

المحتوى

رقم الصفحة	الموضوع
٥	الاتساحية
٨	دراسة في التأمين البحري على البضائع بين شروط عام ١٩٦٣ وعام ١٩٨٢ لجمع لندن
١٧	لكتبي التأمين التكامل التقدي العمري بين الطموحات المشروعة واحباطات الواقع
٣٠	تأمين اخطار المهن المتخصصة
٤٠	التسويق في الضمان
٥٣	التأمين على الاخطار الكبيرة في الوطن العربي
٦٦	تطور أقساط التأمين في العالم خلال العقدين الاخيرين
٧٥	التأمين على الحياة وملاحق وثيقة التأمين على الحياة
٨٣	الاخبار المحلية
٩٠	الاخبار العربية
٩١	الاخبار الدولية
٩٤	المؤتمرات والندوات

جميع المراسلات باسم

هيئة التقدير

على العنوان التالي

شركة الاتحاد العمري لإعادة التأمين

دمشق - سورية - ص.ب. ٥١٧٨

الإفتاحية

حرب تشرين في ذكراها الحادية عشرة

يقدم

رئيس هيئة التحرير

بصادف هذه الأيام مرور أحد عشر عاماً على حرب تشرين التحريرية التي تشكل ومضة في ليل عربي دامس متصل . لقد كانت هذه الحرب بكل ما لها وما عليها إحدى الفاخر العربية على امتداد تاريخ صراع العرب مع اعدائهم ولا سيما في النصف الثاني من القرن العشرين .

نستطيع ان نقول بان العرب قد حققوا انتصاراً في هذه الحرب وردوا بعض الاعتبار الى أيامهم الخوالي . لقد دحروا الجيوش الاسرائيلية على جبهتي الجولان والسويس ، وحطموا تحصينات كان يُعتقد بأنها مستعصية على الاقتحام ، لقد فاجأ العرب اعداءهم - والى حد كبير - بهذه الحرب ، فلم يعلم بها قادة العدو الا قبل ثلثي ساعات من بدئها فقط ، وهذا بحد ذاته انجاز كبير .

ما تحققت من انتصار كان بفضل هذه الدرجة العالية من الكتمان والتصويه لاحكام عناصر الباغنة ، وكذلك بفضل

التصميم العظيم للمقاتل العربي على اثبات الذات وتخريب الأرض .

لقد عاش العرب أياماً خالداً في شهر (أكتوبر) عام ١٩٧٣ عندما خططوا ونسقوا معاً وواجهوا العدو ، وتضامنوا معاً إلى درجة كبيرة والتصفوا بالأصدقاء على مستوى العالم . كانت حرب تشرين عرساً عربياً كبيراً بكل ما في أعراسنا من الفرح والتراحم ، حيث وقف العالم مذهولاً أمام هذا المارد الذي حطم القنم وانتفض من المحيط إلى الخليج يؤكد وجوده على هذه الأرض ويعيد إلى الأذهان صور البطولات العربية والمبارك العربية التي اكلتها كثير من الكتب الصفراء حتى كادت تنسى حتى من قبل قلمي دور الكتب القديمة .

وسرعان ما انتهى العرس في غير أوانه لقد كشف السادات عن وجهه ونواياه الحقيقية بالتحريك وليس بالتحريك ، وضاعت صرخات الحرب في الجولان ، ومناشدة الشقيق الأكبر بالصبر والتابعة .

ان المعمل العربي العظيم الذي تجلّى في الأيام الأولى لحرب تشرين عام ١٩٧٣ وما تبعه من دعم عربي عام وتضامن ومساندة من الأصدقاء وخاصة دول المسكر الاشتراكي وعلى رأسها الاتحاد السوفيتي الصديق كان الكفيل ، لو استمر بنفس الدرجة من التصميم والرزخ ، بتحقيق انتصار حاسم على العدو الاسرائيلي مهما كانت القوى الداعمة له ، وتخليص المنطقة العربية من أهم عوامل التخلف والتمزق .

إننا ونحن نعيش ذكريات تشرين ، تشرين الشهادة

- ٦ -

والتحرير ، تشرين المقاتل العربي الصامد ، لشعر بالمرارة والأسى على ما ارتكب بعد هذه الحرب بحق هؤلاء المقاتلين الشهداء .

لقد ذهب مصر في صلح منفرد مع العدو الصهيوني ووصلت قوات العدو الصهيوني إلى قلب بيروت العربية وارتكبت أبشع جرائم العصر في صبرا وشاتيلا ، وها هي أنظمة عربية أخرى تسير في ذات الطريق المؤدي إلى ذات النتائج ، بينما يقف القطر العربي السوري بقيادة الرئيس المناضل حافظ الأسد صامداً في وجه هذا التراجع العربي المريع ، يُقدّم الشهداء موجة تلو موجة في سبيل الحفاظ على كرامة الأمة العربية من هذا البيع الرخيص في سوق النخاسة الدولي .

فنحية إكبار وإجلال إلى حرب تشرين التحريرية في ذكراها الحادية عشرة .

وتحية فخر واعتزاز لشهداء الأمة العربية في كل حروبها مع أعدائها من غزاة وطمعين .

وآلف تحية لصانع انتصارات تشرين الرئيس الأسد أمل الوطنيين والقوميين العرب في غدٍ عربي مشرق عزيز .

دراسة في التأمين البحري على البضائع

بين شروط عام ١٩٦٣ وعام ١٩٨٢
لمجمع لندن لمكتبي التأمين

عبد الكريم السهران

مشارفي ومضرمعشر الدارة سابق

لشركة الصهان السورية

تحكم الشروط الانجليزية للتأمين البحري على البضائع عمليات التأمين في معظم أنحاء العالم حتى أصبح التأمين بموجبها شرطاً شاملاً في الصفقات التجارية الدولية استيراداً وتصديراً. يقع هذه الشروط، التي جاءت شروط التأمين على اجسام السفن، بمجمع لندن لمكتبي التأمين Institute Of London Underwriters الذي يتنقل هذه السنة بسويده الدامي، فقد أنشئ هذا المجمع عام ١٨٨٤ وهو يضم مكتبين من داخل اللويدز وخارجه، وتولى صياغة الشروط لغة خاصة تعرف باسم اللجنة الفنية لصياغة الشروط وتسمى Technical clause committee ويقوم المجمع بمراجعة هذه الشروط بشكل دوري لتكون متسجمة مع تطور التأمين البحري. ويعمل المجمع على إيجاد الاسس لاتفاق مشترك بين مكثبي التأمين للمشاكل التي تواجه سوق التأمين، وتختصر اهتمامات المجمع بشكل رئيسي في التأمين البحري.

ولكي ندرك أهمية الشروط التي يصنعها المجمع وآثرها على التأمين البحري في إنجلترا والعالم لابد من الإشارة الى أن عقد التأمين البحري الانجليزي كان يصدر على وثيقة تأمين اللويدز المعروفة باسم (S. G.) التي هي Ship & Goods

- ٨ -

(سفينة وبضاعة)، وقد صدرت هذه الوثيقة عام ١٧٧٩ وتم تبنيها في سوق لندن عام ١٧٩٥، وحرص الكتبتون طيلة قرنين من الزمن على عدم المساس بها أو تعديل أي شرط من شروطها، وحتى عندما صدر قانون التأمين البحري الانجليزي لعام ١٩٠٦ فقد ظلت هذه الوثيقة هي النموذج المعتمد وأدخلت بنسب صيغتها التقليدية كملحق أول في القانون المذكور.

ظلت وثيقة اللويدز ردحا من الزمن عقدا قائما بذاته يشتمل على كل مقومات عقد التأمين وشروطه والمخاطر التي يعطيها والتي تتضمن:

- اخطار البحار Perils Of the Seas

- اخطار الحرب War Risks

- القرصنة Piracy

- خطأ الربان والبحارة Barratry

- جميع الاخطار الاخرى All other perils

وكان من الطبيعي أن لا تفي وثيقة اللويدز مع مرور الزمن الحاجات المتجددة للتجارة البحرية الدولية، وأن يعمد مكتبو التأمين الى ان يلحقوا بها بحسب الحاجة شروطاً تعمدل فيها وتضيف إليها أحكاماً وتستبعد منها أخرى. ومع تعاقب الأجيال وتوارث المكتبتين تكومت مجموعات متباينة من الشروط التي تعمدل في أحكام الوثيقة، وكان هذا راسياً لأن يقوم مجمع لندن لمكتبي التأمين عام ١٩١٢ بوضع شروط النموذجية الأولى للتأمين على البضائع التي استمدتها من الشروط التي كان مكتبو التأمين يتعاملون بموجبها في ذلك الحين. ومنذ ذلك التاريخ أصبحت شروط المجمع تربط بوثيقة اللويدز جزءاً منها.

استقرت شروط المجمع للتأمين على البضائع في ثلاث مجموعات هي:

- شروط المجمع للبضائع (جميع الاخطار)

- Institute Cargo Clauses (All Risks)

- شروط المجمع للبضائع (مع ضمان الحسارة)

- Institute Cargo Clauses (W.A.)

- شروط المجمع للبضائع (مع عدم ضمان الحسارة الخاصة)

- Institute Cargo clauses (F. P. A.)

- ٩ -

الويدز

وقد تعرضت هذه الشروط لتعديلات متتابعة كان آخرها التعديل الصادر في ١٩٦٣/١/١، ومع ذلك فإنه في جميع هذه التعديلات بقيت الأسس التي تمخضها شروط المجمع للبضائع على حثا دون تعديل. ولعل من القيد هنا أن تسر على هذه الأسس مروراً سريعاً بإسعادنا في مقارنة التعطية التي تحمها شروط المجمع لعام ١٩٦٣ مع تلك التي تحمها شروط لعام ١٩٨٢.

يعطي التأمين بشروط المجمع بضائع (جميع الاحطار All Risks) جميع الخسائر والأضرار التي تلحق بالبضائع المزم عليها عدا ما استثني منها، وهو يوسع بذلك نطاق الاحطار المتعدد في وثيقة اللويدز لتشمل أخطاراً أخرى غيرية عن الاحطار البحرية (Extraneous Risks) مثل النبل بالمياه الحارة والأمطار، والكسر والقطع، والزرقان والسيلان، وضرب الشباك، وقطاس أو تلوث البضاعة ببضاعة أخرى أو بالشحوم والزيوت، والسرقة والنقص وعدم التسليم. ومع ذلك فإن التأمين بشروط جميع الاحطار رغم انه يتيح للمؤمن له غطاء تامينياً واسعاً فهو لا يضمن الخسائر والأضرار التي تنشأ عن التاجر أو العيب الذاتي للبضاعة أو نتائج الخطأ العمدي للمؤمن له أو التجر والنقص المالكوسين في الكمية أو الوزن بحسب النسب المتعارف عليها لتسرع البضاعة. وقد استقر القضاء في الكثرة على ان شرط جميع الاحطار لا يعطي الاحطار التي تكون مستعدة في القانون أو في وثيقة التأمين.

نشأ التعامل بشروط المجمع بضائع (مع ضمان الخسارة W.A) وشروط المجمع (مع عدم ضمان العورية الخاصة F.P.A) نتيجة التطور الذي رافق التجارة البحرية في منتصف القرن الماضي، وقد أوجلت عليها تعديلات متتالية إلى أن أقرها مجمع لندن لكتبي التأمين في عام ١٩١٢، وخضعا بعد ذلك لمرجمات متعددة حتى استقر على الصورة التي كانا عليها حين صدرت شروط المجمع في عام ١٩٦٣. ورغم أن هذين الشرطين قد تحطبا من ناحية نطاق التعطية بحسب وثيقة اللويدز وحدود الشرط الملحوظة الواردة فيها. فإنها من ناحية ثانية لم يسندا لشملا أخطاراً انتطها وثيقة اللويدز. ويعني آخر فإن أية مطالبة بموجب هذين الشرطين لا تكون مغطاة مالم يكن سببها أحد الاحطار المتعدد في هذه الوثيقة.

ويلاحظ عما سبق أن شروط المجمع لعام ١٩٦٣ بمجموعاتها الثلاث لا يمكن تفسيرها بمعزل عن وثيقة اللويدز التي تشكل معها وحدة متكاملة بحيث لا يمكن الأخذ بالشروط دون الرجوع إلى الوثيقة. ونتيجة لذلك كانت توضع بين الأونة والأخرى أصوات تعترض على استعمال هذه الوثيقة الاثرية، وتساخي بإسهداها بوثيقة أكثر ثلثة لطلبات العصر. ولكن هذه الأصوات لم تكن لتجد استجابة فامة من مكتبي التأمين البحريين في الكثرة الذين كانوا يطلقون في موقفهم السلمي من تبديها من واقع ان هناك خبرات اكتبت وانتقلت بين أجيال مشاحفة من المكتبين الذين تمسوا بالتأمين وفقاً لوثيقة اللويدز، وأنه منذ صياغة هذه الوثيقة في عام ١٧٧٩ صدرت آلاف الأحكام القضائية لتحدد معنى كل كلمة في الوثيقة وتضع كل خطر وارد فيها لتناقشات قضائية مطيضة وصارمة قبل صدور أي حكم لتقرير معناه ومدى شموله. وفي الحقيقة كان المكتبون يتحاشون إدخال أي تعديل في وثيقة اللويدز مخافة أن يؤدي ذلك إلى اختلاف في تفسير الكلمات والمعبارات المستعملة في صياغاتها والتي أصبحت شبه مقفنة من خلال أحكام القضاء التي صدرت طلبة قوين من التعامل بها.

الآن يبدو ان لامناص أخيراً من الخوض لسنة التطور فقد حدث أثناء قيام واللجنة الفنية لصياغة الشروط في مجمع لندن لكتبي التأمين بمراجعة شروط المجمع لعام ١٩٦٣ لتعديلها وفقاً لما ظهر خلال (٢٠) سنة من استعمالها ان صدر عن امانة سر مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والنسبة (UNCTAD) تقرير يتعلق بالتأمين البحري في العالم يتضمن انتقادات وتعليقات على وثائق وشروط التأمين التي تستعمل في أنحاء مختلفة من العالم ومن بينها وثيقة اللويدز. وعند صدور هذا التقرير تشكل فريق عمل مشترك من مجمع لندن لكتبي التأمين واللويدز قام بدراسة هذا التقرير وأوصى بان تأخذ واللجنة الفنية لصياغة الشروط في مجمع لندن لكتبي التأمين بعين الاعتبار ملاحظات وانتقادات ال (UNCTAD) في أي تعديل على شروط المجمع أو وثيقة اللويدز. وقد تم ذلك بالتفصل وصدرت وثيقة التأمين الإنكليزية وشروط المجمع للبضائع الجديدة في ١٩٨٢/١/١، وقام المجمع بحث شركات التأمين وسمازته على

استعمال الوثيقة الجديدة وشروط المجمع المرافقة لها بأسرع وقت متاح ثم بعد صدورها مشيراً إلى أن التعامل بالوثيقة الجديدة وشروط المجمع لعام ١٩٨٢ سيكون الزامياً اعتباراً من ٣١/٣/١٩٨٣ .
لم تعد وثيقة التأمين الجديدة لعام ١٩٨٢ تخوّر على أي شرط من شروط التأمين وإنما أصبحت مجرد صك تجويزي في صفتها الأولى التزاماً من الكفيل بتفصيل التأمين وفقاً للبيانات والشروط المحددة في الوثيقة، وتخوّر في صفتها الثانية على جدول معد للاطلاع بالبيانات التالية:

رقم الوثيقة، اسم المؤمن له، المرحلة أو مدة التأمين، القيمة المقررة إن وجدت، المبلغ المؤمن عليه، البديل وأخيراً تحديد شروط المجمع المؤمن بموجبها. وفي إيضاح ذلك يقول المجمع في مذكرته التفسيرية: لم تعد الوثيقة أكثر من أداة لحمل الشروط التي تنتج بعد ذاتها بالاكتفاء الذاتي. إن ذلك يعني أنه لم يعد هناك ارتباط بين الوثيقة وشروط المجمع التي أصبحت تستعمل بداتها على كافة شروط التأمين واحكامه.

تستند الصياغة الجديدة لشروط المجمع على أسلوب تعداد وتحديد الاخطار التي يضمنها عقد التأمين (Named Risks) وذلك تحت بند موحد تستهل به الشروط احكامها بعنوان «الاخطار المعطاة» وتباعه بند آخر يحدد الاخطار التي لا يغطيها العقد المذكور بعنوان «الاستثناءات». وتقول المذكرة الايضاحية للشروط إنه رغم ما قد يبدو للوهلة الأولى من تقييد في بعض الشروط، فإن هذه الشروط تصوغ في الدرجة الأولى ما كان عليه الوضع سابقاً لتوضح ما كان دالماً هو المقصود. وإذا كان هذا الايضاح ينطبق على مجموعة (A) من شروط المجمع الجديدة فهو لا ينطبق في رأينا على مجموعتي (B) و (C) من هذه الشروط التي ابتعدت كثيراً عن الأساس الذي كانت تقوم عليه التغطية في شروط ١٩٦٣ (W.A.) و (F.P.A.) من شروط المجمع القديمة.

يحمل الشرط رقم (١) في شروط المجمع (A) الجديدة اسم وشروط الاخطار وهو يمتنع نفس التغطية التي كان يمتنعها الشرط رقم (٥) من شروط المجمع القديمة الذي كان يحمل اسم (شرط جمع الاخطار All Risks)، وقد حرص واضعو الشروط الجديدة على تبديل الاسم معاً للائناس الذي كان

يحصل من استعمال اسم وشروط جميع الاخطار والذي كانت التغطية التي يمنحها لا تنطبق في الواقع على الاسم الذي يحمله. أما الاخطار الناشئة عن التأخير والعيب الذاتي وطبيعة البضاعة المؤمن عليها التي كانت مستثناة في الشرط رقم (٥) التقديم فقد أدخلت في فقرة خاصة بها ضمن بند الاستثناءات الواردة في الشرط رقم (٤) من شروط المجمع (A) الجديدة.
ولكن الأمر لا يبدو على هذه الصورة في بقية شروط المجمع الجديدة، فإن التغطية التي تمنحها شروط المجمع للبضائع (B) تختلف عن التغطية التي كانت تمنحها شروط المجمع للبضائع (مع ضمان الحسارة W.A.). وكذلك فإن التغطية التي تمنحها شروط المجمع للبضائع (C) تختلف أيضاً عن التغطية التي كانت تمنحها شروط المجمع للبضائع (مع عدم ضمان الحسارة الخاصة F.P.A.). ولكي ندرك مدى هذا الاختلاف بين التغطيتين لابد من الإشارة إلى أن التأمين بشروط المجمع (W.A.) و (F.P.A.) كان يجري تحت غطاء وثيقة اللويدز التي كان من بين مانعته (أخطار البحار Perils of the Seas) و (جميع الاخطار الأخرى All other perils). ويدخل تحت مفهوم أخطار البحار كما حددها المشرع الإنكليزي في القاعدة السابعة من قواعد تفسير الوثيقة أخطار الفجائية والعرضية للبحار وقد اعتبرت احكام القضاء الإنكليزي المئات من الحوادث البحرية داخلة ضمن هذا المفهوم وتغطيها القضاة وأخطار البحار المدرجة ضمن الأخطار المقسومة في وثيقة اللويدز. كما أن تعبير «جميع الاخطار الأخرى» وإن حصره القاعدة الثانية عشرة من قواعد تفسير الوثيقة بالأخطار المسهلة في النوع للأخطار المذكورة في الوثيقة (Ejusdem generis) فإنه تشمل في الواقع العديد من الحوادث البحرية التي عرضت قضايا تأمينية بشأنها أمام القضاء الإنكليزي واعتبرها مماثلة للأخطار التي تغطيها وثيقة التأمين.

وبالإضافة إلى وثيقة اللويدز فقد كانت شروط المجمع (W.A.) و (F.P.A.) تضمن الحسارة المشتركة والحسارة الكلية للبضاعة إذا نشأت عن أحد الاخطار المحددة في الوثيقة كما تضمن الحسارة الجزئية في حالة جنوح السفينة الناقلة أو غرقها أو احتراقها. واستناداً إلى تلك الشروط كان الكثيرون يلتزمون بأن

مشمولا بالتأمين

في تقديرنا ان التغطية بشروط المجمع الجديدة (B) و (C) لا تعطي نفس التغطية التي كان يحصل عليها المؤمن له تحت شروط المجمع القديمة (W.A.) و (F.P.A.) ، والامثلة التالية توضح هذا الواقع :

في قضية Canada Rice Mills v. Union Marine & General Ins. CO. 1941 Ltd. حكم بأن تلف شحنة من الرزيب ارتفاع الحرارة الذي نشأ عن اغلاق فتحات التهوية لتفادي تدفق ماء البحر في العنابر التي كانت البضاعة موجودة فيها يعتبر تلفا ناشئا عن اخطار البحار. ولم يأخذ هذا الحكم بالدفع القائل بأن اغلاق الفتحات سبب متفصل أو مستقل قطع العلاقة بين حوادث البحر والضرر، وحكم بانثالي بالتعويض على المؤمن له بموجب وثيقة التأمين الانجليزية.

وفي قضية Neier (N.E.) & CO. Ltd. v. Licences & General Ins. 1944 حكم بأن التلف الذي أصاب شحنة من الطين الحزري نتيجة كسر براميل مشحونة معها تحسوي على أصيصة وذلك خلال طقس سيء، واذي كسر هذه البراميل الى تبادل لون الطين يعتبر ضررا ناشئا عن عطر من اخطار البحار ويعتبر بانثالي مغفلي بوثيقة التأمين الانجليزية.

إن هذين السالسين هما فيض من فيض من العاصيد من احكام القضاء الانجليزي التي صدرت خلال قرنين من استعمال وثيقة اللويدز والتي حكم بموجبها للمؤمن له بالتعويض على أساس شروط وثيقة التأمين الانجليزية التي تضمن فيها تضمن و اخطار البحار. وما من شك في أن الاخطار التي اعتبرت مضمونة في هذه الاحكام لا تعتبر الآن مضمونة تحت شروط المجمع الجديدة للبضائع (B) و (C) لان هذه الاخطار لا يمكن أن تعزى ولا أن يكون سببها المباشر أحد الاخطار المحددة حصرا وبسببها في الشرطين الجديدين المشار اليهما اللذين لا يأخذان - و اخطار البحار - بعد ذاتها كخطر مضمون. تشير المذكرة الابصاحية للمجمع المتعلقة بشروط 1987 ان و اخطار

البحار وإن لم تكن بحد ذاتها مدرجة بين الاخطار المغطاة في الشرطين (B) و (C) فإن أغلبية هذه الاخطار مدرجة في الفقرتين 1.1.4 و 1.2.3 من الشرط (B)

يدفعوا للمؤمن له قيم التغطية التأمينية لأي طرد أو ضرر أو تلف أو تلف كلي أثناء الشحن أو التفريغ أو إعادة الشحن، وكذلك كل خسارة أو ضرر يلحق بالشيء المؤمن عليه ويكون سببه المباشر حريق أو انفجار أو تصادم، أو احتكاك السفينة أو الناقلة أو القارب بأي جسم خارجي. بما في ذلك الجليد، فيما عدا الماء.

