفيات من جهة أخرى.

وتعاليت الصرخات والشكاوى حتى بلغت وزير الاقتصاد والتجارة في حينه هاكوب دمرجيان، فاستدعاني مطلع سنة 1992 بصفتي رئيساً لجمعية شركات الضمان في تلك الحقبة ليقول لي ان الوضع لا يطاق، وهناك حاجة للتدخل على عجل من أجل ردع تصرفات الشركات المسيئة ورفع الحيف اللاحق بالمواطنين.

وقال الوزير في حينه انه لا يمكن ان نطلب الى المظلومين من الناس ان يذهبوا الى المحاكم لملاحقة الشركات التي تنهرب من الدفع لأن الملاحقة القضائية باهظة الثمن.

وهنا أوضحت للوزير دمرجيان ان الدول المتحضرة أوجدت هيئات قضائية تتقبل الشكاوى الناشئة عن عقود التأمين الفردية، دون مقابل، ودون ان توجب على المدعي ان يوكل محامياً. وان قيام مثل هذه الهيئة في لبنان من شأنه ان يضع حداً للمماطلة ومحاولات التملص من المسؤوليات والقرارات التعسفية التي تتخذها شركات التأمين حيال الافراد المتعاقدين معها.

وبعد مفاوضات ودرس ونقاش وبالتعاون مع المستشار القانوني لجمعية شركات الضمان المحامي أدار كرم، تم إنشاء هيئة قضائية تدعى مجلس الضمان التحكيمي، تتخذ من وزارة الاقتصاد والتجارة (سلطة الرقابة على قطاع التأمين) مقراً لها، وتعمل على غرار مجلس العمل التحكيمي، حيث يمكن الادعاء أمامه من دون محام، أو مصاريف قضائية وتكون قراراته قابلة للاعتراض إلا في حالات ضيقة. إلا ان الاعتراض لا يوقف التنفيذ.

ولما كانت المشكلات التي يعانيها المضمونون في التأمين على السيارات لا تقل فداحة عما هي عليه في حقل التأمين الصحي، فقد اتفقنا والوزير دمرجيان على ان تكون للمجلس التحكيمي غرفتان: غرفة تفصل في النزاعات الناشئة عن بوالص التأمين الصحي وغرفة ثانية تفصل في النزاعات الناشئة عن بوالص التأمين على السيارات، على ان يكون المبلغ المتنازع عليه في الحالتين وأمام الغرفتين أقل من 75 مليون ليرة لبنانية أي ما يعادل 50 ألف دولار أميركي. ما يعني ان أبواب المجلس الجديد تكون مفتوحة أمام المطالبات الصغيرة والمتوسطة. أما المطالبات ذات الأهمية فلأصحابها أن يتوجهوا بها الى القضاء العادي. وصدرت عن الغرفتين مئات الأحكام وكان لانطلاقتها وقع كبير على إداء شركات التأمين.

وفي موازاة ذلك نشأت شركات تعرف باسم الفريق الثالث الإداري THIRD PARTY (TPA ADMINISTRATOR) وتعنى بدرس الملف الطبي لطالب التأمين قبل وخلال فترة التعاقد، وتتولى مكافحة التزوير والمبالغة، والتحقق من صحة الوصفات والفواتير الطبية والاستشفائية. وهذا النوع من الشركات موجود في الولايات المتحدة الأميركية منذ عشرات السنين. وقد جرى استنساخه في لبنان أولاً ثم انتقل الى الدول العربية الاخرى.

وقد تعاضم حجم أقساط التأمين الصحي ليلبغ 50 في المئة من مجمل أقساط التأمين المكتتبه في لبنان. وراق ذلك لشركات التأمين في الدول العربية الأخرى فأقبلت عليه بشراهة.

ومع تنامي أعداد الأجانب المقيمين في الدول العربية لا سيّما المملكة العربية السعودية، وجدت الحكومات العربية المعنية ان تقديم الرعاية الصحية للضيوف يتجاوز قدراتها اللوجستية. ما يجعل التقديمات الصحية عرضة للهدر والتزوير وإساءة الامانة. فكان ان اصدرت المملكة العربية السعودية نظاماً (قانوناً) يوجب على أصحاب العمل ان يعقدوا ضماناً صحياً لدى شركات التأمين المعتمدة شرطاً مسبقاً لمنحهم أذن الإقامة والعمل. على ان يُعتمد في ذلك عقد تأمين صحي الزامي نموذجي، ويحمي المتعاقد المضمون من مزاجية شركة التأمين.

واقترنت دول خليجية بخطى السعودية، وأصدرت قوانين تجعل الضمان الصحي إلزامياً للمقيمين على أراضيها من غير حاملي جنسياتها. وهكذا انتشر التأمين الصحي على نحو يجعل منه اليوم أحد الروافد الأكثر غزارة التي تغذي صناديق شركات التأمين العربية.

