

الرائد العربي

مجلة عربية فصلية تعنى بشؤون التأمين وإعادة التأمين
تصدرها شركة الأئاد العربي لإمادة التأمين - دمشق

السنة الثالثة والعشرون - العدد التاسع والثمانون - الربع الأول - 2006

• دور التسويق في شركات التأمين وإعادة التأمين..

• نوادي الحماية والتعويض.. ودورها في التأمين..

• أسواق المال.. مفهوما.. خصائصها.. وظائفها..

• الفرص التنافسية في إعادة تأمينات الحياة..

• أساطير إعادة التأمين..

• ارتفاع أسعار النفط مسؤولية من؟.. ومن المستفيد؟..!

• قطاع التأمين في سوق التأمين العربي..

• اقتصاد السوق الاجتماعي واتجاهات تطوره المستقبلية..

• تحديات أمام المؤتمر العام العربي للتأمين السادس والعشرين..

89

2006



الرائد العربي

AL - RAÉD AL - ARABI

الإشتراكات

يحدد بدل الإشتراك بنسخة واحدة
لمدة عام كما يلي:

أ - في لجمهورية العربية لسورية.

1. للمؤسسات والمكاتب
والشركات (500 ل.س).

2. للأفراد (300 ل.س).

ب - في الخارج (\$40)

تمن النسخة في سورية خمسون
أيرة سورية

مجلة فصلية تُعنى بشؤون التأمين وإعادة التأمين،
تصدرها شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين - دمشق

لسنة الثالثة والعشرون - لعدد التاسع والثمانون - الربع الأول - 2006

رئيس مجلس الإدارة
المشرف العام

د. أمين عبد الله

رئيس تحرير

د. سمير صارم

للمراسلات

والإشتراك والإعلان

شركة الاتحاد العربي لإعادة تأمين
دمشق - ص.ب. 5178

هاتف: 6118706 - 6132593

فاكس: 6113400

الإعلان في المجلة

تقبل المجلة إعلاناتها من مختلف أقطار الوطن العربي وترحب بشكل خاص بإعلانات شركات
التأمين وإعادة التأمين وبيوت الاستثمار.

الأسعار

من الوطن العربي

صفحة داخلية أسود وأبيض - \$ 350

نصف صفحة داخلية أسود وأبيض - \$ 250

غلاف داخلي ملون - \$ 700

غلاف خارجي ملون - \$ 850

من الجمهورية العربية السورية

صفحة داخلية أسود وأبيض - 15000 ل.س

نصف صفحة داخلية أسود وأبيض - 10000 ل.س

غلاف داخلي ملون - 35000 ل.س

غلاف خارجي ملون - 45000 ل.س

في حال الإعلان لأكثر من مرتين متتاليتين يمكن منح تخفيضات يتفق بشأنها مع هيئة التحرير

المحتويات

الافتتاحية:

- 4 دور التسويق في شركات التأمين وإعادة التأمين د. أمين عبد الله

أبحاث ودراسات:

- 9 نوادي الحماية والتعويض ودورها في التأمين ترجمة وإعداد: يوسف جناد
- 26 أسواق المال .. مفهومها. خصائصها. وظائفها..... باسل عزيز صقر
- أهم القضايا القانونية في السوق الإنكليزي لعام 2005 في مجال التأمين وإعادة التأمين.....
- 39 الترجمة وإعداد: فايزة سيف الدين
- 46 الفرص التنافسية في إعادة تأمينات الحياة!..... سوسن بركات
- 53 الاستراتيجية المشتركة لشركات التأمين ومعيدي التأمين.... ترجمة وإعداد: سعد جواد علي
- 58 أساطير إعادة التأمين (Myths of Reinsurance)..... ترجمة: فايزة سيف الدين
- 66 ارتفاع أسعار النفط مسؤولية من؟! ومن المستفيد؟!..... د. سمير صارم

أسواق تأمينية:

76 قطاع التأمين في السوق المصري..... إعداد: سعد جواد علي

أخبار تأمينية:

83 هانوفر ري Hannover Re تحقق 10% زيادة في عائدات الاستثمار..... نجلاء محمود

كتاب العدد:

86 اقتصاد السوق الاجتماعي واتجاهات تطوره المستقبلية... المؤلف: د. عدنان سليمان.
عرض وتحليل: وليد اسعيد

الورقة الأخيرة:

94 تحديات أمام المؤتمر العام العربي للتأمين السادس والعشرين.....

دور التسويق في شركات التأمين وإعادة التأمين (MARKETING)

د. أمين عبد الله

النشاط التسويقي في شركات التأمين وإعادة التأمين من الأنشطة الهامة والأساسية في تقدم هذه الشركات وتطورها، مثلما هو الحال في بقية الشركات والمؤسسات من مختلف الحجم وفي مختلف المواقع.

وتزداد أهمية التسويق في شركات التأمين وإعادة التأمين وعلى كافة المستويات المحلية والإقليمية والدولية بازدياد وتيرة المنافسة التي تواجهها في سعيها للحصول على الأعمال التجارية المرغوبة، مما جعل من هذا النشاط ضرورة حيوية لشركات التأمين لتحقيق أهدافها الاستراتيجية.

ولدى مزاوله هذا النشاط تواجه شركات التأمين معوقات وعقبات كضعف الوعي التأميني، وتدنّي الثقافة التأمينية لدى الجمهور مما يعكس على فرص نجاحه في الدول النامية، خلافاً لما هو عليه الحال في الدول المتقدمة التي تجذرت فيها خدمات التأمين وإعادة التأمين في حياة المواطنين وعاداتهم وثقافتهم إلى الحد الذي بلغ ما يساهم فيه قطاع التأمين في تلك الدول ما نسبته ما بين 8% و 10% من إجمالي الناتج القومي.

إن النشاط التسويقي في شركات التأمين وإعادة التأمين يتميز بعدد من المواصفات والخصائص أهمها:

■ إن تسويق خدمات التأمين عملية غير مرغوب فيها مبدئياً لما لها من خصوصية تتعلق بطبيعة هذه الخدمات التي تتكرر بحوادث ومخاطر لا يستفيد المؤمن له من التأمين ما لم تقع مثل هذه المخاطر خلال مدة التأمين.

- وهي خدمة غير ملموسة النتائج فور إبرام العقد.
- ويتم إنتاجها واستهلاكها في آن واحد لدى التعاقد عليها.
- وهي متغيرة الخواص مما يجعل من الصعوبة بمكان أمر تمييزها.
- وهي تحتاج إلى العنصر البشري بشكل مكثف وبمواصفات عالية من التأهيل والتدريب والإعداد لبيع هذه الخدمة بعد التعرف على حاجات الزبائن ورغباتهم.

خصائص النشاط التسويقي لشركات التأمين تعكس بعض الإشكالات

هذه الخصائص المذكورة أعلاه للخدمات التأمينية تعكس بعض الإشكالات لدى تسويقها منها:

- صعوبة تقييم المنتج التأميني من قبل الزبون لدى إبرام العقد معه.
- صعوبة فهم الطريقة التي يتم فيها تسعير خدمات الزبائن.
- صعوبة ترويج هذه الخدمات لدى عملاء شركات التأمين.
- سهولة تقليد المنتجات التأمينية الجديدة من قبل الشركات المنافسة.
- تذبذب جودة الخدمات التأمينية بين المركز الرئيسي والفروع نظراً لتفاوت كثافة العنصر البشري في كل منهما وتفاوت المؤهلات والتقنية.

يضاف إلى الإشكالات المذكورة أعلاه:

- صعوبة البيئة التسويقية في شركات التأمين نفسها والتي تتميز بالتعقيد الكبير نتيجة ارتفاع درجة عدم التأكد فيها ووجود منافسة شديدة في معظم أسواق التأمين وإعادة التأمين خصوصاً بعد انفتاح هذه الأسواق أو معظمها نتيجة العولمة وهيمنة نظام اقتصاد السوق.

وتقسم البيئة التسويقية إلى قسمين:

البيئة التسويقية تنقسم إلى داخلية وخارجية

1. البيئة التسويقية الخارجية.
2. البيئة التسويقية الداخلية.

فبالنسبة للبيئة التسويقية الخارجية فهي تتصف بعدد من الصفات أهمها: المنافسة والبيئة السياسية والاجتماعية والاقتصادية والتكنولوجية التي تختلف بين سوق وآخر، إضافة إلى دور وسطاء التأمين وإعادة التأمين.

أما البيئة التسويقية الداخلية فتشمل: الإدارة العليا، الأفراد العاملين في الشركة، الموارد والإمكانات، الهيكل التنظيمي. هذا ويمكن لشركات التأمين وإعادة التأمين تخطي هذه الصعوبات بتبني الإدارات العليا فيها النشاط التسويقي كمنسفة عمل لها تعطيها الأولوية في اهتمامها، ولهذا فهي تلجأ إلى وضع خطط وبرامج تنفيذية للنشاط التسويقي

يمكن لشركات التأمين وإعادة التأمين تخطي الصعوبات بتبني الإدارات للنشاط التسويقي كمنسفة

لبلوغ أهدافها الاستراتيجية المتعلقة بهذا النشاط، إما بحسب النشاط أو بحسب العوامل الديمغرافية والتي منها العمر والجنس وحجم العائلة والدخل والمهنة والمستوى العلمي، أو بحسب طبيعة الصناعة وحجم الشركة وكمية الشراء إلى ما هنالك... ويمكن مزج النشاط التسويقي للخدمات التأمينية وفقاً لما يلي:

- عرض المنتج التأميني، مع جودة المنتج.
- اختيار الأفراد الذين يتعاملون مع الزبائن.
- تسهيل عملية تسليم الخدمات التأمينية.

هذه الطرق والأساليب المتبعة في النشاط التسويقي لخدمات التأمين يتوقف نجاحها على اختيار مندوبي البيع الأكفاء المؤهلين والمناسبين لهذه المهمة سواء كانوا عاملين في شركات التأمين أو مندوبي بيع أو وكلاء لتلك الشركات.

فمن سمات مندوب البيع الناجح في تسويق الخدمات التأمينية ما يلي:

سمات عديدة تميز مندوب البيع الناجح في تسويق الخدمات التأمينية

1. المظهر الخارجي واللباقة وطريقة التصرف مع الزبائن بشكل دبلوماسي وواع.

2. الذكاء والثقة بالنفس والاهتمام بالعمل وتحمل المسؤولية والطموح والرغبة في العطاء والصبر للحصول على المعلومات أو إقناع الزبون بالخدمة التأمينية المعروضة أو المطلوبة إضافة إلى توفر الخبرات العملية والحد الأدنى من المؤهلات العلمية، يضاف إلى ذلك قدرات ذاتية لمندوب البيع تتجلى في: القدرات الذهنية والعقلية والقدرة على إقامة علاقات إنسانية واسعة، وعلى فهم الآخرين وإيماءاتهم والقدرة على التخلص من المواقف الصعبة التي تواجهه.

يتوج ذلك امتلاك مندوب البيع لعدد من المهارات منها:

- المعرفة الشاملة بالمنتجات التأمينية لشركات التأمين التي يعمل فيها أو باسمها.
- المصداقية مع الشركة وزبائنها.
- مهارة حسن الاستماع والاتصالات.
- مهارة عرض الخدمات التأمينية.
- الخبرات العملية المترابطة والمتجددة.
- مهارات إيجاد الحلول للمشاكل التي تواجه مندوب البيع.
- مهارات التعامل مع التكنولوجيا واستخداماتها.
- مهارة متابعة الزبائن للحصول على المعلومات المطلوبة.

هذه الطرق والوسائل التقليدية التي عرضناها أعلاه تساعد في تسويق أعمال التأمين، ولكن ما يساعد على تطوير مهام التسويق في شركات التأمين وإعادة التأمين وعصرنتها وتفعيلها في ظل العولمة التي أرخت بظلالها على معظم دول العالم في علاقاتها التجارية والمالية والعلمية وغير ذلك في ضوء التقدم العلمي والمعلوماتي وثورة الاتصالات الحاصلة هو:

إدراك مؤسسات وشركات التأمين وإعادة التأمين ماهية ثورة المعلوماتية والرقمية والاتصالات واستخداماتها والتعامل معها بالمعرفة الكافية للحصول على أكبر قدر ممكن من فوائدها ويكون ذلك بإدخال البريد الإلكتروني على عمل هذه الشركات وحجز موقع لها على الأنترنت وشبكة الاتصالات، لإرسال واستقبال المعلومات المطلوبة عن منتج تأميني جديد أو أعمال

إدراك ماهية ثورة المعلوماتية والاتصالات يساعد في تسويق أعمال التأمين.

تأمينية تحتاج لتوزيع مخاطرها بين شركات التأمين وإعادة التأمين المحلية والعربية، أو تبادل المعلومات فيما بينها المتعلقة بالأنشطة الإنتاجية والإدارية المتنوعة. فالحصول على المعلومات الجيدة المطلوبة في الوقت المناسب يساعد على المنافسة واتخاذ القرار المناسب، وهو ما يساهم في تطوير أداء شركات التأمين وتنمية أعمالها.

وهنا تظهر أهمية الوثائق البحثية والتسويقية في الحصول على للمعلومات والأعمال من الأسواق التأمينية الواعدة أو المرغوب بالتعامل معها والشركات التأمينية ذات النتائج

المستقرة والجيدة. ولا يمكن الحصول على ذلك دون تهيئة الكادر الفني في هذه الشركات للتعامل مع التكنولوجيا وثورة

من المهم وجود دوائر بحثية وتسويقية للحصول على المعلومات والأعمال

المعلومات والاتصالات الجديدة، وكذلك توفير التجهيزات التقنية اللازمة، وتخصيص التمويل اللازم لها كأحد أهم الأنشطة الاستثمارية في شركات التأمين وإعادة التأمين.

نقد أضحي واضحاً وجلياً أن مواكبة هذا التقدم العلمي أمر ضروري لتنمية الأعمال في شركات التأمين وإعادة التأمين، والحصول على المنتج التأميني الجيد في أجواء المنافسة الحادة، وهنا يكون دور

المجمعات الإقليمية لشركات التأمين وإعادة التأمين والاتحادات المهنية النوعية، كالاتحاد العام العربي للتأمين، والاتحاد الأفرو - آسيوي لشركات التأمين عاملاً مهماً في تطوير أعمال التأمين للشركات

مواكبة التقدم العلمي أمر ضروري لتنمية الأعمال في شركات التأمين وإعادة التأمين

المحلية والعربية إذا خلصت النوايا وتوفرت القناعة بأن الشفافية في التعامل والرغبة في التعاون تتعكس بثمارها الطيبة على الجميع.

إن ذلك يشكل رافعة أساسية وفعلية للنهوض بشركات التأمين وإعادة التأمين وتطوير أعمالها، ونجاحها في أداء مهامها. ولهذا كانت وظائف التسويق في شركات التأمين ذات أولوية في استراتيجياتها وخططها لتحقيق ما ترنو إليه من ازدهار وتقدم.



نوادي الحماية والتعويض
ودورها في التأمين

الرائد العربي

(Protection & Indemnity clubs)

شتاء

2006

ترجمة وإعداد: يوسف جناد^(*)

لمحة تاريخية:



منذ بداية التجارة البحرية في بريطانيا، كان مالكو السفن من الأغنياء الذين لم يشعروا بالحاجة إلى غطاء تأمين لمسؤولياتهم تجاه الغير، وذلك لقدرتهم على تحمل تلك المسؤوليات، خاصة الناجمة عن حوادث التصادم التي تتسبب بها سفنهم، ولكن مع التطور الكبير الذي شهدته التجارة البحرية وظهور السفن العملاقة، وما قد ينجم عن ذلك من تعويضات كبيرة جداً، يجب على مالك السفينة المسببة للضرر أن يدفعها لمالك سفينة متضررة نتيجة التصادم، بدأ مالكو السفن بالبحث عن إمكانية إنشاء المجمعات لتأمين الأخطار التي لا يتوفر لها غطاء تأميني مناسب في أسواق التأمين.

وظهر في البدء نوعان من النوادي:

- الأول: لتأمين التعويض لتغطية المسؤوليات التعاقدية لمالكي السفن.
- الثاني: لحماية المالكين من المسؤوليات الناجمة عن التصادم أو المطالبات الناجمة عن الوفاة أو الإصابات الجسدية للأشخاص.

وفي نهاية القرن التاسع عشر تم دمج هذه النوادي وأصبحت تعرف بنوادي الحماية والتعويض – والتي سننتعرض فيما يلي لبعض التعريفات التي تلقى الضوء على هذه المؤسسات وطبيعة عملها.

(*) مدير البحري والطيران، شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين.

١ - نادي الحماية والتعويض:

هو نادي يقوم بتشكيله أصحاب السفن لتأمين أخطار الحماية والتعويض التي يتعذر التأمين عليها في سوق التأمين البحري العادية، ويقوم كل صاحب سفينة بتسجيل سفينته في النادي مثبتاً ذلك بشهادة تسجيل يصدرها النادي لكل سفينة، حيث يلتزم صاحب السفينة بدفع مبلغ بسيط مقابل تسجيل سفينته بالإضافة إلى الدفعات الدورية التي يلتزم بدفعها للنادي حيث يتسنى للنادي دفع التعويضات للأعضاء المنتسبين إليه، ويشرف على إدارة النادي لجنة يختارها أعضاء النادي.

ب - أخطار الحماية والتعويض:

هي أخطار الهياكل التي لا تغطيها وثيقة التأمين البحري العادية، وهي أخطار تتعلق بصفة أساسية بمسؤوليات صاحب السفينة تجاه الآخرين وبالمصاريف التي ينفقها جبراً أثناء تشغيله لسفينته. ومن مسؤوليات صاحب السفينة تجاه الآخرين التي تشملها أخطار الحماية والتعويض ربع المسؤولية التي لا يغطيها شرط التصادم العادي، علماً

أخطار الحماية والتعويض تتعلق بمسؤوليات صاحب السفينة تجاه الآخرين أولاً..

أن الشروط الحديثة لتأمين الهياكل أصبحت تغطي كامل المسؤولية الناجمة عن التصادم. يضاف إلى ما سبق، المسؤولية عن البضاعة المشحونة على سفينته ومسؤوليته عن الإصابات الجسدية، والوفاء، والأضرار، التي تلحقها سفينته بالأجسام الثابتة أو بالأشخاص. أما بالنسبة للمصاريف التي ينفقها صاحب السفينة بشكل إلزامي، والتي تغطيها أخطار الحماية والتعويض، فتشكل غرامات التأخير ومصاريف الحجر الصحي.

ومن المفيد هنا أن نعرض، ولو بشكل موجز، لمسؤولية مالك السفينة حيث تتخذ المسؤولية القانونية لصاحب السفينة أحد شكلين: المسؤولية التعاقدية أو المسؤولية التقصيرية، وقد جرت العادة على عدم تأمين هذه المسؤولية بموجب وثيقة التأمين البحري الاعتيادية، إلا أن الممارسة في تأمين هياكل السفينة قد استقرت على توسيع غطاء الوثيقة لضمان المسؤولية القانونية تجاه الغير الناجمة عن التصادم فقط ولكن بحدود ضيقة، وبسبب هذا الوضع، فإن المسؤولية القانونية لصاحب السفينة تؤمن مع نوادي الحماية والتعويض.

أما من جهة إدارة النوادي، فإن مجموعة من المدراء المنتخبين من قبل الأعضاء تقوم بهذه المهمة، ويساعدهم موظفون مختصون في إدارة التأمينات - وللتغلب على

مشكلة الضرائب، قامت معظم النوادي البريطانية بتسجيل اسمها في جزيرة برمودا وذلك للوضع المالي الخاص بها والمعفى من الضرائب.

وخلفاً لما هو متبع في احتساب أقساط التأمين البحري للبضائع أو السفن، فإن النوادي تحسب الأقساط على وزن السفينة بدفعات تسمى (Calls) وكمثال على ذلك، إذا كانت الدفعة Call = \$1 للطن، فإن صاحب سفينة وزنها 10000 طن يتوجب عليه دفع

10000 دولاراً. وتعتمد الأقساط قياساً على المطالبات التي تتعرض لها النوادي خلال السنة التأمينية والتي تبدأ في 20 شباط (فبراير) من كل عام لجميع النوادي في

العالم؛ فإذا وجدت إدارة النادي في الشهور الأولى من العام أن المطالبات سوف تزيد عن الأموال المدفوعة (Advance Call) يقوم النادي بطلب دفعات إضافية (Supplementary Call) وذلك لتغطية متطلبات النادي من الأموال لدفع المطالبات المقدمة له. ويمكن أن يكون الوضع إيجابياً بحيث يحتفظ النادي بفائض من الأموال لتغطية مطالبات السنة القادمة، وبهذا يكون المطلوب دفعه من الأعضاء أقل مما كان عليه في السنة السابقة.

نوادي الحماية والأسواق العالمية:

نوادي الحماية والتعويض ليست محدودة المسؤولية وهذا ما يجعل الأعضاء

لأن نوادي الحماية ليست محدودة المسؤولية فإن الأعضاء عرضة لمسؤوليات..

عرضة لمسؤوليات مالية ضخمة في حالة وجود مطالبات لا تغطيها موجودات النادي. وقد تعرضت نوادي الحماية والتعويض إلى مطالبات وصلت إلى مئات

ملايين الدولارات ناجمة، في معظمها، عن حوادث الشواطئ التي أدت إلى تسمم الأحياء المائية وفقدان مصدر الرزق لأعداد كبيرة من السكان. ومن أهم تلك المطالبات حادث الناقل (Torrey Canyon) والناقلة (Amoco Cadiz) واللتان تسببتا في تلوث الشواطئ وتعرض السكان في تلك المناطق إلى خسارة الدخل من السياحة أو الصيد.