إن الخلل الأساسي بين شرطي المجمع (صهران الحسارة W.A.) و (عدم ضمان الحسارة F.P.A.) هو ان الشرط الأول يضمن الحسارة الخاصة الجزئية إذا تجاوزت نسبة الاعفاءات كما يضمنها في حالة جنوح السفينة الناقلة أو غرقها أو اختراقها، في حين ان الشرط الثاني لا يضمن في الأساس الحسرات الخاصة الجزئية الاطلاقا ولكنه يضمنها عند جنوح السفينة الناقلة أو غرقها أو اختراقها. هذا ولا بد من الاشارة الى أن جنوح السفينة أو غرقها أو اختراقها بموجب القسم الأول من وشرط الحسارة في شرطي (W.A.) و (F.P.A.) يغطي الحسارة الخاصة الجزئية إذا كانت البضاعة على ظهر السفينة عند وقوع هذه الحوادث بصرف النظر عما إذا كانت هي السبب في حدوث الحسارة أم لا، ودون اعتبار للوقت الذي حصلت فيه الحسارة سواء أكان قبل أو أثناء أو بعد وقوع الحادث. ويقوم هذا التعامل على مبدأ قرينة لا تقبل العكس بأن سبب الحسارة هو أحد هذه الحوادث التي يصعب عمليا التأكد بعد وقوعها من الوقت الذي لحقت فيه الحسارة بالبضائع التي كانت على ظهر السفينة.

أما في القسم الثاني من شرط الحسارة التعلق بالأضرار التي تلحق بالبضاعة بسبب حريق أو انفجار، أو تصادم أو احتكاك السفينة الناقلة فإن الحسارة التي يمكن التعويض عنها هي تلك التي يثبت أن سببها المباشر هو أحد هذه الاخطار المسماة نفسها، ولا يكفي مجرد وقوع هذه الاخطار للتعويض على المؤمن له. إلا أن شرطي المجمع للبضائع الجديدة (B) و (C) قد تخليا عن شرط الحسارة في شروط المجمع (W.A.) و (F.P.A.) ، ولم يعد مجرد جنوح السفينة الناقلة أو غرقها أو اختراقها كافيا لتغطية الأضرار الجزئية الخاصة التي تلحق بالمؤمن له، فقد أخذ الشرطان المذكوران بمبدأ و الاخطار المسماة Named Perils و وحددت فيها الاخطار المغطاة باسمائها وأخضعت لاستثناءات محددة، بصورة ان أي خطر غير وارد ضمن الاخطار المحددة في الشرطين لا يكون

التكامل النقدي العربي بين التحويلات الواسعة وأخطارها

صنوبر الجمعي (١)

مستشار رابطة مجلس الوزراء

في القطر العربي السوري

تهدف

لعمل من القيد قبل الحديث عن التكامل النقدي العربي ، أن نبدا بتحديد القهوم العلمي للتكامل النقدي ، رغم دقة هذا التعبير ، واختلاف وجهات النظر في الاديبيات الاقتصادية في تحديد مفهوم واضح ودقيق له ، شأنه في ذلك شأن جميع التعابير والمصطلحات التي اصبح استعمالها شائعا .

وفي العادة يفرق ما بين التكامل النقدي الكامل ، وبين التكامل النقدي الجزئي . ولتقريب هذين القهومين الى ذهن القارىء ، ربما يكون من القيد ، أن نعرف على مفهومها من خلال بيان انواع وصور العمليات والسياسات التي تدخل تحت مفهوم كل منهما .

فالتكامل النقدي الكامل ، يتحقق بين مجموعة من البلاد وعندما تصل هذه البلاد الى إنشاء عملة واحدة مشتركة فيها بينها لتحل محل عملاتها المحلية في اداء جميع وظائف النقود ، ولذلك فان التكامل النقدي الكامل هو ، في جوهره ، إنشاء لاتحاد نقدي او لوحدة نقدية بين البلاد الداخلة في التكامل (١) .

(٢) لا نسير الاراء الواردة في هذه الدراسة بالضرورة من وجهة نظر الجهة التي يعمل بها الكاتب . وانها هي وجهة نظره الشخصية .

(١) محمد لبيب شعير ، مقدمة تحليلية لبحوث ومناقشات الندوة الفكرية التي نظمتها مركز دراسات الوحدة العربية ، بالاشتراك مع صندوق النقد العربي والنشرة ضمن منشورات المركز بعنوان والتكامل النقدي العربي ، بيروت - لبنان ١٩٨١ .

ويرد على ذلك ان واخطار البحار ليست فقط تصادم أو دخول اليه الى عناصر السيفية المتخصص عنها في الفترتين المشار اليهما وانها هي فئة من الأخطار واسعة الشمول ، ويمكن ذكر العديد من الحالات التي اعتبرت في القضاء الانجليزي خطرا من اخطار البحار التي تضمنها الوثيقة القديمة ولائقتها الشروط الجديدة والوثيقة التي صدرت معها .

ومعها يمكن من شيء فإن لشروط المجمع بمجموعاتها الثلاث (A) و (B) و (C) مزاياها وأهميتها وسنحاول في دراسة قادمة أن يكون ذلك موضوعا نحمل فيه كل بند في هذه الشروط . ولعل من أهم مزايا الشروط الجديدة كما يراها المجمع انها وفرت على المؤمن له العودة الى سلسلة طويلة من القضايا التي نظرت امام القضاء الانجليزي خلال مائتي سنة ليصرف ، في حالة الخلاف ، ما اذا كان المصور الذي تعرض له مشغولا باحكام وثيقة المولد وشروط المجمع القديمة ام لا ، لان البيان البسيط والتعداد الواضح لمختلف انواع الحماثر التي تعطيها الشروط الجديدة مستبح للمؤمن له فيها اكثر لتغطية التأمين التي اشترهاها .

أما التكامل النقدي الجزئي فيشمل صوراً وصيغاً عديدة من التعاون النقدي الذي لا يصل إلى انشاء عملة مشتركة. (١) ولعل أهم صور التكامل النقدي الجزئي ضمن هذا المفهوم هي : إقامة اتحاد للمدفوعات بين الدول الأعضاء ، وتجميع الاحتياطي ، وتسيق اسعار الصرف ، واستخدام عملة موزاة . وتكامل الاسواق المالية ، واتباع سياسات مشتركة في مواجهة تدفقات رأس المال بين الدول الاعضاء والخارج .

ويأتي التكامل النقدي ، ضمن مجموعة من الوسائل المتداقة الى تحقيق التكامل الاقتصادي ، عن طريق ازالة العقبات التي تعوق المبادلات بين البلدان الأعضاء . كما انه يعتبر من اهم الترتيبات المؤسسية اللازمة لتأدية السبل امام حرية حركة السفر والهجرة وانتقال رأس المال والتجارة .

وإذا كان التكامل الاقتصادي قد جرى تعريفه على انه والاستغلال الكامل لجميع المنافع الممكنة التي يطوي عليها التخصص ضمن منطقة ما (٢) فإن التكامل النقدي هو ازالة جميع العقبات النقدية التي تحول دون ذلك (٣) . ويتبين من ذلك ان هناك ، بصفة عامة ، ارتباطاً بين التكامل النقدي وبين التكامل الاقتصادي ، فالتكامل النقدي يسهل تحريك التجارة ، وتحريك انتقال عناصر الانتاج بين الدول الاعضاء ، كما انه يمكن ان يؤدي كذلك الى توفير القروض النقدية لعملية التكامل في التنمية بين مجموعة من الدول .

ولعل اهم المنافع الاقتصادية التي يمكن تحقيقها من خلال التكامل النقدي ما يلي :

- ١ - تشييط وتعزيز ودعم المبادلات بين الدول الاطراف . عن طريق خفض او ازالة المخاطر ذات الطبيعة النقدية والتي ترتبط بهذه المبادلات .
- ٢ - تشييط تدفقات رؤوس الاموال بين الدول الاعضاء .
- ٣ - التوفير في استخدام الاحتياطيات الدولية .
- ٤ - المساهمة في توفير الامكانيات لنجاح واستمرار التنمية التكاملية لاقتصادات المنطقة .

(١) المرجع السابق

(٢) مفهوم وصور وحدائف التكامل النقدي - جون وايسرود - المرجع السابق - نقلاً عن Muesel

(٣) المرجع السابق

٥ - زيادة القوة التفاوضية للمنطقة التي يشملها التكامل في مواجهة العالم الخارجي .
ومن الواضح ان جميع هذه الفوائد والمزايا التي يحققها التكامل النقدي ، تحتاجها الدول العربية ، في سعيها نحو تحقيق أي حد من اساليب التعاون والتكامل الاقتصادي ، وكذلك في طموحها المشروع لاحداث التنمية الاقتصادية والاجتماعية .

التكامل النقدي العربي

إن هذا التعبير ، او الشعار ، الذي نسمعه او نقرؤه في الاذيات الاقتصادية العربية ، وفي بعض البيانات الرسمية ، له تاريخ طويل ، يمتد الى حقبة الأربعينات ، حيث رافق نشوء وتطور الجامعة العربية . ففي عام ١٩٤٥ ، درست اللجنة الاقتصادية والمالية موضوع العلاقات النقدية العربية . وفي عام ١٩٤٦ نلقت الجامعة مشروعاً لتوحيد النقد في البلاد العربية ، حيث تقوم ومصالحة النقد العربي التي يديرها ممثلون من كل الدول العربية ، باصدار النقد العربي الورقي والمصري ، وان تكون وحدة هذا النقد هي الدينار العربي ، فالسعر الميث على اساس التكامل مع الاسترليني ، والمقرض قبوله في كل الدول العربية بدلاً لعملةها الوطنية .

وفي عام ١٩٤٨ ، وضع خبراء الحكومات العربية مشروعاً لاتفاقية بين دول الجامعة العربية بخصوص توحيد النقد . ولكن هذا المشروع لم يجد طريقه الى التنفيذ .

وفي حقبة الخمسينات ، التي تصاعد فيها التوجه الوحدوي ، اصبحت الجوانب الاقتصادية للعمل العربي المشترك ، موضوعاً مكملاً لانغراض الدفاع المشترك ، حيث أصبح المجلس الاقتصادي العربي يقوم بهما البوص باقتصاديات الدول العربية واستثمار مرفقها الطبيعية ، وتسهيل تبادل منتجاتها الوطنية الزراعية والصناعية ، ووجه عام القيام بتنظيم نشاطها الاقتصادي ، ويقترح هذا المجلس على الحكومات العربية ما يراه كغياً بتحقيق ذلك عن طريق اتفاقيات خاصة يبرمها لتحقيق هذه الاهداف .

- ١- ونصت المادة الشامسة من اتفاقية صندوق النقد العربي ، على قيامه بتقديم معونات وخدمات فنية في المجالات النقدية والمالية للدول الاعضاء التي تقدم اتفاقيات اقتصادية تستهدف الوصول الى اتحاد نقدي بينها ، كمرحلة من مراحل تحقيق أهداف الصندوق .
- ٢- اما الوسائل التي يستطيع الصندوق استخدامها لتحقيق اغراضه ، فقد وردت بالاتفاقية على سبيل المثال لا الحصر ، على النحو التالي :
 - ١- تقديم التسهيلات القصيرة والمتوسطة الأجل للدول الاعضاء للمساعدة في تمويل العجز الكلي في موازين مدفوعاتها مع باقي دول العالم الخارجي ، الناجم عن تبادل السلع والخدمات وبيع التحويلات وانتقال رؤوس الأموال .
 - ٢- اصدار الكفالات لصالح الدول الاعضاء لتعزيز لاقتراضها من المصادر المالية الأخرى من أجل تمويل العجز الكلي في موازين مدفوعاتها .
 - ٣- التوسط في اصدار القروض في الاسواق المالية العربية والدولية لحساب الدول الاعضاء وبضماناتها .
 - ٤- تسبق السياسات النقدية للدول الاعضاء ، وتطوير التعاون بين السلطات النقدية في هذه الدول .
 - ٥- تحرير وتنمية المبادلات التجارية والمدفوعات الجارية الثرية عليها ، وتشجيع حركة انتقال رؤوس الاموال بين الدول الاعضاء .
 - ٦- يخصص الصندوق ما يكفي من موارده المدفوعة بمعملات الدول الاعضاء لتقديم التسهيلات الائتمانية اللازمة لتسوية المدفوعات الجارية بين الدول الاعضاء ، وفقاً للقواعد والنظم التي يقرها مجلس المحافظين ، وفي اطار حساب خاص يتخذ الصندوق لهذا الغرض .
 - ٧- إدارة أية اسوال تعهد بها إليه دولة عضو أو دول أعضاء لصالح اطراف أخرى عربية أو غير عربية ، بما يتفق مع أهداف الصندوق .
 - ٨- عقد مشاورات دورية مع الدول الاعضاء ، بشأن أحوالها الاقتصادية والسياسات التي تنتهجها ، بما يساعد على تحقيق أهداف الصندوق والدولة المعنية .
 - ٩- القيام بالدراسات اللازمة لتحقيق أهداف الصندوق .

- ١٠- تقديم المعونات الفنية للاجهزة النقدية والمصرفية في الدول الاعضاء .
وهكذا نجد من خلال الاهداف المحددة والوسائل ، أن اغراض صندوق النقد العربي ، تنوزع في ثلاثة مجالات ، هي : المجال العربي ، والمجال الدولي ، والمجال التنظيمي . وهي مجالات متكاملة ومتداخلة .
- ففي المجال العربي تشمل اغراض الصندوق في دعم التكامل الاقتصادي العربي ، وتسهيل مسيرة التنمية الاقتصادية في الدول العربية . بشكل عام ، أما بشكل خاص ، فإن اغراضه تشمل في تصحيح الاختلال في موازين المدفوعات ، وفي الاسهام بتعميل إنجاز مهام التكامل المالي ، والتكامل النقدي ، والتكامل التجاري بين الدول العربية .
- وفي المجال الدولي ، تشمل اغراض الصندوق في تسويق مواقف الدول الاعضاء تجاه المشكلات الاقتصادية الدولية . بما يحمي مصالح الدول الاعضاء ، وبما يساهم في إيجاد حل لهذه المشكلات .
- اما في المجال التنظيمي ، فإن اغراض الصندوق تشمل في إيجاد هيئة عربية تعنى بإنجاز الاهداف الناطقة بالصندوق .
- الصعوبات التي واجهت الصندوق :
لقد واجهت الصندوق صعوبات عديدة ، في مجال تصديه للمهام المحددة له فيها تتعلق بتفقد أهداف الخاصة بتصحيح الاختلال في موازين مدفوعات الدول العربية ، وتقديم القروض للدول التي تحتاج الى تمويل ، وقد تعرض العديد من الباحثين العرب لهذه الصعوبات ، التي يمكن تلخيصها في ثلاث (١) :
١- صعوبة الحصول على البيانات الضرورية لاقتخاذ القرار بتقديم القروض ، وتحديد الشروط .
والسبب في ذلك ان صندوق النقد العربي ، يتبع الأسلوب ذاته ، الذي يتبعه صندوق النقد الدولي . وبما يقول خبراء الصندوق العربي ، بأن هناك

(١) عزوي القيسي ، صندوق النقد العربي - أهدافه وأهميته ، مجلة الاقتصادي العربي ، عدد ٣ ، آذار ١٩٧٧ . وأيضاً : عبد السلام صديقي ، صندوق النقد العربي : أهدافه وأهميته من بحوث ودراسات القبول الفكرية التي نظمتها مركز دراسات الوحدة العربية حول التفاوض النقدي العربي . والتي طبعت في بيروت في تشرين الثاني ١٩٨٠ .

صعوبة توأجهم في التوصل الى سياسات تصحيحية مع الدول المقرضة ، فان الدول المقرضة ذاتها تجد أن أسلوب خيرا الصندوق يعتبر تدخلا في شؤونها الداخلية .

٢ - اما الصعوبة الثانية ، فتصل بصفة التيسر الذي يجب أن تنسم به تسهلاته المقدمة الى الدول الأعضاء .

٣ - والصعوبة الثالثة ، تتمثل في محدودية تسهلاته ، التي يستطيع تقديمها .

وفي مجال التكامل النقدي العمري ، فإن أهداف الصندوق تتمثل ، كما سبق أن للمحا ، في امرين مترابطين هما :

(أ) استقرار أسعار الصرف بين العملات العربية وتحقيق قابليتها للتحويل فيما بينها .

(ب) دراسة سبل توسيع استعمال الدينار العمري الحسبي وتمهية الظروف المؤدية الى انشاء عملة عربية موحدة .

اما بالنسبة للهدف الاول ، فلم يظهر حتى الان أي دور إنجليزي في هذا المجال ، فلا تزال الأمور كما هي ، ذلك أن هناك تباينا في واقع نظم وأسعار صرف العملات العربية ، حيث ان تسع دول عربية تعتمد الدولار الأمريكي أساساً لتحديد أسعار صرف عملاتها^(١١) . وتعتمد اربع دول عربية كالدولار كأساس للتحديد اليومي لأسعار صرف عملاتها^(١٢) . وتخضع ذلك للتغير تبعاً لتؤثرات خاصة في سعر تعادل الدولار . مقابل صرفق الحسب الخاصة . وهناك دولة عربية واحدة (الكويت) تعتمد سلة خاصة بها من العملات الرئيسية لتحديد قيمة عملتها . كما أن مجموعة أخرى من الدول العربية تعتمد سلة خاصة ، للفرنك الفرنسي وزن راجع فيها ، كأساس لتحديد أسعار عملتها^(١٣) . واختارت دولة واحدة تحديد قيمة عملتها بالقياس الى حقوق السحب الخاصة (الاردن) في حين اختارت دولة أخرى التعميم أساساً لذلك (البحرين) .

وهكذا وسط هذا التباين في الانظمة ، فإن استقرار أسعار الصرف بين العملات

(١١) الدول التسع هي : سوريا ، العراق ، جانا ، مصر ، سورية ، الجزائر ، ليبيا ، تونس ، ليبيا .

(١٢) الامارات العربية ، البحرين ، قطر ، السعودية .

(١٣) تونس ، الجزائر ، المغرب ، موريتانيا .

العربية ، يظل مرهوناً بما يطرأ من تطورات على مستوى النظام النقدي الدولي . في حين أن الاستقرار المطلوب ، لا يمكن توفيره الا اذا تحقق انجاز حقيقي في مستوى الانتاج ، والاتصال الحر والبسور لعناصره ، الأمر الذي لا يمكن تحقيقه ، الا من خلال تطور حقيقي في المياكل الانتاجية للاقتصادات العربية ، والا اذا اتخذت اجراءات جدية لوضع هذه الاقتصادات في طريق التعاون والتكامل . وهنا يأتي دور الصندوق ليقدم المعونة الفنية الى الدول الأعضاء بشأن سياسات التنمية والتكامل الاقتصادي العمري . ولكن هذا الدور يتوقف على امرين أساسيين :

الاول : الازادة السياسية للدول الأعضاء للمضي في طريق التعاون والتكامل الاقتصادي العمري .

الثاني : وجود الامكانيات الفنية الكفوءة لدى الصندوق التي تستطيع اقتناع الدول العربية بجدية توجهاتها .

اما الهدف الآخر في نطاق التكامل النقدي العمري ، فهو انشاء العملة العربية الموحدة ، وهذا الهدف الذي يشكل نقطة قويا طموحا ومشروعا . إن تحقيق إقامة نظام نقدي عمري وعملة عربية موحدة ، إضافة الى كونه ، يشكل هدفا قويا ، فهو أيضا يخدم أهداف التكامل الاقتصادي العمري ، ويشكل في حال قيامه عاملاً مساعداً على استقرار النظام النقدي الدولي ، (خاصة بعد انهيار نظام برونون وودز) وخاصة في مجال توفير السيولة الدولية ، وتقليل عناصر عدم الاستقرار في المجالات النقدية .

إن هدف إيجاد عملة عربية موحدة ، لا يزال يراوح في مكانه ، ولا يزال هذا الهدف محلاً لدراسات ومناقشات عديدة تجري في مختلف الأوساط العربية . ويشير البعض الى وجود صعوبات تحول دون تحقيقه ، مثل اختلاف الأسس النقدية التي ترتبط بها العملات العربية ، والنسبة النقدية والمالية للاقطار العربية ، وتباين السياسات النقدية والمالية ، وعدم وجود أسواق مالية عربية ينساب فيها رأس المال العمري في قنوات الاستثمار يسر وسهولة . واختلاف أسعار الصرف بين العملات العربية ، وعدم قابليتها للتحويل فيما بينها وبين العملات الأجنبية ، وكثرة القيود على التدفوعات التجارية وانتقال رؤوس الأموال .

ومهما يكن ، فإن الصعوبة الوحيدة والحقيقية التي تحول دون تحقيق قيام نظام

تقدي عربي وعملة عربية موحدة ، هي التبعة التي تربط الاقتصادات العربية بالأسواق المالية والتقدي الدولية ، وتوجه السياسات المالية والتقدي في الأقطار العربية لصالح تلك الاسواق التي تسيطر عليها التحدة الأمريكية ، ان حاجتنا الآن ، قبل توحيد العملة ، هي ، الى القرار المستقل ، الى الازادة السياسية والاقتصادية التي تستطيع ان تتحرر من أسر التبعة (١٧) ، وتعيد رأس المال العربي الى الوطن العربي ، وبعد ذلك سيكون من السهل المنفي في توحيد العملة واقامة نظام تقدي عربي ، والسير في طريق التعاون الاقتصادي العربي . وتسبق السياسات المالية والتقدي ، توصلًا للتكامل التقدي العربي الشهود .

اما كيف نصل الى القرار المستقل ، وكيف يمكن أن نتخلص من أسر التبعة ، فهذه مسألة تتعلق بمجمل السيرة العربية ، ونشكل جوهر مسألة التخلف والتقدم الحضاري . كما تتعلق أساساً بفضية الوحدة والتجزئة . نفس المقدار الذي تنصل به بمسألة التنمية والخروج من دائرة التخلف .