وفي تقويم اجمالي يمكن القول ان تجربة التأمين الصحي وبعد ممارسة استغرقت زهاء ربع قرن، كلفت شركات التأمين العربية ثمناً بالغاً، حيث سقطت في هاوية الإفلاس خلال التجربة عشرات شركات التأمين وتعثرت عشرات أخرى. وبين هذه وتلك اثرى كثيرون من اركان التأمين والوساطة من الذين نكثوا بالعقود وتلاعبوا بالقيود، وضخّموا وزوّروا ونجحوا في استنزاف شركات الاعادة اختلاساً او تواطؤاً مع ممثليها أو بمشاركتهم. وهذا حديث آخر، ويحتاج الى مفكرة اخرى.

ومن بين الشركات التي هوت تحت أقال التأمين الصحي، نذكر: ميسر MESIR وفنيكس PHOENIX في لبنان وميثاق METHAQ في السعودية.

وفي جميع حالات الإفلاس والتصفية الذاتية، يتبين أنها نجمت عن عوامل ثلاثة:

(1) تهوّر القيمين على الشركات وجموحهم باتجاه تحقيق الربح السريع، وتجاهلهم للأصول والقواعد التي ترعى المهنة وأخلاقياتها.

(2) عدم حيابة الشركة لعقود إعادة تأمين REINSURANCE COVER توقّر لها الحماية ضد تراكم الخسارة وتجاوزها لقدراتها المالية على نحو كاف أو فسخها من قبل معيدي التأمين قبل أو انها لأسباب شتى.

(3) تصرف وسطاء التأمين وعدم سدادهم لأقساط التأمين الصحي العالقة في ذمهم، ما أضعف سيولة الشركات وجعلها عاجزة عن الوفاء بالتزاماتها.

4) وهذا هو السبب الأهم، حال التسيّب التي يعيشها قطاع التأمين في الدول العربية كافة، غياب هيئات الاشراف على التأمين عن ممارسة المهام المنوطة بها لا سيما لجهة التحقق من ملاءة الشركات وحيازتها لعقود إعادة تأمين تحميها ضد غدرات الزمان.

ايلول 2008

المعيدون العرب.. استفاقة متأخرة

شركات الاعادة العربية غير المصنفة بعد، وتلك التي تحمل تصنيفا متدنياً، منهمة هذه الايام بأمر واحد، وهو الفوز بتصنيف يؤهلها لتُدرج في لائحة المعيدين المقبولين من هيئات الاشراف على التأمين في الدول العربية. وما لم تحصل على التصنيف المطلوب بحده الأدنى وهو تريبل بي (BBB)، فإنها سوف تحرم من حق تلقي إسنادات الاعادة من شركات التأمين العاملة في الاسواق العربية.

وشرط حصول شركات الإعادة على تصنيف من فئة تريبل بي (BBB) حدا ادنى، ليس جديداً، بل انه مدرج في قوانين وانظمة التأمين العربية منذ سنوات عديدة. اما الجديد، فهو التنامي المتسارع والذي يقاس بمليارات الدولارات لأقساط التأمين العربية سنوياً.

ولقد بات معروفا ان اقساط التأمين تضاعفت خلال السنوات الثلاث الماضية وتجاوزت عتبة الـ 16 مليار دولار اميركي. وهذا الرقم لا يشمل عقود التأمين التي تعقد مباشرة وخلافا للقوانين العربية، من قبل مؤسسات ورجال اعمال عرب من جهة، وشركات تأمين اجنبية غير مرخص لها بالعمل في اسواقنا من جهة اخرى.

ومن بين عقود التأمين التي تعقد مباشرة في الخارج، نذكر تلك التي تغطي الاساطيل العربية الجوية والبحرية ومسؤولياتها المدنية حيال الركاب والفريق الثالث ايا كان (THIRD PARTY LIABILITY)، وهي كما نعلم يغطي عليها بمئات ملايين الدولارات لكل طائرة او سفينة. وكذلك عقود التأمين التي تغطي المنشآت النفطية العائمة (OFFSHORE PLATFORMS)، وما يتعلق بها من مسؤوليات حيال العاملين على متنها من خبراء وعمال عاديين والبيئة التي تحوط بموقعها الجغرافي.

اضف الى ذلك الاخطار الكائنة على الاراضي العراقية، والتي يجري التأمين عليها خلافا لأحكام قانون التأمين العراقي مباشرة في الاسواق الاجنبية، ودون المرور بشركات التأمين العراقية. وغياب الرقابة وتعطل اعمال هيئة الاشراف على التأمين في العراق المسماة «ديوان التأمين» هي التي تشجع المخالفين على الإمعان في تجاوزهم للقانون.

والعراق كما نعلم، كان قبل العام 1980 كبير اسواق التأمين العراقية واكثرها انتاجا للاقساط. وعندما تستعيد الهيئة العراقية للاشراف على التأمين عزيمتها وتسترد هيبتها المفقودة، لا بد لتلك المخالفات ان تتوقف. وبذلك يعود العراق ليحتل مرتبة الصدارة بين اسواق التأمين العربية، وبأقساط تحاكي بحجمها تلك الجاري تحقيقها في المملكة العربية السعودية.

وفي التقارير التي تصدرها اسواق المال الكثير من الاخبار السارة حول النمو الذي تسجله شركات التأمين العربية، والذي تزيد نسبته في بعض الدول العربية عن 35 بالمئة سنوياً.