وبسبب ذلك قامت بعض النوادي بشراء تغطية تأمينية إضافية من سوق التأمين العالمي لحماية الأعضاء من احتمال وقوع خسائر ممكن أن تؤدي إلى إفلاس النادي.

وفي الغالب يتم هذا التأمين لدى مكنتبي لويديز في لندن وذلك لخبرتهم في هذا المجال والإمكانات المتوفرة لديهم لدفع المطالبات إن حصلت.

الأخطار المغطاة (Risks Covered):

تختلف الأخطار التي تغطيها النوادي حسب حجم الأساطيل ونوع التغطية المطلوبة وخبرة النادي في هذا المجال. ويمكن للعضو اختيار التغطيات التي يحتاجها طبقاً لأنواع السفن وحمولاتها والموانئ التي تتردد عليها.

ومن أهم التغطيات هي المسؤوليات الناجمة عن الاصطدام، حيث يغطي النادي ربع قيمة المطالبة، وتغطي وثيقة تأمين هياكل السفن الباقي التي تضم ضمن تغطيتها ثلاثة أرباع قيمة المطالبات الناجمة عن حوادث الاصطدام.

ويأتي من حيث الأهمية ثانياً المسؤوليات تجاه أصحاب البضائع ثلثها مطالبات حوادث الوفاة أو الإصابات الجسدية للبحارة أو من يقوم بعمل رسمي على متن السفينة. ويمكن نكر بعض التغطيات كالتالي:

حالات مختلفة للتغطيات

تشمل الإصابة وفقدان الأمتعة

وسواها من الأضرار.

1. الإصابة الجسمانية أو حالات مرض أو وفاة أي من أفراد طاقم السفينة.
2. الإصابة الجسمانية أو وفاة أي من أفراد عمال المناوبة.
3. الإصابة الجسمانية أو وفاة أي من الركاب.
4. فقدان الأمتعة الشخصية لأي من أفراد الطاقم أو الركاب.
5. المصاريف التي يتم إنفاقها في سبيل إيصال شخص، مصاب أو مريض، من أفراد الطاقم إلى اليابسة إضافة إلى ما يمكن أن تنفقه السفينة إذا اضطرت إلى تغيير مسارها للوصول إلى أقرب ميناء.
6. المصاريف التي من الممكن إنفاقها في سبيل إنقاذ حياة الإنسان.
7. ربع قيمة ما تتحمله السفينة المسببة نتيجة حادث تصادم إذا كانت وثيقة تأمين أجسام السفن تغطي فقط ثلاثة أرباع المطالبة.
8. الأضرار الممكن حصولها نتيجة الارتطم برصيف الميناء أو أي جسم آخر عائم غير السفينة.

9. الأضرار أو المسؤوليات الناجمة عن التلوث.
10. المسؤوليات الناجمة عن عقود قطر السفن.
11. المصاريف التي تتفق لرفع الأتقاض.
12. الغرامات.

تطور فكرة نوادي الحماية والتعويضات أدت للاعتماد على الكفاءات والتقنيات الحديثة...

إن تطور فكرة نوادي الحماية والتعويض أدت إلى مساهمة مالكي ومستأجري السفن للعمل على سلامة سفنهم وقيادتها من قبل بحارة أكفاء واستخدام أحدث المعدات الملاحية لمنع ارتكاب مخالفات أو التسبب بحوادث قد تؤدي إلى مسؤوليات مالية كبيرة.

ويمكن القول أن مبدأ المشاركة من الأعضاء هو من أهم الأسباب التي تجعل مالك أو مستأجر السفينة أكثر حرصاً.. وهذا ما يدعى بالتأمين التبادلي (Mutual Insurance) حيث يتم هذا النوع من التأمين بموجب اتفاق مجموعة من الأشخاص على تأمين أخطار بعضهم البعض بحيث يكون كل منهم مؤمناً ومؤمناً له في نفس الوقت. وهذه الشركات لا

مبدأ المشاركة سبب مهم ليكون مستخدم السفينة أكثر حرصاً..

تعمل من أجل الربح، لذلك إذا زادت قيمة الأقساط المحصلة عن قيمة الخسائر المطلوب دفعها لحملة الوثائق المعنيين، فإن الشركة ترد فائض الأقساط في هذه الحالة لحملة الوثائق، أما إذا كانت قيمة الأقساط المحصلة أقل من قيمة الخسائر فيطلب من حملة الوثائق ذات الأقساط المقررة (Assesment Policies) دفع قيمة تحدد عند نهاية الوثيقة.

وفي التأمين البحري قد يلجأ أصحاب السفن، إلى تأسيس هيئة تأمين تبادلي، كما هي الحال في نوادي الحماية والتعويض موضوع البحث.

وبالرغم مما سبق فإن، النادي يقوم بفحص دوري على السفن المسجلة ويقدم

النوادي تتقدم بفحوص دورية على السفن المسجلة وتقديم توصيات ضرورية

التوصيات الضرورية إذا دعت الحاجة لأعمال إصلاح في السفينة، إضافة إلى تعيين ممثلين في معظم موانئ العالم لمتابعة أية قضايا أو كشف على البضائع أو التزامات مادية تجاه النادي.

وتشترط معظم موائى العالم، من السفن الواردة لتحميل أو تفريغ بضائع فيها، تقديم ما يثبت أن لدى السفينة تغطية تأمينية لأضرار الغير والتي عادة ما تكون شهادة عضوية النادي، كما يطلب من ناقلات النفط تقديم شهادة تغطية حوادث التلوث وبحدود مالية معينة حسب الاتفاقيات الدولية المعمول بها في الميناء المقصود.

أندية الحماية والتعويض في عام 2005:

لاشك بأن عام 2004 كان من الأعوام التي أثارَت الاستغراب مما شهده من كوارث طبيعية متنوعة ونحطم طائرات وتغيرات مناخية ملفتة للنظر. ولعل أسوأ الزلازل التي حدثت في الـ 40 عاماً الماضية، كان ذلك

كوارث طبيعية ومناخية عديدة شهدتها عام 2004

الذي سبب أمواج (Tsunami) في شرق آسيا، حيث بلغ ارتفاع الأمواج أكثر من عشرة أمتار، ومن ثم اتسعت الرقعة المدمرة للأمواج العاتية باتجاه شواطئ تمتد من شرق آسيا إلى الهند وسيرلانكا ولاحقاً إلى الشاطئ الإفريقي الشرقي... حدث ذلك في صباح السادس والعشرين من كانون الثاني عام 2004، والعالم يتهاياً للاحتفال بأعياد رأس السنة... إلا أن ما عرفناه مؤخراً هو حصيلة مذهلة من الضحايا بلغت عشرات الآلاف، وتشرّد مئات الآلاف الذين أصبحوا بدون مأوى، إضافة لذلك، تُمرّت آلاف الفنادق والمصانع والمنتجعات السياحية.. حيث شعر بالأسى معظم سكان العالم لما حصل، معبرين عن الصدمة ومتعاطفين مع هؤلاء الضحايا. إلا أن صناعة التأمين التي دفعت خسائر كبيرة، لم

خسائر جسيمة يتحملها قطاع التأمين نتيجة الكوارث التي شهدتها العوام الماضي

يشعر أحد بأسى كبير لما أصابها، لأنها في الحقيقة وجدت فعلاً لمواجهة هكذا ظروف.

ولكن مما يحزن فعلاً، أن الكثير من المناطق التي دمرها الزلزال كانت مناطق فقيرة أو معدمة وليس لها أي علاقة لا بالتأمين ولا بحمايته، لأن من استفاد من تعويضات شركات التأمين التي دفعت جراء الخسائر كان قلة من الأغنياء — يضاف إلى ذلك أن العديد من وثائق التأمين كانت تستثني الكوارث الطبيعية وفي مقدمتها الزلازل. تحت تسميات كثيرة من أن ذلك من فعل الله (Act of God) — إلا أننا يجب أن نعرف أن شركات التأمين قامت بواجبها بالشكل الأمثل مدعومة من أسواق إعادة التأمين العالمية. حيث استطاعت شركات التأمين وإعادة التأمين وبما تمتلكه من احتياطات فنية ورؤوس

أموال، مواجهة المطالبات على أحسن وجه. والشئ نفسه قد حصل عندما تصدت صناعة التأمين بعد أحداث الحادي عشر من أيلول سبتمبر عام 2001 لتعويض الأضرار الكارثية، حين دمر برجاً مركز التجارة العالمي في نيويورك.

إلا أن من أهم نتائج ما حدث عام 2001 على سوق التأمين هو الزيادة المفردة في أسعار التأمين والتي استمرت لأكثر من ثلاث سنوات، ثم أخذت بالعودة إلى الوضع الطبيعي بشكل تدريجي. أما بلغة الأرقام، فإن الخسائر التأمينية الناجمة عن (Tsunami) آسيا فقد بلغت ما يقارب 40 بليون دولار.

من أهم نتائج ما حدث عام 2005 الزيادة المفردة في أسعار التأمين

وكما هو معلوم، فإن التأمين البحري عانى أيضاً من نتائج الزلزال، إلا أن التقارير الصادرة عن الهيئات المختصة تشير إلى عدد قليل من عابرات المحيطات التي أصيبت جراء الأمواج الهائلة التي لحقت بالزلزال. والنتائج أصابت على حد سواء المؤمنين والمؤمن لهم، لكن من المؤكد أن الخسائر كانت أقل بكثير من تلك التي أحدثتها أحداث الحادي عشر من أيلول 2001 في أمريكا. والسبب المؤكد هو أن الثقافة التأمينية والنقطة بالتأمين تختلف من مكان إلى آخر، وهي بالطبع قليلة وشبه معدومة لدى عدد كبير من سكان المناطق المنكوبة في آسيا. حيث صار لزاماً على شركات التأمين العاملة في تلك المناطق، أن تزيد من رأسمالها، وأن تحتفظ باحتياطات أكبر من أجل التأكد من أن ملاحظتها المالية على أحسن ما يرام، وأنها قادرة على مواجهة خسائر كبيرة مستقبلاً، والتي قد تحدث مرة كل مائة عام أو أكثر. وهذا يتطلب أيضاً الحصول على أقساط تأمينية أكبر، وهو ما لجأت إليه أندية الحماية والتعويض موضوع بحثنا هذا.

لقد جلب شتاء عام 2005، إضافة إلى التسونامي، في نهاية عام 2004 كوارث طبيعية متعددة أيضاً وأصبحت معروفة للجميع. وكى ندرس تأثير هذه الحوادث على أندية الحماية والتعويض يجب أن ننلقى الضوء على الكيفية التي تتعامل معها هذه الأندية مع الخسائر وما هو تأثيرها على المجمع الذي يضم في عضويته معظم الأندية.

تمنح أندية الحماية والتعويض أغطية لحوالي 90% من السفن عابرة المحيطات، وتوزع الخسائر حسب ما يلي:

- الـ 5 مليون دولار الأولى من كل تعويض يحتفظ بها في النادي الذي يصدر وثيقة التأمين.
- الـ 25 مليون دولار التالية تدفع من قبل المجمع بحسب مساهمته.
- ما يزيد عن 30 مليون دولار يعاد تأمينها في أسواق التأمين الأخرى وتعامل كشرية أولى سقفا 530 مليون دولار، مع وجود تأمين تعاوني (Co - Insurance) لـ 25% من حدود هذه الشريحة وهي أيضا من ضمن احتفاظ النوادي.
- الشريحة التأمينية تغطي مبلغ 2.03 بليون دولار زيادة عن الشريحة الأولى.
- أما ما يزيد عن ذلك والذي يطلق عليه اصطلاح «التدفق الزائد» (Over Spill) فإن أعضاء المجمع يتقاسمون المسؤولية تجاه الخسارة كل حسب مساهمته أيضا، وقد يصل إجمالي خسارة كبيرة بما فيها المسؤولية عن التلوث وفقدان الربح إلى حوالي خمسة مليارات دولار.

ولمزيد من التوضيح، نعرض فيما يلي لعدد من الحوادث التي زادت الخسائر فيها عن حدود الـ 5 مليون دولار، لكن بعضها قد يصل إلى 50 مليون دولار أو يزيد.

أبرز الحوادث التي زادت الخسائر
فيها عن 5 مليون دولار

- في 27 تشرين الثاني «نوفمبر» من عام 2005، أصيبت ناقلة النفط الخام (Athos I) بخلل كبير في محركها الرئيسي مما أدى إلى انحرافها واصطدامها ببعض الصخور وتسرب منها حوالي 450 ألف غالون من النفط الخام وذلك على الشواطئ الشرقية للولايات المتحدة وبالتحديد في منطقة تدعى (Mantua Creek).
- في السابع من كانون الأول 2005، حدث اصطدام بين السفينة (Hyundai Advance) والسفينة (Msc Ilona) وكلاهما لنقل البضائع والحاويات. وقد وقع الحادث قبالة الشاطئ الجنوبي الشرقي للصين. وكانت الخسائر جسيمة لكلتا السفينتين كذلك تسرب منهما حوالي 450 طن من الزيت الثقيل.
- في السابع من كانون الأول «ديسمبر» 2005، تعرضت الناقلة (Selendang Ayu) لتوقف محركها خلال إبحارها في بحر (Baring)، وبعد يومين تم قطرها إلى الشاطئ وقد تبين أن خسارة كبيرة لحقت بالثحنة وتسرب معظمها إلى البحر إضافة إلى تحطم بعض الأجزاء الخلفية للسفينة المنكوبة.

- في الخامس عشر من كانون الأول 2005، اصطدمت السفينة (Levoli Splendor) مع بارجة في قناة (Houston Ship) - مما أدى إلى فتحة كبيرة في جسم الناقله وبالتالي تسرب كميات كبيرة من النفط الخام إلى البحر.
- في الحادي عشر من كانون الأول - التهمت النيران السفينة (Sunny Jewel) وهي تحمل شحنة من المواد الكيميائية مما أدى إلى غرقها بالقرب من شواطئ اليابان وتسرب بعض من حمولتها إلى مياه البحر.

والسؤال الذي يطرح نفسه، ما هو الشيء الذي يميز هذه الحوادث؟

والجواب، أن ثلاثة منها حدثت ضمن ممرات مائية أو بجانب شاطئ الولايات المتحدة الأمريكية. وهذا ما يجعل التعويضات تساوي عشرة أضعاف مما لو حدثت في مكان آخر من العالم. كذلك فإن الحادث الذي وقع بالقرب من الشواطئ اليابانية سوف يكلف كثيراً، كون اليابان تأتي في المرتبة الثانية بعد الولايات المتحدة من حيث التعويضات للخسائر بأنواعها. يضاف إلى ذلك أن الحوادث المذكورة أعلاه وقعت في فترة لا تتجاوز الثلاثة أسابيع.

لنفترض الآن أن معدل الخسارة لكل حادث هو 30 مليون دولار، مما يجعل

إجمالي المطالبات يصل إلى حوالي 7% من إجمالي الأقساط المكتتب بها

إجمالي المطالبات 150 مليون دولار وهي تعادل 7% من إجمالي الأقساط المكتتب بها في أندية الحماية والتعويض..

لكن الذي يجب ذكره أن الشتاء أو الطبيعة لم تكونا السبب المباشر لهذه الحوادث، فالخطأ البشري بالتأكيد كان المسبب الرئيسي للحوادث. مع عدم نفي دور ما للطقس من أثر في بعضها.

الإكتتاب (Underwriting):

تراجع الأقساط يؤدي إلى عدم القدرة على تغطية المطالبات..

بين عام 2003 و 2005 ثلاث سنوات حاسمة مرت، حملت معها أشياء غير مشجعة بالنسبة لاكتتابات أندية الحماية والتعويض، من ذلك تراجع عوائد الاستثمار وانخفاض معدلات الاقساط

المكتتبة، مضافاً لها الخسائر الكبيرة التي لحقت بالأعمال التأمينية. وخلال ذلك أظهرت التقارير السنوية لنوادي الحماية والتعويض انعطافاً حاسماً وسلبيّاً في عوائد الا استثمار بمعظم أشكاله وتراجعت الأقساط لدرجة لم يعد باستطاعة النوادي تغطية المطالبات. إلا أنه لا بد من القول بأن جميع أندية الحماية والتعويض قد تنفست الصعداء في العام الماضي بسبب تمكنها، لسبب أو لآخر، من تحقيق بعض النجاح في استثمار موجوداتها في مجالات جيدة عادت عليها بأرباح حسنت من وضعها المالي كذلك شهدت الأسعار بعض التحسن في الفترة الأخيرة.

الأقساط المحققة في العشرين من شباط (فبراير) 2005:

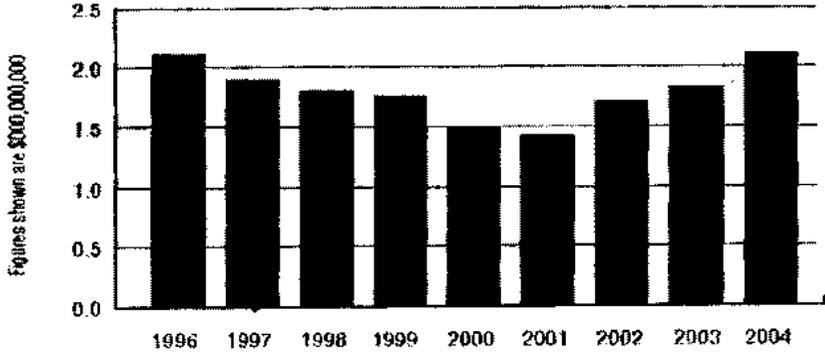
لا بد من القول بأنه، وحسب التقارير الصادرة عن الأندية موضوع البحث، فإن الأقساط التي تحققت عام 2005 كانت أكثر من جيدة ويمكن أن لا تتحقق لأعوام عديدة قادمة. بعض هذه التنبؤات صدرت في أواخر ربيع عام 2004، لكنه وبعد مضي حوالي ثمانية أشهر أخرى، شهد العالم ارتفاعاً كبيراً في أسعار النفط، وشهدت أسهم الأوراق المالية قفزات هامة، على سبيل المثال لا الحصر، خلال عام 2004 ارتفع مؤشر الأسهم في سوق داو جونز للأوراق المالية بمعدل 3%. في حين عانى الاقتصاد الأمريكي من تراجع كبير في معدلات النمو التجارية وما تبع ذلك من تراجع كبير في سعر صرف الدولار الأمريكي مقابل العملات الأخرى، وخاصة اليورو، خلال الـ 18 شهراً الماضية. وبالتالي

التطورات في أسواق الأسهم والنفط تلزم أندية الحماية بالاعتماد على موجوداتها..

أصبح لزاماً على أندية الحماية والتعويض الاستفادة ما أمكن من موجوداتها وتوظيفها في استثمارات قصيرة أو متوسطة الأجل كذلك تنشيط الاكتتابات للحصول على أقساط كافية تمكن من مواجهة المطالبات المتوقعة. وهذا التفكير يعد جديداً، وهو بحق تغيير في استراتيجية العمل المعتمدة خلال الثلاثين عاماً الماضية.

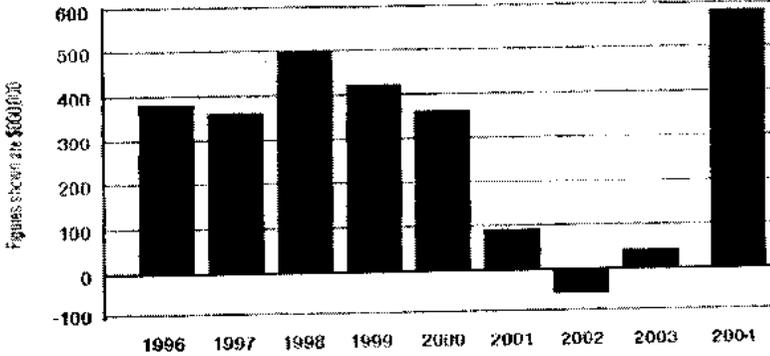
ويظهر الشكل البياني المرفق الأقساط في النوادي خلال الفترة من 1996 — 2004:

Premiums as at 20th February



أما الاستثمارات فيوضحها الجدول التالي:

Investment Return as at 20th February



التعويضات (Claims):

في حين يبدو أن جميع الأندية متفقة على أن عام 2003 - 2004 كان عاماً مقبولاً إلى حد ما، والذي ترافق بأسعار جيدة في عوائد الاستثمارات، لكنهم يختلفون حول ظاهرة المطالبات. ويصف بعض النوادي هذا العام بأنه مقبول أو لطيف (benign) من حيث النتائج، لكن يظهر أن الآخرين يبدون من بعض التحفظات حول ذلك، إلا أن الجميع متفق على أن معدل المطالبات هو في تصاعد في الأعوام القادمة ولذلك فهم يريدون أن يلمسوا زيادة ملحوظة في الأقساط، والعمل لذلك يتطلب الكثير من الجهد والتفكير والتخطيط السليم.