التنمية القطرية بأفق قومي :

ان من اهم متطلبات إقامة التكامل التقدي العربي ، القيام بتحقيق التنمية القطرية بمطور قومي ، وهذا المنطلق القومي ، يعني بناء اقتصاد وطني حديث الهيكلي ، سريع النمو ، يتكفل بتكامل واندماج كافة قطاعاته معاً ، وينطوي على قواه التنجحة التي تسمح له بأن يتجسد ذاتياً ، ويكون قادراً على تحقيق التقدم الحضاري المادي والمعنوي للجماهير ، مع مشاركتهم مشاركة كاملة في عملية التنمية بجميع مراحلها .

وقد بات واضحاً ، أن أي بلد عربي لا يستطيع أن يستكمل وحده انتاج السلسلة التكنولوجية لسلع كثيرة كما أنه ليس بإمكان أي بلد عربي أن يتطور خارج نطاق العلاقات الاقتصادية العالمية . لذلك فان حسم مشكلة انسياسات المطلوبة لتحقيق التنمية ، لا يمكن ان يجزى بمعزل عن طبيعة ومدى المشاركة العربية . ومن ثم يبدو التكامل القومي هو المخرج السليم للتنمية القطرية . وهذا يعني :

(١٧) للتصديق فاصفاً وروابط التبعة العربية في كافة مجالاتها ، البنية الاقتصادية - التبعة الدولية - ضحية التبعة - الضحية الحارة .

- أ- توسيع قاعدة الطلب ، بتوسيع تعريف الطلب من طلب قطري الى طلب قومي .
- ب- التحرر من سيطرة السوق الرأسمالية العالمية ، دون ان يعني هذا الانعزال أو مقاطعة هذه السوق .
- ج- سلامة استخدام الموارد القومية ، والقدرة على توجيهها اقتصادياً لخدمة أغراض التنمية .
- د- تصفية التفاوت في مستويات النمو الاقتصادي بين الاقطار العربية . الناجم عن التفاوت في الموارد الطبيعية .
- هـ- التنسيق في النظم والسياسيات الاقتصادية والمالية والتقدي والمصرفية ، والغاء التفاوت والتناقض في هذه النظم .

الازادة السياسية :

إن انجاز التكامل الاقتصادي العربي ، والتكامل التقدي نسري ، إنما هو عملية تاريخية ، وهذه العملية تحتاج بشكل رئيسي الى الازادة السياسية .

إن التكامل الاقتصادي إنما هو مسلك إرادي بشرط من اتخاذ موقف إيجابي من جانب عدة دول في معالجة التطور القبلي لقواها الاقتصادية . وهذا يعني أن هذه العملية ليست عفوية ، بل إنها عملية وأعية ، تشمل كل من مجالات الانتاج ، والتبادل ، والعلاقات المالية ، والتقدي ، بين مجموعة معينة من الدول التي يجتمعها تحالف وتعاون وثيق ، بوصفها تحمل تطلعات سياسية واجتماعية متجانسة ، تهدف من خلالها الى تأمين الظروف الاقتصادية والسياسية الملائمة لتطوير القوى الانتاجية بصورة اكفاً لصالح سكانها .

وهنا تثار مسألة على غاية من الأهمية ، وهي ان التكامل الاقتصادي بين مجموعة من الدول ، لا يمكن تحقيقه الا اذا توفرت الشروط الموضوعية لقيامه ، وتشمل هذه الشروط في انتهاء الاقتصاديات المتكاملة الى نوع واحد من علاقات الانتاج . بمعنى أن تسمى الاقتصاديات المتكاملة الى علاقات انتاج مشابهة ، بحيث ان التكامل الاقتصادي لا يمكن اقامته الا في إطار مجموعة دول ذات هيكل اقتصادي واجتماعي واحد . داخل أسلوب إنتاج واحد . فالتكامل الاقتصادي عملية واحدة ، تجزى في

مجال القوى الانتاجية وعال علاقات الانتاج ، ولذلك تعتمد على طابع العلاقات الانتاجية السائدة .

إضافة الى ذلك ، فإن الفوارق في مستوى نمو القوى الانتاجية ، يعتبر من العقبان المحاسنة في محاولة إقامة التكامل الاقتصادي . لان هذا الفوارق يعمل من عملية التكامل مجرد معانرة غير محسوبة النتائج . لذا فإن البدء بتشيبة القوى الانتاجية ، ومحاولة التقريب بين مستويات النمو في الاقطار العربية ، والسعي لايجاد علاقات انتاج متشابهة ، كل هذا إضافة الى الازادة السياسية الواعية ، يعتبر السبل الوحيد الذي يمهد لتقيام التكامل الاقتصادي العربي ، والتكامل الفئدي العربي .

وبما أن عملية التكامل الاقتصادي ، إنها هي عملية تاريخية ، فهي بالتالي يجب أن تتم تدريجياً . من خلال العمل المخطط لمخالف والواعي الذي يخضع لقوانين العلم الموضوعية . لذا فإن دور الازادة السياسية في هذا المجال هو الدور المحاسم . ذلك أن المشكلة الرئيسية فيما يتعلق بالتكامل الاقتصادي هي مسألة السيادة الوطنية ، على اعتبار أن ادارة الاقتصاد الوطني هي إحدى الخصائص الأساسية لسيادة الدولة . إن مسألة التوفيق ما بين السيادة وبين قرارات التكامل ، ليست بالقدر الذي يحاول البعض تصويره ، إنها هي مسألة يمكن حلها ، بتوفير الازادة السياسية . باعتبار أن عملية التكامل إنها هي عملية سياسية ، وبذا فهي تحتاج الى الازادة الواعية في تحديد مسار المجمع . وهذه الازادة ليست مجرد رغبة في إحداث تغيير معين ، إنها هي صنع وتقرير التدابير ، وتحديد المراحل ، وتعبئة الموارد ، وتحديد أساليب التقنين ، ثم التقنين . وبعد ذلك تحديد المزايا والفوائد وفروض الجزاءات والعقوبات .

إن الازادة السياسية ، ضمن هذا المفهوم ، وفيها يتعلق بالتكامل الفئدي العربي ، إنها تعني بالحقيقة :

- إزادة التحرر والانتعاش من التبعية الاقتصادية القروضة من السوق الرأسمالية العالمية . وخاصة الولايات المتحدة المتحدة الأمريكية .

- إزادة التنمية . وهي مرتبطة بإزادة التحرر وجوهها ، وتمثل طموح الجماهير في الانتعاش من أسر التخلف .

- إزادة التكامل . بمعنى الانتعاش نحو تكوين هيكل اقتصادي موحد فيما بين الدول العربية ، والسير باتجاه التكامل .

ورغم أن صندوق النقد العربي وجاء تشكيله نتيجة لقرار سياسي اتخذته حكومات الدول العربية ، فإن الصعوبات التي تعترضه تجعل من العسير الشكوك بما يمكن أن يحققه من إنجازيات تضع الدول العربية في طريق التكامل الفئدي ما لم ينظر اليه كبدية يمكن تحويلها الى نظام فئدي كامل يقوم على آليات واضحة (٣١) :

(أ) آلية تقابلية تحويل العملات العربية بعضها الى بعض .
(ب) آلية لتثبيت أسعار الصرف في إطار هوامش ضيقة التقلب .
(ج) آلية خلق سيولة إضافية لمواجهة كل من العجز الجاري والعجز الميكلي ليزان المدفوعات .

(د) آلية لتجنب التقلبات الحادة لأسعار العملات الدولية .

إن هذه الآليات التي ستقودنا الى نظام فئدي عربي أدواته : وحدة نقدية - تثبيت أسعار الصرف - تطوير عملي لدور صندوق النقد العربي . ومن شأن هذا النظام أن يؤدي الى قيام منظمة نقدية عربية ، تستطيع ان تعرض مكانتها داخل الاقتصاد العالمي . وبذلك تحول الظروف المترتبة لجهار الوطن العربي الى حقيقة ملهوسة يمكنها تجاوز كل اسباطات الواقع الذي تعو به .

000

(٣١) الصلوات الأساسية للاقتصاد والسياسة التكنل الفئدي العربي ويستل عملها . الدكتور فواد بريسي

تأمين الخطر المهني المتخصص

Professional Indemnity Insurance

عبد العاطف عبيد

مدير بحوث والاعطار للحقة
شركة الاتحاد العربي لاعادة التأمين

بين حين وآخر ، تشهد أسواق التأمين المحلية في بعض بلدان العالم الثالث ، اندفاعاً لممارسة نزغ جديد من أنواع التأمين ، التي لم تكن معروفة من قبل في هذه السوق أو تقديم بعض شركات التأمين في هذه الأقطار على بيع تغطيات تأمينية جديدة لنوع متميز من الخطار ، التي لم يكن مألوفاً بيعها في السوق المعنية وفي الغالب والأعم ، تكون مثل هذه الاندفاع مبررة بطموح جامع لتوسيع أعمال الشركة ، إما لاهداف دعائية ، باظهار تطور صوري يخطئ بتقدير الرؤساء والمسؤولين ، أو لرغبة في ولوج نشاط تأميني جديد يساهم بزيادة ربح الشركة ، أو للسينن معاً على الرغم من أن هذه التغطيات تكون جديدة كل الجدة ليس على سوق التأمين المطالبات التي قد وعلى من سيهد اليه بممارستها من حيث الاكتتاب أو تسوية المطالبات التي قد ترد في نطاق الحماية المنوحة ونتيجة لعدم توفر الخبرة المطلوبة لدى هذه

(*) ان التسمية التي تمكسها كلمة مهنة ، في اللغة العربية الضاربة ، حيث هي كل عمل يتجهن ارتعاس كونه اسماوية ويهد رئيسي لشخص ما ، من اجل كسب مافتي . هذا الفن الواسع قد لا يكون مطابقاً لحسوى السمية الاكاديمية ولذا اثرنا اضافة كلمة تخصص او تخصصية لتقت الاتية ان كلمة الفن هنا ليست للاطلاق بل للتصوير بما تلك الفن . من امثال (الطبيب ، الطبيب الجراح ، المحامي ، المهندس الدارس ، لكعب الاستشاري ، المسار في سوق مالية لو سوق تأمينية)

الشركات ، التي تمكسها من اقرار الهيكل الصحيح واللائم المبني على دراسة واقعية للمجتمع التأميني بجميع ظروفه العامة والخاصة ، فإنها نظر في باب معيد واتد ليصوغ لها الشروط الملائمة ، بل الأكثر ملاءمة (. . . .) وفق تقييمه الخاص ، وضمن حساباته وخبراته المترجمة ، وما تتمتع به كوادره من تجربة في هذا المجال . بهذه الصورة تلعب الشركة المباشرة دور الناقل او الوسيط مكتفية بتعبير العمل من خلالها الى معيد التأمين . وإذا كان للشركة ثمة احتفاظ فإنه يبيح في حدود متواضعة وتكون فرصة نمو الخبرات لديها محدودة واتسع القاعدة التأمينية مجسداً في اصبح حدوده ودون ان يكون للشركة القدرة على تطوير نفسها ، او خلق الطلب المتجدد لشراء حاجتها الجديدة التي تعرضها . ان عنوان هذا الموضوع يدل على واحد من هذه الفروع المتصيرة التي تتطلب دراية كبيرة وخبرة متقدمة في مختلف مجالات ممارستها ، سواء من حيث موضوع الخطر وتوقع القدرة على تسويق الغطاء على اساس اقتصادي وفني مقبول ، أو بحث امكانية تطوير هذا النوع من الأعمال ضمن الظروف البيئية المحيطة الاجتماعية والقانونية والاقتصادية .

ويحل المهنة المتخصصة بالمعنى الذي قصدناه : (كالطبيب ، والمحامي ، والدارس ، والمشار ، والمحاسب القانوني ، والوسيط في سوق نقدية) (الخ) انها هو الذي يتميز بنوع من المؤهلات العلمية او التخصص العلمي ، والخبرة العملية في نطاق العمل الذي يؤديه او المهنة التي يمارسها ، لمصلحة طرف آخر ، من خلال ازياد تماقدي شفهياً كان أم كتابياً وهو بهذه الصورة انما يعطي نفسه ويعطى بشكل عام صفة التاهيل او الكفاءة التي تمكسه من اداء الخدمة او تقديم العمل او اعطاء النصح والمشورة في حقل المهنة المؤهل فا . ولكن ليس من الجائز ان يفشل هذا التخصص في عماله ١٩٩٩ بالطبع هذا جائز تماماً . وعندما ما هي مسؤولية هذا المهني التخصص امام من التزم بجاهه ٩٩ ولين هي الحدود التي تقف عندها هذه المسؤولية ٩٩ . وبديهي ان لا يكون الامر الذي تقاضاه او يرتقب ان يتقاضاه هو حدود مسؤوليته . ان الامر يتجاوز ذلك كثير اودنيا تظالم مسؤوليته فيها سببه من ضرر كل ما يملكه ان تصور اتساع هذه المسؤولية ليس امراً عسيراً وانما يمكن

الافتراض بسلطة احتمال ان تكون كبيرة وكبيرة جداً . ولعل شرائع حورايي
 الذائعة الصيت كانت اول نصوص تقض مضجع رجل المهنة .
 ان ما ورد منذ آلاف السنين في شرائع حورايي ربما يشكل اقدم اشارة
 واضحة الى مثل هذه المسؤولية والجزاء الذي قد تترتب ، حيث نصت بعض
 مواد هذه التشريعات على العقوبات التي تفرض على المهندس والبناء والطبيب
 الجراح في حال ثبوت مسؤولية عن ضرر اصاب طرفاً آخر . على ان أهم ما
 ورد في هذه النصوص بما يتصل بالموضوع الذي نحن بصدده الفقرات التالية :

«إذا اهاريت ونقل من اشتهاء حكم بالوت على مهنته اوباه وذا ناسب عن سقوطه
 موت ابن الشاري حكم بالوت على ابن البائع او البائل» .

«إذا ناسب طبيب ، في اثناء عملية جراحية ، في موت مريض ... فقلعت اصابع
 الطبيب» .

«إذا أجرى جراح عملية كبيرة على رجل نيبيل ، يبضع من السر ونتر ... ومات
 النيبيل ... تقطع يد الجراح» .

«إذا أجرى عملية كبيرة على عد نيبيل ... ونسب ذلك في موت العد سوف يعرض
 النيبيل عبداً بعبده» .

في التشريعات الحديثة التي ، الكثير مما ينظم احكام المسؤولية المدنية لرجل
 المهنة بجميع اواعها ، وتحديد طبيعتها بين مسؤولية عقدية ، ومسؤولية
 تقصيرية ، مع ما يستتبع ذلك من استنباط احكام فاعرة على مواكبة التطور
 الاجتماعي ، وسابرة حاجات العصر المتجددة دائماً . ولكن على الرغم من
 اهمية فهم الكنه الفاسوي فاننا سوف نقصر هذا الموضوع على توضيح مسألة
 تأمين هذه المسؤولية دون الدخول في نقاش فقهي او فاسوي حول طبيعتها
 تاركين ذلك لرجال القانون(*) .

إن الحواس التي يملكها رجل المهنة التخصص والخبرة العلمية والعملية
 التي يتحلى بها هي التي تمنحه الاسلوب والقدرة ليجي رزقه وزيادة أمواله ، فهو

(*) يمكن العودة في هذا الصدد الى الابحاث المنشورة في مجلة «المعلومة» التي تصدرها نقابة المحامين في
 دمشق . ابحاث الاساتذة المحامين نزار مرعي وسعيد جلال اعداد ١٩٨٢

يبع مقدوره الذهنية ، ويشبه من هذه الناحية الصانع الذي يبيع وحدات
 مصنعة من اتاجه ، وإذا اكتشف خطأ في تصنيع وحدة من هذه الوحدات او
 جرمها ، فانه يخدو مسؤولاً عن جميع النتائج التي تترتب على ذلك بموجب
 احكام المسؤولية المدنية السائدة . ونفس الطريقة فان رجل المهنة المتخصصة
 يكون مسؤولاً عن انتاجه العيب بمعنى انه سيكون مسؤولاً في ممارسة مهنته .
 وحد المسؤولية هذه قد يكون موقفاً في الضخامة احياناً . وبالتالي يكون
 أخطر من ان يواجه مطالبته بتعويضات كبيرة الى هذه الحدود . ولكن كيف
 نحدد هذه المسؤولية ؟؟ او بالأحرى متى يمكننا القول ان هذا المحامي اوذاك
 الطبيب قد فشل في اداء عمله ؟؟ ان المحامي لا يلتزم أن يكسب كل قضية
 توكل اليه ، والطبيب لا يضمن شفاء كل مريض دائماً وأبداً ..

هنا يجب التركيز على كلمة حاسمة في هذا الصدد هي كلمة معقول
 « Reasonable » ، فرجل المهنة أبداً كان عليه دائماً وفي مطلق الأحوال ، ان
 يعمل بدرجة معقولة من المهارة التي يتوقع ان يقوم بها شخص ينفذ في مثل
 تخصصه .

ومن يقرر الدرجة المعقولة والشخص اليقظ ؟؟ فمنة ابناء بارعين جداً
 وليس كل الاطباء لهم نفس الدرجة من البراعة . وهذا يصح على رجال المهن
 الأخرى ، . ولكن طالما مارس رجل المهنة عمله ضمن المستوى المعقول من
 الكفاءة فلا مجال ليكون مسؤولاً . معيار الخطأ هو تقصير فني في اداء العمل
 لا يقع فيه رجل مهنة معقول . لا شك انه من الصعوبة بمكان لرجل القضاء
 ان يتخذ قراره في هذا السبيل ولا بد عندها من المنهج الى الخبرة القادرة على
 بلورة الموضوع البحوث عنه .

لقد مضى ذلك الزمن الذي كان الانسان باقي فيه اليوم على نفسه ، او
 سوء حاله ، عندما يعرض لحسارة أو آفة ... اليوم يبحث الانسان حثيثاً
 ليجد الجواب على : من المسؤول عما اصابه من ضرر ؟؟ ليطالبه بمواجهة
 مسؤوليته مهما كبرت ، رجل المهنة أدرك هذا الواقع وكان لا بد من ان يفكر
 بحماية يغطي نفسه ضد عوامل الخط والصدفة ... والمؤمن أدرك ايضا ان ثمة
 حماية تأمينية يمكن ان يبيعها ... هكذا بدأت من الولايات المتحدة الامريكية

عابرة الاقطار الأوروبية لتستر في مختلف دول العالم .

لقد كانت التشريعات المتطورة فيما يتعلق بالمسؤولية المدنية ، والتي تضررت جذورها بعيداً في التاريخ ، اضافة الى زيادة الاهتمام بحماية مصالح المواطن بشكل عام ، سبباً دائماً لمن تشريعات جديدة ، تقتصر قدر اقل من الحرص واليقظة ، والاهتمام ، على كل ممارس مهنة . . . وهكذا فان المستوى المعقول الذي اشترت اليه اعماله قد بدأ يرتفع درجة بعد درجة في سلم التقدير . فازداد عدد المطالبات بمسؤولية رجل المهنة لمسؤولياته ، وزادت مبالغ التعويضات التي ادتها شركات التأمين من جراء الحماية التي قدمتها له . لم تكن التجربة سارة ابدأ لأولئك المؤمن الذين دفعوا لممارسة هذا النوع من الاعمال كواحد من فروع المسؤولية المدنية دون ان تكون لديهم الخبرة الكافية والتصوير الصحيح عن طبيعة ونتائج هذا الغطاء . فكان لا بد من التراجع والتكتمت الطاقة الاكتسابية الناجمة في الاضيق هذا النوع من الاعمال ، وبدأ النظر اليها بيزيد من التسرع والحرص الشديد مع زيادة في اقساط التأمين وحدود تحمل المؤمن له .

ماذا تعطي وثيقة التأمين ضد اخطار المهنة ؟؟

أولاً - لا بد من الاشارة انه ليس ثمة وثيقة موحدة للاستعمال في هذا النطاق شأنها في ذلك شأن جميع فروع المسؤولية حيث تختلف من عمل الى عمل . ولكن يمكن وضع صيغة عجملة على الصورة التالية .
وتلتزم شركة التأمين (المؤمن) بموجب الوثيقة ، وضمن الشروط والاستثناءات والحدود الواردة في الجدول الملحق بها ، ان تعوض المؤمن له عن اية مطالبات او مطالبات قد يطالب بها ، خلال فترة التأمين ، والتي قد يصبح مسؤولاً ، بصورة قانونية ، عن وقوعها كنتيجة مباشرة لأي إهمال أو خطأ أو اغفال كان قد ارتكب ، او يعزى ارتكابه اليه او لغيره سلفه في العمل المرتبط به ، او من يقوم بالعمل معه من مستخدميه خلال ادائه العمل .

إذا أمعنا النظر جيداً بهذا المفهوم العام للغطاء التأميني لاخطار المهنة

الاختصاصية ، فانه يمكننا ان نلاحظ فيه عدداً من النقاط الاساسية :

١ : الغطاء للحماية المؤمن له عند مطالبته بالتعويض عن الاضرار التي سببها اثناء ممارسته مهنته ، أي بمعنى اخر تلك الناشئة عن اخلاله القيام بواجبه الأكمل الذي تعهد بالقيام به من خلال العلاقة القانونية القائمة بينه وبين الطالب بالتعويض ، وفي بعض الحالات قد يتسع هذا الغطاء ليشمل مسؤولية المهني التخصص عن اية اضرار لطرف اخر اضافة للمؤمن له ، وفي هذه الحالة ، أي حالة اتساع الغطاء ، فان المكتب سوف يعهد الى تحميل قسط اضافي .

٢ : تشمل وثيقة التأمين جميع المطالبات التي تظهر خلال فترة التأمين . فالحماية التأمينية هنا انها هي فقط ضد المطالبات التي قد تحصل خلال فترة التأمين . بغض النظر عن الزمن او الوقت الذي حصل فيه الاضرار او الخطأ الذي تسبب في نشوء المطالبة . فوثيقة التأمين تقدم الغطاء بأثر رجعي يشمل فترات زمنية سبقت بدء سريان الغطاء . فإذا حصل أن إهمالاً أو خطأ قد ارتكب اليوم ولم يكشف او يعرف إلا بعد سنتين مثلاً فان المطالبة في هذه الحالة ستكون بموجب وثيقة التأمين السارية المعمول عند المطالبة بالتعويض او عند اكتشاف الخطأ وتقديم المطالبة . وليست تلك القيمة التي كانت سارية بتاريخ ارتكاب الخطأ . وقد يحصل أن الاضرار او الاغفال في العمل قد وقع في سنة لم يكن لدى المؤمن له أي غطاء تأميني . هذه نقطة هامة يجب الانتباه اليها ليس فقط من جانب القسم المختص في الشركة بل ايضا من قبل ممارس المهنة الذي توقف عن ممارستها ، وبالتالي لم يعد لديه وثيقة تأمين سارية المعمول . بل ومن مفهوم أوضح يجب ان يكون معروفاً انه إذا ما النش وثيقة تأمينية في أي وقت فانه ليس ثمة غطاء وان اية مطالبة جديدة تنشأ بعد الغاء التأمين او عدم تجديده ستقع على عاتقه وحده بغض النظر عن تاريخ العمل الذي ارتكب فيه الخطأ . او تاريخ ارتكاب هذا الخطأ .