واي نمو يحقق محليا لا بد ان تكون له مفاعيل خارجية. ذلك ان شركات التأمين العربية كغيرها من شركات التأمين في العالم، تعمل بحماية شمسية (UMBRELLA) منسوجة من اتفاقات وعقود اعادة تأمين، تحمل توابع شركات اعادة تأمين يزيد عددها في حالات كثيرة عن دزينة كاملة. وكلما ارتفعت الاقساط المنتجة محليا، ترتفع حصة شركات الاعادة المشاركة في شمسية الحماية. وهذه الحقيقة هي التي تجعل المعيدين والوسطاء الدوليين، يتوافدون زرافات ووحداً الى الخليج العربي وهم يمتنون نفوسهم بجزء من الدسم الذي يطفو على سطح الاراضي الخليجية وبحارها.

ويزيد من عزيمة الوافدين الجدد والقدامى خلو اسواق التأمين العربية من منافسين عرب جديين. وتتحمل شركات الاعادة العربية المسؤولية الكبرى عن بقائها في موقع هامشي، ذلك انها لم تحفل يوماً لأخذ موقع بين المعيدين الاقوياء، فهي اتخذت من الحكمة القائلة «القناعة كنز لا يفنى» شعاراً لها. واكتفت بقليل القليل الذي كانت تجود به عليها شركات التأمين العربية من فترات اسنادات الاعادة لاعتبارات ومنافع شخصية طورا، او قومية اطوارا اخرى. وكان قليل القليل الذي تستجره من الاسواق العربية يكفي ليغطي إنفاقها الاداري، ولتستخرج منه اضافة الى ذلك قسيمة ارباح DIVIDEND ترضي مساهميها وتحملهم على رفع آيات الشكر والثناء لمدرائها.

الا ان «الجديد» الذي طرأ على اسواقنا، هو ان المحفظة العربية باتت مرشحة لتأخذ حجم الاقساط المكتتبه في دولة صناعية متوسطة والدول العربية اصبحت جزءا من المنظومة العالمية (IAIS) والتي توجب على الهيئات الاعضاء تطبيق المعايير الدولية في مجال حماية حقوق حملة عقود التأمين والحفاظ على ملاءة شركة التأمين وسلامتها المالية.

وتصنيف الحد الأدنى ليس الا واحدا من تلك المعايير، وهذا الواقع هو الذي حمل البنوك المركزية وهيئات الاشراف على التأمين في دول عربية عديدة، على إجبار شركات الاعادة على اختلاف جنسياتها ان تحصل على تصنيف متقدم شرطا لقبول اوراق اعتمادها والسماح لشركات التأمين الوطنية بإسناد الاخطار اليها.

وبكلام آخر، لم يعد يجدي الشركات العربية غير المصنفة، ان تأخذ من بيارقها الوطنية، او هويتها جوازا لعبور الحدود العربية. ولذا نراها اليوم تتراكم صوب وكالات التصنيف الدولية INTERNATIONAL RATING AGENCIES سعيا وراء الحد الأدنى من التصنيف المطلوب.

صحيح ان وكالات التصنيف الدولية تجتاز امتحانا عسيرا في هذا الوقت، وانها تقف في قفص الاتهام لتبرر الاخطاء الفادحة التي اقترفتها عند تقويمها لمصارف من امثال يو بي اس UBS وكريدي سويس CREDIT SUISSE السويسريين، وكومرس بنك COMMERZ BANK الالمانى وميريل لينش MERRIL LYNCH وسيتي بنك CITIBANK الاميركيين.

فلقد اهتزت تلك المؤسسات وكادت ان تنهار تحت اثقال القروض السكنية التي يتخلف مئات ألوف المدينين عن سدادها (SUBPRIME HOUSING LOANS). والسؤال المطروح على وكالات التصنيف هو:

كيف حدث انك لم تلحظي تورط المؤسسات المشار اليها في قروض محفوفة بالمخاطر، وكيف تبررين انك ان صنفتها في مراتب تريبل آ (AAA) رغم انها مثقلة بتلك القروض؟

وقد بلغت الازمة حدة جعلت قادة الدول الصناعية الثماني (G 8) يبحثون في إعداد تشريعات جديدة ترعى اعمال وكالات التصنيف وتخضعها للمحاسبة والمساءلة على نحو اوضح. الا ان الشكوك التي اثيرت حول صدقية وكالات التصنيف الدولية لم تؤدّ الى الغاء دورها. والبنوك المركزية وهيئات الإشراف على التأمين مضطرة الى الاستمرار في قبول تقاريرها والتعامل معها طالما خلت الساحة من بديل عنها.

في اي حال، فنحن وغيرنا من الذين يتمنون الخير لصناعة التأمين العربية يرحبون بكل خطوة من شأنها ان تجعل من شركات ومجمعات التأمين والإعادة العربية صنوا وندا للمنافسين الاجانب. ولذا، فإننا نعتبر استفاقتها بشري سارة ولو انها جاءت متأخرة. المهم ان تخرج شركات الاعادة العربية من موقعها الهامشي وان تمضي قدما في رفع رساميلها، وان لا تبخل في توظيف الاموال في مجالات اعداد الخبرات البشرية وتطوير اجهزتها الفنية.