وقد أصبح جلياً بأن الازدياد الكبير في معدلات أوزان البضائع المشحونة سيكون

له التأثير الكبير على حجم المطالبات وخاصة في حالة حوادث التصادم. وهناك نقاشات تؤكد أن أهلية السفن للعمل تتراجع مع مرور الزمن ويتناسب مع معدل تشغيل

الازدياد الكبير في معدلات أوزان البضائع المشحونة له تأثير كبير على حجم المطالبات

السفينة، كذلك يتعلق الأمر بأعمال الصيانة الدورية التي تخضع لها آلات وتجهيزات سفن الشحن. وهذا الأمر يبرز الأهمية القصوى للقرارات التي تقدم بين الحين والآخر عن وضع السفينة من قبل فرق مختصة، وأيضاً عن عمليات الفحص التي تجريها المولتي للسفن الداخلة إليها والخارجة منها. ولكن الشيء المؤكد هو أنه كلما ازدادت الحمولات وتواترت

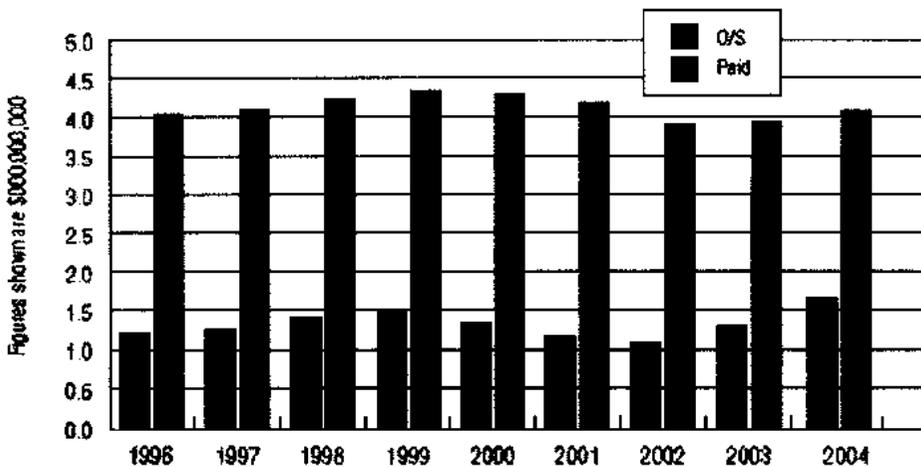
عمليات الإبحار، كلما أثر ذلك سلباً على السفن الناقلة. يضاف إلى ذلك أن زيادة الحمولة أحياناً فوق طاقة السفينة تؤدي إلى حوادث متنوعة ومن بينها الغرق. وهناك

أخطار الحماية والتعويض تتعلق بمسؤوليات صاحب السفينة تجاه الآخرين أولاً...

تأثير آخر وهو التضخم الذي يصيب أسعار المواد الأولية المستخدمة في صنع السفن، لذلك يبقى الاعتماد قائماً على السفن القديمة، في حين كان من الواجب أن تنسق وتباع كخردة فقط.

والرسم البياني التالي يوضح المطالبات لغاية 20 شباط 2005:

Claims as at 20th February



مسؤولية سوق التأمين البحري تجاه السفن (The Marine Liability Market for Ships):

من الأمور المعروفة والمسلم بها هي خصوصية تعامل أندية الحماية والتعويض مع مجتمَع مالكي السفن. حيث تقوم هذه النوادي مقابل مبالغ من المال تسمى الأقساط بتوفير حماية تأمينية لجميع السفن التي تمخر عباب البحار والمحيطات. والمصطلح، الذي يتم التأمين بموجبه، شبيه إلى حد بعيد، بقسم «أبو قراط» في مهنة الطب. حيث لا يوجد مساهمين في النوادي، بل يعتمد مالكو السفن إلى تأمين بعضهم البعض بشكل تبادلي. وشروطهم الخاصة المطبقة في عملهم تتمتع بشيء من الخصوصية والسرية، وتنتشر فقط في دائرة صغيرة تضم المؤمنين والسامسة المختصين بهذه الأعمال. لدرجة أن المدراء في النوادي لا يملكون أية معلومات عن شروط التأمين المطبقة في نوادٍ أخرى.

والجدير ذكره، أن هناك أكثر من 50 ألف سفينة مؤمنة، وكل من هذه السفن يعمل على مدار السنة ناقلة بضائع متنوعة وإلى أماكن مختلفة في جميع أنحاء العالم، حيث تتعرض لأخطار متنوعة، سواء طبيعية أو بشرية، وتطبق عليها قوانين وتشريعات مختلفة باختلاف الدول التي تدخل إلى موانئها أو تعبر مياهها الإقليمية. وللمقارنة فقط، فإن الناقلة التي تشحن 145 ألف متر مكعب من النفط الخام لا يمكن أن تقارن بقارب تزويد للمون، ولا يمكن مقارنة السفينة التي تنقل شحنات في الخليج العربي أو البحر المتوسط، بتلك التي تذهب إلى اليابان والصين وشواطئ الولايات المتحدة الأمريكية.

وحتى نعطي القارئ الكريم فكرة مسؤوليات التأمين البحري، من المفيد أن نورد المعلومات التالية:

في العالم 100 ألف سمسار و50 ألف سفينة مؤمنة و51 نادياً و200 معيبد تأمين.

- في العالم يوجد حوالي 100 ألف سمسار يعملون لصالح أندية الحماية والتعويض.
- هناك حوالي 50 ألف سفينة مؤمنة لدى تلك النوادي.

- عدد النوادي المعروفة عالمياً هو 15 نادياً لكن كل منهم يمنح غطاءً تأمينياً للأخطار المسجلة فيه وبنسبة 100%، وتتلقى هذه النوادي دعماً كبيراً من حوالي 200 معيد تأمين، غالبيتهم يرفضون الانخراط بهذا النوع من التأمين بشكل مباشر.
- أغلب المؤمنين المباشرين الذين يعملون لصالح أندية الحماية والتعويض يفضلون منح أعطيتهم التأمينية للسفن التي تبحر في مناطق محددة، إضافة إلى تركيزهم على نوع وحجم السفينة.
- الأخطار المغطاة متنوعة بشكل كبير وغير متجانسة.
- الخسائر متوقعة دوماً والتكلفة تتعلق بطبيعة الحادث وحجم التعرض.

ومع الأخذ بعين الاعتبار الصعوبات المذكورة أعلاه، فإنه يجب إجراء المقارنة بين سجل المؤمن الذي يسمح الغطاء وسجل المؤمن المنافسين. كذلك من المهم عند دراسة تأمين الأساطيل إجراء مقارنة بين الأساطيل وسجلاتها، ويقوم بهذا العمل عادة معيدو التأمين وتشمل المقارنة ما يلي:

— الأسطول موضوع التأمين يجب أن يقارن مع أسطول أجريت عليه دراسات واختبارات سابقة.

دراسة تأمين الأساطيل تتطلب إجراء مقارنات بين الأساطيل وسجلاتها

- يجب أن لا يكون لكلا الأسطولين سجلات خسائر سيئة.
- نسب الاقتطاع (Deductibles) يجب أن تكون متشابهة.
- يجب أن يكون المجال الجغرافي لنشاط الأسطولين واحداً.

ولتقديم بعض المعلومات التي تهم القارئ، فإننا سنورد في الجدول القادم مقارنة لأقساط أندية الحماية والتعويض ولأنواع محددة من السفن. والأرقام مأخوذة من سجلات معتمدة لدى النوادي، إلا أن الاختلافات التي ستظهر في حجم الأقساط هي واضحة. ومن أسباب الاختلافات العوامل التالية:

- سجل الخسائر.
- حجم الاقتطاع.
- مبلغ التأمين.
- حجم وعدد سفن الأسطول.

P&I Premium

1	100 GT FISHING VESSEL	1.000 – 4.000
2	1000 GT FISHING VESSEL	10.000 – 20.000
3	300 GT TUG	3.000 – 7.000
4	1000 GT BARGE	5.000 – 10.000
5	1000 GT OFFSHORE SUPPLY	8.000 – 12.000
6	1500 GT DRY CARGO COASTER	15.000 – 25.000
7	1500 GT CHEMICAL TANKER	25.000 – 30.000
8	5000 GT FEEDER VESSEL	30.000 – 40.000
9	5000 GT PRODUCT CARRIER	35.000 – 50.000
10	10.000 GT DRY CARGO TRAMP	35.000 – 70.000
11	10.000 GT LPG CARRIER	25.000 – 35.000
12	25.000 GT BULK CARRIER	40.000 – 60.000
13	50.000 GT CONTAINER	75.000 – 150.000
14	90.000 GT LNG CARRIER	75.000 – 110.000
15	100.000 GT VLCC	160.000 – 220.000

هذه الأقساط المذكورة أعلاه تعتبر دليلاً للتسعير في نادي الحماية والتعويض وتعتمد على معدلات التعرض لكل نوع من السفن.

إعادة التأمين في أندية الحماية والتعويض: (Reinsurance in P&I Clubs):

لقد تغيرت وسائل إعادة التأمين في النوادي الدولية، لكن التغييرات كانت طفيفة وعلى مدى عدة سنوات مضت. أما التغيير الأكثر أهمية فقد كان اعتماد معدلات احتفاظ مرتفعة، حيث أن قيم الاحتفاظ قد تراكمت مع مرور الزمن.

**تغييرات طفيفة تطال وسائل
إعادة التأمين.**

أما الظاهرة التي أخذت طريقها إلى التطبيق في عام 2004 فقد كانت وضع نظام جديد ينطلق بتأسيس شركة قابضة (Captive) حيث تدفع لها الأقساط ويترك لها مواجهة المطالبات التي تتعرض لها أصول هذا المجمع أو ذلك. وقد أطلق اسم وهمي على هذه الشركات القابضة وهو (Hydra) وهي التي ترمز للحيوان متعدد الرؤوس في الميثولوجيا الإغريقية، هذه الشركات كان مكانها في برمودا. والمطلوب من كل شركة قابضة أن تستثمر ما يرد لها من النوادي التابعة لها ومن ثم تدفع المطالبات. وفي الوقت الحاضر فالمطالبات محددة لكل نادي وحسب حصته في المجمع ولما يزيد عن 30 مليون دولار وحتى 50 مليون دولار في كل حادث إضافة إلى 25% أخرى مما يزيد عن 50 مليون وحتى 100 مليون دولار وأيضاً لكل حادث (EEA). وفي حال وقوع حادث وكانت المطالبة 100 مليون دولار، فإن النادي الذي أصيبت سفنه بالحادث عليه أن يدفع 10% من جميع تعويضات المجمع. حسب ما يلي:

1 - للاحتفاظ	5000 000 دولار
2 - لخصه من 45 مليون زيادة عن الاحتفاظ	4 500 000 دولار
3 - حصة 25% لـ 50 مليون الثانية	1 250 000 دولار
الإجمالي	10 750 000 دولار أمريكي

ومثل هذه التعويضات قد يكلف المجمع 7% من أقساطه المكتتب بها. لذلك فإن عدداً من النوادي الصغيرة كان ضد نسب الاحتفاظ المرتفعة. إلا أن النوادي الكبيرة كانت ضد هذه الفكرة لاعتقادها بأن معدلات الاحتفاظ المرتفعة سوف تجبر النوادي الصغيرة، إما إلى إعلان الإفلاس والتصفية، أو إلى الاندماج مع الآخرين. أو أن على مثل هذه النوادي الصغيرة أن تغير رأيها وترفع من معدلات احتفاظها ومن ثم تحاول الرجوع إلى معيدي تأمين قادرين على منحها أغطية حماية فعالة ومناسبة. فأغطية إعادة التأمين متاحة ويمكن الاعتماد عليها، وهناك العديد ممن يرحبون ويرغبون في منح أغطية إعادة تأمين ممتازة خاصة لأندية الحماية والتعويض والتي تعتبر من الزبائن الجيدين.

النوادي الكبيرة ضد نسب الاحتفاظ المرتفعة

وكم كان البعض سعداء عندما علموا أن العديد من النوادي على استعداد لزيادة احتفاظهم من 5 مليون إلى 6 مليون دولار من كل حادث خلال عام 2005 وهذه الزيادة هي الأولى التي تطرأ على معدلات الاحتفاظ منذ عام 1995.

ومن المفيد أن نختم هذا المقال بجدول بياني يوضح أهم النوادي في العالم حالياً أي الأكبر. وفيه توضيح لأسماء النوادي وأوزان السفن والأقساط المدفوعة وإجمالي العائدات والاحتياطيات والتصنيف للممنوح لكل نادي.

Club Overview

Net Policy Year Calls US\$ 1000(*1)	Total Funds US\$ 1000	Total Free Reserves US\$ 1000	S & P Ratings
000 Ent Tons (incl. charterers)			

Legend

*1 – Calls net of reinsurance premiums

*2 – Includes Boudicca, the Club's "captive" reinsurer

*3 – Includes Hull insurance results

API	-	American Club
BRIT (*2)	-	Britannia Club
GARD	-	Assuranceforeningen Gard
JPI	-	Japanese Club
LSSO	-	London Club
NOE	-	North of England
SOP	-	Shipowners' Club
SKULD	-	Assuranceforeningen Skuld
STAN	-	Standard Club (Bermuda)
SSM	-	Steamship Mutual
SWED (*3)	-	Swedish Club
UK	-	UK Club
WOE	-	West of England

■ المراجع:

- 1 – معجم مصطلحات التأمين – تأليف السيد تيسير التريكي – طبعة 1985.
- 2 – محاضرة بعنوان نوادي الحماية والتعويض. السيد بهاء الدين عبد الرحمن سفاريني (Chartered Insurer) «بتصرف».
- 3 – P&P Review 2005. عن دراسة صدرت عن السمسار (United Ins. Brokers) – لندن. – بتصرف.

أسواق المال

مفهومها، خصائصها، وظائفها، والإجراءات
التي اتخذتها سورية لإقامة سوق الأوراق المالية

باسل عزيز صقر^(*)

مدخل:



تكتسب دراسة الأسواق المالية أهمية خاصة بالنسبة للباحثين الذين ينتمون إلى دول تسير على درب النمو وتسعى لتطوير اقتصادياتها لتتماشى مع متغيرات النظام الاقتصادي العالمي، وإن لم يكن النظام العالمي بمنظوره الكبير، فطى الأمل لتكون كمثلاتها التي سارت قديماً في هذا الطريق، وحققت إنجازات انعكست عليها وعلى اقتصادياتها بمكاسب جدية وحقيقية أثرت على نمط للحياة الاقتصادية والاجتماعية لمواطنيها.

ومن جهة أخرى فإن فهم جوهر وطبيعة الأسواق المالية ينبع من كون أن هذه الأسواق تمثل المكان الآمن في تأمين الفرص الاستثمارية للوحدات الاسخارية، والتي لم تجد مكاناً لاستثمارها تبعاً لظروف معينة، إما لعدم توفر هذه الأمكنة الاستثمارية في إطار الوطن الذي ينتمي أصحابها إليه، لظروف تتعلق بالدولة ذاتها، أو لجهل أصحابها (أصحاب المدخرات) بالموقع الاقتصادي لسوق المال، ومدى ما يحققه من فرص جيدة للاستثمار، وقد يكون السبب الأكثر قبولاً هو انعدام ثقة مواطن هذه الدول بها، حال المواطن العربي، حيث نرى الأموال العربية هاربة إلى أسواق المال العالمية وبنوكها، في وقت نرى فيه اقتصادياتنا العربية في أمس الحاجة إلى هذه الأموال وفوائدها، الأمر الذي حداً بالاقتصاديين والباحثين العرب لضرورة توضيح جوهر هذه الأسواق وآلية عملها، شارحين فوائدها، وحاثين دولهم على الإسراع في إقامتها متوخين من ذلك إنعاش

(*) - دبلوم في الاقتصاد النقدي والمالي.

- إدارة غير البحري.

- شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين.

اقتصادياتهم، ونوطيد مكانة الاقتصاد العربي في الاقتصاد العالمي، كي لا يكون هذا الاقتصاد تابعاً لاقتصاد دولة ما، بل مؤثراً وفاعلاً في جملة الاقتصاد العالمي وبالتالي في النظام العالمي الجديد.

مفهوم أسواق المال:

تشير الدراسة التاريخية لنشوء الأسواق المالية في الدول المتقدمة، إلى أنه خلال القرون الوسطى انتشرت الأسواق في معظم المدن الكبيرة الواقعة على ضفاف الأنهار الصالحة للملاحة، وعلى طرق المواصلات البرية الرئيسية، حيث الاتجار يتم فيها ببيع وشراء السلع المحلية والأجنبية كالقمح والشاي والتوابل والصوف والمنسوجات، ثم ما لبثت هذه الأسواق أن تطورت من أسواق موسمية مؤقتة إلى أسواق دائمة الاتعداد عرفت في القرن السادس عشر بالبورصات، لكنها وحتى النصف الثاني من القرن السابع عشر لم يكن التنظيم حليفاً رغم أن الشركات المساهمة كانت قد بدأت تظهر قبل ذلك التاريخ، ففي عام 1553م ظهرت أول شركة مساهمة وكانت في بريطانيا وكانت تعرف باسم شركة

في عام 1553 ظهرت أول شركة مساهمة في بريطانيا..

روسيا (Russia Company)، ومع التطور الكبير في الفكر الاقتصادي القائم على مبدأ التخصص وتقسيم العمل والذي أعقب

الثورة الصناعية كان التغيير الهيكلي الكبير في أنماط الإنتاج وأدواته، حيث أصبح إنتاج السلع المختلفة يتطلب أدوات إنتاجية جديدة، مقتضياً لذلك توفر استثمارات كبيرة تفوق المقدرة الفردية للمستثمر.

إن هذا التغيير الذي طرأ كان يمثل بداية تطور مفهوم الشركات المساهمة التي تقوم على أساس مشاركة عدد كبير من المساهمين في ملكية المشروع، حيث يقدمون أموالهم تاركين للإدارة التي ينتخبونها ممارسة العمل ورسم السياسة الإنتاجية للشركة، ولكن هذا التغيير كان لا بد وأن يترافق مع ذلك التطور الهائل في الهيكل المالي للدول الأوروبية الغربية، فمع نهاية القرن السابع عشر كثرت المصارف وازداد عددها في إيطاليا أولاً ثم بريطانيا حيث ازداد من 12/ مصرفاً عام 1750م إلى 871/ مصرفاً عام 1821م.

من هنا فقد جاء نشوء بورصات الأوراق المالية بحكم الضرورة التي تطلبها للتوسع الكبير في إنشاء الشركات المساهمة والمشروعات الاستثمارية والتجارية التي بدأت تبحث عن مخبرات الناس وتعبئتها لهذا الغرض. هكذا نشأت بورصات الأوراق المالية

المنظمة، فكانت بورصة باريس التي أنشئت عام 1724م وبورصة لندن 1773م، إلا أن ظهور الأسواق المالية بشكلها المتطور كان في النصف الثاني من القرن العشرين، حيث أصبحت أسواق المال تشكل مناطق جذب استثماري نظراً لارتفاع الأرباح الناجمة عن التعامل في هذه الأسواق، وأصبحت أسعار الأسهم والسندات والمضاربات المتنوعة وخاصة في مجال العملات الأجنبية تشكل مؤشراً هاماً في الاقتصاد الوطني، وترشد المستثمرين إلى مجالات الاستثمار الأخرى انطلاقاً من مستوى الأرباح في هذه المجالات.

نشوء بورصات الأوراق المالية يتم بحكم الضرورة التي يتطلبها التوسع في إنشاء الشركات المساهمة

ومن الملاحظ أن مفهوم أسواق المال يتسع ليشمل جميع القنوات التي ينساب فيها المال بين مختلف القطاعات والمؤسسات وأفراد المجتمع، وربما هذا الأمر جاء مفسراً لتعدد مفاهيم وتعريفات وتقسيمات أسواق المال مع ملاحظة أن معظم تعريفات ومفاهيم الأسواق المالية إنما تصب في خانة واحدة وتتشرك في معظم العناصر المؤلفة لها، فمنها ما جاء مبسطاً وسهلاً، ومنها ما جاء واسعاً جامعاً، فقد عرفها البعض بأنها: «الأمكان التي يتم فيها تداول الأصول المالية».

مفهوم أسواق المال يتسع ليشمل جميع القنوات التي ينساب فيها المال

والبعض الآخر رأى أنها: «المكان الذي يتم فيه تدفق الأموال من تلك الوحدات المنخرجة إلى الوحدات المستثمرة، حيث تنتقل الأموال من الوحدات التي تقوم بالادخار ولديها فائض مالي وليس لديها فرص استثمارية كافية لاستخدام هذه الأموال، إلى الوحدات التي لديها فرص استثمارية ولكن لا تتوفر لديها الأموال الكافية لاستغلال هذه الفرص».

ومهما تكن التعاريف التي بحثت مفهوم الأسواق المالية ومهما تشعبت، لا بد لها وأن تقودنا إلى فكرة في غاية الأهمية مقتضاها بأن هذه الأسواق توفر قنوات ادخارية جديدة وعديدة وإضافية خالقة بذلك فرصاً استثمارية عديدة لكثير من الادخارات التي لم تجد لها طريقاً للاستثمار، شركة إياها

الأسواق المالية توفر قنوات ادخارية جديدة وعديدة...

في قطاعات عدة، يستفيد منها الاقتصاد المعني بشكل كبير، في ظل قوانين عادلة من المنافسة الشريفة والمساواة.