٣ : الوثيقة تعطي ما يتصل بالاضرار او الخطأ او الاغفال فقط ، وأن اية مطالبات او تعويضات يكون المؤمن مسؤولاً عنها لاسباب غير هذه

الاسباب مثل الاخلال المتعمد يشرف العمل من قبل من يعملون معه فانها عادة لا تكون مشمولة بهذه الوثيقة ما لم يتفق على خلاف ذلك .
 ٤ : ان التقصير او الاهمال في العمل من طرف المؤمن له او سائقه في العمل او مستخدميه يعتبر مشمولاً بتغطية هذه الوثيقة ، لذا فانه من الضروري ايضاح الأمر فيها بتعلق بعمل وكلاء المؤمن له ومكاتبه خارج مقر عمله الرئيسي حيث يرى بعض المكتسبين ان التغطية لا تشمل هذه الاعمال بينما يرى آخرون انها مشمولة بالتغطية نظراً لاستخدامها من قبل المؤمن له الاساسي .

ما هي حدود التعويض في التأمين ضد مسؤولية اخطار المهني

من المألوف ، ان تكون حدود التعويض التي يتضمنها الجدول الملحق بوثيقة التأمين موضحة على اساس تجزئي لجعل التعويضات خلال فترة التأمين ، وليس على اساس التعويض الواحد او الحادثة الواحدة ولكن بعض التخصصات المهنية قد تغطي على اساس المطالبة الواحدة او الحادثة الواحد **Each and every claim** وهذا يعني ان التغطية تكون لعدد غير محدد من المطالبات ضمن الحدود المتيقن في الجدول .

وليس سهلاً ، كما يبدو للوهلة الاولى ، تحديد حدود التعويض اللازم لهذا النوع من التأمين . إذ قد تختلف هذه الحدود اختلافاً بيناً حسب طبيعة المهنة والعمل الممارس . فالطبي الذي يمارس المهنة داخل مكتبه قد لا يحتاج نفس الحدود التي يحتاجها مكتب استشاري هندسي يركز نشاطه في انشاء السدود او اقامة الجسور . وعلى اية حال فانه يتفرص ان يخير من يقرر الحدود اللازمة لحماية مسؤولية المؤمن له ، التي قد تتسع عن غارته مهته . انها هو قطعاً المؤمن له ذاته ، وهو الذي يجب ان يحدد حد الطمينة الذي يعتقد انه كاف لمواجهته ما يترتب عليه من مسؤوليات حتى في اسوأ الاحوال . ويجب ان لا يغيب عن باله ان مسألة البت بآية مطالبة من المطالبات تحكيمياً او قضائياً قد يتطلب وقتاً طويلاً قبل ان يصل فيها الى قرار نهائي . وفي أيامنا هذه حيث ترتفع معدلات التضخم عاماً اثر عام - واحياناً بنسب كبيرة - فان حجم

التعويض لا بد ان يتأثر بنمو معدلات التضخم هذه .
 ولعله من المناسب ان نذكر هنا انه نظراً للطاقة المحدودة المتاحة في السوق لئلا هذا النوع من التغطيات فان حدود التعويض المطلوب التأمين عليها قد لا تقبل كآمر مسلم به في السوق اضافة الى الكلفة العالية التي تقضيها مثل هذه الحدود المرتفعة .

معايير الاكتتاب :

لا بد من التأكيد ان طلب التأمين الخطي في هذا النوع من التأمين ، يكتب درجة أوسع من الأهمية ، ويشكل الاساس لدراسة امكانية منح التغطية وشروطه وعلى المكتب ان يفحص الحقائق الواردة في طلب التأمين بدقة كافية حيث هذه الحقائق لا تشكل الاضية التي يسمح التغطاء بموجبها ، او يرفض ، فحسب ، بل وايضاً بشكل الاساس في نطاق تحديد السعر المناسب للتأمين . وربما تعني معلومات المكتب لو اتبع له ان يجلس في مكاتب المؤمن له ليرقب من كتب ظروف العمل وشروطه والاسس المتبعة في ادائه ولكن هذا القرض ضرب من الحلم . فليس سهلاً ابداً ان يكون ذلك إذن فما هي الحقائق والمعايير التي ينظر اليها المكتب في هذه الحالة ؟؟؟

١ - المؤهلات الاختصاصية والخبرة في ميدان المهنة التي يمارسها المكتب وسمعت المهنية في هذا الاطار ونساج الاعمال او القضايا التي يمارسها سابقاً ، وملاحظة التمييز بين هذه الاعمال وصفاتها وما قد تتضمنه من اخطار خاصة تلحق بصفتها التميزية هذه . فالهندس الاستشاري الذي يمارس تصميم ودراسة انشاء السدود يختلف بشكل واضح عن آخر يمارس تصميم ودراسة المباني السكنية العادية . والطبيب الجراح الذي يقوم باجراء عمليات جراحية تصنف بالدفقة البالغة والخطورة ، لا بد انه يختلف بمقياس ما عن القياس العام .

٢ - نظام المراقبة واجراءات التدقيق المعمول بها لدى المؤمن له وكذلك مواقع العمل داخل وخارج البلد المسجل به ، والمكتب الرئيسي للمؤمن له وفروعه وتوكيلاته التي قد تقوم باداء عمل في اطار مهته .

- ٣ - عدد العناصر العاملة لدى المؤمن له مصنفين وفق علاقتهم القابضة بالمؤمن له موظفين عادين أم شركاء وتوزيعهم النسبي .
- ٤ - حجم رقم الأعمال السنوي لأن هذا يعكس ، بطبيعة الحال ، حجم الممارسة . وغني عن البيان انه كلما ازداد هذا الرقم فالتابع يزداد في حجم العمل المؤدى وزيادة في الخطورة الكاملة .
- ٥ - اية مطالبات او تعويضات سابقة نشأت عن حوادث حصلت في نطاق عمل المؤمن له ، وما هي نتيجتها ؟؟ وطرق تسويتها ؟؟ وبلغها النهائي ؟؟
- ٦ - نسبة التحمل او الاعفاء وهي ، كما هو معروف ، المبلغ او المبلغ التي يكون المؤمن له مستعداً لتحملها في اية مطالبة اومن جراء اي حادث ، ويشهري ان وثيقة التأمين تتضمن حدوداً عادية او عامة لهذا التحمل ولكن اذا عرض المؤمن له زيادة هذه الحدود فانه يفرض على الكتيب في هذه الحالة ان يراعي تخفيضاً في الاقساط يتناسب مع زيادة التحمل هذه وهذا امر منطقي لانه عندما يكون تحمل المؤمن له كبيراً فانه يعني انه انما يؤمن تأميناً ذاتياً جزءاً من الخطر لحسابه الخاص ولا بد ان ينعكس ذلك على قسط التأمين الذي يدفعه .

كيف يحدد قسط التأمين المناسب ؟

لن ندخل في سرد الشروط العامة لقسط التأمين ، ابي تأمين كان ، ووجوب

تحقيق العدل والكفافية وسرعة السوق لان هذا اصبح معروفاً . كاساس نظري . ولكن تبقى الاجابة على السؤال اعلاه صعبة . وهي اكثر صعوبة فيها يتعلق باخطار المهنة . غير ان المعرفة الصحيحة للعناصر والامس التي ذكرتها اعلاه اضافة الى المعلومات الاخرى المتاحة لدى شركة التأمين ، هذه المعرفة تتيح معطيات معقولة لكتيب ذي خبرة في هذا النوع من الاعمال لتحديد قسط قياسي او اولي . يضاف اليه في حال اتساع الغطاء ، او زيادة الخطورة الكاملة ، او بروز عوامل سلبية تؤدي الى زيادة الخطورة ، وتلعب خبرة الكتيب في شركة التحمل ، ووجود عوامل اخرى محسنة للخطر . وتلعب خبرة الكتيب في شركة التأمين او السياسة الاكتتابية للشركة دورها المؤثر ايضاً في تحديد سعر الغطاء .
 مهما يكن من أمر ، فان عرض منح التغطيات التأمينية الجديدة والتي يشكل التأمين ضد اخطار المهنة إحداها . ومهما كانت دوافعه واسبابه فانه يجب ان يتم في اطار من الحد والحرص بعد دراسة مستوفية لواقع وشروط السوق وما تفرضه من اعتبارات خاصة بها . واذا كان مشروعا ان تستخدم شركات التأمين من خبرات شركات الاعادة المتقدمة وتجاربها في هذا المجال فان هذا يجب ان يترافق مع فهم صحيح للعمل المهامس وتطوير حقيقي لكتبي الشركة اسدين سيطلب منهم التعامل مع هذا النوع من التأمين بعيداً عن النظرية السطحية التي تؤمن ان عمل الكتيب لا يعدو كونه عملاً مكيباً سهل لاي كان اتقانه بمجرد تواجده الساعات المطلوبة بين الجدران الاربعة لكاتب الشركة .

التسويق في الضمان

انطوان واكيم

المدير العام لشركة الوضحة للضمان (SVM) ليمبورج

التسويق هو دراسة نسب الطرق التي تنتهجها المؤسسة لتتوقف بين مواردها وأهدافها حسب الامكانيات الخارجية ، هذه الامكانيات تؤلف نقطة الانطلاق لفن التسويق .
كانت المؤسسات فيما مضى موجهة كلياً نحو الانتاج وهذا يبرر وجود المهندسين والمخترعين كقيميين على الشركات المنتجة .
اماً في المرحلة الثانية فان الامور المالية وقضايا الضم والاندماج (بين الشركات) . أدت الى اختيار المسؤولين من بين المشرعين والمعلمين يأبوم الرسائل .

والمرحلة الثالثة وهي الفترة الاقتصادية الحاضرة التي يشار اليها ليس بفقدان السلع بل بفقدان الاسواق . انها مرحلة إيجاد الزبائن الكافية بتصرف انتاجهم ، بالاختصار على كل مؤسسة منتجة ان تدرس جذرياً حاجات الزبائن حتى يتاح لها تحسين قوة جاذبية منتجاتها الحاضرة وما هي البضاعة التي يستحق ان تطلقها حديثاً .

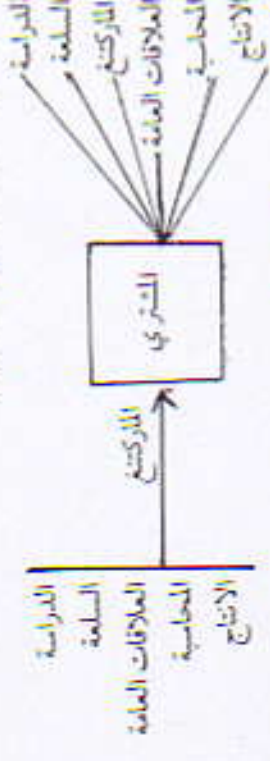
ان المفهوم (التصور) القديم للتسويق كان يرتكز على الانتاج ذاته وسير التوزيع . أما التصور الجديد للتسويق والذي يرتكز أساساً على السوق اكثر من اعتياده على الانتاج جاء يناقض السلسل المنطقي لفن التسويق القديم ، ذلك انه بدلاً من المشاجرة ببضاعة سهلة الانتاج كان من التوجب ان نحدد ما يلزم

(٥) الفتن ، هذه الحاضرة في إطار الدورة الدراسية الخاصة لشركة الاتحاد لعمري لاجلها التميزت

المستهلكين من المشتريات وتداول مطابقة عميرات المنتج لحاجاتهم ورغباتهم .
وفي الرسم ما يوضح هاتين النقطتين :



لا يكفي ان يلتفت المسؤولون للامور الخارجية بل يلزم ان يقوموا بتوجيه التنظيم الداخلي للمؤسسة نظراً لحدوث متغيرات .
ان المجموعة التكاملة للتسويق هي ان تهدف كل فروع الشركة لارضاء حاجات الزبائن . اذن على فرع التسويق نفع المؤسسة المتزايدة في تسويق فعاليات الشركة التي لها تأثير مباشر على المشتريين .



تأثير الماركنتج غير التكامل على الزبون
تأثير الماركنتج التكامل على المشتري
هذا السبب من الواجب ان يكون لرئيس فرع التسويق سلطة على عدة فروع اذا كانت اعمالها ذات تأثير مباشر على الزبائن . كفتح الابحاث ، فرع التوزيع ، قسم العلاقات العامة ، وقسم الدعاية .

ان حصنات القهوم الجديد إنما يفتح للشركات المعرفة السريعة للبعد والمقهور
الحاصل بين حاجات الزبائن والانتاج المعروض ، مما جعل الشركات تعيد
تقييم سياسة المؤسسة (مشجر) .
وحسنه أخرى للمفهوم الجديد اذا أضربنا اتجاهها لحاجات الزبون فان بإمكان
الإدارة ان تعدل بسرعة في امكانيات أو فعاليات المنتجات الجديدة .
(I.B.M. تعتبر نفسها حلالة مشاكل الناس اكثر منها منتجة للكمبيوتر)
وهذا ما يجعل تجارتها رائجة جدا .

إذا الماركنتج هو مجموعة الوسائل التي تسمح غزو الطاقة الشرائية للسوق
إطلاقاً من حاجاته ومتطلباته . . .

بحسبنا ان نوضح مقلناه باعطاء القاطع عن (ELGINCO) التي منذ
تأسيسها عام ١٨٦٤ وهي تتمتع بشهرة واسعة كمنتجة لاجل الساعات
الأمريكية ، وكانت ادارتها تتركز كل جهودها على استمرار تقديم انتاج مشوق
وعلى تجارتها معتمدة على شبكة توزيع واسعة وعلى كبريات محلات
المجمهرات . وفي بداية ١٩٥٧ كانت الشركة توظف ٥٠ رجلاً للبيع وتصرف
على اعلاناتها اكثر من مليون دولار سنوياً . وفي هذه السنة بالذات كانت
مبيعاتها وقيمة اسهمها قد بدأت بالهبوط .

من الظاهر ان ادارة الشركة لم تأخذ بعين الاعتبار التغيرات التي طرأت على
السوق لان هناك عوامل كثيرة دخلت في صناعة الساعات ، وفي مفاهيم
الزبائن وطرق التوزيع والمضاربات ، وكان على شركة ELGINCO ان تعيد
النظر في اساسات وركائز برنامج التسويق المعمول به للاسباب التالية :

المنتجات : الساعات المنورة بأسعار زهيدة أصبحت شعبية جداً .
الزبائن : تحلوا عن فكرة بقاء الساعة ولو من ماركة عظيمة طوال الحياة .
التوزيع : أصبح التوزيع يتم بواسطة المحلات الشعبية والمتاجر المنخفضة
الاسعار .

النافذة : اصناف الناقدون على تشكيلاتهم البرقة والريحية طابعاً
جديداً .

لقد لاحظت ادارة ELGINCO هذه التغيرات لكنهم اهملتها واستمروا
الشركة بانتاج نموذج الساعة التقليدية مع طرق التوزيع المعتادة وكانت تفطن
انها تقوم بأفضل انواع التسويق لانها كانت تدعم منتجاتها بقرين عمل مكلف
ودعاية باهظة المصاريف .

لوادركت ELGINCO ان خدماتها كانت تقتصر على ارضاء حاجات
الزبائن في معرفة الوقت فقط فهتمت الرغبات الجديدة للمستهلكين : (ساعات
أنيقة) اطارات مقاومة للصدمات ، ساعات اقتصادية وساعات رقاصم) . ان
المعرفة الكلية برغبات المستهلكين كان من القروض ان تؤدي بالنتيجة لتعديل
تشكيلة منتجاتها وتطوير طرق متاجرتها ونوزوعها ELGINCO كان عليها ان
تباشر بالتغيرات بعد البيع الى أي مستوى يبلغ الاستحسان لدى الزبائن وما
هي رغباتهم الإضافية التي يشترونها .

ان مشكلة مؤسسة ELGINCO هي كونها تستند على المفهوم العتيق في
التسويق . وهذا المفهوم كان قائماً على ثلاثة بالدرجة الاولى ثم الانتاج وأخيراً
البيع وكانت مهمة التسويق تبدأ بعد انشاز المنتجات في الاسواق وإذا اخذنا
بهذا المبدأ فان التسويق يعني البيع ، غير ان البيع نفسه ينقسم الى عدة مفاهيم
فعالة .

- ١) دراسة السوق لمعرفة القدرة الشرائية للمستهلكين (او الطاقة)
- ٢) ضرورة مطابقة المنتجات لحاجات المشترين (الدعاية)
- ٣) فريق عمل للبيع واقتناع المشترين .
- ٤) ارسال البضائع (تسعير وتسليم - تسليمات)

اهتلة :

- ١) ان شركة فورد قامت بانتاج Mustang لانها ادركت ان كثرة الناس كانوا
يرغبون في السيارات الرياضية وليس عندهم امكانية شراء السيارات
الموجودة في الاسواق .

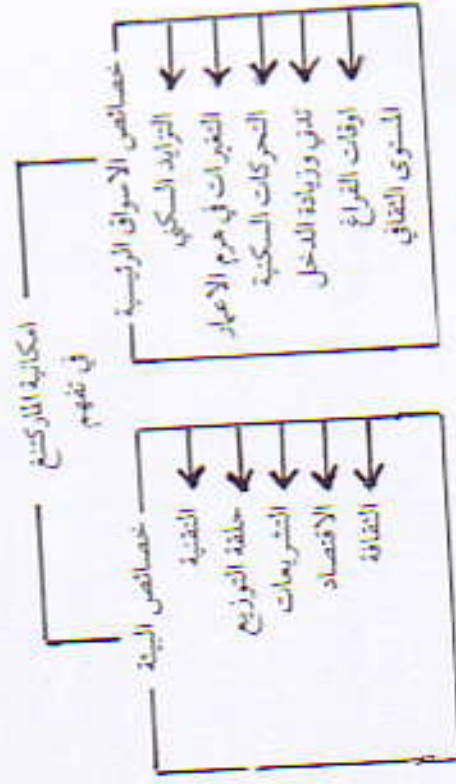
٢) BELL & HAWEL أنتجت آلات تصوير مبتكرة سهلة الاستعمال عندما
تعرفت ان زبائنها غير فاعلين بسهولة على ضبط الصورة واحكامها باليد .

التخطيط التدريجية لاتخاذ القرار .

- ان الجهد المنظم يسمح لنا بمتابعة هذه الاهداف .
- ان المنظمة الفعالة تركز على التوازن بين عنصر الاختصاص ، والتنسيق والسلطة مضافة لتقدير دور العامل الاساسي .
- ان موقع قسم التسويق في المنظمة العامة يصعب تحديده بصورة خاصة بسبب الشراخ الذي يعمل نحو الضجر . بين المنطق وارضاء الزبون من جهة وبين منطق تفرزه المصاريف، المتخصصة للاتفاق في الاقسام الاخرى .

فيما يلي ، مدرج التطور و اوسياق التخطيط في التسويق من خلال التخطيط الشامل للمؤسسة .

ان تخطيط يعني ان نقرر الان اعمال المستقبل انه المدرج الذي تفرق المؤسسة بواسطته بين مواردها واهدافها وامكانياتها .



وبها كان نموذج التصميم فان مدرج التصميم يتكون من سلسلة خطوات يرتبط تقدمها يا يلي :

التشخيص :

اين هو الان موقع الشركة ولماذا ؟ والى اين تسير ؟

(٣) بعد الدراسة التي اعدتها UNITED AIRLINES تبينت رغبات المسافرين فأجرت عدة اصلاحات وتحديثات منها :

خدمة الطيران للمسافات القصيرة : SCHUTTLE و برمج للرحلات السياحية شعارها : ه سافر اليوم وادفع غداً .

بناء على ما تقدم بقدرتنا القول ان التسويق هو مجموعة الوسائل التي تسخ غزوة قدرة السوق الشرائية انطلاقاً من حاجاته .

يحق لنا ان نعرف جيداً زياتنا ومفاهيمهم للاشياء خاصة في مجتمع عصري لاهم عرضة للتغيرات السريعة .

هاكم مثلاً بعض هذه التغيرات التي يبدو انها طرأت على القيم الامبركية :

- (١) ثقة في النفس .. ثقة في الاكل (التجمع) .
- (٢) الاهدل اساس البيت .. الالاد اساس البيت .
- (٣) اقتصاد .. مصروف ..
- (٤) استغلال .. استقرار .
- (٥) عمل شاق .. حياة هينة
- (٦) اعتقاد بالدين .. اعتقاد بالدنيا .
- (٧) البيت رأسه الرجل .. البيت رأسه المرأة .
- (٨) ملذات مستقبلية .. ملذات آنية .
- (٩) احترام الفرد .. رفض الفوارق بين الافراد .

لنا هنا في موضع الحكم على هذه التبدلات ولكننا نستنتج انها حصلت فعلاً . ومن المهم ان نلاحظ لدى الشعب هذه التغيرات التي يمكن ان تطرأ على تفكيره وقيمه وهذه التغيرات يمكن ان تحدث انعكاسات على تجارة الاشياء او تجارة الخدمات .

ولكي نستمر بنجاح قدرات التسويق على المؤسسة ان نعي هذه الامور :

- نشط المنافسة في بيئة يكون تطوراً ثانياً حيث تكون الاهداف التجارية ملاكاً او هيئة التنظيم والتخصص التي تؤمن للمؤسسة الاستمرار والازدهار .
- ان الجهود المؤسسية لا يركز على تحقيق هدف واحد بل تحاول تحقيق اكبر عدد منها والاولى بها ان ترسم جدولاً واضحاً حسب نسبة اهميتها يا تفصيله

هدف :

في أي اتجاه يتوجب على المؤسسة ان تسير ؟

استراتيجية : (خطط)

- ما هي الوسيلة للوصول الى الهدف ؟
- اناج مستحضر متوسط الجودة ؟
- تطبيق سعر مرتفع نسبياً ؟
- استخدام بالعم (جدد)
- اتفاق اكثر على الدعاية ؟

تكتيك (وسيلة)

ما هي الخطوات المعينة او الخاصة التي يتوجب اتباعها ؟

بواسطة من ؟ متى ؟

وبعد فان المراقبة تهيئ مدى التقدم ، أي القياس نتمتع لمعرفة ما اذا كانت المؤسسة في طريق بلوغ الهدف حسب الرزمة المرسومة .