واذا لم تكن قادرة على ذلك، فمن الافضل لها ان تبحث في خيارات الدمج او البيع. والرئيس الاميركي الاسبق هاري ترومان قال في احد خطبه المشهورة «من لا يستطيع تحمّل الحرارة عليه ان يخرج من المطبخ!».

تشرين الاول 2008

آ اي جي (AIG) ... نهاية امبراطورية اي دور للهيئات العربية للاشراف على التأمين؟

لن تختلف النهاية المحتومة لإمبراطورية آ اي جي (AIG) المالية عما آلت اليه الامبراطوريات العسكرية التي عرفتها البشرية على مدى التاريخ.

خطاً استراتيجي يرتكبه القائد، يؤدي الى تعثر الامبراطورية، فتفككها. ثم تحوّلها الى وحدات ومقاطعات «بنتانتشها» الأقوياء من الأقربين، او المنافسين، أو الأعداء.

امبراطورية الاسكندر تفككت الى قطاعات تحكمها البطالسة (أبناء وأحفاد بطليموس) قديماً، والامبراطورية العثمانية تقاسمتها بريطانيا وفرنسا في العصر الحديث.

والمرشحون لتنتاش الاجزاء المترامية الاطراف لامبراطورية آ اي جي AIG معروفون وهم لم يترددوا في الكشف عن تلهفهم للسيطرة على بعض أجزائها.

وفي طليعة هؤلاء تبرز: مجموعة برکشاير هاثاواي BERKSHIRE HATHAWAY الاميركية، ميونيخ ري MUNICH RE وأليانز ALLIANZ الالمانيتان. وقد اعربت المجموعات الثلاث بلا مواربة او خفر عن انها معنية بالتقدم بعروض للاستحواذ على بعض من الشركات الـ 71 التي تضمنها الامبراطورية المتداعية. لا سيّما تلك التي عرفت تفوقاً في مجال التأمين على الحياة والتقاعد والادخار LIFE AND PENSION واعادة التأمين REINSURANCE، سواء داخل الولايات المتحدة الاميركية او في الدول الـ 130 الاخرى التي تنتشر فيها شركات آ اي جي AIG.

ومن الطبيعي ان يكون ادوارد ليدي EDWARD LIDDY الرئيس الجديد لمجموعة AIG قد تلقف تلك العروض واعرب عن اهتمامه بها ورغبته في انجاز ما امكن من الصفقات في القريب العاجل.

ذلك ان بيع اي من مكونات آ اي جي AIG من شأنه ان يساعده على تحريرها من الاعباء التي ترتبت عليها جراء حصولها على تسهيلات مالية من الإدارة الأميركية بقيمة 85 مليار دولار اميركي.

والتسهيلات التي اخذت شكل القرض المتحرك REVOLVING CREDIT اقت على كاهل آ اي جي AIG اثقالاً هائلة. اذ «استرهننت»، الادارة الاميركية بل يصح القول أنها أمتت 79,9 بالمئة من اسهم المجموعة ضماناً لأموالها. والى ذلك يتوجب على آ اي جي AIG ان تدفع فائدة تقارب الـ 12 بالمئة (فائدة ليبور LIBOR زائد 8,5%) اي ما يزيد على 10 مليارات دولار اميركي سنوياً. فكيف لمجموعة بالغاً ما بلغ شأنها ان تحقق من الارباح ما يكفي لتستوعب خدمة دين بهذا الحجم؟

الجواب واضح، لا مخرج من المأزق الا بإطفاء الدين. والوسيلة الوحيدة المتاحة والتي تمكن للرئيس الجديد للشركة ان توصله الى ذلك هي بيع اجزاء من الاصول ASSETS .

من هنا جاء التجاوب العاجل من الرئيس الجديد للمجموعة مع عروض الشراء.

والاسئلة التي لا يمكن القفز من فوقها في هذه المفكرة هي ماذا عن الحقوق العربية العالقة في الشركات التابعة للمجموعة؟ وماذا تراه يكون مصير عقود ENDOWMENT وعمليات الاعادة REINSURANCE CESSIONS التي اسندتها شركات التأمين الى آ اي جي (AIG) داخل المنطقة العربية وخارجها؟

وفي ظني ان عقود التأمين وعمليات الاعادة المسندة الى الشركات المرشحة للبيع، سوف تنتقل تلقائيا الى المجموعات العالمية التي تستحوذ على أي من شركات التأمين والإعادة التابعة لمجموعة آ اي جي. والمجموعات المرشحة للاستحواذ على تلك الشركات لديها من الملاءة ما يطمئن حملة العقود الى ان اموالهم سوف تكون في حرز حريز.

وهذا يصح خصوصا على الدول المتقدمة تأمينيا، اما في اسواقنا العربية فالغموض سيد الموقف. والمتعاقدون مع الشركات التابعة لمجموعة آ اي جي AIG ما انفكوا يبدون قلقاً قد يكون غير مبرر حيال التطورات الجارية داخل الشركة الأم في الولايات المتحدة الأميركية.