خصائص أسواق المال:

تتمتع الأسواق المالية بخصائص مالية ونقدية تجعلها مركز ونواة التطور في الاقتصاد الوطني، ويمكن إجمال هذه الخصائص بما يلي:

1 - يمثل السوق المالي مكاناً حراً للمنافسة الكاملة يجري فيه التعامل بشروط واضحة ومحددة، حيث يتيح السوق ضمن هذا المناخ ولكل من البائع والمشتري، وعلى قدم المساواة، وبشكل كامل، التعرف على ظروف السوق (الأسعار، الكميات، التوقعات).

2 - تمثل سوق المال الشركات العارضة وتستقبل المشتريين بهدف إتمام الصفقات في المكان المخصص لهذه السوق، ومن أجل الحفاظ على قواعد التعامل، ومنع الغش والتلاعب بالأسعار أو الكميات المعروضة من الأسهم والسندات والعملة، تشكل الدولة هيئة عامة للإشراف على سوق المال تناط بهذه الهيئة مهمة حماية المستثمرين، وحماية الأنظمة والقوانين والتشريعات، والمحافظة على الأمانة والصدق في التعامل.

3 - تشكل الأسهم والسندات والعملة الأجنبية والقروض قصيرة الأجل وطويلة الأجل وسندات الدولة وأنونات الخزينة، المواد الأساسية المعروضة للتعامل اليومي حيث

الأسهم والسندات والعملة الأجنبية أبرز المواد الأساسية المعروضة للتعامل اليومي..

ترتفع أسعارها استناداً للعرض والطلب، أو استناداً لمؤشرات التطور في الشركات صاحبة الأسهم والسندات، فكلما ازدادت الأرباح في

شركة ما عارضة، ازداد الطلب على أسهمها وارتفعت قيمة السهم، أما إذا تراجعت الأرباح فإن الطلب سيتراجع على هذه الأسهم وسوف تنخفض قيمتها.

4 - سبق وأسلفنا بأن البعض من الاقتصاديين عرّفوا سوق المال بأنه المكان الذي يتم فيه تدفق الأموال من تلك الوحدات المدخرة إلى الوحدات المستثمرة، من هنا كان للأسواق المالية الدور المشجع والهام في الاستثمار حيث يستطيع كل مدخر مهما كانت قدراته الادخارية أن يدخل سوق المال ويشتري الأسهم والسندات التي تتناسب مع إمكانياته بهدف تحقيق الربح، وبالمقابل تقوم الشركات صاحبة الأسهم

والسندات بتوظيف هذه المدخرات في قطاع الإنتاج المادي الأمر الذي يساعد على زيادة الإنتاج وتحسين الدخول في الشركات الإنتاجية.

5 - تسهم عمليات المضاربة في تحقيق الاستقرار والتوازن في أسواق المال من حيث الأسعار، فهي وسيلة ناجحة لتوجيه المنتجين والمستثمرين، وتعمل على زيادة **عمليات المضاربة وسيلة أساسية** مستوى التخصص حيث تستطيع الشركات الناجحة توسيع نشاطاتها **ناجحة لتوجيه المنتجين والمستثمرين** وزيادة أرباحها، أما غير الناجحة فإنها لابد وأن تتراجع وتخسر في ظل جو محموم بالمنافسة، فكلما ازدادت المضاربة ازدادت التخصصات الإنتاجية وتطورت في الاقتصاد الوطني وظهرت وتطورت المنتجات وتكاملت فيما بعد بينها في الميدان الصناعي.

لقد أصبح من نافلة القول أن أسواق المال تلعب دوراً جوهرياً وحيوياً في تشجيع الاستثمار، حيث تعتبر هذه الأسواق - كما سبق وذكرنا - من أهم العوامل التي تساعد على تجميع المدخرات الصغيرة والمتوسطة وحتى الكبيرة عن طريق شراء الأسهم وإمكانية توجيه هذه الأموال إلى زيادة الإنتاج في الشركات الإنتاجية، أو عن طريق شراء السندات التي تطرحها الشركات المساهمة بمعدل فائدة محدد، حيث يمثل اكتتاب الأفراد بهذه السندات دعماً للنشاط الإنتاجي للشركات المصدرة لها.

أنواع أسواق المال:

تنقسم أسواق المال في أنواعها إلى:

(1). أسواق النقد (Money Markets).

(2). أسواق رأس المال (Non - Security Capital Markets).

(3). أسواق الأوراق المالية (Security Capital Markets).

إلا أننا سنركز في بحثنا هذا على أسواق الأوراق المالية، حيث لا يعد الفصل التام بين هذه التقسيمات قاطعاً، حتى أنها لا توجد خطوط واضحة للفصل بينها في الحياة العملية.

أسواق الأوراق المالية:

تمثل هذه الأسواق مجال التعامل للأوراق المالية، والأوراق المالية عبارة عن أوراق تصدر بواسطة منشآت الأعمال أو الحكومة وتتمثل بالأسهم والسندات، وذلك عند إصدارها أو عند تداولها، وتلقب أسواق الأوراق المالية إلى قسمين:

الأوراق المالية تصدرها الحكومة ومنشآت الأعمال وتمثل بالأسهم والسندات

أ - سوق الإصدار (السوق الأولي) (Primary Market):

وهو السوق الذي يتم فيه التعامل بالأوراق لأول مرة عند إصدارها، وذلك عن طريق الاكتتاب العام سواء عند تأسيس الشركة أو عند زيادة رأس مالها. ويتعين في السوق الأولي عند الدعوة إلى الاكتتاب نشر بيانات معينة على الجمهور، بغية تعريفه بعدد من الأمور تضعه على بينة بما يريد الاكتتاب به، وقد تزيد هذه البيانات من رغبة المكتتب بالاكتتاب.

طرق إصدار وتصريف الأوراق المالية في السوق الأولي:

هناك سبل عدة لإصدار وتصريف الأوراق المالية في السوق الأولي أهمها:

1. بنكي أو بنك الاستثمار (Investment Banker or Bank):

وهي مؤسسات مالية متخصصة عادة ما يسند إليها مهمة خلق السوق الأولي، حيث تعرض هذه المؤسسات في هذا السوق أوراقاً مالية للجمهور قامت بإصدارها لأول مرة لحساب منشأة أعمال أو جهة حكومية، وتتعهد هذه المؤسسات بتصريف الأوراق المالية كاملةً أو تحدد الحد الأدنى القادرة على تصريفه، وفي بعض الحالات قد يقتصر

بنوك الاستثمار تحتاج إلى حجم**معين من الأسواق المالية**

تعهد البنك على بذل أقصى جهد Best Effort لتصريف الإصدار دون أن يلتزم بتصريف قدر محدد منه، وذلك في مقابل

عمولة، مع العلم أن الجزء الذي لم يتم تصريفه يرد إلى الجهة صاحبة الإصدار. وعادة ما تحتاج البنوك الاستثمارية إلى حجم معين من الأسواق المالية كي تمارس أعمالها، لذلك فإن البنوك التجارية عادة ما تتوب عن بنوك الاستثمار في مهمتها هذه في تلك الدول التي تتسم أسواق أوراقها المالية بالصغر.

2. الأسلوب المباشر (Direct Approach):

وفيه تقوم الجهة المصدرة للورقة المالية بالاتصال بعدد من كبار المستثمرين مثل المؤسسات المالية الضخمة، لكي تبيع لها الأسهم أو السندات التي أصدرتها.

3. المزاد (Auction Approach):

حيث تتم فيه دعوة المستثمرين المحتملين لتقديم عطاءات تتضمن الكميات المراد شراؤها وسعر الشراء، ويتم قبول العطاءات ذات السعر الأعلى ثم للعطاءات ذات السعر الأقل فالأقل إلى أن يتم التصريف الكامل للإصدار. وهذا الأسلوب (المزاد) تتبعه وزارة الخزانة الأمريكية لتصريف ما تصدره من أوراق. وأحياناً قد يأتي طرح الأوراق المالية ضمن نوعين اثنين من الاكتتاب:

في المزاد تتم دعوة المستثمرين لتقديم عطاءات وقبول عطاءات مقابلة

I - الاكتتاب العام: وفيه يتم طرح الأوراق المالية للبيع للمستثمرين في السوق.

II - الاكتتاب الخاص: حيث يتم طرح الأوراق المالية للبيع لعدد محدد من المستثمرين، ومن الجدير بالذكر أن مصر تمارس هذا النوع من الاكتتاب حيث يتم بيع أسهم بعض الشركات لمستثمر رئيسي.

ب - سوق التداول (السوق الثانوي):

ويقصد بالسوق الثانوي (Secondary Market): أو سوق التداول، السوق الذي تتداول فيه الأوراق المالية بعد إصدارها أي بعد توزيعها بواسطة بنوك الاستثمار، حيث يكون أطراف التعامل في هذه السوق هم حملة الأوراق المالية من جمهور المستثمرين سواء كانوا أفراداً أو شركات أو صناديق استثمار.

الوظائف الأساسية لسوق الأوراق المالية (البورصة):

تتجلى الأهمية الكبرى للبورصة في هدفها الرامي إلى تحقيق الدور الأساسي والبورصة تساهم في تعزيز النشاط الاقتصادي من خلال قيامها بتعبئة المدخرات والفوائض الوطنية ومن ثم إعادة توظيفها في المجالات والأنشطة والقطاعات الاقتصادية الإنتاجية منها أو الخدمية، والتي تعود بالنفع والعائد الأكبر على الاقتصاد الوطني.

ويكون ذلك عن طريق بيع الأوراق المالية للراغبين بالافتناء وإعطاء الأموال للمصدرين لها الراغبين في توسيع الاستثمار عبر قنوات سليمة عاملة فيها على ترشيد الاتفاق الاستثماري من خلال توجيه مجالات الاستثمار وزيادة حيوية المشروعات وتحسين كفاءة الإدارة في الشركات، كون البورصة تعمل على تتبع أسعار الأسهم، وتحث إدارة الشركات على تحسين كفاءتها وزيادة فعاليتها، حتى لا تهبط أسعار أسهم هذه الشركات، ممارسةً بذلك دورها كأداة تحذير وتنبه للمخاطر، وبذلك تشكل البورصة جزءاً هاماً من الهيكل التمويلي في الاقتصاد الوطني بهدف تشجيع الادخار وترويج الاستثمار في كافة فروع الاقتصاد الوطني، وعليه فإن البورصة تؤدي عدداً من الوظائف الهامة تتمثل في:

1 - تعبئة المدخرات الوطنية وتوفير السيولة اللازمة للمستثمرين:

وذلك بتجميع المدخرات الصغيرة وتحويلها إلى رؤوس أموال توظف في الاستثمارات الأكثر إنتاجية، فعملية بيع الأوراق المالية للمدخرين تساهم في زيادة المقدرة المالية للشركات الاستثمارية، فمن لم يستطع شراء الورقة المالية من سوق الإصدار (السوق الأولي) يستطيع شراءها من البورصة (السوق الثانوي) مما يساهم في تجميع السيولة المالية في السوق وفي النظام المصرفي الذي يحسن استخدامها وتوظيفها في القطاعات الإنتاجية، أو الخدمية والتي تسهم في زيادة معدلات النمو في الاقتصاد الوطني.

2 - التوظيف الأمثل للرساميل الوطنية بعيداً عن الأشكال غير النظامية:

حيث أن المستثمرين في سوق المال يعرفون مسبقاً قبل إجراء الصفقات بالأسعار - والتي توضع بشكل علني على شاشات واضحة للجميع - وبذلك لا تستطيع فئة من التجار الاستفادة على حساب فئة أخرى، ومن جهة ثانية فإن تعديل الأسعار يتم بصورة علنية ومنتظمة، استجابة للتطورات الحاصلة في العرض والطلب. وتقوم البورصة بتقييم الأوراق المالية على ضوء آخر المعلومات عنها، وتحديد أسعار عمليات التداول (الشراء والبيع) ما بين عدد كبير من المستثمرين لا يعرف بعضهم بعضاً. ويتم التقييم بناءً على أسس موضوعية لا يدخل فيها العامل الشخصي، ثم

تعمم البورصة أسعار تداول الأوراق المالية على كافة المستثمرين فور حدوثها من خلال وسائل الإعلام والاتصالات.

3 - إلغاء الاحتكار:

إلغاء الاحتكار أو تلك الصفقات الجانبية القائمة على اقتناص الفرص في سوق الأوراق المالية، حيث يجري إتمام الصفقات بشكل علني، تعرض في لوحات العرض أسعار الأسهم وعدد الأسهم المعروضة للبيع بشروط المنافسة، حيث يوجد عدد كبير من البائعين، وعدد كبير من المشترين، مع العلم المسبق بالسعر. كما ترأب إدارات أسواق المال عمليات التداول في ردهات البورصة أو على شاشات الكمبيوتر، لضمان التداول العادل في السوق والحيلولة دون حدوث أي تلاعب في الأسعار.

4 - إظهار الوضع الاقتصادي على حقيقته في كل دولة:

وذلك لأن سوق المال تعكس بتذبذباتها الانحرافات التي تنشأ في الاقتصاد الوطني، أو تظهر مستويات النمو التي تعبر عن التطور الإيجابي، فهي كما يقال مرآة الاقتصاد بظهر بها التوازن والانحراف والمشاكل والصعوبات والإيجابيات وغيرها، فالدولة التي لا تمتلك سوقاً للمال قد تخفي بعض الصعوبات التي يعاني منها الاقتصاد. بينما لا تستطيع الدولة التي تمتلك السوق إخفاء الصعوبات التي يعاني منها اقتصادها حيث تظهر هذه الصعوبات في شكل الارتفاعات المباشرة في الأسهم والسندات وتدفع الدولة إلى إجراء الإصلاحات بشكل مباشر وذلك كما حدث في دول شرق آسيا 1997م.

إقامة سوق الأوراق المالية في سورية والاتجاه نحو اقتصاد السوق الاجتماعي:

أ - سوق الأوراق المالية في سورية بين الماضي والحاضر:

لقد غاب مفهوم أسواق المال عن ثقافتنا الاقتصادية في سورية منذ ما يزيد عن نصف قرن من الزمن، تكاثرت عليه الظروف مانعة إياه من الظهور، ففي خمسينيات القرن المنصرم، وفي دمشق وتحديداً في «سوق الحميدية»، كان هناك سوق نشط يسمى «سوق الصيارفة»، حيث كان يتم تداول القيم المنقولة، والمعادن الثمينة بصورة كيفية، ولكن لم تكن هناك بورصة رسمية أو غير رسمية للمتعاملين للاجتماع بها، ووضع التشريع اللازم لتنظيم السوق

المالي عام 1962م، إلا أنه لم يكتب له الظهور إلى حيز الوجود، وغاب مع المتغيرات السياسية، ليعود الحديث عنه في نهاية ثمانينيات القرن الماضي، وتحديداً عام 1987، بإنشاء مكتب بيع وشراء الأسهم، وعارضه من عارضه آنذاك، وتطورت الفكرة إلا أنها لم تختتم، رغم طول غفوتها، ففي 2001/1/8 صدر مشروع قانون بإحداث السوق السورية للأسهم والأوراق المالية، عدل مشروع هذا القانون في العام نفسه، بعد أن تم إحالته إلى مجلس الشعب، وعاد لوجود جدل حول الإشراف على هذا السوق، بين أن يكون للحكومة أو للقطاع الخاص، وبقي الأمر راكداً خلال عام 2004 حيث نشرت بعض الصحف الرسمية مشروعاً لقانون سوق الأوراق المالية، وقضى حينها المشروع بإرجاع مسؤولية إنشاء السوق إلى اتحاد غرف التجارة السورية، من أجل تنظيم ومراقبة عمليات إصدار وتداول أسهم الشركات المساهمة والأوراق المالية والتعامل بها، إلا أن تعديلاً أقر للمشروع قضى بتشكيل هيئة للسوق تتولى عمليات إنجازه، ليصدر أخيراً القانون رقم 22/ لعام 2005، تحت عنوان إحداث هيئة الأوراق والأسواق المالية، ومن المتوقع عند قيامه أن يقدم الكثير من الفوائد للاقتصاد السوري خاصة في الشق الاستثماري من العملية الاقتصادية.

إن المتتبع لحال الاقتصاد السوري يلحظ تماماً جدية الحكومة في تهئى الجو

جدية حكومية في تهيئة الجو لقيام سوق الأوراق المالية..

المناسب لقيام السوق في جو مناسب من الحرية الاقتصادية وما يحتاجه السوق من تشريعات ومستلزمات، وليس فقط على

صعيد ما يلزم لإنشاء سوق مالي متميز بل على صعيد الوضع الاقتصادي عامة.

ب - النهوض بالوضع الاقتصادي والاتجاه نحو اقتصاد السوق:

في السنوات القليلة الماضية ومع جملة الإجراءات المتخذة من الحكومة، بات من المفهوم أن الحكومة تريد تغييراً جوهرياً في النهج الاقتصادي المتبع في إدارة الواقع الاقتصادي السوري، إلا أن شيئاً رسمياً لم يصدر بهذا الخصوص، ومع دخول عام 2004،

الحكومة السورية تريد تغييراً جوهرياً في النهج الاقتصادي..

بدأت الحكومة تستغل أي مناسبة للإيحاء بالتوجه نحو اقتصاد السوق ومن خلال تصريحات المسؤولين وأقوالهم، وبدأ

منظرو الفكر الليبرالي الترويج لهذا الاقتصاد - اقتصاد السوق - ولمحاسنه، ولمزاياه

المنشودة، كما بدأ معهم أصحاب الفكر الاشتراكي نقد الاتجاه الجديد، محذرين من انتهاجه، ضمن مناخات من الجدل الساخن أحياناً، شهدتها المنتديات الاقتصادية والمؤتمرات والدراسات والمقالات الصحفية، فعلى حين

اختلاف في النظرة بقيادة العملية الاقتصادية بين تيارين..

يرى مناصرو النظرية الاقتصادية الكلاسيكية «الاتجاه الحر» وأتباعه، أنه حان الوقت لأن

تنتهج سورية خط الاقتصاد الحر، وأن تسمح للقطاع الخاص بأن يقود العملية الاقتصادية في البلاد، فإن أتباع النظرية الاشتراكية يرون أن انتهاج هذا الخط سيؤدي بالاقصاد السوري، منادين بإصلاح القطاع العام كقطاع رائد للعملية الاقتصادية.

لكن الحكومة أظهرت وبالخطوات الاقتصادية الجديدة التي اتخذتها أن تغييراً حقيقياً في نظام الاقتصاد الاشتراكي سيحصل، هذه الخطوات تجلت بما يلي:

خطوات حكومية عديدة تؤكد التفسير الجوهري في نظام الاقتصاد الاشتراكي

1. السماح للقطاع الخاص المصرفي بمزاولة العمل في سورية عبر إصدار القانون /28/ لعام 2001 والقانون رقم /29/ من نفس العام والمتعلق بالسرية المصرفية.
2. التوجه نحو اتفاق الشراكة السورية الأوروبية والتي اعتبرت الاقتصادي السوري اقتصاد سوق.
3. تشكيل هيئة الرقابة على التأمين في سورية بالمرسوم رقم /68/ لعام 2004 التي أنجزت صياغة القانون رقم /43/ لعام 2005 والذي أعاد تنظيم قطاع التأمين السوري وسمح بإنشاء شركات تأمين وإعادة تأمين خاصة في سورية.
4. السماح لقطاع الاتصالات الخاص بالعمل في القطر.
5. إنجاز جزء كبير من عمليات الأتمتة المصرفية للقطاع الحكومي تمهيداً لدخول المنافسة مع القطاع الخاص.
6. السماح بإقامة الجامعات الخاصة السورية.
7. إلغاء محاكم الأمن الاقتصادي.
8. إصدار القانون /22/ لعام 2005 القاضي بإحداث هيئة الأوراق والأسواق المالية.
9. إصدار المرسوم التشريعي رقم /47/ تاريخ 2006/2/8 المتضمن تسمية مجلس مفوضي هيئة الأوراق والأسواق المالية السورية من عدد من الخبراء والمختصين.

بالإضافة إلى جملة من القرارات الأخرى منها ما يتعلق بالأعمال المصرفية، وأعمال التجارة الخارجية المتعلقة بالتحريم، ومنها ما يتعلق بالأنشطة الصناعية في القطاع العام، وخاصة الصناعي منه.

وبالرغم من هذه الخطوات الواضحة الاتجاه إلا أن الحكومة كان يعترها التردد والخوف على مصير القطاع العام وما يتحمله من مسؤوليات اجتماعية كبيرة، فكانت

المؤتمر القطري لحزب البعث يتبنى

نهج اقتصاد السوق الاجتماعي..

الضبابية تسود القرارات الجديدة والإصلاحات، فمن جهة تراها تصب تماماً باتجاه تبني اقتصاد السوق تؤيدها تصريحات المسؤولين

أيضاً، ومن جهة أخرى ترى مزيداً من الاستثمارات في القطاع العام، والأهم من ذلك أنه لم يتخذ قرار سياسي بذلك حتى منتصف عام 2005، حيث حسمت الدولة نهائياً وبقرار سياسي واضح اتخذ المؤتمر القطري العاشر لحزب البعث العربي الاشتراكي تبني اقتصاد السوق الاجتماعي، وهو نهج توفيق بين دور الدولة والقطاع الخاص، وله أربعة نماذج رئيسية مطبقة في العالم وتعبر عن نهجه، هذه النماذج هي:

1 - النموذج الياباني.

2 - النموذج الألماني.

3 - نموذج الدول الإسكندنافية وخصوصاً السويد.