التسويق في حقل الضهان :

كانت شركات الضهان قد انشأت في نهاية القرن الماضي شبكات أو مراكز قوية للتوزيع ، تبع نصيحة فيها الطمأنينة واستحضراً تمييزاً للأشخاص وذلك يتماشى مع أسواق ذاك العصر في مجتمع أصله من الريف للمال فيه احترام وصوت مسموع .

تبدلت الحالة مع التطور البشري والاقتصادي والاجتماعي ونشأ جمهور الزبائن على تقبل الضهان وظهور خطر السيارات الذي قلب الاعتقاد السائد وزاد وكام البيعات .

من المؤكد ان الحركة لا تزال في بدايتها والفاصل من الشركات قد ادخلت ضمن تصنيفها الشامل قسم التسويق ولكن كان من الطبيعي ان يتم صناعة الضهان بالتقنية الحديثة للتسويق (دراسة السوق ، تجربة الزبائن حسب طبيعة الحاجة ، مفهوم البضاعة المناسبة ...) .

وتكون الضهان ، عقد امان ، يتطوي على العلاقة الاصلية الكاملة بين الزائمين والمشتريين لهذا السبب ونجاء محيط دائم التبعية وجمهور متطلب يوماً بعد يوم وقد بدأ ينظم صفوفه ، وحيال شبكات التوزيع الغلقة والتي نظن نفسها غير محسوبة لذا يتوجب على الضهان باستمرار ان يتعامل ويعيد النظر في اتجاهاه ، ونظام التوزيع وفي كل اعماله التجارية .

بالتناسب كانت الصورة تتلخص بهذا الرأي :

• حسنات الضهان تبدو في الوقت ذاته سيئات و

يجب ان يدرك القاصمون قدر الامكان ان التسويق قبل ان يكون فناً بحد ذاته هو حالة فكرية تؤثر في المؤسسة وتحولها بكتبتها نحو خدمة الجمهور . كما في كل الحفول كذلك في حقل الضهان نرى بان عملة الفنين النظر بين تشرف على نهايتها .

الديكتاتور و الحاكم المستبد و الاختصاصي - الفني - المنتج - الانتقاري - يجب ان يتخار السلعة ولا يتخلى عنها .

قضايا الضهان الأساسية هي :

- اعداد وكلي نامين .

- اعداد موظفين .

- اعلام الرأي العام .

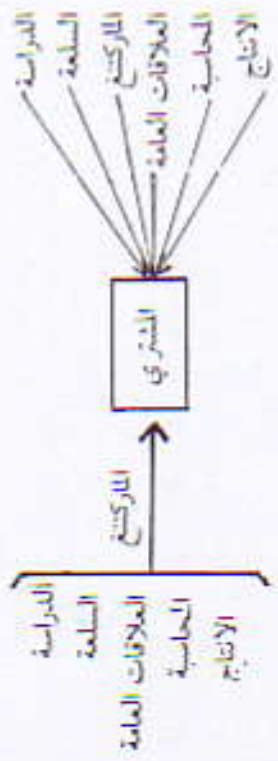
طور الضهان في ايامنا هذه شذون المراقبة في ادارة الاعمال وفي المحاسبة التحليلية وقلة من هم في مرحلة (الزبون - السلعة) أي ان الزبون يأتي اولاً حاجته هي الاهم وليس المستحضر كما الفهوم السابق .

وهناك ملايين من العقود تنتظر الضامن في مجالات عدة خاصة في الاسواق غير المستقرة (ختم) وذات الطاقات المائلة ذلك ان ضرورات التأمين لا تشمل الا نوعاً من الزبائن ومن المتوجات او الممتلكات .

ان صناعة الضهان تطورت كما هي كل الصناعات في القطاع الثالث (تجارة - خدمات تأمينات) الخاصة لضغط ما يسمى بحسم التخفيض و تراقفه دوماً و خدمة مقنونة .

اننا اعتقد بوجود مهنة حيث لشبكة التوزيع أهمية كمهنتا لاننا من الفهوم

مؤسسة لاتيلبية	مؤسسة تقليدية	تأثير - مقلد
حكم حياقي	حتمية	مفهوم القاعدة
لامركزية	محصورة	المركبة
مناخنة بالشموي	معمية من	مهارات
موسوعية	الرئيس	الجزء العمل
منهج تجارة الفنون	منهج بفرصة الرئيس	الظقة
كاشون - فاشي	قانون غير واضح	اعطاء
دقيق في الخطأ	معدلات حسب نوعها	توقيت
تبعات التصنيع	سلطة تقديرية	مواصفات السوق
ادارة عمود - مدير	تقلي	مواصفات المزارع
متعدد الكفاءات	اختصاصي	دور الزبون
مساهمات لوجستيات	التشري	دور الدعاية
اعلامي	صاعدة	استراتيجية تجارية
البحث من	نزول الانتاج	الاداءية
سوق جديدة	في الاسواق الوجودية	
زيادة الانتاج	تطوير المواصفات	
عدد المستهلكين	الغنية للانتاج	
معدل	دوايب	الربح



تأثير الماركتنج غير المتكامل على الزبون

تأثير الماركتنج المتكامل على المشتري

الكلاسيكي بحيث أولاً عن الزبون نكتشفه ونقدم اليه النصيحة وهذا النمو الشخصي (المتعلق بالأشخاص) مع باتبع التأمين له أهمية كبرى وبواسطة تسع خلفه امكانيات العمل في التأمينات . إذن ان الدائرة التجارية فرغ السوق ، يفترض ان تأخذ حجم شبكة قوية البيان سليمة التركيب . بصورة اجمالية ، فان مهمة و فرغ التسويق و تقضي بمساعدة الادارة العامة في اتخاذ قراراتها فيما يتعلق بسياسة النمو وان يقدم لها كل الوسائل . وهذا الرسم التخطيطي يوضح تركيبة و الشخصيات التسويقية «
تجميع معلومات الحالة المستجبة وتدرس حسنها وسببها حينذاك يمكن تحديد الاختيارات .

في معنى المستهلكين : يجري تعريفهم كميماً ونوعياً .
في معنى التوزيع : بواسطة الفنية وامكانيات .
في معنى المشاكل الداخلية : بناء على الرسائل البشري الموجود والادوات والطاقت المتاحة لهم .

التسويق في الضهان له ابعاد ثلاثة :

- التجه نحو المؤسسة
 - التجه نحو الزبائن
 - التجه نحو المنتجين .
- والادارة التجارية تعمل على التوفيق بين مصالح الاقسام الثلاثة .
في الماضي اذا نتجنا مستحضراً ما حاولنا ان نبيعه اما الان بلزمننا ان تسع هذا الرسم التخطيطي :

التأمين على الأخطار الكبيرة

في الوطن العربي

عمرو نجادي

مدير مكتب لندن

للمجموعة العربية للتأمين (الربح)

لقد شهدت اقتصاديات الدول العربية تبدلات جوهرية ونعوا ملحوظاً ، كما هو واضح لديكم ، إذ أتى ذلك نتيجة نيل هذه الدول استقلالها السياسي والتصرف الذاتي بمواردها الطبيعية .

وإذ إننا منها لالاس الاقتصادية والاجتماعية التوفرة لديها ، إضافة الى الشروات المادية الكبيرة ، فقد ساهمت هذه الدول في برامج استثمارية ضخمة تذكر منها على سبيل المثال : مشاريع الاسكان ، وبناء المستشفيات والمدارس ، والصناع والاتصالات والنقل . . . الخ وقد كانت هذه المساهمات كبيرة للحد الذي دفع البعض الى وصف هذه الدول ، وبشكل خاص منطقة الخليج العربي ، على انها حقول إعمار . وقد قدرت المشاريع التي تم تنفيذها في العالم العربي في المقدين الأخيرين مبلغ (٦٠٠) ستمائة مليار دولار امريكي (كما وردت في نشرة الفايينشل تايمز و Financial Times ، التي اعدت بتاريخ ٥ آذار ١٩٨٤) . وان معظم هذه الاستثمارات كانت على شكل مشاريع معقدة ذات كلف عالية تم تصميمها وتنفيذها باستخدام أحدث الاجهزة التكنولوجية المستخدمة في هذه المجالات ، مثال ذلك ، وحدات التصنيع البتر وكيميائية المتكاملة ، ومصافي النفط ، ومصانع تجميع للسيارات والناقلات الضخمة والطائرات النفاثة . ولكي نبين أهمية حجم هذه المشاريع دعونا نذكر بعض الامثلة المتعلقة بالصناعة البتر وكيميائية في منطقة الخليج العربي والتي بلغت قيمتها المادية حداً هائلاً .

في مجال التأمين :

يتوجب الاجابة على الاسئلة التالية :

- ١ - هل يمكن ان تفرص على سوق يتطور اجتماعياً واقتصادياً عقود جامدة آكل الدهر عليها وشرب ؟
- ٢ - هل العقود المستوردة تنطبق على قوانين وعقلية وعادات البلاد ؟ مثلاً : الهاندة / المشاركة في الارباح .
- ٣ - هل الاستثناءات تنطبق على البلاد ؟ بلاد صناعية ، زراعية ، جبلية . . .
- ٤ - هل الاقساط فعلاً متناسبة ؟
- ٥ - هل العقود منصوبة بصورة مفهومة يمكن فهمها / Plain Talk Policy / اسم العقد مثلاً : حارس ، بلسم . . .

في مجال اعادة التأمين :

- الدور اصبح يتخطى المعاهدات خصوصاً معيد التأمين اصبح مطلوباً منه لعب دور هام .
- ١ - مساعدة المؤمن على تطوير نفسه وجهازه وعقوده ومده بالمعلومات العائدة للصناعة التأمينية (Vase Communicante)
 - ٢ - مساعدته على تطور السوق نظراً لخبرته .
 - ٣ - نظريته الشمولية بالنسبة للسوق تساعد على تصحيح التعرقة .
 - ٤ - اخلاقية المعاملة (الحياد والديبلوماسية) .
 - ٥ - امداء الخدمة التقنية الصالحة لا على اساس مصلحة معيد التأمين

- مشروع أرامكو ARAMCO في المملكة العربية السعودية ، بلغ مبلغ التأمين الاجمالي T. S. 1 عام ١٩٨٢ ٢٤,٨٠٠,٠٠٠,٠٠٠ دولار امريكي
 - مشروع بترومين PETROMIN في المملكة العربية السعودية ، بلغ مبلغ التأمين الاجمالي T. S. 1 ٥,٠٠٠,٠٠٠,٠٠٠ ريال سعودي .
 - مشروع بابكو BAPCO في البحرين ، بلغ مبلغ التأمين ١,٤٣٦,٠٠٠,٠٠٠ دولار امريكي .
 - مشروع مصفاة مياه الاحدي في الكويت ، بلغ مبلغ التأمين الاجمالي بعد اتمام التوسعات ١,٣٤٥,٠٠٠,٠٠٠ دولار بالاضافة الى المخزون .
 - مشروع اندوك ADNOC (حقل الغاز السائل الطبيعي) في جزيرة دلس بالامارات العمربية المشحدة ، بلغ مبلغ التأمين الاجمالي ١,١٤٤,٠٠٠,٠٠٠ دولار امريكي ، مضافا اليه ٥٠٠,٠٠٠,٠٠٠ دولار للتوسيعات .
 - شركة قطر للصناعات البتر وكيميوية ، في قطر ، بلغ مبلغ التأمين الاجمالي متضمناً الاضرار بالملكيات وحياة العاملين ٨٤٠,٠٠٠,٠٠٠ دولار امريكي .
 - مشروع دوغاس DUGAS في دبي بلغ مبلغ التأمين الاجمالي متضمناً الاضرار بالملكيات وحياة العاملين ٦٧٠,٠٠٠,٠٠٠ دولار امريكي .
- وحسبما تحدثت تأمينا عن الاخطار الصناعية الكبيرة ، فلانا تشير بشكل عام لتلك الاخطار التي يكون احتمال تعرضها للحسارة عالية ، اضافة الى قيمتها التأمينية والتعقيدات الكبيرة فيها . ولا شك بان مثل هذه الاخطار تتطلب مساهمة دولية ، فلا يمكن لآلة شركة اوسوق منفرد معها كانت القدرات الاستيعابية المتوفرة فيه القيام بتغطية مثل هذه الاخطار على المستوى الوطني . هذا اذا علمنا ايضا ان معظم عمالقة الاعمال التأمينية في الوطن العربي غير متوازنة ، وان أي حادث قد يستهلك دخل الأقساط الكامل لقرع من فروع التأمين ولعدة سنوات . ونذكر مثالا هذه الحالة في دولة قطر ، إذ تعرضت لعمل التأمين لم سعيد لحسارة بلغت ٧٥ مليون دولار امريكي تم دفعها من قبل شركات التأمين واعادة التأمين ، ويمثل هذا الرقم ستة أضعاف دخل أقساط

فروع الحريق في هذه السوق . كما عانى السوق الجزائري من خسارة عمالة العام الماضي ، فقد بلغت كلفة الحريق الذي شب في معمل تجميع السيارات (٤١٦) مليون دينار جزائري ؛ أي ما يعادل (٨٢,٥) مليون دولار امريكي . ويشمل هذا المبلغ نسبة نقل عن ٢٠٪ من قيمة مبلغ التأمين الاجمالي الا أنه يتجاوز دخل الأقساط السنوي لفرع الحريق بالنسبة للسوق الجزائري . هذا مع العلم بأنه تشتت جميع فروع صناعة التأمين في تغطية الاخطار الكبيرة كحرق الحريق ، وكافة اخطار القاولين ، وفرع الهندسي ، والبحري والطيران والنزوليات العمامة المخفضة . وسوف أركز هنا على جانب الملكية PROPERTY بالنسبة لهذه الاخطار في وطننا العربي ، اما جانب المسؤوليات فإنه تالياً لم يتطور كثيراً . كما أننا سنعمل فرع السيارات في دول شمال أفريقيا الذي بلغ فيها مستوى التعويضات مبلغاً كبيراً جداً هذا إضافة الى أن بعض التغطيات تكون الرامية كتأمين المسؤولية المشربة . أما تغطيات الكوارث الطبيعية كالفيضانات والحزات الأرضية فلم تتطور كثيراً ، والمقرتان الأقيانان اللذان ضربتا كل من مدينة الأصنام في الجزائر عام ١٩٨٠ ، واليمن الشمالي عام ١٩٨٢ ، قد ضارا اضراراً جسيمة في الارواح والملكيات ، مع ذلك لم يكن لها أهمية كبيرة بالنسبة للكلفة التأمينية . ولكن نجد من ناحية ثانية ، ان المبالغ التأمينية التي تم دفعها تعويضاً للخسائر التي سببتها الفيضانات التي اجتاحت مدينة عُمان في عام ١٩٨١ و١٩٨٢ ، كانت بمثابة المنبه لخطورة مثل هذه الاخطار مقارنة مع حجم السوق .

وكما تعلم فإن اخطارنا العربية تختلف من ناحية الحجم عن بعضها البعض . فعلى سبيل المثال : الخطر الذي يعثر كثيراً في موريتانيا او السودان قد يكون اعتبارياً في الجزائر أو في العراق ، ويبدو لي هنا أنه من الصعب جداً تحديد ما هو هام وما هو بسيط ، ولكن دعونا هنا نوجد تعريفاً مقبولاً لمكونات الخطر الكبير . بعد الرجوع والاطلاع على عدد كبير من القالات والمواضيع التي كتبت عن هذا الموضوع أقتبس التعريف التالي من دراسة شاملة للأخطار الكبيرة في دول العالم الثالث أعدتها منظمة الانكاد UNCTAD في عام ١٩٧٧ : وان دراستنا الحالية قد تكون أكثر منطقية حينما ننسب حجم كل خطر الى القدرة

ناقلات / حطارات

- ١٩٥٠ عام G. R. T Y . ٠٠٠٠ -
- القيمة التأمينية ٤,٥٠٠,٠٠٠ دولار امريكي
- ناقلات ضخمة عام ١٩٨٤
- القيمة التأمينية ١٣٠,٠٠٠,٠٠٠ دولار امريكي
- أرفصة إنتاج النفط في بحر الشمال
- القيمة التأمينية ٢,٠٠٠,٠٠٠,٠٠٠ دولار امريكي عام ١٩٨٤

الحريق

- معمل فولكس فاكن بألمانيا
- القيمة التأمينية عام ١٩٥١ - ١٤٠,٠٧٥,٠٠٠ دولار امريكي
- القيمة التأمينية عام ١٩٨٠ - ١٦,٨٠٠,٠٠٠ دولار امريكي

لم تعلق هذه الزيادة في القيم التأمينية الناجمة عن وجود أخطار جديدة أياً من مشكلات بالنسبة لمجتمع التأمين على صعيد معالجة هذه الأخطار وإيجاد القدرات الاستيعابية لها ، إذ تمّ تسميرها بشكل صحيح ، وتنظيم أغطية تأمينية لها على الصعيد العالمي ، أما المجال الوحيد الذي لا يزال يواجه بعض الصعوبات ، هو الأخطار المتعلقة بالطاقة التي تتطلب تكنولوجيا متطورة كأخطار النفط ، والطاقة النووية ، والأقمار الصناعية .

يجعل تقييم الخطر أهمية أساسية بالنسبة لصناعة التأمين وفي المحلة الأولى من الاكتساب في كل خطر . ومن أجل مواكبة التطورات التكنولوجية للأخطار التكنولوجية والمعقدة ، فقد سعت شركات التأمين والسياسرة نحو إيجاد خبراء هندسيين متخصصين في عدة مجالات منها : الهندسة المدنية ، والهندسة الكيماوية ، والنظية والبتر وكيميائية ، والكهربائية والنووية ، والفيزيائية ... الخ . وإن مهمة هؤلاء الفنيين تقييم الكوارث المحتملة ، والخسارة القصوى المحتملة (كما في فرع الحريق وكافة أخطار الناقلين) وأعطاه التوجهات اللازمة لمنع حدوث الخسارة وتجميع المعلومات ، والتفاصيل الخاصة بكل ناحية من نواحي الخطر المعين ، والاتصال المستوعب المؤمن له . هذا دون الحاجة إلى

الاستيعابية الاجمالية لسوق تأمين محلي . وبمعنى آخر أن تجري مقارنة بين حد التعرض للخسارة بالنسبة لكل خطر وبين دخل الأقساط الاجمالي للبلد المترجم فيه هذا الخطر .

ولن اطلب هنا في تشريح حياة الأخطار الكبيرة من ناحية الاصطلاح الفني ، بل سوف أتطرق الى العموميات التي تخص معالجة هذه الأخطار والأغطية التأمينية لها ، ليس على صعيد الوطن العربي ، بل على صعيد العالم . يعد ذلك سوف أعرض بعض التوضيحات المتعلقة بأوضاع الراهن في معالجة هذه الأخطار وإيجاد الاغطية التأمينية في الوطن العربي ، وأعرض بعض الاقتراحات بالنسبة للخطوات الممكن اتخاذها للتغلب على المشكلات الناتجة عن تغطية هذه الأخطار .

١ - البتود الأساسية المتعلقة بتأمين الأخطار الكبيرة .

تشكل الأخطار الكبيرة تحدياً ليس فقط لأسواقنا التأمينية الناشئة لوجودها بل لمجتمع التأمين الدولي ككل ، ذلك أن هذه الأخطار تختلف عن المشاريع المتوسطة الأحجام التي أصبحت شائعة ومعروفة بالنسبة لنا ، فهي غير طبيعية وغير معروفة وبحاجة الى درجة عالية من الخبرات وتقانة تكنولوجية متخصصة في تقييمها والاكتساب بها . وأخيراً فإن الحد الاستيعابي المطلوب هنا يستدعي استخداماً كاملاً للقدرات الاستيعابية المتوفرة على صعيد العالم .

ويظهر لنا التاريخ الحديث كيف استطاعت صناعة التأمين مواكبة التبدلات التكنولوجية المستمرة ، وتكيفت القيم المادية لهذه الأخطار . أخذين في عين الاعتبار أن هذه الزيادات في القيم قد بدأت منذ فترة قصيرة نسبياً .

ويوضح الجدول التالي تدرج قيم الأخطار :

الخطرات	تأمين الاصم	تأمين مسؤوليات الغير	الناقلات
١٩٥١ - ١٩٦٠	٥٠٠,٠٠٠,٠٠٠ دولار امريكي	١,٥٠٠,٠٠٠ دولار	١٩٥١ - ١٩٦٠
١٩٦١ - ١٩٧٠	١٢٠,٠٠٠,٠٠٠ دولار امريكي	٦٠٠,٠٠٠ دولار	١٩٧١ - ١٩٨٠

ذكر أهمية إدارة الخطر ومنع حدوث الخسارة في الوحدات الصناعية الكبيرة لأنهم يدرسون تماماً أهمية هاتين الناحيتين في تخفيض تكلف الأخطية التأمينية ، وأيضاً منع حدوث الخسائر التي تهدد وجود وكيان هذه الوحدات الصناعية . ويعتبر التعاون القائم بين مدير الخطر وبين المرشد التأميني أمراً هاماً لكلا الطرفين ليس فقط في حال تنفيذ المشروع ، لكن أيضاً قبل وضع التخطيط والتصميم له . فعلى صاحب التأمين ضد الحريق ، على سبيل المثال ، نجد الانتشار الجيد والرسمية السليمة للخطر يعدان أمراً هاماً في تقليل الخسارة القصوى الممكنة و PML ويساهمان في إيجاد استيعاب أكبر ، وبأسعار مناسبة للمؤمن له . وتطلب الأخطار الكبيرة عامة أغطية معينة تلبي الاحتياجات ، والشروط الخاصة بهذه الأخطار . إلا أنه لم يتم التوصل حتى الآن إلى إيجاد صيغة ثابتة لعطاء تأميني (باستثناء الطيران والتأمين البحري على أحماس السفن) وذلك بسبب الطبيعة المشابهة لهذه الأخطار .

ولا يتم تطبيق التعريفات الموضوعة سلفاً من قبل جيل التعرّف ، إلا ان النظام المتبع في التسمير يعتمد بشكل عام على الخبرات العالمية حيث يتم تعديله طبقاً للظروف السائدة في البلد الموجود فيها الخطر ، استناداً إلى توفر العناصر الأساسية فيه ومثال ذلك (توفر المياه ، وجود فرق الاطفاء وانقطع التغطية اللازمة ذلك عندما يكون تأمين فقد الأرباح مشمولاً في التغطية) .