وهنا اجد للهيئات العربية للاشراف على التأمين ARAB INSURANCE REGULATORS دورا تلعبه في هذا الظرف بالذات لطمأنة حملة البوالص واصحاب الحقوق العالقة الى ان اموالهم غير معرضة للضياع او الذوبان.

ولا بد للهيئات العربية للاشراف على التأمين ان تتحقق من ان الشركات المرتبطة بمجموعة آ اي جي AIG تملك من الاحتياطات الفنية والملاءة والسيولة ما يؤهلها للوفاء بالتزاماتها في كل وقت ومكان.

وهذا ما فعلته هيئات الاشراف على التأمين ممثلة بمفوضي التأمين COMMISSIONERS INSURANCE في الولايات المتحدة الاميركية، حيث تتادت وعقدت اجتماعات توافقت خلالها على مجموعة من التدابير والاجراءات الوقائية المشتركة، والتي تحفظ لمستهلك خدمات التأمين والاعادة في اميركا حقوقه كاملة. حتى انها قررت ان يكون لها رأي وتؤخذ موافقتها المسبقة على عمليات بيع الاصول SALES OF ASSETS المزمع اتمامها من قبل الرئيس التنفيذي الجديد.

والغرض من هذا التدبير هو التأكد من عدم العبث بتلك الاصول على نحو يلحق سوءا بأموال المستهلك الاميركي او حقوقه العالقة في ذمة الشركات التابعة لمجموعة آ اي جي AIG.

ولا يفوت الهيئات العربية للاشراف على التأمين ان آ اي جي AIG دخلت المنطقة العربية منذ ما يزيد على نصف قرن، وهي مؤتمنة على مدخرات عربية تراكمت ولا تزال تتراكم منذ مطلع الخمسينات من القرن الماضي وحتى اليوم.

وانها لحقيقة مؤسفة ان ليس في المعلومات المعلنة من هيئات الرقابة على التأمين في المنطقة العربية، ما يبين الحجم الحقيقي لتلك الاموال او الاحتياطات الحسابية التي يتوجب على الشركات المعنية ان تحتفظ بها كي تكون قادرة على اعادتها الى اصحابها عند استحقاق أجلها.

وحيال هذا الواقع حبذا لو ان هيئات الاشراف على التأمين في الوطن العربي، تقتدي بقريباتها في اميركا فتتخلى عن موقف المتفرج على الازمة لتتحرك باكرا وتتفق في ما بينها على مقاربة مشتركة للازمة وما يمكن ان ينشأ عنها من تداعيات وارتدادات على المستهلك العربي.

أليس الحفاظ على مصلحة جمهور المتعاقدين مع شركات التأمين هو علة وجود RAISON D'ETRE الرقابة؟

والغرض من هذه المفكرة، ليس اثاره الشكوك او المخاوف في صفوف المتعاقدين مع الشركات التابعة لمجموعة آ اي جي AIG، بل وعلى العكس من ذلك تماماً، اذ ان من شأن إعلان يصدر عن هيئات الرقابة ان يهدئ الهواجس حول مستقبل آ اي جي AIG في المنطقة العربية، كما من شأنه ان يضع حداً للتساؤلات الكثيرة التي يطرحها هؤلاء حول فاعلية الهيئات العربية للاشراف على التأمين، وجدية العمل الذي تقوم به في مجال تنفيذ المهام والصلاحيات الواسعة غير المحدودة، التي أناطتها بها قوانين التأمين في الدول العربية بدون استثناء.

ومن شأن اي مقاربة مشتركة تقوم بها الهيئات العربية في هذا المجال، وبدون مزيد من التأخير ان تزيل الهواجس وتعيد الطمأنينة الى نفوس القلقين من حملة العقود واصحاب الحقوق العالقة والحكمة تقول: «درهم وقاية افضل من قنطار علاج».

تشرين الثاني 2008

الضامن العربي البشع *

في تقويم مختصر للتحوّل الذي طرأ على صناعة التأمين في سوريا والذي أراه تاريخياً أقول: لقد وفقت القيادة السورية بإعداد قانون جديد للتأمين ينطوي على مقتضيات الحداثة، ويدفع باتجاه اعتماد المنافسة اساساً لعمل شركات التأمين. وحرصت القيادة السورية في الوقت عينه على ان تحفظ للاقتصاد الوطني في سوريا مساحة انسانية - اجتماعية.

والتعليمات التنفيذية التي اصدرتها الهيئة السورية للاشراف على التأمين في ما بعد تنفيذاً للقانون، كرّست توجهات القيادة السورية وأرست الأسس لبناء صناعة تأمين متينة. واني أعدد هنا في ما يأتي بعضاً منها:

(1) اختيار حدود دنيا وعالية نسبياً لرساميل شركات التأمين والاعادة وتزيد عن 15 مليون دولار اميركي، ما يجعلها تماثلي تلك المعتمدة في الدول المتقدمة تأمينياً.

(2) إجبار الشركات على اتخاذ صفة الشركات المساهمة فعلاً حيث تخضع مساهمة الفرد او المؤسسة فيها لسقف ولا تكون هناك سيطرة لفريق واحد يتصرف بمقدراتها خارج احكام القانون.