4 - النموذج الصيني والمسمى باقتصاد السوق الاشتراكي.

ولقد حققت النماذج الأربعة نجاحات باهرة.

إن قرار سورية تغيير شكل النظام الاقتصادي الاشتراكي مع تبني اقتصاد السوق الاجتماعي كشكل بديل، نم عن حقيقة إدراك الحكومة لمتطلبات المجتمع السوري الذي

النهج يؤكد الإدراك لمتطلبات

المجتمع السوري والطموحات

لتعاون إقليمي ودولي

يعيل أغلبته القطاع العام، ولبي طموحات سورية الإقليمية والدولية على صعيد التعاون الاقتصادي الدولي، كما عكس هذا القرار عدم الرغبة في المجازفة الاقتصادية

في تبني اقتصاد السوق الحر، ومع أنه لا يوجد في العالم اقتصاداً حر بالمطلق، إلا أن الترويج الإعلامي لكثيف كرمز للانعقاد والحرية من سلطة الدولة، يجعل من صورته ناصعة البياض، خاصة مع تبني القوى العظمى لنهجه، واضعة إياه همزة للوصل مع

البلدان الأخرى التي قد تقع في شركه، باعتباره السبيل الواسع والسريع لإتباع هذه البلدان لتلك القوى، إلا أن هذه الصورة المقتسة التي يطلقها عليه انتباعه - انتباع اقتصاد السوق الحر - تسقط أمام الدافع الشخصي والمصلحة الشخصية، التي تعتبر المحرك الأساسي في اقتصاد السوق، ويذكر في هذا الصدد أحد المدراء الأساسيين في شركة «هالبيرتون» الأمريكية والتي كان «ديك تشيني» - أحد صفوف الحرب الأمريكية على العراق - رئيساً لمجلس إدارتها، أن تحريض هذا الأخير للإدارة الأمريكية لشن الحرب على العراق، لم يكن إلاً بدافع إيجاد عقود جديدة وكبيرة لهذه الشركة العملاقة.

مما سبق فإن ما أردنا قوله هو أن العمل جارٍ على قدمٍ وساقٍ من أجل إنجاز متطلبات الاتجاه نحو اقتصاد السوق الاجتماعي والذي يمثل فيه سوق المال ركناً مهماً من أركانه، وإن كل ما قامت به الحكومة من أجل تهيئ الوضع الصحيح لإنجاز السوق ومستلزماته، والتي بدت واضحة في ذكرنا لتلك الإصلاحات والإنجازات التي قامت بها الحكومة في الفترة السابقة، ستساعد السوق على ولادة قوية محررة من أقال **العمل جارٍ لإنجاز متطلبات الاتجاه نحو اقتصاد السوق الاجتماعي..** ومسؤوليات الإصلاح بمعنى أن يلد السوق والوضع الاقتصادي جيد خيراً من أن توكل لهذا السوق مهمة الإصلاح محمليه أكثر من طاقته، ولاشك بأنه سيؤدي دوره الصحيح في خدمة الحياة الاقتصادية السورية وتفعيلها وسبشكل السوق عامل جذب مهم للاستثمارات الواسعة والمتنوعة.

■ المراجع:

- 1 - د. سليمان المنذري - الأسواق العربية لرأس المال - دار الرازي - لبنان/ بيروت، 1987.
- 2 - عبد المنعم التهامي - التمويل: مقدمة في المنشآت والأسواق المالية - القاهرة، 1985.
- 3 - د. علي كنعان - سمات وخصائص الأسواق المالية - سورية/ دمشق.
- 4 - د. عصام فهد العريبي - الاستثمار في بورصات الأوراق المالية: بين النظرية والتطبيق - دار الرضا للنشر - سورية/ دمشق، 2002.
- 5 - د. منير إبراهيم هندي - أساسيات الاستثمار في الأوراق المالية - منشأة المعارف بالإسكندرية، 2003.
- 6 - زينب حسين عوض الله - اقتصاديات النقود والمصارف - الدار الجامعية - بيروت، 1998.

**أهم القضايا القانونية في السوق الإنكليزي
لعام 2005 في مجال التأمين وإعادة التأمين**

ترجمة وإعداد: فايزة سيف الدين

تعتبر صناعة التأمين وإعادة التأمين من الأنشطة الهامة على المستوى العالمي. فهي تواكب القطاعات الاقتصادية والصناعية والاجتماعية، بالإضافة إلى أنها تلامس حياة الأفراد من خلال عقود التأمين على حياتهم وأموالهم وممتلكاتهم، وحتى محاصيلهم ومواسمهم.

ولكي تستطيع هذه الصناعة مواكبة العصر، نجدها في تطور مستمر، فهي تارة تخضع لتحديث التشريعات والمفاهيم الموجودة أصلاً في هذه الصناعة، وتارة أخرى تشهد تطورات وظهور أنواع جديدة من التأمين عندما يستدعي وجودها أية مستجدات على مختلف الصعد الاقتصادية والاجتماعية والصناعية. ونظراً إلى هذا التوسع والتدخل والتطور والتحديث، فلا يخلو الأمر أحياناً من ظهور بعض الاختلاف في التفسير أو التطبيق العملي لبعض البنود بين جهة وأخرى.

وقد يتطور الخلاف في بعض الأحيان إلى درجة التعقيد الذي يصعب معه على الأطراف المعنية التوصل إلى حله، ويتم بالتالي عرضه أمام المحاكم المختصة لدراسة الموضوع قانونياً والتوصل إلى الحل العادل لجميع الأطراف.

فإذا كان موضوع القضية عاماً وبهم الصناعة ككل، يقوم المعنيون بتعميم القرار أو الحكم الصادر لكي يطبق على جميع القضايا المشابهة.

وبسبب الأهمية والشمولية لبعض القضايا التي عرضت على المحاكم الإنكليزية عام 2005، فقد قامت السيدة Dorothy Cory Wright.. الشريكة في المؤسسة القانونية Kendall Freeman بشرح هذه القضايا وتحليل مجرياتها وكيف ستؤثر أحكامها الصادرة في عام 2005 على مزولة صناعة التأمين وإعادة التأمين لعام 2006 وما بعد.

فهي ترى بأن عام 2005 كان صعباً على المعيدين أما على المحامين فقد كان عاماً فعلاً ويمكن الاطلاع على ذلك من خلال عرض القضايا الأربع التالية:

1 – Reinsurers must retain copies of important documents:

القضية الأولى: يجب على شركات إعادة التأمين الاحتفاظ بالمستندات الهامة:

قامت شركة Goshawk Dedicated Ltd لإعادة التأمين بإصدار عقد لصالح شركة التأمين Tyser & Co ولم تحتفظ لنفسها بنسخة من العقد، وقد اضطرت في إحدى المرات الاطلاع على تفاصيل العقد المذكور، فطلبت من سمسارها أن يوافيها بنسخة من العقد الذي تحتفظ به شركة التأمين، إلا أن هذه الشركة رفضت السماح للسمسار بالإطلاع أو الحصول على النسخة المطلوبة، وهكذا حرمت شركة إعادة التأمين من تلبية طلباتها وتم رفع القضية أمام المحكمة.

وحسب القانون الإنكليزي، يعتبر السمسار وكيلًا للمؤمن وليس للمعيد. وفي هذه القضية فقد وقع السمسار عقداً مع شركة الإعادة ينص على ما يلي:

1. يسمح السمسار لمعيد التأمين بأن ينقذ أو يطلع على سجلات المؤمن له بناء على طلب منطقي.

2. لا يوجد في هذا الاتفاق ما يمنع

حسب القانون البريطاني: السمسار هو الوكيل للمؤمن وليس المعيد!..

السمسار من القيام بواجبه في وضع مصلحة موكله فوق كل الاعتبارات.

وقد ادعت شركة الإعادة أنه من المتعارف عليه في سوق التأمين وفي هيئة اللوينز

أن يحتفظ السمسار بنسخة من العقود التي تم إبرامها عن طريقه بين شركتي التأمين وإعادة التأمين لدى طلب أحد أطراف العقد ذلك. كما ادعت أيضاً أن العقد الموقع بينها

.. ويمكن للسمسار الاحتفاظ بنسخة من العقود..

وبين السمسار وبالتحديد الفقرة الثانية منه، قد حولت هذا العرف أو التقليد إلى شرط أساسي بينها وبين السمسار وبالتالي بينها وبين شركة التأمين.

وقد جاء في الحثيات، أنه من غير المنطقي أن يقوم السمسار بإطلاع شركة الإعادة على مستندات تخص شركة التأمين دون موافقتها. وبذلك يصبح البند الأول من عقد السمسار مع شركة الإعادة لاغياً وبالتالي يصبح الشرط الثاني إضافياً أيضاً.

وبنفس السياق، لا يمكن وجود أي عقد بين السمسار والمكتب يسمح فيه للسمسار أن يحتفظ بمستندات التوزيع والتعويضات لصالح المكتب وخاصة عندما يكونان في موقعين متعارضين من الحظر. وبينت المحكمة أيضاً أنه لا يوجد سابقة تثبت أنه يحق للمكتب التدخل في سجلات السمسار، كما أن هذا الإجراء غير متعارف عليه ضمن هيئة اللويدز.

وبشكل عام، لا يجوز لشركة التأمين أو إعادة التأمين أن تعتمد على أن السمسار يحتفظ بالمستندات للرجوع إليها عند الحاجة. وللقضاء على مشكلة المستندات أفادت المحكمة أنه يمكن اللجوء إلى أحد الطرفين التاليين:

1. أن يحتفظ معيد التأمين بنسخ من المستندات الهامة وهو أسلم الحلول، وصعوبته الوحيدة

استخدام التصنيف الإلكتروني يساعد على الاحتفاظ بنسخ للمستندات..

تتمثل في الكم الهائل من الأوراق والمصنفات بالنسبة للشركة، إلا أن هذا الإشكال يمكن السيطرة عليه باستخدام التصنيف الإلكتروني الذي أصبح شائعاً هذه الأيام.

2. أما الحل الثاني فهو أن يذكر ضمن بنود العقد الأصلي أن المستندات سيحتفظ بها لدى المؤمن وأنه يحق للسمسار أن يطلع عليها لصالح شركة إعادة على أن لا يتعارض ذلك مع التزامات السمسار تجاه المؤمن. ومع ذلك فإن الاحتفاظ بالمستندات لدى السمسار ما زال شائعاً في سوق لندن حتى الآن.

2 – A reinsured owes no implied duty of care «to its Excess of loss reinsures to underwrite with reasonable skill and care»:

القضية الثمانية: على معيد التأمين أن لا يعول بشكل كلي على الخبرة الاكتتابية لشركة التأمين:

عند قبول معيد التأمين الاشتراك في برنامج زيادة الخسارة لشركة التأمين فإنه يعتمد ضمناً على الخبرة الاكتتابية التي اعتمدت عليها شركة التأمين عند قبولها العمل الأصلي.

وفي القضية التالية، ادعى بعض معيدي التأمين لبرامج زيادة الخسارة بأن المؤمنين يقومون بتحقيق الأرباح على حسابهم، وبمعنى آخر، أن المؤمنين يكتبون

بأعمال غير جيدة لأنهم يعلمون أنهم محميون بزيادة الخسارة، كما أكدوا أيضاً بأن الأخطار المحمية يجب أن يتم اعتمادها عند القبول من قبل جهة مشهود لها بالخبرة والمهارة الاكتتابية.

وقد رأَت المحكمة، أنه ليس خطأ أن تأخذ شركة التأمين في حسابها معيد زيادة الخسارة عند الاكتتاب بالعمل الأصلي. ولولا ذلك، لما كانت هناك حاجة لوجود سوق

إعادة التأمين، والأكثر من ذلك، فإن أحد الأهداف الأساسية لإعادة التأمين أصلاً هو أنها تساعد المكتب على الاكتتاب ببعض الأخطار التي لم يكن ليكتتب فيها

مساعدة المكتب على الاكتتاب هدف أساسي لإعادة التأمين..

لولا وجود معيد التأمين ويمكن تدارك هذا الأمر حسب رأي المحكمة، إذا تضمن عقد التأمين في أعطية زيادة الخسارة - ولو بشكل ضمني - أحد المفهومين التاليين:

1. يمكن الاكتتاب فقط بالأخطار التي تم دراستها من قبل مكتب رائد، وبذلك يحمي المؤمن نفسه من حالة رفض الخطر لعدم وجود رأي اكتابي واضح عنه.
2. يمكن فقط قبول الأخطار التي يوافق المكتب الرائد على قبولها مع أخذه بعين الاعتبار حمايتها باتفاقية زيادة الخسارة.

كما وافقت المحكمة على الفصل في المفهوم بين الاتفاقيات النسبية والاتفاقيات غير النسبية.

فالمؤمنون ومعيدو التأمين في الاتفاقيات غير النسبية هم في الواقع متنافسون أكثر منهم شركاء بحيث يربح أحدهما على حساب الآخر. وهم لا

المؤمنون ومعيدو التأمين متنافسون في بعض الاتفاقيات..

يشاركون في مخاطرة واحدة كما هو الحال في الاتفاقيات النسبية.

وقد ذهبَت المحكمة أبعد من ذلك في هذا المجال، إذ افترضت أنه على معيد التأمين أن يقبل ضمناً أن يغطي إهمال المؤمن كجزء لا يتجزأ من العقد الأصلي. وهكذا، ففي تغطيات إعادة التأمين غير النسبية، لا يمكن للمعدين الاعتماد على خبرة المكتب عند قبول الخطر الأصلي، بل عليهم أن يقوموا بجمع المعلومات التي تؤكد لهم قدرة ومهارة المكتب الذي يقبل بريادة الخطر.

3 – A notice of loss/claims notification clause in a contract may be ineffective if it is not a condition precedent:

القضية الثالثة: لا أهمية لبند الأخطار المبني إذا لم يثبت ضمن شروط العقد الأساسية:

في عام 2005 تم عرض قضية Freinds Provident ضد شركة Sirius أمام محكمة الاستئناف. وهي تنور حول غطاء زيادة الخسارة للتأمين الاختصاصي والذي أصدرته شركة Sirius لصالح شركة Freinds Provident وبالتحديد حول التصنيف القانوني للإخطار المبني والآثار الناتجة عن الإخلال به.

وقد أفادت محكمة الاستئناف أن هذا الشرط لا يحمل صفة الإلزام إذا لم يدرج كشرط أساسي ضمن العقد ورفضت المحكمة القبول بالرأي القائل أنه حتى لو لم يكن الإخطار المبني مثبتاً كشرط أساسي للعقد، فإن الإخلال فيه قد يكون خطيراً بحيث يمكن أن يبرر رفض التعويض أصلاً، إن لم يكن الإخلال على درجة من الخطورة التي تبرر رفض العقد بأكمله.

وقد رفضت المحكمة هذا التحليل بقولها: «لا مبرر لأي مقدمات سواء كانت ضمنية أو مدعمة بنص قانوني في مواجهة شكل آخر من الحماية، فإذا وجد المؤمنون أنهم بحاجة إلى هذه الحماية، فيجب عليهم في هذه الحالة أن يدرجوها ضمن العقد الأصلي بحيث يطلع عليها جميع أطراف العقد ويقبلون بها أو يرفضونها صراحة»... فالقانون الإنكليزي واضح جداً وهو في صالح المؤمن، ولا يوجد داع لزيادة توضيحه.

**القانون الإنكليزي واضح جداً..
وهو في صالح المؤمن له..**

ورغم أن هذه القضية تتعلق بفقرة الإخطار المبني Notice of loss، إلا أن التحليل القانوني الذي طبق عليها يمكن أن يطبق أيضاً على فقرة تعويض النقابات، إذا لم تثبت كأحد بنود العقد الأساسي.

على المؤمن التأكيد من إدراج بنود تساعد على مناقشة التعويضات..

وبشكل عام، ولكي يستطيع المؤمنون، أن يناقشوا التعويضات ويكون لديهم القدرة على رفضها في حال عدم القناعة بها، فيجب عليهم أن يتأكدوا من إدراج هذا البند ضمن الشروط التي يتم بموجبها قبول العقد ككل أو رفضه.

ورغم وجود بعض النصائح المخففة في حال حصول التعويض وعدم إلزامية بند الإخطار المبدئي، إلا أن الصعوبة تكمن في تحديد الأضرار التي يمكن أن تنتج عن الإخلال بهذا الشرط.

4 – Solvent schemes.. an exit route plugged..?

القضية الرابعة: خطط التصفية.. هل تؤدي إلى طريق مسدود..؟

شهد سوق لندن خلال السنوات

الأخيرة ازدياداً ملحوظاً في حالات

التصفية Solvent schemes of

Arrangements حيث تشكل حلاً منطقياً

لإنهاء المسؤوليات في الاتفاقيات التي تنص عقودها الأصلية على استمرار الالتزامات حتى الانطفاء النهائي لها Till extinction.

ويتم بموجب هذا الإجراء الإفراج عن الاحتياطات وإنهاء العلاقة التعاقدية مع الدائنين بشكل مبكر وتوزيع هذه الاحتياطات على حملة الأسهم في الشركة.

وقد شكل هذا الإجراء تجارة مزدهرة لفئة من الناس عن طريق شراء سجلات أو عمليات Run-off على أمل التوصل إلى توزيع سريع للموجودات، أو في أحسن

الأحوال، إعادة الثمن الأصلي لحملة

الأسهم. وعلى العموم، فإن هذا

الأسلوب غير شائع بدرجة كبيرة على

المستوى العالمي.. ويشككي الدائنون

أحياناً من عدم حصولهم على تصفية عادلة لحقوقهم في ظل هذه الإجراءات. وقد تتعقد الأمور أحياناً مما يؤدي إلى عرضها على المحاكم.

وتتعلق القضية التالية بفشل تصفية شركة تأمين خطوط الطيران البريطانية. فقد رفض القاضي تصديق برنامج التصفية وأصدر تحفظاً على بعض بنودها وبالتحديد

الطريقة التي تمّ فيها تشكيل مجلس التصفية، والأسلوب العشوائي الذي تمّ بموجبه حجز مبلغ مليون دولار لمقابلة التعويضات التي حصلت ولم يبلغ عنها /IBNR/

Incurred but not reported، بالإضافة إلى تحفظه على عدم انصياع الشركة لرغبة

سوق لندن يشهد ازدياداً ملحوظاً في حالات التصفية

الدائنون يشكون غالباً من عدم تصفية عادلة لحقوقهم!

بعض الدائنين في تمديد المهلة الممنوحة لهم لتقديم المستندات التي تثبت ديونهم وتعويضاتهم على الشركة موضوع التصفية.

وقد برر القاضي رفضه لهذه القضية بأنه ليس من العدل أو المنطق أن تعيد الخطر إلى أصحابه الأصليين بعد أن دفعوا الأقساط اللازمة لتحويله إلى شركة التأمين، وبالتالي شركة إعادة التأمين. ولاشك بأن هذا الانتقاد قد يوجه بشكل أو بآخر إلى جميع خطط التصفية، بمختلف مستوياتها دون التمييز بين تصفية وأخرى. رغم أن بعضها قد يطبق الطرق والوسائل التي تكفل العدالة لجميع الأطراف المعنية.

وتختلف الآراء بالنسبة لخطط
تختلف الآراء بالنسبة لخطط
التصفية باختلاف الموقف

ويعبأ على المشجعين الانتباه الشديد
لانتقادات المذكورة أعلاه. ويستحسن أن تقوم الجهة المكلفة بالتصفية بحصر جميع الدائنين وإبلاغهم بأن جميع حقوقهم ستكون محفوظة وذلك قبل الإقرار الرسمي لخطة التصفية.

وحتى هذا الإجراء، فقد يكون غير كافٍ ولا بد من الانتظار لمعرفة قرار محكمة الاستئناف بخصوص هذه القضية وبالتحديد البند المتعلق بإعادة المسؤوليات إلى أصحابها الأصليين بعد تسديد الأقساط.

أما المعارضين لخطط التسوية، فلاشك بأن قرارهم سيعطيهم فرصة أكبر للدراسة والمناورة في المراحل الأولى وقبل الإقرار النهائي لخطة التصفية.

The four most important legal developments of 2005

■ الكاتبة: Dorothy Cory Wright.

■ المصدر: مجلة Reinsurance.

■ العدد: December 05 / January 05.

أهم القضايا القانونية في السوق الإنكليزي لعام 2005
في مجال التأمين وإعادة التأمين.

* * *

الفرص التنافسية
في إعادة تأمينات الحياة!

سوسن بركات(*)



خلال السنوات العشرة الماضية هيمن على صناعة إعادة التأمين على الحياة نمو ملفت لخطر الوفيات في السوق الأمريكية وبروز مزودين عالميين بشكل أساسي وغير متوقع جراء تماسك هذه الصناعة، إلا أن صناعة إعادة التأمين الدولية على الحياة في عام 2005 ما تزال في طورها في الصفحة الأولى من فصلها الجديد على حد قول سكوت ويلكوم.

ويتميز الفصل الجديد من تطور إعادة التأمين العالمية على الحياة بأهمية الفرص المتاحة على المستوى العالمي وبالأهمية المتزايدة لقطاع المال المنظم لأسواق رأس المال والأهمية المتزايدة لإعادة التأمين في بوالص تأمين مدى الحياة.