وتطلب الأخطار الكبيرة بطبيعتها أسعاراً مرتفعة ذلك لأن التعهد بتأمين هذه الأخطار يجب ان يتخذ الاجراءات اللازمة لتحقيق ضمانات له ، إضافة إلى تفادي التبدلات في أقساط التأمين الاضافية وأخيراً تكوين احتياطي لمواجهة الكوارث . إلا ان الوضع الراهن يختلف تماماً عما يجب ان يكون ذلك بسبب وجود المنافسة الحادة في الأسواق الأمر الذي أدى إلى إعطاء شروط سهلة أجهزت المكتسبين للحد الذي تم به التنازل عن جميع الشروط التي سبق ذكرها . على أي حال نجد الآن سوق التأمين قد بدأ باتخاذ الشروط الأكثر صلاحاً ، وبدأت القدرات الاستيعابية الحالية التي كانت في السوق قبل نحو الاخفاء .

ومن أجل إيقاظكم على اطلاق ما يتم اجراءه على المستوى الدولي ، فقد

ذكرت بعض النود الأساسية التي يتم الاعتماد عليها في معالجة وإيجاد أغطية تأمينية للأخطار الكبيرة .

ب المشكلات التي تواجه تأمين الأخطار الكبيرة في الوطن العربي .
 مما لا شك فيه إن أسواقنا التأمينية قد استطاعت رغم مرور فترة قصيرة على وجودها تحقيق بعض التقدم في صناعة التأمين في معظم الأقطار فقد أنشأت هذه الشركات لنفسها أساساً متيناً كما أنشأت شركات تأمين وإعادة تأمين وطنية ، وجمعيات وطنية وإقليمية ، ولجان تعرفه ، ومعاهد تدريب . . . الخ هذا ومن ناحية ثانية فإن الخبرة المشرقة التي اكتسبها العاملون العرب في هذه المهنة والتعاون العربي القائم في مجال التأمين قد كانا مثلاً جيداً بالنسبة للأمم المتطورة . ويمكن اعتبار التأمين على الأخطار الكبيرة حقلاً يحتاج إلى جهود حثيئة ، وبالرغم من تحقيق الانجازات فيه إلا أننا لا نزال نعتمد وبشكل كبير على السوق الدولي في دراسة ، وتوزيع هذه الأخطار . ويمكن ان تعزى هذه الحالة إلى الزيادة في عدد وحجم وصعوبة هذه الأخطار والتي تعتبر أمراً غير طبيعي أو مفاجئاً بالنسبة للعالم العربي ذلك ان الوضع الراهن فيما يتعلق بالخبرة والتنظيم والقدرة الاستيعابية المتوفرة لا تستطيع مجازة مثل هذه الأخطار . ونتيجة : لذلك فإن نسبة كبيرة جداً من هذه الأخطار تجد طريقها خارج أسواقنا وإما على أساس أغطية متنوعة تمتد من قبل مساهرة لندن أو على أساس إفرادي كعملية اختيارية ، أو ترتيبات شكلية مع شركات تأمين ، تدار من قبل شركة إعادة تأمين ، يجد بمسوحها المستثمرون الدوليون أنها أكثر اقتصادية في ان يتم تمركز أعمالهم التأمينية الدولية بشركة واحدة أو مع شركة تدار من قبلهم وتعرف هذه الشركات باسم **Captive** ، أما الشركات المحلية فإنها تكون بوضع المندوع إذ لا يمكن لها الاحتفاظ بأي جزء من هذا الخطر . ولقد أصبح شائعاً أن تقوم الشركات الوطنية بالحصول على شروط اخطار لتغطية الأخطار التي لا يمكن توفرها في السوق المحلية ، لذلك فإن هذه السوق تبيع حصول مثل هذه الاجراءات الشكلية تحت شعار ما يسمى - اختلافات في الشروط **Conditiens Difference** . هذا إذا وضعنا نصب أعيننا حجم الأقساط الناتجة من هذه الأخطار ، نجد أن الوضع الراهن يعتبر مصيرياً

أ - على مستوى الشركة

وهنا يفترض ان تتوفر موارد مالية كافية وعافظ متوازنة توازناً جيداً Well balanced بالإضافة الى الخبرات الضرورية في معالجة هذه الاخطار . أما الناحية المالية فلم تكن مشكلة بالنسبة للشركات العربية ما عدا بعض الشركات في دول شمال أفريقيا التي تعاني من نقص في رأس المال لديها ، ، وكثيراً ما توصف معظم المحافظي الدول العربية على أن نموها على شكل شاقولي أكثر منه أفقياً ، ويعني هذا أنها غير متوازنة وعدم التوازن هنا يعزى الى سببين : السبب الأول ، ازدياد حجم الأخطار الكبيرة بالمقارنة الى دخل الأقساط الكلي لفرع من فروع التأمين ، والسبب الثاني ضالة عدد الأخطار المتوسطة الحجم التي تشكل عنصر دعم بالنسبة لهذه المحافظ . لذلك نجد أن معظم محافظ فرع المربق عبارة عن أخطار صناعية كبيرة أما نسبة الأخطار البسيطة فيبقى قليلاً جداً . وعليه فانه يجب على شركاتنا المحلية تمويل محافظها بأخطار بسيطة مألوفة هذا وان الأقساط الناتجة من هذه الأخطار تساعدهم في توازن محافظهم وتقوي احتفاظهم .

ب - على المستوى القطري

يجب تدعيم القدرات الاستيعابية التوزرة والاستفادة التامة منها قبل اللجوء الى عمليات اعادة التأمين ، هذا وان المشاركة في التأمين - Co Insurance يمكن أن تحقق ذلك كمرحلة أولى . وتعني بالمشاركة كل الشركات المحلية فيه قبل أن يجري اية عملية اختيارية للتناقص عن استيعابه . ويبدو ان ما ذكرناه هنا لا ينطبق على الاسواق التي توجد فيها شركة وطنية واحدة تنحصر فيها الاعمال التأمينية . ولعل خبرة السوق المغربي في هذا المجال جديدة بالذكر ، إذ تم فيه المشاركة بين الشركات الوطنية في كل خطر يكتب به في فروع المربق ، وكافة أخطار المقاولين واقتصادي بكامل القدرة الاستيعابية لتناقلاتهم قبل الاستناد الاحتيازي للشركة المركزية المغربية لاعادة والتي تقوم بدورها بالتأكد من مشاركة جميع الشركات الوطنية في هذا الخطر قبل الموافقة على قبول أي اسناد احتيازي .
وأمل ان تسع هذه الطريقة لتشمل فروع تأمينية أخرى ، وأسواقاً أخرى .

بالنسبة لأسواقنا التي عجز جزء كبيراً من هذه الأقساط إضافة الى عدم توفر الخبرة المطلوبة لدى العاملين في هذه المهنة والتي تؤهلهم لمعالجة الأخطار الكبيرة بفعالية . لذلك بات أمراً ضرورياً أن تدعم هذه الأسواق بالخبرات الضرورية اللازمة لمعالجة هذه الأخطار ، وتوجيهها نحو تدعيم القدرات الاستيعابية الموجودة لديها والاستفادة التامة منها والبحث عن تغطيات إعادة تأمين متكاملة وأكثر اقتصادية على أن تركز الجهود على تحقيق الضمانات اللازمة قبل تحقيق اسعار مناسبة .

١ - تأمين الحيرات اللازمة لمعالجة الأخطار الكبيرة .
كما سبق وذكرنا فان الأخطار الكبيرة والاكتساب بها يحتاج الى مهارات متخصصة وسلوية تدريباً جيداً في صناعة التأمين . وبالرغم من ازدياد عدد الأشخاص المؤهلين في هذه المهنة ، لكنهم لايزالون محدودين في وطننا وحينا يتولر هؤلاء الأشخاص نجدهم أنه من الصعب اجتذابهم ، إن جهوداً حثيئة وخاصة هذا المجال بحاجة الى دراية من قبل شركاتنا التي يتطلب منها وبشكل مستمر تقديم أغطية تأمينية ، ومعالجة الأخطار الكبيرة . ويمكن ان تتحقق هذه الجهود من خلال شركات التأمين وإعادة التأمين العربية الرائدة في السوق والتي يمكن أن تكون حافزاً للشركات الوطنية الأخرى ، أو ان تقوم بإيجاد بعض الاسس المحلية التي يتم بموجبها معالجة وتسعير وتقديم الأغطية التأمينية بالنسبة لبعض فروع التأمين . ومن المفيد ذكره ان شركة الازيج Arig قد بدأت فعلاً العمل بهذا الاتجاه ، وانها حالياً قادرة على دراسة الأخطار الكبيرة وتقديم الاسعار المناسبة لها بالنسبة لعدد من فروع التأمين ، كما تعتبر المجموعة العربية لتأمين اخطار حروب في فرع البحري - Arab marine War Syndicate ، إنجازاً عظيماً في هذا المجال .

٢ - الاجراءات التي يمكن اتخاذها تقوية القدرات الاستيعابية والاستفادة التامة منها .

يمكن دراسة الاجراءات المطلوبة لتحسين معالجة الخطر من قبل شركات التأمين فيما يخص الأخطار الكبيرة على ثلاثة مستويات ، على مستوى الشركة ، والبلد والسوق العربي ككل :

كما يمكن تطوير عملية المشاركة في الأخطار المحلية وذلك من خلال إنشاء جمعيات محلية ، تسوفر فيها القدرات الاستيعابية الكبيرة ، والمحيرة المتخصصة . وتقوم هذه الجمعيات بإدارة العمل ، ومعالجة الحوادث ، وتنظيم أنشطة إعادة تأمين لصالح جميع الشركات المشتركة وإن ممارسة الاكتتاب يمكن ان تكون بواسطة هذا المجمع او الشركات التي تمتلك المحيرة السلازبة في فرع من فروع التأمين ، والتي تدخل ضمن مجال هذا المجمع . وإن نظام الجمعيات هذا بالإضافة الى كونه يفضي على حالة التنافس القائمة ، فإنه يسهل إيجاد عملية إعادة تأمين للقائض عن أعماله ويخفض الكلفة بالنسبة لشراء عطاء حماية زيادة المحسرة . وأرد أن أشير هنا الى المجمع العربي للباصات والبولينات وسيارات الأجرة الصغيرة (Pool T. P. V) والتي يجمع النظام المصري الذي أنشئ حديثاً في مصر ، والتي جمعت الطيران والبحري في تونس . وما لا شك فيه أنه تستطيع شركات إعادة التأمين الوطنية التي تلعب دوراً بارزاً في تغطية وتدعيم القدرات الاستيعابية للسوق ونقل من الحاجة الى شراء أنشطة إعادة تأمين من الخارج ، ذلك ان لدى هذه الشركات خبرات فنية جيدة ، وهي أكثر انفتاحاً على الأسواق العالمية فهي بذلك تستطيع تحقيق أنشطة إعادة تأمين متكاملة ، وبفضل الشروط الممكنة . وأن هذه الوضعية الجيدة تزداد من معدي التأمين ، وتكثف من اجتذاب أعمال واردة على اساس التبادل لأعمالهم الصادرة مستخدمين القدرة الاستيعابية الموجودة لديهم ولدى السوق ككل . ويتطلب هذا الأمر تعاوناً قوياً وتفهماً جيداً بين الشركات المستدة وبين معيد التأمين المحلي الذي يجب أن تعود الشركات المستدة اليه في اسناد الأعمال الاختيارية . وينبغي هنا على شركات إعادة الوطية أن تلعب دوراً نشيطاً في تقديم نفس الخدمات التي تقدمها الشركات الاجنبية المماثلة ، وأن تركز على انتقاء برامج إعادة تأمين منتظمة لمثل هذه الاخطار ، والأفانها ستضيف فقط حلقة جديدة الى سلسلة الأطراف المشتركة في معالجة الخطر .

جـ - على مستوى التعاون العربي :

عما لا شك فيه ان التعاون العربي لتغطية الأخطار الكبيرة اعتبر المجال

الذي تم به تحقيق نتائج واقعية ، والميزة التي يجب الاستفادة منها بشكل تام . وقد تمت ترجمة هذا التعاون عملياً من خلال تبادل الأعمال بين الشركات العربية ، وإنشاء جمعيات إعادة التأمين ، وشركات تأمين وإعادة تأمين مشتركة ، والتوزيع المشترك للاساطيل الجوية ، والبحرية الوطنية ، وتقديم الأنشطة التأمينية للمشاريع المشتركة .

هذا وعلى الرغم من ازدياد تبادل الأعمال الاختيارية بين الأسواق العربية إلا أنه بقي محدوداً ذلك إذا أخذنا في اعتبارنا حجم هذه الأعمال مقارنة مع الحصص المقبولة . كما بقيت المشاركة في التأمين بين الشركات العربية محدودة فيما يتعلق بتغطية المشاريع العربية المشتركة مثال ذلك : شركة الخليج للطيران Gulf Air Line ، والقمم الصناعي العربي ، والشركة العربية لنقل البترول عبر البحار ، والأحواس العربية لاصلاح وصناعة البهين ، وبينها نجد ان تبادل الأعمال الاختيارية بحاجة الى التشجيع للاحاط بأنه من الصعب الحد على المشاركة في تأمين الأخطار الكبيرة على المستوى الاقليمي ذلك أن معظم الشركات المباشرة تقتصر على الاكتتاب في أسواقها المحلية طبقاً للاحكام المرخص بها . ومن المعلوم الآن ان المجمعات الاقليمية العربية الخمسة قد نشئت في تحقيق هدفها بالاحتفاظ بحصة كبيرة من الأخطار ضمن الأسواق العربية ، وقد يعزى هذا الفشل لعدة اسباب منها : بنية هذه المجمعات وإدارتها ، والنتائج السلبية لبعض الأسواق العربية ، وخطط السوق غير الانجماية ، وامتناع بعض الشركات المستدة عن تقديم الدعم لها . ومع أننا نجد أنه من الصعب تخيل هذه الاسباب ، نرى ان الوقت قد حان لوضع المقترحات المختلفة والتي تمت صياغتها من اجل تحسين هذه المجمعات تحت الدراسة والبحث الجدي .

وقد حققت المجموعة العربية لتأمين أخطار الحرب في البحري والتي تم إنشاؤها حديثاً نجاحاً أكبر مما حققته المجموعات التي سبقتها . فقد نجحت رغم مرور فترة وجيزة على وجودها في اجتذاب أعضاء كثيرين وذلك من اجل إيجاد مستوى اعلى للقدرات الاستيعابية ، والاكتتاب بمبالغ كبيرة من الانقساط ، ويمكن أن يعزى هذا النجاح الى بنية هذه المجموعة وتنظيمها

وأنها الآن يسوق بؤملها لاعطاء اسعار ومنح الأغطية اللازمة . حيث تقوم الشركات باصدار وثائق التأمين وتسد كامل الخطر فذه المجموعة التي تقوم بدورها في توزيع المؤليات على الأعضاء المشتركين بعد القيام بنظم حمايات كافية في السوق الدولي .

ومنذ عام ١٩٧٢ بدأت دول المغرب العربي بالتوزيع المشترك لأساطيل البحري والطيران ، وتمنحها مؤخرًا في هذا الاجراء العراق وسوريا والأردن بالنسبة لأساطيلها الجوية . كما بدأت ومنذ فترة قصيرة بعض دول الخليج العربي باتخاذ نفس الاجراءات بالنسبة لأساطيلها البحرية .

مما سبق نستخلص بأن تلك كانت الاجراءات الأكثر نجاحاً ، حسب رأيي ، بالنسبة للتعاون بين الأسواق العربية ، هذا وإلى جانب تبادل المحصص في مجال تأمين الأساطيل العائدة فذه الدول نجد أن هذه الأسواق قد حققت ابداعات فعلية في الأقساط . ولكن نلاحظ اليوم وللأسف الشديد توقف دول المغرب العربي عن العمل بهذا الاجراء .

وتساهم الشركات العربية الأربع المشتركة لاعادة التأمين في تقوية القدرات الاستيعابية العربية بالرغم من وجود بعض الصعوبات لبعض هذه الشركات وشكل عام نجد بأنه تطبق على هذه المؤسسات جميع الأسس المتعامل بها في شركات إعادة التأمين الوطنية والتي سبق أن تمت مناقشتها .

٢ - إيجاد برنامج إعادة تأمين متكامل بالنسبة للأخطار الكبيرة .
إذا أخذنا في اعتبارنا الأبعاد والصعوبات التي تصنف بها الأخطار الكبيرة نجد أنه من غير الممكن أن تقوم أسواقها كما كان مستوى القدرات الاستيعابية الموجودة لديها بنغطية مثل هذه الأخطار دون اللجوء إلى السوق العالمي .

والى جانب تحديد الاحتفاظ نجد أن المعالجة الناجحة فذه الأخطار تتطلب إيجاد برنامج إعادة تأمين متكامل ، وذلك باستخدام السوق الدولي محققاً أفضل القوائد بالنسبة لنا .

ويستمر من الاتفاقيات السنية الأساسية ، والتغطيات الآتية التي يقدمها سوق لندن بشكل عام ، نجد أن شركائنا تعتمد اعتماداً كبيراً على عمليات إعادة التأمين لتغطية الأخطار الكبيرة ، بينما تستوعب الاتفاقيات

جزءاً صغيراً من الخطر ، إلا أنه تبقى التغطيات الاختيارية بالرغم من بعض القصور فيها (أي أن شروطها غير منضلة قليلاً) أفضل أشكال التغطيات بالنسبة للأخطار الكبيرة إذ يمكن أن تلائم جميع أنواع الأخطار وعناصر الخطأ كما أنها أكثر سهولة لأنها لا تتطلب أية تحفيزات مسبقة . أما الشكل الآخر لتغطية الأخطار الكبيرة والبدليل عن العمليات الاختيارية هو استخدام اتفاقيات إعادة التأمين غير السنية ، ويعتمد هذا الشكل من التغطيات على مفهوم يختلف عن المشاركة النسبية للخطر بين المؤمن ومعيد التأمين ، وقد حققت هذه الصيغة الفنية أرضية جيدة بالنسبة لأسواق تأمين الملكية (Property) وبشكل خاص فيما يتعلق بالكوارث الكبيرة ، والأعمال التأمينية ذات القيم العالية . ونجد في اتفاقيات زيادة الحسارة بأنه تتمتع الشركة المسندة بدفع كل الحسائر التي تقع ، وذلك ضمن مبلغ محدد متفق عليه أما المبلغ التي تفيض عن هذا الحد فتقع على عاتق معيد التأمين حتى أقصى مبلغ متفق عليه .

وتعميمات إعادة التأمين الاختيارية أو الإضافية (زيادة الحسارة) هذه حسانتها وسيئاتها . إذ أنها تمكن الشركة المسندة من الاحتفاظ بنسبة كبيرة من الأقساط وتكثف جهداً ادالياً أقل من تلك التي تحتاجه الاتفاقيات السنية ، ولكن بموجب هذين الشكلين من التغطيات تقوم الشركة المسندة بدفع مبلغ محدد من الحوادث بالكامل، بينما تتم المشاركة نسبياً لهذه الحوادث مع معيد التأمين في الأشكال الأخرى من التغطيات ، كما أنه يُطلب من الشركة المسندة دفع مبلغ احتياطي احتياطاً قبل أن تسلم هذه الشركة الأقساط المستحقة لها .

هذا بالإضافة إلى أنه تتطلب التغطيات غير السنية الاحتفاظ بمحد مالي صافي الأسم الذي يبدو صعباً ما لم تمتلك هذه الشركات موارد مادية كبيرة (ويمكن لي هنا أن أذكر شركة الأريج ، Anglo ، بهذا الخصوص . أما البدليل الأخر فذه الحالة هو إيجاد مثل هذه الحدود على المستوى الوطني والاقليمي .

ترجمة سعد جواد علي
رئيس قسم البضائع في مديرية البحري والطيران

تطور اقساط التأمين في العالم خلال العقدين الأخيرين

حسني قدور
رئيس قسم التخطيط

في شركة الاتحاد العربي لاعادة التأمين

طرحت ادارة البحوث الاقتصادية في الشركة السويسرية لاعادة التأمين Swiss Re من خلال نشرها سيجما SIGMA رقم 4 الصادر بشهر نيسان 1984 دراسة احصائية حول اجالي اقساط التأمين في العالم لعام 1982 موزعة بين القارات والدول ومساهمة قطاع التأمين في الناتج القومي وحصة الفرد من اقساط التأمين، والتأمينات العامة Nonlife، وتأمينات الحياة life وغير ذلك من المؤشرات التي تظهر أهمية وتطور هذا القطاع في هذه الدول ودوره في مجمل عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية في هذه البلدان .

وإذا ما علمنا ان اقساط التأمين في العالم كانت في عام 1960 (47) مليار دولار فقط أدركنا التطور الكبير الذي حصل في هذا القطاع عالمياً حيث أشارت الشرة الى ان اقساط التأمين في العالم بلغت في عام 1982 / 1982 مليار دولار وقد وزعت هذه الاقساط بين القارات بالنسب والقيم التالية :

اسم القارة	1982		1960	
	قيمة الاقساط مليون دولار امريكي	% حصة القارة من اقساط التأمين	قيمة الاقساط مليون دولار امريكي	% حصة القارة من اقساط التأمين
أمريكا الشمالية	33370	70	27820	70
أوروبا الغربية	10339	22.7	13240	34.6
آسيا	1110	2.4	7000	18.0
أستراليا	688	1.4	9287	24.0
أمريكا اللاتينية	170	0.4	2522	6.5
أفريقيا	433	0.9	7813	20.0
	47000	100	39600	100

يلاحظ من خلال الجدول المذكور أعلاه والذي يظهر اقساط التأمين في العالم خلال عامي 1960 و 1982 ان اقساط التأمين في جميع قارات العالم قد تطورت تطوراً كبيراً خلال مدة العقدين من حيث حجم الاقساط الا ان البرون يتوزع الاقساط بين هذه القارات وحصة كل قارة من مجموع اقساط التأمين يسدوا وضحا فني حين نرى ان قارات أفريقيا واسريكا اللاتينية واسراليا والتي تضم غالبية اسواق التأمين الجديدة والمتوسعة والتوسعة Markets New and expanding قد تطورت حصتها من اجالي اقساط التأمين العالمية ببطء بخلاف دول القارات الأخرى .