(3) انضمام الهيئة السورية للاشراف على التأمين الى المنظومة الدولية للرقابة على التأمين في بازل (IAIS)، وبذلك تؤكد سوريا التزامها المعايير العالمية للملاءة والسيولة. وإن كانت الأزمة المالية الأخيرة قد أظهرت وجود ثغرات ونواقص في القواعد المعتمدة من IAIS في مجال التحقق من كفاية المؤونة حيال أخطار معينة لاسيما القروض CREDIT INSURANCE.

(4) اخضاع اسنادات اعادة التأمين الى الخارج شرط حيازتهم على التصنيف الدولي وإعفاء المعيددين العرب غير المصنفين من هذا الشرط.

علماً بأنّه هنا أيضاً أظهرت الأزمة الماليّة العالميّة أنّ وكالات التصنيف الدوليّة INTERNATIONAL RATING AGENCIES أخفقت سهواً أو عمداً في تقييم الشركات والصناديق وسندات الدين التي تسببت في نشوء الأزمة، بل أنّها تتحمّل تبعه تضليل المستثمرين وتشجيعهم على الانخراط في توظيفات انتحارية. وهذه الإيجابيات مجتمعة تصب في خانة حماية الثروة الوطنية، والحد ما امكن من الضغوط على ميزان المدفوعات.

إلا أنّ التحوّل التاريخي لا يخلو من شوائب يمكن اختصارها بالآتي:

أولاً: التمييز ضد شركات التأمين غير الحكوميّة.

ثانياً: تدخل هيئة الاشراف في مجالات تقع في رأيي في دائرة المسؤوليات الداخليّة الاداريّة والفنيّة لشركات التأمين.

ثالثاً: إعتقاد اسلوب غير مألوف في أسواق التأمين العالمية في تعامل هيئات الاشراف على التأمين مع وساطة التأمين في سوريا.

وكما في سوريا، اقدمت الدول العربية على تعديل قوانين التأمين فيها، او انها استحدثت انظمة وهيئات رقابة جديدة، ورفعت الحدود الدنيا لرساميل شركات التأمين والاعادة، بحيث يمكن القول اننا نقف على أبواب نهضة تأمينية حقيقية في أسواق التأمين العربية.

هكذا انظر انا الضامن العربي المحترف الى المشهد العام في اسواق التأمين العربية.

وقد تشاركني نظرتي هذه تلك النخبة من رجال الاعمال الذين تربطهم الى شركات التأمين عقود تأمين تجارية او صناعية، يختارونها بملء ارادتهم، وبعد مفاوضات ومساومات اشتهر بها تجار بلاد الشام على نحو خاص.

نظرة الاعلام العربي الى صناعة التأمين

اما الرأي العام العربي ممثلاً بوسائل الاعلام، فلا يشاركني نظرتي هذه على الاطلاق. بل يمكن ان اقول وبلا تردد ان صناعة التأمين في الاعلام العربي صورة لا يحسد عليها. وتكاد لا تخلو وسيلة من وسائل الاعلام من شكاوى مواطنين يكابدون سوء المعاملة والتسويق والمماطلة من شركة تأمين هنا او هناك في الوطن العربي، حتى ان كثيرين منهم لا يترددون في وصف التأمين بالخوة او الضريبة او الأتاوة.

وذلك يعود في رأيي الى ان الجمهور العربي العريض لم يتعرف الى التأمين الا بوجهه الاجباري، حيث أكره المواطن العربي على التعاقد مع شركات التأمين ولم يختار التعامل معها بملء ارادته. كما ان هذه الاخيرة أجبرت على ان تتعاقد مع المواطن العربي بشروط واسعار تراها مجحفة، وليس للشركات حيالها حول او قوة.

لذا يصح تشبيه التأمين الالزامي في دول عربية عديدة بالزواج بالاكراه حيث ان الزوجين يتساكنان بقوة القانون وبشروط فرضها عليهما فريق ثالث جملةً وتفصيلاً.

وانها لحقيقة ان الحكومات في معظم الدول العربية انتزعت من شركات التأمين ومن المواطن الحق في الاختيار وفي التعاقد، وفرضت على الفريقين ان يتعاقدوا بناء على أسس اختارتها هيئات رسمية، واعتمدت فيها مبدأ خفض التعويض المستحق من شركة التأمين الى الحد الأدنى مقابل الزام هذه الاخيرة باستيفاء اقساط تأمين بحددها الأدنى ايضاً.

وقد انقضت سنون تطورت خلالها اساليب واسباب العيش وبلغ الرقي الاجتماعي والفكري للمواطن العربي مستوياته العليا، وسُجل تقدم هائل على مستوى تقنيات الطب والاستشفاء، حتى ليتمكن القول ان تكلفة المعيشة ارتفعت عشرات المرات.

ومع ذلك فإن التأمينات الالزامية بتقديمتها واسعارها بقيت حيث هي وما يزال التعويض الذي تدفعه شركات التأمين بموجب العقد الالزامي، في اكثرية الدول العربية في مستويات لا يمكن ان يقال فيها الا أنها متحجرة

وخارج الزمان والمكان اللذين تعيشهما المجتمعات العربية.