وبالدراسة المتمعنة لصناعة إعادة التأمين على الحياة في الولايات المتحدة يعود المرء بشكل نمطي إلى مخاطر الوفيات المترافقة مع منتجات تأمينات الحياة الاعتيادية، وخلال السنوات العشر الماضية ازداد معدل الأعمال المكتتب عليها وتلك المعاد تأمينها مع ازدياد الطلب على هذا المنتج بشكل ملفت، وفي الوقت الحاضر تجري إعادة تأمين حوالي 60% من كافة أعمال التأمين الاعتيادية على الحياة المكتتب عليها في الولايات المتحدة حيث ازداد معدل الإسناد من 20% في عام 1994 إلى ما يزيد قليلاً على 60% في عام 2003.

(*) - إدارة غير البحري.
- الاتحاد العربي لإعادة التأمين.

لقد تأثر تطور السوق بعدد من العوامل الضاغطة المتعلقة بالطلب وتغيرت

تطور سوق التأمين يتأثر بعدد من العوامل الضاغطة المتعلقة بالطلب

الطريقة التي كانت الشركات الرئيسية تشتري بها إعادة التأمين إلى حد كبير من إعادة التأمين على أساس زيادة الخسارة التي جرى بموجبها إسناد مخاطر «الذروة» إلى الحصة المعتمدة على أساس

المشاركة من الدولار - الأول الذي ساعد شركات التأمين المباشر ليس على إدارة مخاطر الوفيات فحسب وإنما في تمويل حيازة أعمال تأمينات الحياة العادية بشكل متزايد، لكن لماذا هذا التحول؟ لقد تغير أسلوب العمل لدى شركات تأمينات الحياة أثناء تلك الفترة الزمنية من أسلوب اكتتاب التأمين إلى أسلوب تراكم الموجودات.

وقد مكنت أسعار إعادة التأمين المنافسة ووفرة الطاقات الاستيعابية للقائمين بالاكتتاب المباشر من الحصول على رأسمال رخيص من أجل دعم وحماية أعمالهم⁽¹⁾

أسعار إعادة التأمين ساعدت على المنافسة وفرت طاقات استيعابية..

وبالتالي مساعدتهم على إعادة تخصيص رأس المال المستخدم سابقاً في دعم مشاريع التأمين المؤقت على الحياة إلى مشاريع تجميع الموجودات. وخلال الفترة ذاتها راحت الشركات الأساسية للتأمين على

الحياة تغير شكلها التنظيمي من مؤسسات تبادلية إلى شركات مساهمة ومع هذا التغيير تحولت أولويات الإدارة في الشركات المتغيرة حديثاً من مساندة توزيع الأرباح لأصحاب البوالص إلى تقليل إمكانية قلب الأرباح الربعية وزيادة عوائد المساهمين من الأسهم العادية وأضحى ينظر إلى إعادة التأمين بشكل متزايد كإلية فعالة في تخفيف إمكانية قلب الأرباح وتحسين استخدام رأس المال بشكل فعال. بالإضافة إلى ذلك فإن الاندماج بين الشركات الأساسية للتأمين على الحياة يتطلب أعمالاً وظيفية إعادة التأمين بمثابة شكل بديل أو إضافي من أشكال تمويل عمليات الاندماج وأخيراً التغييرات التنظيمية في التطبيقات المحلية ولا اعتبارات عالمية - ولا سيما تشريع نظام XXX في

(1) - Term life Business: (تأمين لعدد محدد من السنين تدفع الشركة بموجبه قيمة التأمين إلى الورثة إذا توفي المؤمن قبل انقضاء المدة المعينة. أما إذا بقي على قيد الحياة إلى ما بعد انقضاء المدة فلا تدفع الشركة إليه شيئاً).

الولايات المتحدة عام 1999 ما أدى إلى زيادة الاحتياطيات المطلوبة ليواصل التأمين المؤقتة على الحياة بشكل ملحوظ مع وجود ضمانات أقساط التأمين - التي أدت إلى زيادة الطلب لطاقت استيعابية إضافية لإعادة التأمين على الحياة.

ومن ناحية أخرى قامت مجموعة من شركات التأمين الأوروبية بتوسيع مشاركتها في إعادة التأمين على الحياة عن طريق حيازة وزيادة استثمار رأس المال في هذا القطاع الذي هيمن على

شركات التأمين الأوروبية توسّع مشاركتها في إعادة التأمين على الحياة..

جانب العرض في معادلة إعادة التأمين على الحياة خلال السنوات العشرة الأخيرة. ومن خلال هذه الثوابت اعتبرت هذه الشركات إعادة التأمين على الحياة امتداداً طبيعياً لأعمالها في مجال التأمين ومكملة لأنشطتها في تأمينات غير الحياة.

وبوجود رأس المال الوافر والرخيص انخفضت إمكانية التقلب في إعادة التأمين على الحياة وأدى ذلك إلى تراجع أعمال التأمين على أعمال غير

وفرة رأس المال تخفّض إمكانية التقلب في إعادة التأمين..

الحياة العالية التقلب وقد ترافق هذا مع تناقص العلاقة التبادلية بين مخاطر تأمينات الحياة ومخاطر تأمينات غير الحياة وبرر الالتزام المالي المتزايد بالسوق بالإضافة إلى العوائد المنخفضة لرأس المال.

ومع حلول الألفية الجديدة بدأ جانب العرض من المعادلة يتحول إذ أن كلفة رأس المال المتاح لأعمال إعادة التأمين على الحياة بدأ يتعرض إلى الضغط جراء انخفاض قيمة الأسواق المالية في العالم والذي حصل مع بدايات عام 2000 وتسارع بسبب أحداث 11 أيلول 2001 وبلغ انخفاض القيم الناجم عن ذلك للموجودات المالية على نطاق عالمي من رؤوس الأموال بحوال 170 مليار دولار أمريكي في قطاع التأمين وقد تقاوم ذلك الانخفاض بخسارة مبلغ 120 مليار دولار أمريكي إضافي من رؤوس الأموال بسبب تزايد الخسائر بعد الحادي عشر من أيلول والذي بدد الكثير من رأس المال الفائض في هذه الصناعة ومن أصعب النكسات كانت تلك التي لحقت بمجموعات التأمين الأوروبية جراء الخسائر المتلاحقة لأسواق الأسهم العالمية. وقد أكدت وكالات التصنيف هذا التئني الرأسمالي وبشكل فعلي بتخفيض تصنيف كافة المجموعات المصنفة : A (مع كافة شركات التصنيف الأخرى).

ومع تجدد رأس المال كأقساط تأمين في حالتها الوفرة والتكلفة اتجهت مسيرة مجموعات التأمين بالاتجاه المعاكس نحو إعادة التأمين على الحياة إذ راحت الشركات تسعى نحو رفع رأس المال والحد من المسؤولية المستقبلية عن طريق بيع أعمالها في إعادة التأمين على الحياة.

ولم يعد بمقدور المشاركين الآخرين في السوق قبول عوائد منخفضة على رؤوس الأموال حيث كان هذا المعيار هو السائد في التسعينات - خاصة على ضوء الشروط المثيرة جداً والمتوفرة في أعمال التأمين على غير الحياة ما بعد 11 أيلول.

وتقرر الحد من مبلغ رأس المال الجديد المخصص لأعمال إعادة التأمين على الحياة وأكثر من ذلك فقد تقرر الخروج من هذه الأعمال برمتها، وقد انعكس ذلك على الصناعة وخاصة لجهة تسهيل الاندماج ضمن عدد متناقض من المزودين العالميين بما يخدم الحاجات الأساسية لصناعة إعادة التأمين.

وخلال الفترة الواقعة بين عام 1998 ولغاية عام 2002 أخذت المنافسة الشرسة على الحصص المتوفرة في سوق أقساط إعادة التأمين تنقص بشكل كبير أيضاً مع انخفاض حجم الأعمال والذي ترافق مع خسارة دراماتيكية للطاقت الاستيعابية المتاحة ومع ذلك فقد شهدت الأقساط نمواً ملحوظاً في السنوات الثلاث الأخيرة، نتيجة التحسن الذي طرأ على الخدمات الصحية وما رافق ذلك من تطوير شروط الاكتتاب في إعادة التأمين. وقد دفع هذا الأمر بعض الشركات المسندة التي تنعم بمصادر رأس المال الزائدة على دراسة تحمل مخاطر أكثر مما كان عليه الحال في الماضي من أجل تجنب حدة زيادة تكلفة أعمال إعادة التأمين.

وعلى كل حال في عام 2005 وصل الضغط المتصاعد على أقساط إعادة التأمين الذروة وبدأ يخف، ونتيجة ذلك تحسنت كلفة رأسمال إعادة التأمين

— المدعوم بفضل انتعاش الأسواق الرأسمالية وسعر الفائدة المطبق والفرص المتزايدة لاستخدام منتجات التمويل البنوية — ومن المحتمل أن يبقى تسعير إعادة

التأمين على أغطية تأمين الوفاة هو الميزان على المدى القريب قبل أن يبدأ بالتناقص تدريجياً مع انتقال تحسن كلفة رأس المال إلى الشركات المسندة.

إلا أن الموازنة والتناقص الفعلي في معدلات اتفاقيات إعادة التأمين لا يعني أن هوامش مؤسسات إعادة التأمين على الحياة سوف تتخفض بالضرورة وإنما الاحتمال الأكبر أن أي تناقص في معدلات أقساط

التناقص في معدلات أقساط التأمين يرتبط بتناقص كلفة رأس المال المتاح

التأمين سوف يرتبط ارتباطاً وثيقاً بتناقص كلفة رأس المال المتاح لمن يقدم إعادة التأمين.

وفي غضون السنوات الخمس القادمة ليس من المحتمل كثيراً أن تتزايد أسعار الإسناد في الولايات المتحدة، وفي حقيقة الأمر ومع تحول طريقة شراء إعادة التأمين على الحياة على أساس الحصة النسبية Q. s - إلى بعض الطرق الأخرى مثل زيادة الخسارة أو أكثر احتمالاً ضمن إطار حلول أسواق رأس مال الهيكلية التي تقدمها صناعة إعادة التأمين أو سوق وول ستريت (Street Wall) - فإنها سوف تقلل من أسعار الاستناد وذلك باللجوء إلى الطرق الحالية المستخدمة في قياس حجم السوق.

ولأسف هل ينبغي على أولئك الذين يعيشون على أعمال إعادة التأمين على الحياة أن يعلقوا جداول وفياتهم ويمضوا إلى البيت؟ هل أعلن محللو الاستثمارات عن انتهاء «العصر

الذهبي» لإعادة التأمين؟ كلا أن فرص النمو يتمتع بها كل من يمارس إعادة التأمين والتي تمكنه من تكييف نمط أعماله وكفاءته الجوهرية مع أحوال السوق المتغيرة.

فرص النمو متوفرة لمن يمارس أعمال إعادة التأمين.

❖ الفرص الزاخرة:

توجد أكبر الفرص للنمو العضوي القصير الأجل والطويل الأجل في مجالات إعادة التأمين على الحياة في الأسواق خارج أمريكا الشمالية.

فعلى المدى القصير يمكن أن تقدم المملكة المتحدة وأيرلندا إلى مؤسسات التأمين على الحياة فرص العمل المغرية كونها مؤسسات تأمين رئيسية على الحياة تسعى إلى توسيع عروضها لمنتجات الحماية المدعّمة (المحمية) أصلاً بإعادة التأمين وإسناد محافظ السداد السنوية إلى مؤسسات إعادة التأمين التي لا تخشى أخطار أغطية التأمين مدى الحياة.

ويضاف إلى ذلك المبادرات التنظيمية المتطورة التي تقودها مصلحة الخدمات المالية في المملكة المتحدة في سبيل تغيير رأس المال الإفائي الذي يجب أن تمتلكه مؤسسات التأمين على الحياة عن طريق نظام تقييم رأس المال الفردي (ICA) وتشجيع تنوع الطرف المقابل (النظير) في استخدام مؤسسات إعادة التأمين.

لا يزال أثر نظام تقييم رأس المال الفردي على صناعة التأمين قيد النظر.

بينما يبقى نظام تقييم رأس المال الفردي (ICA) الجديد وأثره على الصناعة قيد النظر (إلا أن التاريخ قد أظهر أن أي تغيير تنظيمي هام - وخاصة التغييرات التي تشمل أنماط رأس المال التنظيمية - يغلب

أن يكون له أثر كبير على المشاركين في السوق، وبوسع من يملك وهو يتمتع بالغنى الرأسمالي مراجعة إستراتيجية العمل ودفع «الجهود» الرامية إلى تحسين تركيب رأس المال المشترك، ويعتبر استثمار رأس المال بشكل فعال أحد الميزات الجوهرية لإعادة التأمين، وهكذا بوسع المرء أن يتصور مؤسسات إعادة التأمين وهي تعمل مع عملاء شركاتها المسندة في تحمل بعض المخاطر المحددة التي لم تعد «ملائمة» في ظل نظام رأس المال الحالي، أما بالنسبة لمن لا يملك فقد تشجع نتائج نظام تخمين رأس المال الفردي (ICA) غير المقبولة على استخدام إعادة التأمين من أجل تخفيف سلسلة رأس المال و«تصحيح حجم» الميزانية، يضاف إلى ذلك أن نتائج (ICA) قد تعمل كحافز في ستة أو ثمانية عمليات إعادة تأمين إدارية في غضون السنوات القليلة القادمة لأن الشركات قد خلصت إلى أن الخروج النظيف من أعمال التأمين على الحياة هو الإستراتيجية الأكثر ملائمة الواجب اتخاذها.

أما على المدى الطويل فإن اعتماد قانون إيفاء الدين /2/ سوف يزود الاقتصاديات المتقدمة في القارة الأوروبية وخاصة في ألمانيا بالحافز المطلوب لمواجهة قضايا الفساد الرأسمالية المتجددة.

اعتماد قانون إيفاء الدين يزود الاقتصاديات المتقدمة بالحافز المطلوب.

وهذا من شأنه أيضاً أن يؤمن فرصاً وافرة لمؤسسات إعادة التأمين (مع مزودي رؤوس الأموال الآخرين) لكي تلعب دوراً هاماً في تحويل الفوائد إلى رؤوس أموال صناعة التأمين على الحياة في أوروبا.

❖ اليابان:

لقد تطلب تنفيذ المشاريع في اليابان التحلي الدائم بالصبر ونفس الشيء ينطبق على فعاليات إعادة التأمين على الحياة في ثاني أكبر اقتصاد في العالم، وعلى المدى القريب إلى المتوسط سوف تدفع ثلاثة اتجاهات محددة في اليابان بالفرص نحو مؤسسات إعادة التأمين على الحياة، فالاتجاه الأول هو خصخصة الكامبو وهو برنامج الانخار البريدي شبه الحكومي الذي يسيطر على نصف ألساط التأمين المباشر على الحياة المكتتب عليها في اليابان، بينما يتجلى الاتجاه الثاني في تنظيم قطاع الكيوساي (شركات التأمين غير المنظمة) الذي يفرض الحد الأدنى من رأس المال وعناصر إدارة المخاطر ويستبعد المشاركين الهامشيين وثالثا تنامي المنتج المعتمد على السدادات السنوية المتنوعة والحاجة إلى تمويل كلفة حيازة المشاريع التجارية الجديدة وإعاقه الضمانات المقيدة في هذه المنتجات.

والاتجاه «الكبير» والطويل الأمد الذي يؤمن بعضاً من أكبر الفرص لكل من المؤسسات الرئيسية للتأمين على الحياة بالإضافة إلى مؤسسات إعادة تأمينها التي ستحدث في الاقتصاديات المتقدمة في العالم (الولايات المتحدة واليابان وأوروبا الغربية) حيث يشكل السكان المعمرين تحديات خطيرة لكل من اقتصاديات القطاعين العام والخاص.

ولدى صناعة التأمين على الحياة

فرصة فريدة من تقديم المنتجات مثل دفع المستحقات السنوية التي تتوافق وحاجات الدخل التقاعدي للسكان المعمرين.

لدى صناعة التأمين على الحياة فرص فريدة لتقديم المنتجات..

وبعقد شركات مع الشركات الرئيسية سوف تتمكن مؤسسات إعادة التأمين حتماً من إيجاد فرص كبيرة في سبيل مساعدة جهات التأمين المباشر على تحمل مخاطر مدى الحياة الناجمة عن هذا الاتجاه ذي الأمد الطويل.

وبما أن طابع الفرص ذات المدى القصير في صناعة إعادة التأمين على الحياة تتحول من المعادلة التي تتركز في الولايات المتحدة إلى منظور عالمي حقيقي يبقى منظور النمو في صناعة إعادة التأمين على الحياة ملقناً للغاية، ومع التغييرات التنظيمية الهامة التي تحصل في الأسواق الرئيسية حول العالم إضافة إلى الحاجة طويلة الأمد إلى تأمين دخلي مستقبلي للسكان المعمرين يتواصل بروز الفرص الأساسية في مجال صناعة إعادة التأمين على الحياة.

الاستراتيجية المشتركة لشركات التأمين ومعيدي التأمين

ترجمة وإعداد: سعد جواد علي

إن كل استراتيجية مشتركة ينبغي لها أن تحتوي مبدأ تقييم الفائدة المتبادلة للأطراف المشاركة فيها، وقد يبدأ هذا التقييم أولاً من خلال قيام شركة التأمين بتحديد حجم رأس المال العامل من أجل الاكتتاب بالأخطار، وحجم الأخطار المسندة لمعيد التأمين ومن وجهة نظر شركة التأمين، فإن معيد التأمين هو الأداة التي تساهم في دعم الإمكانيات المتاحة لدى المؤمنين، أما من وجهة نظر إدارة الخطر، فإنه يمكن النظر إلى معيد تأمين باعتباره وسيلة لاستيعاب الأخطار المالية التي قد يكون لها أثرها الواضح في ميزانيات شركة التأمين.

وانطلاقاً من هذه الفكرة، فإن إعادة التأمين يمكن اعتبارها جزءاً من رأسمال شركات التأمين ضمن استراتيجية العمل المشترك بينهما. إذ أن إحدى وظائف إعادة التأمين هي المساهمة في تخفيض حجم رأس المال المطلوب لشركات التأمين من أجل القبول بحجم معين من الأخطار، إضافة إلى تدعيم موقف شركة التأمين.

وبالمقابل، يجب العلم بأن إعادة التأمين تتطلب تكلفة معينة، وأن هذه التكلفة يتم تحديدها حسب نوعية عقد إعادة التأمين حيث يمكن إجراء المفاضلة بين هذه العقود بالاعتماد على عنصرين أساسيين وهما:

(1) – حجم الخسارة المتوقعة (معدلات الاسترداد المتوقعة من عقود إعادة التأمين).

(2) – للتكلفة المالية التي سوف يتم دفعها لعقد إعادة التأمين.

وهنا نجد بأن إعادة التأمين تصبح ذات قيمة وفاعلية بالنسبة لشركة التأمين في الحدود التي يمكن بها لشركة التأمين الحفاظ على رأس المال. إن الوصول إلى مثل هذه المعادلة في حقيقة الأمر، يحتاج إلى دراسات وتحليلات وبيانات

مالية من أجل تقييم حدود التخفيضات في رأس المال (استهلاك رأس المال) التي يستطيع برنامج إعادة تأمين تقديمها، آخذين بعين الاعتبار مبالغ الخسائر التي سوف يتحملها معيد التأمين. ولكن في أغلب

وجود خسائر غير حقيقية يؤدي إلى تقديم مقترحات وهمية لحجم رأس المال المطلوب..

الأحيان لا تكون معدلات الخسائر حقيقية، وهذا بدوره يؤدي إلى تقديم افتراضات وهمية بالنسبة لحجم رأس المال المطلوب لدعم أعمال الشركة.

ومن ناحية ثانية، نجد أن نوعية عقد إعادة التأمين الذي تم اختياره من قبل شركة التأمين قد يسهم في خفض رأس المال المطلوب لأعمالها مع تحقيق مستوى معين من الضمانات على المدى الطويل، كما أن الاختيار المناسب لنوعية عقود إعادة التأمين يمكن أن يحقق الأهداف المشتركة للطرفين.

في الاتفاقيات النسبية ومن خلال الاتفاقية الموحدة (حصّة نسبية وفائض)، تقوم شركات التأمين بتحويل الأخطار إلى ميزانيات معيد التأمين، وتاريخياً نجد بأن مثل هذا الإجراء قد أسهم في إعطاء نتائج إيجابية..

شركات التأمين تمسوّ الأخطار إلى ميزانيات معيد التأمين في الاتفاقيات النسبية

وقد تلجأ شركات التأمين الجديدة إلى إعادة الفائض باعتبار أن تكلفتها أقل، وهنا يجد معيد التأمين بأن المردود المتوقع من خلال هذه الاتفاقية سوف يكون متواضعاً، أما

بالنسبة للشركات الكبيرة أو المنمجة، فقد تكون معدلات العمولة للاتفاقيات النسبية عالية وتحقق فائدة لمعيد التأمين ولكن العائد المحتمل لشركات التأمين قد يكون في الحدود الدنيا.

وفي الواقع فإن إعادة التأمين النسبية يمكن أن يكون لها الأثر الفعال، عندما يتحقق التوازن ما بين معدلات الاحتفاظ لشركة التأمين ومعدلات عمولة إعادة التأمين، وعلى أي حال نجد أن هنالك منظوراً عاماً بعدم وجود توازن في علاقة العمل القائمة بين شركة التأمين ومعيد التأمين، وعلى هذا فإن إعادة التأمين النسبية قد تصبح غير

مجدية في إستراتيجية شركة التأمين نظراً لحالة عدم التوازن القائمة، كذلك فإن الزيادة الكبيرة التي طرأت مؤخراً على تكلفة اتفاقيات الفائض قد دفع بعدد كبير من الشركات إلى التفكير في استخدام إعادة التأمين غير النسبية (زيادة الخسارة).