ففي قارة أفريقيا وخلال مدة عقدين من الزمن ارتفعت حصتها من اقساط التأمين 6.7% فقط مع العلم ان اقساطها قد تضاعفت اكثر من 16 / مرة من 4233 / مليون دولار في عام 1960 الى 78136 / مليون دولار في عام 1982 ويعود سبب هذه الزيادة في هذه القارة بشكل خاص الى تطور اقساط أفريقيا الجنوبية في السنوات الاخيرة والتي بلغت في عام 1982 (4020) مليون دولار أي ان اقساطها تعادل حوالي 59% من اقساط القارة كلها نظراً لتجربتها (976) مليون دولار ثم البرازيل (579) مليون دولار . وكذلك الأمر في قارة أمريكا اللاتينية واسراليا واليونان زادت حصتها من اقساط العالم خلال نفس الفترة 2.8% فقط مع ان اقساطها قد تضاعفت حوالي 13 / مرة خلال هذه الفترة ففي أمريكا اللاتينية از دادت الاقساط بين عام 1960 - 1982 من 470 / مليون دولار الى 5792 / مليون دولار ويعود ذلك بشكل أساسي الى تطور اقساط التأمين في كل من البرازيل وفنزويلا والمكسيك والارجنتين بشكل خاص والتي تعتبر اكبر اسواق التأمين في أمريكا اللاتينية حيث بلغت اقساطها على التوالي في عام 1982 / 1730 ، / 882 ، / 633 / مليون دولار . وما يلاحظ ان اقساط الدول الاربعة الرئيسية هذه تشكل حصتها حوالي 83% من اقساط قارة أمريكا اللاتينية كلها حيث كانت اقساطها في عام 1982 / 4270 / مليون دولار من اصل اجالي اقساط القارة كلها والتي كما ذكرنا كانت 5792 / مليون دولار ورغم كل هذه الزيادات الكبيرة المحصلة في الكثير من اسواق هذه القارات كما لاحظنا بقيت حصتها من اقساط التأمين في العالم حصة

متواضعة جداً لا نذكر وهذا يعود إلى القفزات الكبيرة وتقطر قطاعات التأمين وجمم ارقامها في دول القارات المتقدمة. أمريكا الشمالية وأوروبا الغربية متلاصقة التي ذلك فقد لعب عدم ثبات سعر صرف العملات في غالبية دول العالم تجاه الدولار الأمريكي دوره في اظهار انخفاض باقساط التأمين في الكثير من الدول رغم الزيادات المحاصلة في اقساط هذه الدول بالعملات الوطنية وقد ظهر هذا بوضوح في دول أمريكا اللاتينية بشكل خاص التي انخفضت عملاتها تجاه الدولار الأمريكي بمعدلات كبيرة نتيجة للنظام التقدي العالمي الذي يسر بانجاء معاكس ولصحة الدول المتقدمة ففي الأرجنتين (٥) مثلاً كانت اقساطها في الاعوام ١٩٨٠ ، ١٩٨١ ، ١٩٨٢ ، على التوالي وبالعملة الوطنية كما يلي :

(٦٦٣٦٥٢٣) ، (١١٥٠٧٣٢٠) ، (٣٠٧١٨٩٧٧) مليون بيزوس مما يظهر القفزات الكبيرة المحاصلة في رقم الاقساط خلال هذه السنوات ففي عام ١٩٨٢ مثلاً وكما هو واضح من الأرقام الدرجة تضاعف رقم اقساط السوق الأرجنتيني حوالي مرتين ونصف عن عام ١٩٨١ بينما ظهرت ارقام الاقساط بالدولار الأمريكي بانخفاض مرتين تقريباً حيث كانت في عام ١٩٨١ (١٥٨٧) مليون دولار وظهرت في عام ١٩٨٢ ببلغ ٦٣٣ / مليون دولار وإذا ما علمنا ان اقساط هذه الدولة في عام ١٩٨٠ والدولار الأمريكي كانت (٣٣٣٥) مليون دولار رغم انها بالعملة الوطنية كانت حوالي نصف اقساط عام ١٩٨١ تقريباً و ٦/١ اقساط عام ١٩٨٢ امكننا الحثل الكبير في اقتصاديات هذه الدول نتيجة للنظام التقدي العالمي الذي تسيره حسب مصالحها الدول الامبريالية وخاصة الولايات المتحدة الأمريكية وان هذا الواقع ينعكس على كثير من دول العالم وخاصة الدول النامية ودول العالم الثالث وفي كثير من الأحيان على بعض الدول المتقدمة كاللانيا الغربية وبريطانيا وفرنسا واليابان ففي اللانيا الغربية مثلاً ورغم ان اقساطها بالمارك الألماني قد زادت بحوالي (٧,٥) مليار مارك بين عام

• سعر صرف الدولار الأمريكي تجاه البيزو الأرجنتيني كان في الاعوام اعلاه على التوالي : ١٩٨١ ، ١٩٨٠ ، ١٩٧٩ ، كما لو كانت شيرة سلبها التي لو كانت فيها اقساط نظير اقساط الولايات المتحدة وسعر الصرف للعملات الوطنية تجاه الدولار .

١٩٨٠ و ١٩٨١ من (٧٨٨٩٣) مليون مارك إلى (٨٦٤١٤) مليون مارك تروى ان اقساطها والدولار الأمريكي قد انخفضت في عام ١٩٨١ عن عام ١٩٨٠ بحوالي ٢ / مليار دولار من (٤٠٢٥٢) مليون دولار إلى (٣٨٤٠٦) مليون دولار وذلك بسبب انخفاض سعر صرف المارك الألماني تجاه الدولار من ١,٩٦ عام ١٩٨٠ إلى ٢,٢٥ في عام ١٩٨١ .

أما في قارة أستراليا والتي تضم أستراليا ونيوزيلندا فان دولة أستراليا تعتبر مجموع اقساط التأمين في القارة كلها حيث بلغت اقساطها في عام ١٩٨٢ (٨٢٦٨) مليون دولار من اصل اقساط القارة كلها وبالبلغ (٩٢٥٧) مليون دولار أي ان حوالي ٩٠٪ من اصل اقساط قارة أستراليا هي بدولة أستراليا .

أما في قارتي آسيا وأوروبا الغربية فاننا نلاحظ الففرة الكبيرة التي حصلت في هاتين القارتين فيما يخص اجمالي الاقساط المتجمعة في كل منهما وحصه كل قارة من اجمالي اقساط التأمين في العالم ، ففي قارة آسيا كانت حصتها من اقساط العالم في عام ١٩٦٠ (٣٪) فقط أصبحت في عام ١٩٨٢ (١٥,٧٪) من (١٤١٠) مليون دولار إلى (٧٣٠٢٠) مليون دولار أي ان اقساط هذه القارة قد تضاعفت خلال العقدين الأخيرين أكثر من (٧٠) مرة ويعود سبب ذلك بشكل خاص إلى التطور الهائل المحاصل في اقساط التأمين للسوق الياباني الذي يمثل الترتيب الثاني بين دول العالم من حيث حجم الاقساط عام ١٩٨٢ حيث بلغت اقساطه (٦٢,٦٢٥) مليار دولار تشكل منها تأمينات الحياة (٧٠٪) من جملةتها حيث كانت قيمتها في عام ١٩٨٢ (٤٤,١٠١) مليار دولار بخلاف كل دول العالم الليشكل اقساط التأمين العامة العامة Non life فيه النسبة الكبيرة من جملة الاقساط مع العلم ان اليابان تعتبر اولى دول العالم من حيث عدد السفن التي تملكها والتي تحمل العلم الياباني حيث كان عددها في عام ١٩٨١ (١٠٤٢٢) سفينة لختلف الأغراض من بينها (١٥١١) ناقلة نفط Oil Tankers و (٢٦٢٨) سفينة تجارية لنقل البضائع (خامات ، مواد أولية ، غازات ، سيارات) وهي بذلك تعتبر صاحبة أكبر اسطول تجاري في العالم ورغم هذه الأعداد الهائلة من السفن وما يتبع ذلك من نموي اقساط التأمين البحري والتأمينات العامة ترى ان حصه اقساط تأمينات الحياة تفوق حصه

التأمين على الحياة

ملائق وثيقة التأمين على الحياة

GORDON SILLS

شركة الارتكائيل أند جردال
للعامة التأمين - لندن

استعرضنا في القالتين السابقتين الاسباب الداعية لشراء وثائق التأمين على الحياة، والظروف التي تظهر الحاجة لاجراء عقود تأمين تتمتع بمواصفات محددة . وسنحاول في هذه المقالة تحديد انواع الملاحق التي تضاف الي عقد التأمين الاساسي . وسوف في ظروف خاصة غطاء اضافيا جديدا وثاقعا ، وتؤدي الي زيادة مبالغ التأمين التي تدفع لحامل الوثيقة عند حدوث الوفاة او المعجز بسبب تعرضه لحادث او اصابته بمرض . وقد يضاف الي الوثيقة الواحدة ملحق واحد او عدة ملالحق متنوعة .

تأمين الحوادث المضاعف : Double Accident Benefit
يسوجب هذا الملحق بدفع مبلغ من المال يساوي المبلغ الذي يدفع بموجب وثيقة التأمين الاصلية ، وذلك عند حدوث الوفاة نتيجة لحادث . ويجب ان يذكر في الملحق تعريف واضح للحادث ، كما يفضل ايضا ذكر عبارة منفصلة تحدد ذلك. والحوادث بالتعريف تنسب هو الحالة العينية المرزية ، الخارجية المشأ التي يتبع عنها الموت خلال فترة لا تتجاوز السبعين يوما من وقوعها . بالرغم من ان هذا الملحق لا يتعلق تماما بالسبب الاصيلي لسرراء الوفاة الا انه يعتبر وسيلة سهلة للحصول على غطاء اضافي شامل وثائق التأمين من الشباب الاصحاء والذين يعانون الحوادث هو السبب الرئيسي للموت .

Triplo Accident Benefit (Common Carrier)

موزعة بين التأمينات العامة وتأمينات الحياة كما يلي :-

الدولة	حصة الفرد من التأمينات العامة	حصة الفرد من تأمينات الحياة
الولايات المتحدة الأمريكية <td>1987</td> <td>1987</td>	1987	1987
فرنسا	1978	1978
ألمانيا	1971	1971
الولايات المتحدة	1971	1971
أستراليا	1971	1971
السويد	1971	1971

وبالتقابل فاننا نرى هذه الخفض في السويد وسيا والباكستان مثلا لا تتجاوز (٣) دولارات فقط . وهذا ما يؤكد التباين الواضح في أهمية هذا القطاع ، والتطور الاقتصادي والاجتماعي الذي تحظى به الدول المتقدمة من خلال هذه المقاييس ، والجهود المطلوبة من الدول الاخرى للوصول الي المقاييس المتقدمة في هذا القطاع وغيره .

وفي النهاية فان ما ذكر من ارقام لأقساط التأمين في العالم والواردة في هذه الدراسة لا تشمل اقساط التأمين في الدول الاشتراكية التي لا تشر احصائياتها في هذا المجال واذا ما علمنا ان الدول الاشتراكية بغالبيتها هي دول متقدمة في قطاع التأمين حيث يلعب هذا القطاع دورا اساسيا في الحياة الاقتصادية والاجتماعية لهذه البلدان فان ادخال ارقام اقساط التأمين للدول الاشتراكية في مثل هذه الدراسات سيؤثر حتما على التوزيع النسبي لاقساط العالم المتجمعة في كل دولة وفي كل قارة وسيعكس ذلك على الدول النامية خاصة حيث تصبح حصتها من اقساط التأمين العالمية متواضعة جدا . الامر الذي يؤكد من جهة اخرى على الجهود المستمرة المطلوبة من الدولة النامية لتطوير قطاعات التأمين فيها والسوسول بها الي المقاييس التي تظهر وتؤكد دور هذا القطاع في جعل عملية التنمية اكمل .

المصدر :-
تقرير سيمار (العدد الخامس ايار ٨٤)
تقرير سيمار (العدد الخامس ايار ٨٣)

هذا الملحق ليس على نفس القدر من الشروع كالذي سبقه ، لكن بموجب يدفع لحامل الوثيقة مبلغ اضافي من المال يساوي ضعفي المبلغ الذي يدفع بموجب الوثيقة الأصلية ، وذلك في حال حدوث الوفاة التي تنتج عن حادث اثناء الانتقال بواسطة حافلة عامة ، او مصعد لتساق الجبال . ومن الصعوبة بمكان على ما يبدو اعطاء تفسير مقنع لاجراء مثل هذا الغطاء ولكن باختصار يعد وسيلة بارعة لحل مشكلة أو تحقيق هدف .

- الاعفاء من دفع الاقساط : Waiver of Premiums
عندما يصبح المؤمن على حياته عاجزاً عن اداء عمله بسبب اصابته بحادث او مرض معين فانه يتوقف عن دفع القسط المستحق بموجب وثيقة التأمين اذا كان من المتوقع ان يستمر المعجز لفترة زمنية محددة تقدر عموماً بسنة اشهر ، بعض حالاتها من دفع الاقساط حتى تثبت إمكانية شفاء المصاب خلال تلك الفترة ، ويجب في هذه الحالة تحديد طبيعة المعجز ، وعدم القدرة على العمل ، حيث ان الغياب عن العمل لفترة قصيرة ، او المعجز الجزئي البسيط ليست اسباباً كافية للمطالبة بالتعويض . وهناك تعريف شائع للمعجز يستعمل في مثل هذه العقود ، ويقاد ان المعجز هو عدم القدرة على القيام بالأعمال التي يكلف بها الشخص المؤمن على حياته والتي يشغلها بسبب تعليمه او خبرته . ويعتبر هذا الاعفاء بمثابة تدبير احتياطي متعلق حيث المعجز عن اداء العمل يمكن ان يؤدي الى الضرر الشديد بدخل المصاب

- المعجز الكلي الدائم Permanent Total Disability
بموجب هذا الغطاء يدفع مبلغ التأمين المتصور عنه في الوثيقة الأصلية دفعة واحدة ، وذلك في حالة المعجز الكلي والدائم نتيجة الإصابة بحادث او بمرض شديد . وفي هذه الحالة بموجب تعريف هذا النوع من المعجز يشكل دقيق حتى يكون المؤمن على بيته من الامر قبل ان يدفع التعويض ، بمعنى ان لا توجد ملامح تدل على شفاء ، حيث لا يمكن استرداد المبلغ بعد دفعه اذا حدثت المعجزة وتوفي المصاب . ومن المعروف انه يمكن دفع مبلغ التأمين دفعة واحدة او على دفعات موزعة على فترات زمنية محددة قد تستمر من ثلاث الى خمس سنوات . ومن محاسن الطريقة الثانية في دفع مبلغ التأمين انها تتيح

فرصة للتحكم بالتعويض ، وعدم تسديده دفعة واحدة .
يمكن ان يحدث المعجز الكلي والدائم إما بسبب مرض شديد ، او نتيجة لحادث خطير ، ويكون تأثير ذلك على عائلة المصاب إن كان موظفاً يتقاضى راتباً شهورياً

- المعجز الجزئي الدائم : Permanent X partial disability
يسمح هذا النوع من التأمين فقط في حال وقوع حادث ينتج عنه خسائر فيزيائية ، مثل فقد طرف او جزء من الهيكل العظمي . وفي هذه الحالة فإن المبلغ الذي سيدفع يحسب على أساس نسبة من مبلغ التأمين الأساسي ، ويعبر عن هذا النوع من التأمين عادة بغطاء Continental scale . وتخص الوثيقة على أنه يمكن دفع ٥٠٪ من المبلغ المؤمن في حال فقدان أصابع اليد او القدم . وينظر المؤمنون بين الفينة والفينة في تضمين تعريف التعويض عبارة عن الحسارة الوظيفية في استعمال طرف معين من الجسم ، ولكن يصعب الوصول إلى هذا من وجهة النظر الطبية وينتظب مضمون هذا التعريف زيادة في معدل الأقساط .

- المعجز الجزئي المؤقت (التعويض الاسبوعي) :
Temporary & Partial disability (Weekly indemnity)
هذا النوع من التأمين يلحق عادة بعقد التأمين على الحياة ، ويشكل خاص عقود تأمين المواتم الشخصية ، ويوجب يحصل حامل الوثيقة على دفعات اسبوعية خلال الفترة التي يكون فيها غير قادر على العمل بسبب اصابته بمرض ، او نتيجة تعرضه لحادث . وتكون قيمة التعويضات التي ستدفع لحامل الوثيقة تساوي من ٥ الى ١٠ بالالف من مبلغ التأمين الأساسي ، وتوزع على فترة زمنية تقدر بـ ٢٦ او ٥٢ او ١٠٤ اسابيع . ولكن من غير المحتمل ان يدفع أي مبلغ للمصاب في الاسابيع الاوّل للإصابة . ومن خلال مقارنة هذا الملحق ونتائجه مع ملحق الاعفاء من دفع الاقساط الذي ذكر سابقاً ، نجد ان هناك تشابهاً إلى حد ما ، لكن ملحق المعجز الجزئي المؤقت هذا يطبق في ظروف أقل خطورة مثل كسر أذرع أو سيقان ، مما يتطلب مدة نقاهة بعيداً عن العمل . ولكن مثل هذه الإصابة لا تؤدي إلى معجز كلي.

الكتابة Underwriting

يجب أن يدرك المکتب أن طريقة تطبيق الملاحظ المذكورة أعلاه تشبه طريقة تطبيق الوثيقة الأصلية للتأمين على الحياة . ويطلب النحصر الطبي عندما يزيد مبلغ التأمين عن حد معين . إن طبيعة العمل الذي يقوم به المؤمن له يجب أن تؤخذ بقدر كبير من الاهتمام ، وذلك من الوجهة الاكتتابية ، وخاصة إذا كانت طبيعة هذا العمل خطرة .

إن العمل لفترة طويلة في مهنة ، يمكن أن يقال عنها أنها ليست خطرة ، قد يتضح عنه إصابة بأعراض معينة مثل الرئتين عند عمال المناجم أو مصانع الصخر ، وهذه الأمور يجب أن تدرس بعناية قبل إبرام عقد التأمين . وهناك أعمال أخرى تتطلب استعدادا فيزيائيا معيناً لدى الشخص الذي يقوم بها وقد تعيق إصابة بسيطة العامل عن أداء مثل هذه الاعمال بما يشبه حالة المعجز الكامل أحيانا . لذا ، وفي مثل هذه الاحوال ، على المکتب أن يدرس بدقة طبيعة الاعمال التي يقوم بها طالب التأمين ، وعليه أن يعيد النظر في تعريف المعجز أو المهنة المذكورين في الوثيقة تبعاً لذلك ويقادها للدفع تعويضات غير ضرورية .

وقد يؤثر العمل في بعض الصناعات الكثيرة على العامل ، ويجعله أكثر عرضة للحوادث ، وهنا يستطيع المکتب قبول عقد التأمين الاصلي ، لكنه من ناحية اخرى يستطيع رفض ملاحظه بحجة انها تفرض تعويضات كبيرة لا يمكن من دفعها لحامل الوثيقة .

وتسوي نصوص الكتابة المعتدلة من قبل مؤسسي ومعيدي التأمين العالميين أهمية خاصة هذه الملاحظ وتقدم إيضاحات ونصائح للمكتبين لدراسة موضوع المعجز الطبي Medical Impairment ، وطبيعة المهنة التي يمارسها طالب التأمين وهذا الخصوص ، تصدر بعض الدول إحصائيات حول معدل السوفيات ومعدل إنتشار الامراض بين الاشخاص الذين يعملون في مهنة محددة ، ويجب أن تعطى هذه البيانات اهتماما خاصا من المكتبين في جميع أنحاء العالم .

إن اضافة مثل هذا الملاحظ لوثيقة التأمين على الحياة يوفر تعويضات لا بأس بها وعلى دفعات متعددة ، لكنه يتطلب من جهة اخرى زيادة في كمية الأقساط المدفوعة .

شروط الوثيقة : Policy Conditions إن النص المطلوب هذه اللائحة متبع حسب تنوع الغرض الذي من أجله أوجدت هذه الانواع من التأمين ، وكذلك تبعاً للشركات التي تصدرها ، لذلك يجب أن تدرس هذه الوثائق بعناية ، وخاصة عندما يكون التأمين وفقاً لحظّة نفعها الدوة ، وذلك لتأمين غطاء لحالات المرض والحوادث التي تمنع الأفراد من مواصلة اعمالهم ، ولكن بشرط أن لا يكون هذه الوثائق وسيلة لمضاعفة مبلغ التأمين وبالتالي يصبح الشخص المصاب أكثر غنى وهو بعيد عن العمل . ومن الأمور الهامة أيضا ، إيجاد صيغة الوثيقة بحيث تؤثر نتائجها مالياً على صاحبها وتشكل حافزا يدفعه للعودة إلى ممارسة أعماله .

من جهة اخرى ، لا يستحق حامل الوثيقة الزودة بالملاحظ المذكورة اعلاه التعويض إذا نتجت الاصابة عن الامور التالية :

- 1 - الطيران ، ماعدا طائرات الركاب المخصصة للسفر والمسجلة على خطوط جوية محددة .
- 2 - ايداء الذات أو الانتحار .
- 3 - الاشتراك في عمل اجرامي .
- 4 - الحرب أو النشاطات الحربية .
- 5 - تعاطي المشروبات الروحية أو المخدرات .
- 6 - الاشتراك في مهنة أو هواية خطيرة ولم يذكر ذلك مسبقا عند شراء الوثيقة .

وفي جميع الحالات ، من الضروري الحصول على تقارير طبية ، وتقارير تنظيمها الشرطة إذا لزم الأمر ، وذلك لاثبات الحق في التعويض ، وكفي تكون هذه التقارير بمثابة إقناع للمؤمن قبل أن يوافق على دفع التعويض المستحق لحامل الوثيقة .

التسويق Marketing

يقال في الوطن العربي أن عقد التأمين على الحياة لا يباع إلا إذا الحقت به مجموعة من التأمينات الإضافية . ولكن يجدر من أن حامل الوثيقة قد ينسى الحاجة التي من أجلها أوجدت هذه الوثيقة أصلاً خاصة إذا قدم وكيل التأمين إعطية متعددة لطالب التأمين في حالة إصابة هذا الأخير بأي نوع من المرض أو الأذى . ومن المفيد إجراء مناقشات مستفيضة حول إصااة ملاحق جديدة ، ومتعددة لوثائق التأمين على الحياة ، ولكن قبل اتخاذ القرار بإضافتها بشكل نهائي ، من المفيد لكل من المؤمن والمؤمن له دراسة الموضوع بدقة كبيرة حتى لا تأتي النتائج مخيبة لآمال الطرفين .