من هنا انطبعت في اذهان الجمهور العربي الواسع صورة «الضامن العربي البشع». وفقد الود بين شركة التأمين من جهة وجمهور المستهلكين من جهة اخرى ليحل مكانه العدا.

وكيف للإعلام العربي والحالة هذه ان يلعب دورا في نشر الوعي التأميني، او ان يبشر بفوائد التأمين ويروج له بين جماهير المستهلكين العرب، واسباب التذمر من التأمينات الالزامية لا تزال قائمة؟

واني استذكر هنا كلاما ادلى به زميل فلسطيني في مجال الحديث عن التأمين الالزامي على السيارات في فلسطين المحتلة حيث قال «ان التعويضات التي تحكم شركات التأمين بدفعها للمتضرر العربي في فلسطين المحتلة تماشي تلك التي تحكم بها في اميركا واوروبا، اي ان المواطن العربي الذي يعاني الامر من الاحتلال الاسرائيلي وتغتصب ارضه ويحاصر، وتقطع عنه اسباب الحياة، ينعم مع ذلك بتأمينات الزامية اكثر عدالة ورافة مما هي عليه خارج الاراضي المحتلة».

صورة التأمين في الاعلام خارج العالم العربي

اما في المقابل الاخرى من الكرة الارضية فالتأمين صورة مختلفة. صناعة التأمين تجد قبولا في المجتمعات المحيطة بها. وتنتظر تلك المجتمعات إليها بكونها الضمانة التي لا غنى عنها للأشخاص والمؤسسات. وهي التي توفر لها الطمأنينة والحماية من غدرات الزمان.

ولقد تطورت صناعة التأمين هناك بحيث تحولت الى نظام تدور في فلكه مجموعة من شركات الخدمات ذات الصلة ليس اقلها وكالات الاكتتاب وشركات الوساطة والمشورة والاكتوارية والفريق الثالث المدير TPA، الخ...

وتساعد في تجميل صورة التأمين في تلك المجتمعات فاعلية المحاكم وعدالة التعويضات التي تدفعها شركة التأمين او تلزم بها، وكذلك الضغوط التي تمارسها الجمعيات الاهلية لحقوق المستهلكين.

كما تنقل وسائل الاعلام هناك الاحداث والأحكام ذات الصلة بصناعة التأمين بكثير من الاهتمام، وهي تجد اصدا محبذة لدى الرأي العام. وبذلك يلعب الإعلام دوره في توعية الناس إلى أهمية التأمين وفوائده ويجعل هؤلاء يقبلون عليه تلقائياً وفي سائر مجالات الحياة.

دور هيئات الاشراف على التأمين

ان شركات التأمين حكومية ام خاصة كانت، تقليدية او تكافلية كانت، انما وجدت لتعمل ولتأتي بأرباح وفوائض على مساهمها وجمهور المتعاقدين معها.

وحملة الاسهم هم المعنيون بمساءلة ومحاسبة الرؤساء التنفيذيين للشركة، سواء بإقالتهم جراء خطأ مهني او دعسة ناقصة يرتكبونها عند ممارسة مهامهم اليومية .

ولمساهمي الشركات ايضا ان يكافئوا القيمين على الشركات ويجزون لهم العطاء ان هم أقدموا على عمل جيد وحققوا نتائج باهرة.

من هنا أرى ان استعادة شركات التأمين العربية لثقة جمهور المستهلكين والاعلام العربي بها، لا يمكن ان تتحقق الا بتخلي هيئات الاشراف على التأمين والوزارات المختصة عن صلاحية تسعير عقود التأمين الالزامي وتحديد سقوف المسؤوليات التي تتحملها شركة التأمين على ان تحتفظ الهيئات الحكومية بصلاحية التحقق من خلو عقود التأمين الالزامي من الاستثناءات ذات الطابع التعسفي وحسب.

* من محاضرة ألقيت في ندوة التأمين في الاعلام في دمشق بتاريخ 2 تشرين الثاني 2008

كانون الاول 2008

انهيار آ أي جي AIG

تلاعب بالألفاظ وصمت عربي مريب !

انتشال شركة آ أي جي AIG من الهاوية كلف الخزينة الأميركية 150 مليار دولار أميركي. وفاتورة الإنقاذ لم تقفل بعد!

وسوف تمضي شهور عديدة قبل ان يصدر القضاء الأميركي قراره الظني حول الانحرافات التي ارتكبتها الأركان التنفيذيون في آ أي جي AIG وتسببت في انهيارها.

إلا ان المعلومات الصحافية التي توافرت حتى الآن تبين بوضوح ان آ أي جي AIG انهارت تحت وطأة أخطار ائتمانية CREDIT DEFAULT RISK قد أخذتها على عاتقها من غير ان تخصص لها في ميزانياتها السنوية الاحتياط المالي المطلوب قانوناً TECHNICAL RESERVES، أي المؤونة المالية التي تمكنها ان تواجه تلك الأخطار عند تحققها.

والأخطار التي أتحدث عنها هنا هي أخطار مبطنة ضممتها آ أي جي AIG بموجب ما يسمى مبادلات التخلف عن الدفع CREDIT DEFAULT SWAPS. وهي منتجات مالية FINANCIAL PRODUCTS تضمن آ أي جي AIG بموجبها سداد قيمة القروض التي يتخلف المدينون عن دفعها عند استحقاق أجلها. وقد وقعت آ أي جي AIG خلال السنوات الأربع الأخيرة من تلك المبادلات ما يزيد عن 85 مليار دولار أميركي.