ويقوم عدد كبير من شركات الوساطة اليوم بتقديم النصح لشركات التأمين في اختيار إعادة التأمين غير النسبية بهدف تحقيق استراتيجيتها الخاصة بحجم رأس المال المطلوب لأعمالها.

ويلاحظ بأن عدداً كبيراً من شركات التأمين قد قامت بإعادة تأمين جزء كبير

بعض إجراءات شركات التأمين تجعل ميزان العلاقة يميل لصالح المعيد..

من أعمالها على أساس نسبي، مما أدى إلى تحويل القسم الأكبر من أرباحها إلى معيد التأمين، الأمر الذي أدى إلى خسارة جزء هام من أعمالها، مما جعل ميزان العلاقة بين شركة التأمين ومعيد التأمين في صالح الأخير.

تعتمد زيادة معدلات الاحتفاظ بالنسبة لشركات التأمين بالدرجة الأولى على حجم رأس مال هذه الشركة ونوعية العمل المكتتب به ونتائجه المحتملة، وقد يحتاج تحديد معدلات الاحتفاظ إلى دراسة معمقة وواقية يتم الأخذ بعين الاعتبار حجم الخسائر المحتملة وأثر ذلك على رأس المال، وبشكل واضح، نجد أن هنالك ضوابط معينة بالنسبة لحجم الأعمال المحتفظ بها وعليه، فإنه بعد إجراء هذه الدراسة وتحديد حجم الاحتفاظ يتم اختيار إعادة التأمين المناسبة.

يمكن قياس قيمة إعادة التأمين في المدى والمجال الذي يتم فيه تخفيض التكلفة..

والحقيقة فإن اتفاقيات زيادة الخسارة قد تمنح شركات التأمين فرصة الاستفادة من زيادة معدلات احتفاظها من أعمالها مقابل حماية هذه الشركة من الأخطار التي تزيد عن الحد الذي ترى شركة التأمين بأنها قادرة على تحمله

(حدود الأولوية)، وبمعنى آخر يمكن القول، بأن قيمة إعادة التأمين يمكن قياسها في المدى والمجال الذي يتم فيه تخفيض التكلفة على شركة التأمين وبنفس الوقت استيعاب مستوى معين من الأخطار.

لهذا فإنه سواء تم بناء اتفاقيات الإعادة بصورة نسبية أو غير نسبية، فإن القيمة الاقتصادية الحقيقية لإعادة التأمين تكمن في الفرصة المتاحة التي يقدمها برنامج إعادة التأمين لشركة التأمين من أجل إعادة توزيع رأس المال واستخدامه في أفضل الوسائل وبمردود مالي عال في مجالات أخرى. وهذا يعني أن برنامج إعادة التأمين المناسب لا يعني فقط استيعاباً للأخطار وحماية شركة التأمين، ولكن بالوقت نفسه يفسح المجال أمام شركات التأمين باستثمار جزء من أرباحها في مجالات أخرى تعطي فائدة كبيرة بالنسبة لها.

إن دور معيد التأمين لا يقتصر

على منح الحماية لشركات التأمين، بل في عرض مجموعة احتمالات أمامها في اختيار الإعادة المناسبة لها استناداً

دور معيد التأمين يتجاوز منح الحماية لشركات التأمين

إلى نوعية العمل وحجم المحافظ .. إلخ. إن اختيار عمليات إعادة التأمين المناسبة من شأنه أن يحقق الغاية في الاستراتيجية المشتركة بين شركة التأمين والمعيد وكذلك يحقق التوازن في علاقة العمل بينهما.

ومن ناحية ثانية، نلمس حالياً ازدياد الاهتمام بخطر الائتمان المتضمن أصلاً في

إعادة التأمين، وذلك نظراً للصعوبات التي بدأت تظهر في منح تغطيات إعادة التأمين، وعلى سبيل المثال فإن الفروع التأمينية التي تتصف بالتعرض طويل

ازدياد الاهتمام بخطر الائتمان في إعادة التأمين..

الأجل والذي هو جزء من طبيعتها، كتأمين السيارات والتأمينات الهندسية وأخطار البناء، فإن الاستراتيجية المتبعة في إعادة التأمين تأخذ بعين الاعتبار، ليس فقط تكلفة الإعادة، وإنما من خلال تضمينها لخطر الائتمان وتحقيق الضمانات المطلوبة والطويلة الأجل من قبل معيد التأمين.

وعلى شركات التأمين التي تسعى إلى إعادة التأمين الخارجية، أن تقوم بدراسة متأنية من أجل اختيار المعيد المناسب، وأن مثل هذا الاختيار سوف يكون له أثره على نتائج أعمالها، إضافة إلى الضمانات الطويلة الأجل التي سوف تحصل عليها والتي تكفل الحصول على حقوقها.

ومرة أخرى، تؤكد بأن الاختيار السليم لطرق الإعادة بالنسبة لشركة التأمين قد يساهم في تقوية وتدعيم أهدافها على المدى الطويل، ومن ناحية ثانية، نجد بأن زيادة حجم أقساط شركة تأمين ما، قد

زيادة حجم أقساط التأمين يتطلب إعادة دراسة حجم رأس المال

يتطلب إعادة دراسة حجم رأس المال وهامش الملاعة المالية لديها بشكل ينسجم مع حجم المسؤوليات والأخطار التي يتم الاكتتاب بها.

كما يترتب على شركات التأمين دراسة واقع الأسواق التي تنتمي إليها وأن تأخذ بإيجابية التطورات الاقتصادية وزيادة حجم الأخطار وإجراء الدراسة الدورية لمحافظها ومعدلات احتفاظها وكذلك اختيار برامج إعادة التأمين التي تتناسب مع التنامي في حجم الأخطار والمسؤوليات وكذلك الزيادة في حجم الأقساط.

وبكلمة أخيرة، يمكن القول أن شركات التأمين تحتاج إلى فريق عمل متخصص

يقوم بإجراء الدراسات وتقديم البيانات المالية والإحصائية واقتراح برامج إعادة التأمين التي تحقق أهداف الشركة على المدى البعيد بالتعاون مع شركة إعادة

لابد لشركات التأمين من فريق عمل متخصص

تأمين مستقرة في أعمالها ونتائجها، سواء عن طريق وسيط تأمين أو بشكل مباشر.

■ المرجع:

مجلة Policy Vol 2 issue 7 Nov/ Dec 2005

* * *

قطعت إعادة التأمين شوطاً بعيداً على طريق التحرر من بعض التصورات أو الأساطير التي تعيق تقدمها.. ومازال أمامها الكثير. 
السيد David Powel والسيد Robin Wurray بحثا في أهم التصورات الوهمية التي على معيد التأمين تجنبها والتحرر منها.

فقد مرت إعادة التأمين خلال العقود المنصرمين بدورات تأمينية متعددة. تفاوتت بين الشدة والسهولة وبشكل متناوب. والسؤال الذي يفرض نفسه هنا هو: هل استطاعت إعادة التأمين الاستفادة من تجاربها السابقة، أم أن أغلب الأفكار الوهمية والخادعة مازالت مستمرة بالشكل الذي يعيق تقدمها وتطورها؟ ولعل أهم هذه التصورات هي:

- المصلحة المشتركة Common interest.
 - الاتكالية، أو الاعتماد على الآخرين Reliability.
 - التفوق Superiority.
 - إعادة التأمين نوع من الفنون Reinsurance as an art.
 - الاحتياطي الخاص بالتعويضات التي حصلت ولم يبلغ عنها (I.B.N.R).
 - التفكير المتفاعل Wishful Thinking.
- والمقال التالي يبحث في كل من هذه على حدة:

1 - أسطورة المصلحة المشتركة :Myths of Common Interest

تم إجراء الكثير من عمليات إعادة التأمين خلال العقدين الماضيين بشكل آلي أو روتيني بناء على قناعة وهمية بأن أحدا ما.. يعتني بمصالح معيد التأمين بشكل أو بآخر.

وبذلك ألقى كامل العبء على شركة التأمين - وبكل ثقة - حيث يتم تحديد الأسعار الجيدة والشروط الاكتتابية المناسبة قبل عرضها على معيد التأمين. ومازالت هذه الأفكار تسيطر بالدرجة الأولى على مزاولي إعادة التأمين رغم ظهور بعض الأفكار المخالفة التي تنبعت إلى الواقع وهو أن مصلحة معيد التأمين قد لا تتطابق مع مصلحته شركة التأمين. فالسيولة المالية مختلفة، والمفاهيم التي تهم شركة التأمين، قد لا تكون على نفس الدرجة من الأهمية لمعيد التأمين. وهكذا أخذت بعض شركات إعادة التأمين وعلى نطاق محدود بالاعتماد على نفسها ومصادر الخاصة للتسعير ووضع الشروط الاكتتابية حتى ولو لم يتم التنسيق فيها مع شركة التأمين.

إلا أن هذا الاتجاه، كما ذكرنا - مازال محدوداً - ومازالت الغالبية العظمى من المعيدون تتابع أعمالها وتبدي قرارها بالقبول أو الرفض لما يعرض عليها من برامج تأمينية من منطلق المصلحة التأمينية التي تربط مصلحتها مع مصلحة شركة التأمين. وتبرر هذه الفئة قناعتها بأن شركة التأمين قد قامت بالدراسة الوافية لموضوع التأمين قبل عرضه على المعيد لأنها ستشاركه بالأرباح من خلال اعتماد عمولة الأرباح في عقد التأمين، إلا أن هذا الاتجاه يهمل فكرة جوهرية وهي أن مصلحة شركة التأمين قد تكون في نسبة العمولة الأصلية مع المؤمن له أكثر من عمولة الأرباح مع معيد التأمين. وهذا ما يظهر أن هناك عدم تطابق في المصالح بينهما.

وهناك دليل آخر على استمرار تصورات المصلحة المشتركة بالظهور، فقد استدعى التطور الاقتصادي والصناعي والاجتماعي ظهور بعض البرامج التأمينية الجديدة التي لم تكن معروفة سابقاً. الأمر الذي اقتضى إجراء دراسات مكثفة والاستعانة بالأراء الاختصاصية والخبرات القادرة على دراسة البرنامج من الجوانب كافة. وهنا نجد أن فكرة المصلحة المشتركة تتدخل هنا أيضاً فهي تعطي المعيد الاطمئنان الكامل إلى أن شركة التأمين قد قامت بالإجراءات المناسبة واللازمة قبل قبول العمل الأصلي. وتتعدد الأمور بشكل كبير عندما تتطلب تلك الخبرات أجوراً إضافية تضاف إلى تكاليف العقد الأصلي.

2 - أسطورة الائتالية Reliability

ارتبطت فكرة الاعتمادية أو الائتالية Reliability بصناعة إعادة التأمين باعتبارها تعمل وفق مبدأ منتهى حسن النية Utmost good faith حيث يقوم معيد التأمين بالالتزام بعقود مستقبلية لتسديد الالتزامات المالية لعقود سابقة لشركة التأمين، والاعتقاد بعدم خطورة أسلوب الواجهة Fronting فإنه ولحسن الحظ فإن إعادة التأمين كانت - وما زالت - تعمل وفق مبدأ حسن النية. دون أن يعني ذلك عدم الحاجة إلى التزام تلك الصناعة بالصدق والشفافية في جميع مراحلها. فيجب على شركة التأمين أن تقدم لمعيد التأمين معلومات تفصيلية للخطر المغطى. وأن يتم صياغة العقود بلغة واضحة لا غموض فيها. ويظهر مبدأ الائتالية Reliability هنا من حيث الاقتناع الكامل لكل طرف في العقد بأن الطرف الآخر قد قام بالتزاماته بالشكل المتوقع منه وعلى الشكل الأمثل، ولا حاجة بالتالي للقيام بأي خطوة للتأكد من ذلك.

إلا أن النماذج المختلفة لمطالبات إعادة التأمين التي تتم حالياً بين شركات التأمين وإعادة التأمين تتضمن زيف أو بطلان هذه المقولة. ويمكن التمييز حالياً بين نوعين من المعيدين حين تعثر التسديد، وهما الفئة التي «لا تستطيع الدفع Cannot pay» وهم المعيدون الذين لا يستطيعون الإيفاء بالتزاماتهم بسبب عائق مالي، وبين الفئة التي «لا تريد الدفع Won't pay» وهي تتعلق بالمعيدين الذين يتمتعون بالمقدرة المالية على الدفع، ولكنهم لا يريدون الدفع لأعداء قد تكون واهية في بعض الأحيان.

ومهما كانت الالتزامات الأخلاقية السائدة في الماضي لاستخدام عقود مستقبلية للتسديد بمفعول رجعي عن تعويضات سابقة فقد تم رفضها على نحو واسع. فالمعيدون الذين يقبلون الاشتراك بأخطار معينة أثناء السوق السهل على أمل استرجاع تعويضاتهم في السوق الصعب هم واهمون جداً، وليس ذلك فقط، فإن جميع المحاولات التي كانت تهدف إلى إيجاد صيغة معينة لعقود إعادة التأمين لإلزام المعيدين قانونياً بالتسديد عن تعويضات سابقة قد قوبلت بعقود قانونية ومحاسبية كثيرة هذه الأيام. ولم يصل هذا النقاش إلى حل بعد، ولكن يجب على المعيدين أن لا يتوهموا أن بند الدفع بمفعول رجعي سيحول العقود لسابقة الخاسرة إلى عقود رابحة. أو على الأقل أنها تقفل بدون ربح أو خسارة على المدى الطويل.

ونأتي الآن إلى فئة المعيدين الذين لا يجدون أي خطورة في نظام الواجهة Fronting، ففي ظل نظام الواجهة تقوم الشركة بإصدار العقد وإسناد جزء منه أو كله إلى معيد التأمين

مقابل الاحتفاظ بجزء من الأقساط على سبيل النفقات Fees، وعندما لا يستطيع المعيد أن يدفع Cannot pay أو لا يريد الدفع Won't pay فإنه يضع شركة التأمين في موقع لا تحسد عليه، إذ يتوجب عليها الدفع في هذه الحالة لعدم وجود أي التزام للمعيد بالتسديد. فنظام الواجهة Fronting إن ليس نظاماً آمناً بشكل مطلق حتى في ظل عقود كتابية إلا أننا نشهد مع ذلك بعض التقدم، فبعض شركات الواجهة Fronting، وبعد استفادتها من خبرات الخسائر السابقة قد بدأت باستخدام جداول وحسابات اكتوارية لتوقع الخطر والحد منه. وعندما تواجه الشركة بعض الصعوبات في تحديد الالتزامات طويلة الأجل Long tail -liabilities، فإنها تعتمد إلى إيجاد بعض الصيغ والبنود ضمن العقود الأصلية والتي تعطيها الحق بالتفريق الدوري للمسؤوليات بعد مرحلة يتفق عليها من بداية للعقد.

وهناك حالات مشابهة من حيث الصعوبة في العقود المتداخلة أو المتشابكة Spiral إذ تقوم شركة إعادة بقبول الخطر وتعيد جزء منه إلى المعيد الآخر Retro Cessionaires. الذي يقوم بإسناده بدوره - مع غيره من الأخطار - إلى معيد آخر... وهكذا. وهناك بعض الحالات التي يعود فيها جزء من الخطر الأصلي إلى المؤمن الأول للخطر وقد يصل الأمر في بعض الأحيان إلى ما يسمى في عرف إعادة التأمين «أديباً»، بمبدأ التحكيم في إعادة التأمين «Reinsurance Arbitrage».

ويجد المشاركون بهذه المناهة أنفسهم في مواجهة بعض المعيدين الذين يشكون في مصداقية العقود الأصلية وبالتالي يرفضون الدفع، أو قد يقابلون بتغطيات صادرة أشد تقييداً من شروط التغطية الواردة التي تتضمن الخطر المشكوك فيه وبالتالي عم المقرة على التحصيل.

في كلا الحالتين، فإن المعيد قد يجد نفسه مرتبطاً بالتزامات أكثر مما كان يتوقع، ولحسن الحظ، فإن شروط وثيقة إعادة التأمين تخضع لبعض التجديد الذي يركز على ضرورة التأكد من ملاءة وسمعة أطراف العقد وأنه يتمشى مع السياسة الإجمالية لرأس المال.

3 - أسطورة التفوق Myths of Superiority:

برزت نظرية التفوق خلال العقدين الماضيين، في مظهرين:

- المظهر الأول: الذي يشير إلى تفوق بعض المكتتبين على البعض الآخر. حيث تحقق الأعمال التي يشترك فيها هؤلاء المكتتبون نتائج رابحة في الوقت الذي يشترك فيه البعض الآخر بأعمال خاسرة.

■ **المظهر الثاني:** الذي يشير إلى تفوق شركات إعادة التأمين من حيث الخبرة والمهارة الاكتتابية عن شركات التأمين المباشر.

وقد ازداد هذا الاعتقاد حتى وصل إلى القناعة بأن أحد أسباب السوق السهل الذي ساد في التسعينات يكمن في المفهوم السائد لشخص معين أو إدارة أو شركة بأن شخصاً قد تملك القدرة على التحكم في السوق.

ومع أن هذه الفكرة مرفوضة رياضياً وعلمياً إلا أنها مازالت تجد لها آذاناً صاغية لدى الكثير من العاملين في هذا المجال.

وفي نفس السياق فقد سادت هذه الأسطورة «أسطورة التفوق» في السوق المتشدد بشكل آخر. وهي تعتمد على القول المأثور «الرافعة القوية ترفع القارب ومن عليه» وهذا يعني أن كل الأعمال الموزعة في سوق إعادة التأمين رابحة عند مرحلة معينة. ورغم أن هذا الأمر غير كافٍ وعلى المعيين أن يكون لديهم تصور واضح لأرباحية تأمين الخطر على المدى الطويل وفي جميع مراحل الدورة التأمينية، إلا أن هذه الفكرة كانت كافية لتدفق رؤوس الأموال بدءاً من عام 2001 وتم تحقيق نتائج جيدة خاصة للقادمين الجدد. رغم أن مهمة تأمين السعات الكبيرة اللازمة للمشاريع الضخمة في كل من أمريكا وأوروبا مازالت مهمة صعبة.

وقد أدرك المعيدون مؤخراً أن المستوى العام للخبرة التأمينية للشركات الأولى Primary companies قد ارتفع بشكل ملحوظ خلال العشرين عاماً الأخيرة ومازال في تطور مستمر فاستخدام الأساليب الحديثة في دراسة الأخطار كالتحليل المالي والمعايير المتعلقة بدراسة الحالات الكارثية Catastrophe modeling، قد ساعدت الشركات الأولية في تكوين التصور الواضح الدقيق للأرباح والنفقات سواء للبرامج الحالية أو البرامج البديلة. وكيفية تطابقها مع المتطلبات الأساسية لرأس المال. وبذلك، فإن أسطورة التفوق – وبالتحديد تلك المتعلقة بشركات إعادة في طريقها إلى الإضمحلال.

4 – إعادة التأمين فن له خصوصيته Myths of Reinsurance as an art:

شاعت خلال العشرين عاماً الأخيرة فكرة عامة مفادها أن إعادة التأمين فن وليست علماً، وبذلك فقد حرمت تلك الصناعة نفسها من الاعتماد على الدراسة

والتحليل الاكتواري، وتم تبرير ذلك بصعوبة حصر الالتزامات والتوصل إلى قاعدة عامة بسبب تشعب البيانات وتوزيعها على نحو واسع. وهكذا كان كل عقد يعتبر وحدة متكاملة ويتم دراسة الأرباحية وتقدير الاحتياطيات اللازمة لمواجهة المسؤوليات المتشعبة لكل حالة على حدة. ومع الأيام تغيرت تلك النظرة وأخذت جداول التحليل الاكتواري تأخذ طريقها إلى تلك الصناعة. ويستدل على ذلك من الجداول الصادرة عن دليل الجمعية الاكتوارية للتعويضات Casualty Actuarial Society، فقد أشارت تلك البيانات أن حوالي 13% من أصل 518 بياناً تتعلق بإعادة التأمين مقابل 6.5% من أصل 100 بياناً قبل نحو 15 عاماً.

وقد ازداد الاعتماد على الجداول والخبرة الاكتوارية بشكل أكثر من اللازم، والخشية الآن من أن تستبدل المقولة السابقة بأسطورة ليست أقل خطراً منها على المدى الطويل وهي أن الجداول الاكتوارية لا تخطئ... فهناك بعض الحالات التي كان فيها توقيع الخبير الاكتواري على العرض الأصلي كافياً لقبول الاشتراك فيه دون تردد.

وكما هو معلوم، فإن الخبرة الاكتوارية المقصودة هنا، هي إعطاء التسعير اللازم ونسب الاحتياطيات الواجب حجزها لعمليات مستقبلية بالاعتماد على حوادث افتراضية متعددة، وهنا يجب أن لا ننسى أن كونها تعتمد على «الفرضيات» فإن تلك الجداول الاكتوارية تحتمل نسبة من الشك وليست منهجاً ثابتاً يعتمد عليه - وعليه فقط - للتحكم بالمستوى الاكتتابي والدورات التأمينية.