ترجمة يوسف جناد

مكتب العلاقات العامة

شركة الاتحاد العربي لاعادة التأمين

الأخبار

الأخبار المحلية

بتاريخ ١٨/٨/١٩٨٤ عقد مجلس ادارة شركة الاتحاد العربي لاعادة التأمين جلسته الحادية والثلاثين بمقر الشركة في دمشق برئاسة السيد الدكتور عزيز صقر رئيس مجلس الادارة وحضور كل من السادة اعضاء مجلس الادارة :
مه فلفل ، سليمان احشاش ، امين عبد الله ، عبد السلام القواملي وسعيد الداودي . وقد ناقش السادة المجتمعون في هذه الجلسة القضايا المتعلقة بسير العمل في الشركة وتطويره خاصة في مجال الاستثمار . وقد تقرر في هذا الاجتماع توسيع نشاط الشركة ليشمل الاستثمار في قطاع النقل في القطر العربي السوري
بان تساهم الشركة بتمويل شركة الاتحاد العربي للنقل البري فرع دمشق بشراء عشر حافلات ذات مواصفات عالية حديثة لتسيير رحلات عربية ودولية على ان يبدأ التنفيذ بهذا المشروع خلال مرحلة قصيرة قادمة . وبعد استكمال الدراسات اللازمة . وكما تناولت المناقشات ايضا القضايا المتعلقة بالتعاون بين شركة الاتحاد العربي لاعادة التأمين والشركات الشقيقة في كل من سورية وليبيا واتحاد كافة الاجراءات التي تساعد على زيادة الخدمات التي تقدمها شركة الاتحاد العربي لاعادة التأمين طمئن السوقين وتطوير علاقات التعاون التي مستويات افضل تطمح اليها الشركة .

والجدير بالذكر ان مجلس الادارة في اجتماعه المذكور تقرر تعديل مدة اجازة الامومة بحيث تصبح ٧٥ يوما بدلا من ٤٥ يوما على ان يسري مفعول هذا

القرار اعتباراً من ١٩٨٤/٩/١ ، وذلك انسجاماً مع القانون رقم (٦) الصادر بتاريخ ٨٤/٨/٦ عن السيد رئيس الجمهورية العربية السورية.

* في الفترة ما بين ٧/٦/١٩٨٤ / ٧/١١/١٩٨٤ قام السيد محمد أبو قريين مدير عام الشركة بإقائه السيد عبد اللطيف عبود مدير الحريق والأخطار المختلفة والسيد زياد مطيع مدير البحري والطيران ، زيارة عمل الى شركة ليبيا للتأمين في طرابلس ليحث سبل دعم وتوطيد علاقات العمل ، والتعاون القائمة بين الشركتين الشقيقتين . هذا وقد تم استكمال مباحثات طرابلس في اجتماعات انعقدت بمقر الشركة في دمشق بتاريخ ١٥/٨/١٦ و ١٩٨٤ بحضور الاخ موسى الشيباني النعاس أمين اللجنة الشعبية العليا للشركة للتأمين والاخ ناصر كبخيا المدير الفني للشركة اللبية في بنغازي .

* في الفترة ما بين ٢٤/٨/٩ و ٢٤/٩/١٩٨٤ قام السيد الدكتور رئيس مجلس الإدارة بزيارة كل من تونس والمانيا الغربية ، وقد حضر في تونس الاجتماع الثاني للمعمدين العرب الذي عقد في مقر شركة الاعادة التونسية في الفترة ما بين ٢٧ - ٢٩ آب ١٩٨٤ . وقد كان وجود السيد الدكتور رئيس مجلس الاداة في تونس فرصة للالتقاء بممثلي السوق التونسية وبحث علاقات التعاون معهم . وبعد انتهاء زيارته لتونس قام السيد الدكتور رئيس مجلس الادارة بزيارة عمل لشركة موبين لاعادة التأمين التي تربطها بشركتنا علاقات عمل جيدة .

* بمناسبة عيد الاضحى المبارك التقى السيد الدكتور رئيس مجلس الإدارة بمقر الشركة بالعاملين فيها وهنأهم بهذه المناسبة الكريمة متمنياً للجميع المزيد من التقدم والنجاح على كافة الأصعدة .

وفي هذا اللقاء السوري الذي اصبح تقليد أو الفئادة كريمة من الادارة العليا في مثل هذه المناسبات كانت هذه فرصة للعاملين للاشتغال الى حديث السيد الدكتور رئيس مجلس الادارة حول العديد من القضايا التي تهم الشركة والتطور الذي وصلت اليه رغم السنوات القليلة من عمرها والطروف الصعبة التي تمر بها صناعة اعادة التأمين في الوقت الحاضر وأكد ان تقدم الشركة مرتبط بجهود العاملين فيها . وقد تحدث السيد الدكتور رئيس مجلس الادارة ايضاً عن الميزات التي سيحصل عليها العاملون بعد الانتقال الى المنبى الجديد في العام القادم حيث بدلت الشركة فيه كل الجهود لتجعل منه بناء نموذجياً يتيح للعاملين طروراً أفضل للعمل .

ومن طرفهم فقد عاهد العاملون ادارة الشركة ببذل المزيد من العطاء والجهد في سبيل رفع اسم الشركة عالياً باستمرار عرفانا منهم بما منحتهم الشركة لهم من مزايا . وأضاف السيد الدكتور ايضاً بان هناك العديد من المزايا التي ستحقق للعاملين بعد انتقال الشركة الى مقرها الجديد لتكون شركة الاتحاد العربي لاعادة التأمين دائماً نموذجياً حياً للمشاركة العربية التي سيمخر بها قفطانا العربي السوري ، وانتهى الاجتماع بتبادل التهاني بهذه المناسبة المباركة .

في إطار الخدمات التي تقدمها شركة الاتحاد العربي لاعادة التأمين الى الشركات الشقيقة والصديقة المتعاملة معها ، التحق السيد سعيد ابراهيم العبيدي من الشركة البنتية للتأمين وإعادة التأمين . بدعوة في تأمين وإعادة تأمين الأخطار البحرية لدى المؤسسة العامة السورية للتأمين لمدة شهرين على ان يتابع تدريبه بعد ذلك لدى مديريةية البحري والطيران في شركة الاتحاد العربي لاعادة التأمين ، وذلك وفق برنامج محدد يحقق مصلحة الشركة البنتية الشقيقة

- منح العاملين في القطاع العام والراغبين في الاشتراك بالتأمين الجماعي حسمًا في بدل التأمين تشجيعاً للطبقة العاملة ، وتأميناً لحياة العمال وأسرتهم من بعدهم ، هذه الطبقة الكادحة صاحبة المصلحة الحقيقية في ثورة الشامن من آذار المجيدة .

ميزانية ١٩٨٤ في القطر العمري السوري

* أصدر السيد الرئيس حافظ الأسد القانون رقم ١١/ تاريخ ١٢/٥/١٩٨٤ المتضمن تحديد اعتمادات الموازنة العامة لسنة ١٩٨٤ بمبلغ إجمالي قدره ٤١ مليار و٢٨٩ مليون ليرة سورية تقريباً ، موزعة على ٢٣ ملياراً و٤٣٩ مليون ل . من لاعتمادات العمليات الحاربية . و ١٧ ملياراً و ٨٥٠ مليون ليرة سورية لاعتمادات المشاريع الاستثمارية وروث في موازنة عام ١٩٨٣ ، بعد الإضافات الحاربية عليها قدرها ٣٨ ملياراً و ٣٦٣ مليون ليرة سورية موزعة على ٢٠ ملياراً و ٣٨٧ مليون ليرة سورية لاعتمادات العمليات الحاربية ، و ١٧ ملياراً و ٩٨١ مليون ليرة سورية لاعتمادات المشاريع الاستثمارية . ومن خلال المقارنة بين إجمالي اعتمادات عامي ١٩٨٣ و ١٩٨٤ يتضح تحقيق زيادة قدرها ٢,٩٢٦ مليار ليرة سورية أي نسبة قدرها ٦,٦٪ مقابل نسبة ١١,٨٪ سنوياً

وصرح السيد وزير المالية أن الحكومة عملاً بتوجهات السيد رئيس الجمهورية حرصت لتحقيق المبادئ التالية :

- تأمين متطلبات الدفاع بالدرجة الأولى
- الالتزام بخطة النصف في جميع مجالات الإنفاق الاستهلاكي .
- التركيز على تخفيض النفقات العامة كالتزام بخلاصها بقدر الامكان .
- الالتزام بتنفيذ مطلقات الخطة الخمسية الحامسة في ظل الظروف الراهنة ، والضغوط الاقتصادية التي يتعرض لها قطرينا ، وذلك بتوجيه التوظيف في مجالات مشاريع الري ، واستصلاح الأراضي ، والزراعة بالدرجة الأولى .

- ٨٨ -

وربما مشاريع النفط ، والكهرباء ، والاستفادة القصوى من الطاقة القائمة ، واستكمال المشاريع المباشرة ، وكذلك استكمال نقل وتوزيع الطاقة ، والاستمرار بالتصويب عن الدارة النفطية مع التركيز على الحفر الاستكشافي ، ومشاريع نقل الغاز الحرق .

وقال إن موازنة عام ١٩٨٤ قد تميزت بإعادة تويب النفقات ، والإيرادات على أساس اقتصادي يساهم القطاعات الاقتصادية الواردة في الخطة الخمسية ، ووزعت الاعتمادات ادارياً ضمن هذه القطاعات على الوزارات ، والادارات ومؤسسات ، وشركات القطاع العام ، كما تم تصنيف الضرائب ، والرسوم التي تصائب ورسوم مباشرة ، وضرائب ورسوم غير مباشرة لدراسة تطوير الضرائب والرسوم المباشرة التي تتناول دخول الفرد وأورساله ، والعمل على تبسيطها على حساب الضرائب والرسوم غير المباشرة التي تنعكس على المستهلك .

هذا وقد أصدرت وزارة المالية التعليمات اللازمة لتنفيذ هذه الموازنة وعممتها على محاسبي الوزارات والادارات العامة ، وعلى دوائرها في الادارة المركزية والمحافظات وأصبحت الموازنة نافذة المفعول اعتباراً من ١/١/١٩٨٤ .

عن مجلة الاقتصاد السورية

- ٨٩ -

الرائد العمري

الأخبار العربية

الاجتماع الثاني لشركات التأمين العربية
تونس ٢٧ - ٢٩ آب (اغسطس) ١٩٨٤

تلبية لدعوة الشركة التونسية لاعادة التأمين - تونس - حضر السيد الدكتور
عزيم صقر رئيس مجلس الادارة الاجتيع الثاني للرؤساء والمدراء العاملين
لشركات اعادة التأمين العربية الذي عقد بمقر الشركة التونسية لاعادة التأمين
في الفترة ما بين ٢٧ - ٢٩ آب (اغسطس) ١٩٨٤ . وقد شارك في هذا الاجتماع
الرؤساء والمدراء العاملون لشركات الاعادة العربية في كل من العراق - الكويت
- البحرين - المغرب - لبنان بالإضافة الى ممثلين عن السوق التونسية .

وقد توفقت في هذا الاجتماع اوضاع اسواق التأمين واعادة التأمين العربية
ونماذج أعمالها وعلاقة هذه الاسواق فيما بينها وسوق الاعادة العالمية ، خاصة في
هذه الظروف غير الطبيعية التي تشهدها صناعة اعادة التأمين في العالم . كما
توقفت في هذا الاجتماع علاقات التعاون بين المعبدين العرب والعديد من
القضايا الهامة الأخرى . وما يذكر في هذا الصدد ان الاجتماع الاول لشركات
الاعادة العربية كان قد عقد في بغداد بتاريخ ٢٩/٣/١٩٨٤ بعد انتهاء أعمال
المؤتمر الخامس عشر للاتحاد العام العربي للتأمين الذي عقد هناك في تلك
الفترة .

- ٩٠ -

الأخبار الدولية

لويديز : شركات التأمين تتجه نحو التشدد والمستقل جيد

جاء في تقرير منظمة لويديز حول عمليات قسم الخدمات Lloyd's market Service للعام ١٩٨٣ ان المنظمة حققت فائضاً مالياً صافياً Surplus من ١٥ مليون جنيه استرليني مقابل ١٣ مليوناً للعام ١٩٨٢ . وهذا الفائض لا يشمل عمليات الاكتتاب التي تظهر نتائجها الآن . وان الخدمات التي يعتمدها التقرير هي خدمات توقيع البراليس ونشرة لويديز وغيرها . وقد اكد السيد بيتر ميلر رئيس مجلس ادارة منظمة لويديز ان سوق التأمين العالمية تشهد تحولاً نحو التشدد . وقال ان لويديز متحمسة جداً لهذا التحول الايجابي وتري فيه مؤشراً على ان المؤمنون يتقدمون نحو مستقبل جيد وقال رغم الصعوبات الكبيرة انه واثق من ان المؤمنين سوف يتغلبون على الوضع ولويديز مستعدة تماماً لمواجهة الفترة القادمة .

وكالة لحماية الاستثمارات في الدول النامية

الانشاء وكالة دولية لحماية الاستثمارات في الدول النامية ، وضع البنك الدولي الخطوط العريضة لذلك ، وقد صرح ناظم باسم البنك الدولي الذي يمثل ١٤٦ دولة ، ان مجلس ادارة البنك سيناقش هذه المسألة بصورة غير رسمية

- ٩١ -

خلال الصيف الحالي ، وأضاف أن تشجيع تدفق الأموال الخاصة الى الدول النامية يأتي ضمن الجهود التي يبذلها البنك الدولي لتحسين الأوضاع الاقتصادية لهذه الدول . ويعوِّب التصور الذي وضعه البنك فإنه إذا رغب مستثمر ما في توظيف رأس ماله في إحدى الدول النامية ، فإنه يمكنه - مثلاً - على بوليصة تأمين من المنظمة الجديدة التي سيتم إنشاؤها بحيث تغطي واحداً أو أكثر من المخاطر غير التجارية التالية :

- ١ - عدم القدرة على تحويل رأس المال المستثمر خارج الدولة المضيفة للاستثمار .
- ٢ - المصادرة والتأميم والحراسة من قبل حكومة القطر المضيف للاستثمارات الوافدة .
- ٣ - الحسائر التي تنجم عن العمليات العسكرية في البلد المضيف . هذا ويجبر الإشارة الى أن فكرة انشاء هيئة دولية لضمان الاستثمار ترجع الى عام ١٩٥٢ ، حيث تمت دراسة العديد من المقترحات منذ ذلك التاريخ .

عن نشرة ضمان الاستثمار
العدد ١٢ لعام ٨٤

نشرت مجلة INTERNATIONAL INSURANCE MONITOR في عددها الثالث لعام ١٩٨٤ احصائية عن شركات إعادة التأمين الخمس عشرة الأكبر في العالم متصلة حسب حجم اقساطها لعام ١٩٨٢ ، فيها يخص تأمينات الحياة ، وغير الحياة بالعمليتين ، الاصلية ، والدولار الأمريكي . وقد حولت العملات الاصلية الى الدولار الأمريكي حسب سعره بتاريخ ١٩٨٢/١٢/٣١ .

وهذه الشركات هي

- ٩٢ -

	NON-LIFE		LIFE		TOTAL		TOTAL		TOTAL (in US \$ million)
	gross	net	gross	net	gross	net	gross	net	
Mealy Co	8,025.3	2,554.2	1,055.5	1,000.3	9,080.8	3,554.5	3,336.2	3,336.2	
Swire Re	4,879.3	4,372.6	3,752.8	3,666.0	8,632.1	7,938.6	2,603.3	2,603.3	
General Re Group	-	1,814.9	-	243.7	1,814.9	2,057.7	1,261.8	1,261.8	
Griffing Group	1,911.9	1,457.6	308.1	298.8	2,220.0	1,756.4	212.7	212.7	
Employers Re Group	666.3	472.3	212.6	188.3	878.9	660.6	655.5	655.5	
Mercator & General Reinsurance Group	-	225.1	-	108.8	225.1	333.9	372.9	372.9	
Colgate Re	1,234.3	933.6	284.4	279.3	1,518.7	1,212.9	812.2	812.2	
Prudential Re Group	-	431.7	-	-	431.7	431.7	426.7	426.7	
SCOR (Swedish Companies & Reinsurance)	3,712.2	2,480.0	888.8	712.9	4,601.0	3,192.9	428.8	428.8	
Franklin Re	1,102.2	852.2	911.3	105.5	1,913.5	957.7	618.8	618.8	
American Re	471.2	362.8	-	-	471.2	362.8	362.8	362.8	
The Fair & Hovey Re	11,403.0	72,021.8	-	-	11,403.0	72,021.8	304.3	304.3	
RAI Re	396.3	283.8	-	-	396.3	283.8	283.9	283.9	
Avonley Re	1,300.9	665.8	38.7	21.7	1,640.3	687.5	283.1	283.1	
United Indemnity & Reinsurance	61,379.5	28,866.9	21,051.1	18,872.7	82,430.6	47,739.6	764.8	764.8	

- ٩٣ -

الندوة النوعية الأولى لفرع السيارات بدمشق

تحت شعار ونحو تطوير أسس الخدمات التأمينية في فرع السيارات، افتتح السيد طه القطف مدير عام المؤسسة العامة السورية للتأمين في ٢٢/٨/١٩٨٤ الندوة النوعية الأولى لفرع السيارات، وقد حضر الافتتاح السيد الدكتور عزيز صقر رئيس مجلس ادارة شركة الاتحاد العربي لاعادة التأمين، ومدير فروع التأمين في الادارة المركزية، وفروع المؤسسة في المحافظات، والقائمون على دائرة الحوادث والتعويضات في تأمين السيارات بالادارة والفروع، إضافة الى ممثلين عن الامانة العامة للاتحاد العام والجهاز المركزي للرقابة المالية.

وقد استعرض المجتمعون واقع العمل في المؤسسة ونشاطاتها في مختلف مجالات التأمين، والانجازات التي تحققت على صعيد العمل التأميني، والاجراءات المتخذة على هذا الصعيد من اجل حسن سير العملية التأمينية بما يتناسب والتحولات الاجتماعية والاقتصادية الكبيرة التي تحققت في القطر. هذا وقد اختتمت الندوة اعمالها بانتخاذ عدد من التوصيات والقرارات التي تهدف الى:

- تبسيط الاجراءات في مجال تأمين السيارات بما يحقق اهداف المؤسسة والمواطنين.
- التأكيد على ضرورة التنسيق بين المؤسسة وادارة المرور.
- تشكيل لجنة مركزية مؤلفة من ممثلين عن الادارة ومديرية السيارات، وهدفها متابعة تقدير الاضرار وتسويتها.
- وحول التسويات الودية الجسدية ازمات الندوة رفع سقف التسويات في حالة الوقوف من مبلغ ثلاثين الف ليرة سورية الى خمس وثلاثين ألفاً. وفي حالة العجز الكلي الدائم من خمس وثلاثين ألفاً الى أربعين ألف ليرة سورية على أن توضع تعليمات تنفيذية لاحقة من قبل المؤسسة بهذا الخصوص.

المؤتمرات والندوات

الندوة الأولى في التأمين على السيارات بعنوان

بدعوة من الامانة العامة للاتحاد العام العربي للتأمين ومجموعة شركات التأمين الوطنية في الجمهورية العربية السورية. انعقدت الندوة العربية الاولى في التأمين على السيارات بتاريخ ١٨/٨/١٩٨٤ ولغاية العشرين من الشهر نفسه، وذلك بهدف تدارس المشاكل والصعوبات التي تواجه التأمين على السيارات في العالم العربي، وتعميق المعرفة الفنية، وتبادل الخبرات المكتسبة فيما بين المتدربين في هذا الحقل.

- ١- بطاقة التأمين الموحدة عن سير السيارات عبر البلاد العربية (البطاقة البرتغالية)، والكتائب العربية الموحدة: الماضي والمستقبل.
- ٢- تأمين السيارات: هل هو تأمين على خطأ أم على خطر؟
- ٣- الدلائل المثبوتة لمؤمن عربي في تجديد الاحتفاظ وإعادة التأمين في فرع السيارات.
- ٤- الحسيات الخاصة، والاعفاءات كأدوات كتابية في التأمين على السيارات.
- ٥- المدد القصيرة في التأمين على السيارات: تعريفها، الغرض منها، اسعارها وتطبيقاتها.
- ٦- اسباب الحوادث على الطرقات في العالم العربي (دور كل من الانسان والطرز والسيارة).
- ٧- تعويضات حوادث السيارات: بعض المسائل المطروحة.
- ٨- ملاحظات عامة حول المشاكل التي تواجه التأمين على السيارات في اليمن.

جميع أنواع التأمين تجودونها لدى المؤسسة العامة للتأمين السورية - ليلث أمين

نقل - حريق - سيارات - تأمين شخصي - سرقة



مشروع بناء المؤسسة الجديد في دمشق - شارع ٢٩ أيار

إضافة الى تأمينات الحياة باشكالكها

تأمين فردي - تأمين معاش تقاعدي - تأمين جماعي - وثيقة تأمين المساءة

المركز الرئيس : دمشق - شارع النجيز

صندوق بريد : ٢٢٧٩ - بوقيا : سراسور

ارقام الهواتف : ٢١٨٤٣٠ - ٢١٨٤٣١ - ٢٢٢٢٧٦

٢٢٩٥٠٧ - ٢١١٢٧٦

تلكس : ٤١١٠٠٣

التدرة العربية للخسائر البحرية
تونس ٢٥ - ٢٧ / ١٠ / ١٩٨٤

يقدم الاتحاد العام العربي للتأمين بالتعاون مع الجامعة التونسية لشركات التأمين في الفترة ما بين ٢٥ - ٢٧ / ١٠ / ١٩٨٤ التدرة العربية للخسائر البحرية في تونس والجدير بالذكر ان هذه التدرة الثالثة التي يقيها الاتحاد العام العربي للتأمين في هذا العام حيث اقيمت التدرة الاولى في عمان حول التأمين الهندسي والثانية في الجمهورية العربية اليمنية - صنعاء - حول تأمين السيارات .

وتأتي هذه التدرة والخسائر البحرية ونظراً لأهمية التأمين البحري وخصايه بالنسبة لكافة شركات التأمين العربية ولما تعانيه هذه الشركات من صعوبات في تسوية الخسائر البحرية خاصة في مجال الخسائر والعوريات العامة .

وقد دعا الاتحاد العام العربي للتأمين والجامعة التونسية للتأمين التي مستضيف هذه التدرة جميع المؤمنين العرب لحضور هذه التدرة نظراً لأهميتها ومتناول هذه التدرة خلال ايامها الثلاثة المختصة لها قضايا الخسائر العامة ، التصادم ، الفرق والاسباب الاخرى لخسائر السفن وقضايا اخرى كادارة الخطر والرقابة أو التقليل من الخسائر ، تعويضات الخسائر العامة والخاصة وصعوبات كل منها وغيرها من المواضيع الهامة في هذا الفرع الذي يشكل الفرع الرئيسي لنشاط شركات التأمين العربية بشكل واضح وقد دعا الاتحاد العام العربي للتأمين جميع المؤمنين العرب العاملين وخبراء قطاع التأمين لالغاء محاضرات في هذه التدرة لولاية اقتراحات يمكن ان تلعب دوراً في نجاحها وتحقق الهدف الذي مستعد من اجله .