وفي تصريح ادلى به الرئيس السابق لشركة آ أي جي AIG موريس غرينبرغ قال «ان فوز آ أي جي بتصنيف تريبيل آ (AAA) امكن لها ان تصدر منتجات مالية FINANCIAL PRODUCTS تتكفل بموجبها بسداد القروض ذات النوعية العالية والمشروطة برهونات من الدرجة الاولى. وقد أسسنا في لندن سنة 1987 شركة خاصة بهذه المنتجات تعرف باسم آ أي جي للمنتجات المالية AIG FINANCIAL (AIG FP) وعملت الشركة تحت ادارتي منذ ذلك التاريخ وحتى استقالتي في شهر آذار (مارس) 2005. وخلال تلك الفترة حققنا ارباحا صافية بقيمة 5 مليارات دولار أميركي، الا ان اعمال آ أي جي اف بي (AIG FP) تفجرت بعد ذلك التاريخ حيث اخذت تغطي القروض ذات النوعية المتدنية SUBPRIME.»

ويبدو ان آ أي جي اف بي (AIG FP) تعاطت مع المبادلات SWAPS وكأنها مجرد سندات مالية، وليس كعقود تأمين، وهذا التلاعب بالألفاظ اتاح لها ان تفلت من موجب تخصيص احتياطات مالية لمواجهة أي التزامات يمكن ان تنشأ عنها مستقبلاً. وتجاوزها واجب التحوط أمكن لشركة آ أي جي AIG ان تدخل

الأقساط التي استوفتها من المتعاقدين معها بمثابة واردات REVENUES خالية من أي خطر RISK FREE، وبذلك عززت أرباحها السنوية، واستحق مديروها التنفيذيون ثناء مساهميهيها.

والى ذلك استحقوا باراشوتات ذهبية GOLDEN PARACHUTES أي المكافآت السنوية التي تهبط على المديرين الناجحين بعد انعقاد الجمعية العمومية السنوية للمساهمين تقديراً لنجاحاتهم، وهي تبلغ بضع ملايين من الدولارات لكل مدير تنفيذي.

التحقيق القضائي سوف يكشف بالتأكيد إن كان المدراء التنفيذيون قد أقدموا على هذه الخديعة، عن سوء تقدير لوثائق المبادلة SWAPS أي بخطأ مهني، أو بسوء نية، أي بدافع خداع المساهمين والفوز بمكافآت لا يستحقونها.

وتجدر الإشارة هنا الى ان البنك المركزي الاميركي المعروف باسم الفدرالي (FEDS) كان قد اتاح للمصارف ان تتعامل مع تلك الوثائق أيضاً وكأنها مجرد أوراق مالية خالية من الأخطار. ولذا لم يفرض عليها ان تخصص لها اي احتياطي مالي، وفي الحالتين كانت النتيجة ان سقطت المصارف وسقطت أي جي AIG على النحو الدراماتيكي الذي لم يعرف العالم سابقة له في التاريخ.

يكفي ان نتذكر ان الخزينة الأميركية خصصت 700 مليار دولار أميركي لانتشال المصارف وأ أي جي AIG وهي لم تقلح بذلك بعد.

وإذا كانت هيئات الرقابة على المصارف والتأمين في دول متقدمة مثل اميركا، وبريطانيا قد اخفقت في منع تلك الانحرافات الخطيرة، وتركت أي جي تمارس ضمان الاخطار من دون مؤونة مالية، فماذا تراه يكون وضع سلطات الرقابة في الدول العربية؟

هل انها مطلعة فعلاً على ما يجري داخل أسواق التأمين العربية؟

خلال ندوة تأمينية شاركت فيها الشهر الماضي في سوريا ذكر أحدهم ان عدد الدعاوى التأمينية العالقة امام المحاكم السورية تقدر بمئة ألف دعوى. ومثل هذا العدد من الدعاوى يمكن ان يكون عالقاً في غير دولة عربية.

فكيف للمواطن العربي والحالة هذه ان يطمئن الى ان الشركات العاملة على الاراضي العربية، وطنية كانت ام اجنبية، تملك من الاحتياطات المالية ما يمكن لها ان تغطي الالتزامات التي تترتب عليها؟

وسبق ان طالبت الهيئات العربية للاشراف على التأمين غداة الكشف عن ازمة أي جي (AIG) ان تؤكد إمساكها بالوضع المالي لشركات التأمين والإعادة العاملة على أراضيها. وان تلك الشركات خصصت من المؤونات المالية ما يؤهلها لمواجهة التزاماتها في اي وقت.

الا ان الهيئات العربية للاشراف على التأمين وبدون استثناء آثرت التزام الصمت المطبق، وهذا الواقع يجعلنا وغيرنا من الحريصين على مصلحة صناعة التأمين وسمعتها، ان نتساءل ان كان في الصمت رغبة او رغبة في عدم دخول حقل قد يكون مليئاً بالالغام؟