وللتحكم وضبط نسبة الشك في الجداول الاكتوارية فقد أدخلت فيها العديد من الدراسات الرديفة مثل التحليل الدقيق المقارن - دائرة التخطيط الاكتواري - التحديد الواضح للعلاقات الاكتوارية - ودليل الحدود Benchmark للأسعار ونسب الاحتياطيات.

5 - الاحتياطيات الخاصة بالتعويضات التي حصلت ولم يبلغ عنها Myths of :miscellaneous

ظهرت العديد من الأفكار والممارسات التي تتمحور حول الاحتياطي اللازم لمواجهة التعويضات التي حصلت ولم يبلغ عنها أو يمكن أن تحصل مستقبلاً كنتيجة للخطر المغطى. وقد وصل الأمر أحياناً إلى أن معدل الخسائر لبعض العقود الجديدة أو المجددة كان أقل من الواقع، فقط بسبب التقدير غير المدروس لهذا الاحتياطي.

من ناحية أخرى، ظهرت بعض العقود «بدون احتياطي Free of IBNR» إذا كانت شروطها تشتمل على بند ترحيل المسؤوليات بين المعيدين، حيث يتم في هذه الحالة ترحيل كافة المسؤوليات العائدة لهذا العقد من معيد لآخر، دون أن يتأثر بها المعيد الأصلي.

وقد شهد هذا المجال الكثير من التقدم، فقد زالت الحاجة إلى مثل هذا الاحتياطي أو تضاعلت بشكل كبير، وذلك أثر الانفتاح الكبير للمعلومات. بمعنى آخر لا يقتضي الأمر من المعيد أن يحجز أي احتياطيات لمقابلة التعويضات التي تكون الشركة المسندة على علم فيها ولم يتم إبلاغ المعيد بها، لأن المعيد سيكون بالتأكيد على علم بها. وهكذا، زالت الفوارق بين الشركة المسندة ومعيد التأمين، وبدأت نتائج الأعمال تحسب فقط اعتماداً على بند الأخطار (بعد حسم العمولات) منزلاً منها التعويضات المحققة (المسندة وتحت التسوية). وأصبح بند I.B.N.R يستخدم لدى هذه الفئة من المعيدين التي تعتمد على عرض النتائج، للدلالة على أرباحية الأعمال التي يعرضونها خلال مراحل سابقة.

أما الأسلوب القديم، فهو يستخدم الآن لدى فئة قليلة قد تنحصر مع طبقة السماسرة غير الكفوعين الذين يعتمدونه كأداة للنقاش.

أما الأسطورة التي مازالت مستمرة ولا يبدو أنها ستتبدل على المدى القصير فهي أسطورة «الظاهرة الوحيدة» وهو التأكيد أن الحادثة المعينة التي أثرت على نتائج بعض العقود سلبياً، هي حادثة فريدة ولا يمكن أن تتكرر وبالتالي لا نستدعي حجز احتياطي خاص لمثل هذه التعويضات. وقد أثبت الواقع زيف هذه المقولة، ونحن نشهد حالياً تكراراً لنفس التعويضات ولكن لأسباب مختلفة.

5 - أسطورة التفكير المتفاعل Myths of wishful thinking:

تمثلت أسطورة التفكير المتفاعل خلال العشرين عاماً الأخيرة بخمس مظاهر أساسية وهي:

1. من المستحيل أن تكون الأمور بهذا السوء.
2. لحسن الحظ، ليس لدينا هذا النوع من التعرض للأخطار.
3. لولا وجود هذا (التعويض.. القبول.. العميل.. إلخ..) لكانت النتائج رائعة.

4. لا نتوقع أن يتم التعرض لحادث كبير، لأننا نشترك بحصص صغيرة جداً في كل خطر.
5. خَفِّفْ عن نفسك.. فالدورة التأمينية في طريقها إلى التحول.

ولم يتغير شيء حتى الآن فمازلنا نسمع هذه العبارات تتردد بانتظام من قبل العاملين في هذه الصناعة. وقد أدى هذا الأمر إلى عدم تقدم هذه الصناعة إلى طريق الأرباحية ومازالت نتائجها متواضعة بالمقارنة مع غيرها من الفعاليات الاقتصادية، وذلك لأنها لم تدرك وبشكل فعلي أن ازدياد الأرباح يجب أن يتزامن بتحليل علمي وواقعي.

كما نلاحظ آثار هذه المفاهيم - وبالتحديد المفهوم الأول لدى كل من الشركة المسندة ومعيد التأمين. وقد أظهرت الدراسات الحديثة وجود هوة كبيرة بين إجمالي مبالغ التعويضات التي تصدرها الشركة المسندة إلى معيد التأمين، وبين تقديرات معيد التأمين لما يمكن أن يدفعه مثلاً. إذ أن معيد التأمين يلجأ في هذا المجال إلى تخفيف حدة التعويضات مما يضعه في موقف صعب عند التسديد وعدم كفاية الاحتياطي المحجوز إلى المبالغ الواجب تسديدها أصلاً. فعلى كل من الشركة المسندة ومعيد التأمين أن يواجهها هذه الاختلافات بدراسة دقيقة لبعض العقود يتم فيها المقارنة الفعلية للأرقام التي أصدرتها الشركة المسندة أصلاً مع المبلغ الذي تم تسديده فعلياً.

5 - الأعمال غير المنتهية Unfinished business:

رغم أن صناعة إعادة التأمين قد تخلصت على مدى العشرين عاماً من العديد من الأساطير التي تعيق تقدمها، إلا أن النتائج العملية لم تصل بعد إلى الدرجة المرجوة منها. ورغم ظهور دلائل فعلية على اعتماد المنهج العلمي، إلا أن تأثير السوق السهل كان عميقاً وطويلاً.

وأخيراً، هناك اعتقاد ثابت ومستمر بأن الدورة التأمينية لا يمكن ضبطها أو السيطرة عليها. إلا أننا نأمل بأن تتحول هذه المقولة إلى أسطورة أيضاً، وأن يصبح بالإمكان التحكم بالدورة التأمينية لما فيه مصلحة طرفي العقد الأساسيين وهما الشركة المسندة ومعيد التأمين.

■ المرجع:

**ارتفاع أسعار النفط مسؤولية من؟!..
ومن المستفيد؟!..**

د. سمير صارم

كلما ارتفعت أسعار النفط ونو قليلاً تبدأ أبواق الدعاية الغربية بتحميل الدول المنتجة لاسيما دول أوبك، أسباب ذلك. وتتم مطالبتها بضخ المزيد من النفط لكبح جماح الأسعار، فتسرع هذه الدول، وفي المقدمة دول أوبك المغلوبة على أمرها - على ما يبدو - لزيادة الإنتاج، وتأكيدا الالتزام بأسعار محددة تحت مسمى (النطاق السعري المستهدف).. ولم يحصل يوماً أن أشارت الدول المستهلكة إلى أسباب أخرى هي مسؤولة عنها بشكل أو بآخر مثل الضرائب التي تفرضها، أو عدم الاستقرار في الدول المنتجة، أو الحروب التي تشنها، أو أخيراً وليس آخراً تدخلها المستمر في المناطق المنتجة للنفط.. إلخ.

تدرج الأسعار:

لقد كان سعر برميل النفط في عام 1973، وتحديداً قبل حرب تشرين لا يتجاوز الثلاثة دولارات، لكن هذا السعر بدأ يقفز تدريجياً ليصل إلى نحو 40 دولاراً مطلع الثمانينات بسبب غزو الاتحاد السوفييتي لأفغانستان، لكنه عاد للانخفاض مجدداً قبل أن يعاود ارتفاعه إلى المستوى السابق في العام 1990 بسبب غزو العراق للكويت، ومرة أخرى يعود للانخفاض، ولكنه لم يتجاوز سعر 34.50 دولاراً حتى عام 2000، وقد هبط في عام 1986 و عام 1998 إلى نحو ثمانية دولارات. مروراً بأسعار تراوحت بين الخمسة والعشرة دولارات أواخر عام 1973، وحوالي الثلاثين دولاراً عام 1984.. وفي عامي 2001 و2002 بلغ سعر البرميل من سلة خامات أوبك وبالترتيب نحو 23.1 دولاراً و24.3 دولاراً للبرميل، بعد صعود شهدته الأشهر الأخيرة من العام 2000 وصل إلى 27.6 دولاراً للبرميل، ووصل في مطلع العام 2004 إلى نحو 36 دولاراً، وخلال شهر أيلول من العام

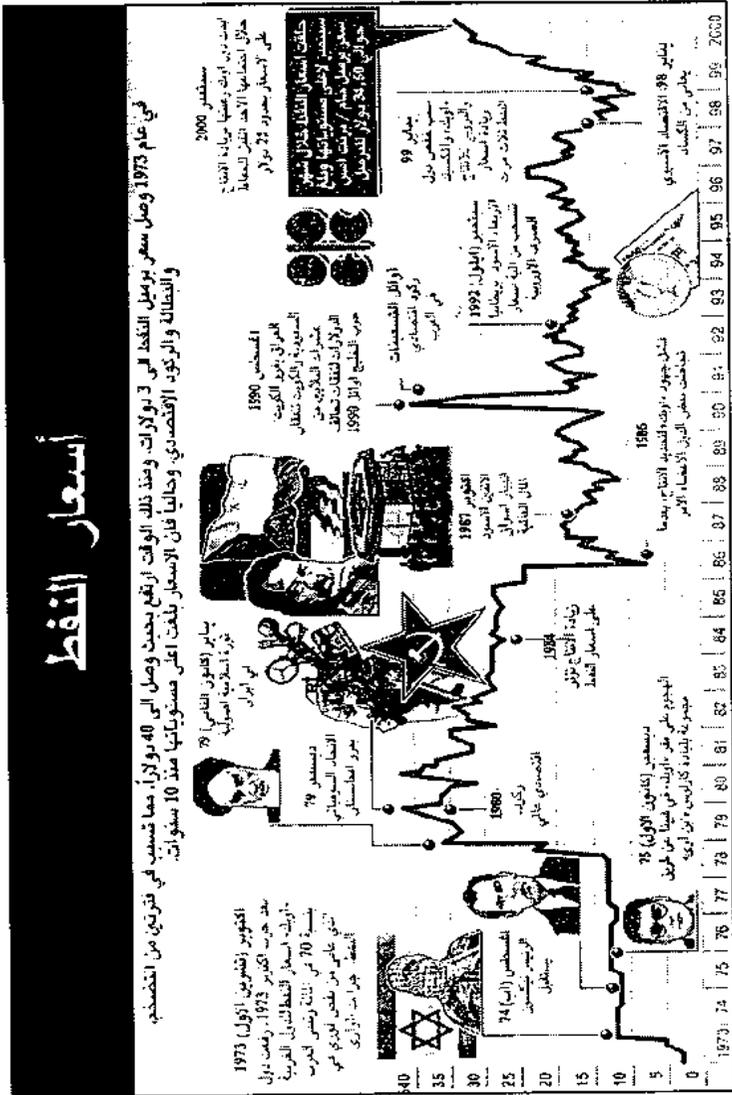
2005 تجاوز سعر البرميل الـ 65 دولاراً، وهبط مع نهاية العام إلى حوالي الخمسين دولاراً، وفي عامي 2001 و2002 بلغ سعر برميل بالنفط من سلة خامات أوبك وبالترتيب 23.1 و24.3 دولاراً. بعدما كان قد بلغ عام 2000 نحو 27.6 دولاراً للبرميل، وفي عام 2004 بلغ 36.3 دولاراً، وتجاوز في بعض أيام التعاملات حاجز الـ 55 دولاراً للبرميل.

الأسباب:

دائماً كانت ثمة أسباب سياسية واقتصادية تقف وراء هذا الارتفاع أو الانخفاض!.. فقد ساهم استخدام العرب لسلاح النفط خلال حرب تشرين التحريرية عام 1973 برفع هذه الأسعار، حيث رفعت أوبك أسعار نفطها المباع للدول الغربية بنسبة 70%، كما ساهم الهجوم على مقر أوبك في فيينا في كانون الأول عام 1975 بوصول هذه الأسعار إلى حوالي 25 دولاراً للبرميل، ثم إلى 35 دولاراً، ووصل عام 1979 إلى أقل من أربعين دولاراً بقليل، وبسبب الركود الاقتصادي العالمي عام 1980 انخفضت الأسعار لتصل إلى مستوى ثلاثين دولاراً، وبسبب زيادة الإنتاج عام 1984 هبطت الأسعار مجدداً إلى حوالي خمسة وعشرين دولاراً للبرميل الواحد، ثم إلى نحو ثمانية دولارات عام 1986 بسبب فشل جهود أوبك لتحديد الإنتاج، وبسبب ما سمي الاثنتين الأسود الذي تسبب بانهيار أسواق المال العالمية في تشرين الأول 1987 هبطت الأسعار بعدما كانت حققت بعض الارتفاع ووصلت إلى حوالي ثمانية عشر دولاراً للبرميل!..

أيضاً وبسبب ما سمي بالأربعاء الأسود في شهر أيلول 1992 عندما انسحبت بريطانيا من آلية أسعار الصرف الأوروبية هبطت الأسعار مجدداً إلى نحو عشرين دولاراً بعد الارتفاع الذي تحقق بسبب غزو العراق للكويت في آب 1990، حيث قفز سعر برميل النفط الخام إلى حوالي أربعين دولاراً.. ثم هبط مجدداً عام 1998 إلى حوالي ثمانية دولارات بسبب ما عُرف بأزمة النمر الآسيوية.. وكما هو معروف فقد تجاوز في أيلول عام 2005 حاجز الخمسة وستين دولاراً وقارب الثمانية والستين دولاراً في بعض التعاملات. والأسباب عديدة، بعضها يتعلق بزيادة الطلب، لاسيما في

آسيا والهند والصين، وبعضها يتعلق باستمرار التوتر في المناطق المنتجة للنفط (العراق)، وتهديدات إيرانية باستخدام النفط في مواجهاتها السياسية!.. ثم إعصار كاترينا، وتراجع مصافي التكرير عن تلبية الطلب.. إلخ (انظر شكل رقم 1/).



شكل رقم (1)

مسؤولية ارتفاع الأسعار:

ما سبق يستدعي طرح التساولين التاليين:

■ ما مسؤولية الدول المنتجة عن ارتفاع الأسعار؟

■ ما حقيقة أن الدول المنتجة هي الراجح الوحيد من هذا الارتفاع؟

في معرض الإجابة على التساؤل

الأول نعتقد أن ما سبقت الإشارة إليه يشير ولو باختصار إلى أن أسباباً خارجة عن إرادة الدول المنتجة هي المسؤولة عن هذه

ارتفاع الأسعار خارج عن إرادة الدول المنتجة..

الارتفاعات من خلال التداعيات السياسية والاقتصادية التي تلي بعض الأحداث والأزمات والتوترات، والمتابع لما حدث من توترات وأزمات يلاحظ دون كبير جهد أن الولايات

المتحدة كانت وراء غالبيتها، أو لها صلة ما بها، بل أنها ساهمت بفاعلها بشكل أو بآخر!.. سواء في إحداث بؤر للتوتر، أو من خلال التدخل في شؤون الدول الأخرى بشكل ما، دون أن نستثني تأثير الظروف الطبيعية أحياناً في زيادة الطلب..

الولايات المتحدة كانت وراء غالبية الأسباب التي دفعت بأسعار النفط للارتفاع..

أما فيما يتعلق بالإجابة على السؤال الثاني فيمكن الإشارة إلى المثال الذي نشرته صحيفة الحياة بتاريخ 2005/9/14 وذكرت فيه أنه إذا كان سعر بيع برميل النفط مئة وحدة من أية عملة، يتم تقسيم المبلغ على الشكل التالي:

— /40/ وحدة ضريبة عامة.

— /20/ وحدة ضريبة مبيعات.

— /10/ وحدات نفقات إنتاج.

— /10/ وحدات شحن وتكرير.

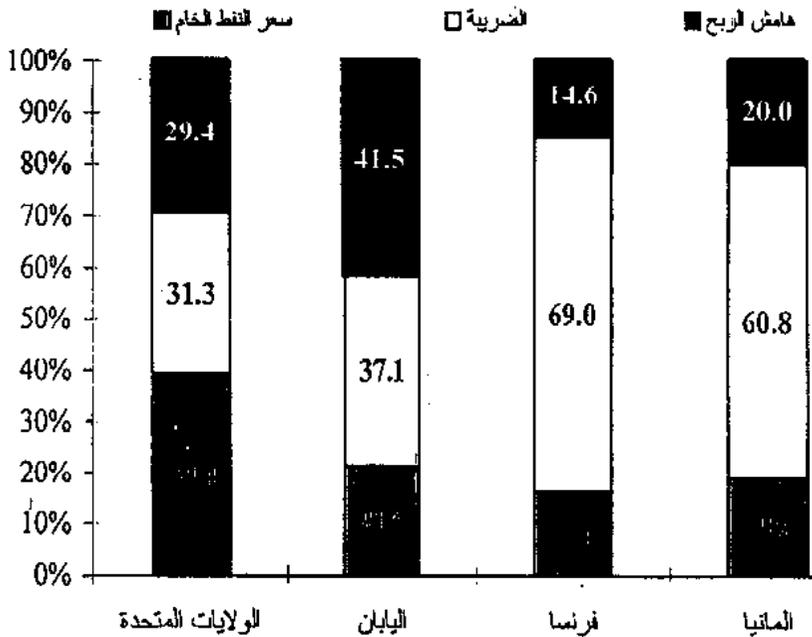
— /10/ وحدات الثمن الذي يقبضه البلد المنتج. أي أن حصة البلد المنتج لا تتجاوز 10% من قيمة البرميل!

حصة البلد المنتج لا تتجاوز نسبة 10% من قيمة المبيع في أحسن الأحوال

في حين أن «الصندي ميروور» كانت قد أشارت بتاريخ 2005/9/12 إلى أن حصة البلد المنتج لا تتجاوز 4.5 وحدة، أي أقل من 4.5% من ثمن المبيع!!..

وتؤكد الحياة أن سائق السيارة الذي يدفع /100/ وحدة، ثمناً لعشرين ليتر بنزين مثلاً فإنه يدفع 50 أو 60% لحكومة بلده كضرائب والباقي أجور وتكاليف مختلفة، لذلك إذا كان مثل هذا السائق يود التظاهر، فإنما عليه أن يتظاهر ضد حكومة بلده وليس ضد حكومات الدول المنتجة!

مع الإشارة هنا إلى أن هذا المثال ليس حرفياً نظراً لاختلاف نسب الضرائب بين بلد وآخر، لكنها في كل الأحوال مرتفعة وتزيد عن حصة الدول المنتجة (النظر شكل رقم 1/2).



عناصر التكلفة لبرميل النفط للمستهلك النهائي في الدول الصناعية الربع الثاني 1997

شكل رقم (2)

مقارنات:

بلغت الإيرادات النفطية العربية نحو /250/ مليار دولار عام 2004 وهو أعلى مستوى تسجله في ذلك العام. حيث كانت هذه الإيرادات قد بلغت عام 1998 بحدود /82/ مليار دولار وارتفعت عام 1999 إلى /118/ ملياراً وإلى /188/ ملياراً عام 2000 و/161/ مليار دولار عام 2001 و/144/ مليار دولار عام 2002.

وإذا توقفنا عند بعض إيرادات الدول النفطية العربية في العام 2004 وما يتوقع من إيرادات لعام 2005 نبين التالي: (انظر جدول رقم 1/):

تقديرات وتوقعات دخل بعض الدول الأعضاء في «أوبك»
بالأسعار الجارية (مليارات الدولارات)

الدولة	تقديرات الدخل عام 2004	توقعات الدخل عام 2005	توقعات الدخل عام 2006
الجزائر	22.6	25.30	25.10
إندونيسيا	0.20 -	1.30	1.60 -
إيران	32.50	32.30	32.0
العراق	20.0	21.3	24.8
الكويت	27.4	28.0	30.0
ليبيا	18.10	19.40	19.6
نيجيريا	29.80	30.60	32.10
قطر	50.13	13.80	13.60
السعودية	113.30	115.10	111.60
الإمارات	30.3	31.3	32.40
فنزويلا	29.10	30.3	29.8
المصدر: إدارة معلومات الطاقة الأمريكية، يناير 2005			

جدول رقم (1)

ومن هذا الجدول نتبين كمثال وبالنسبة لبعض الدول ما يلي:

— السعودية: يتوقع أن ترتفع إيراداتها من /113.30/ مليار دولار إلى /115.10/ مليار دولار.

— الكويت: من المتوقع أن ترتفع إيراداتها من /27.4/ مليار دولار إلى /28/ مليار دولار.

— الجزائر من المتوقع أن ترتفع إيراداتها من /22.6/ مليار دولار إلى /25.30/ مليار دولار.

في حين بلغ إجمالي دخل ست شركات نفطية مالية في الربع الأول من نفط من عام 2005 ما يزيد على /355/ مليار دولار، وفاقت أرباحها الصافية الـ /28/ مليار دولار خلال الربع الأول من

دخل شركات النفط سنوياً يزيد كثيراً عن دخل عدة دول نفطية مجتمعة

العام 2005 أيضاً!.. وإذا كانت هذه هي الأرباح الصافية للشركات الست المذكورة، فإن إجمالي الدخل لشركتين فقط وهما «شيفرون» التي يصل إجمالي دخلها إلى /41.6/ مليار دولار، و«إكسون موبيل» التي وصل إجمالي دخلها إلى /82/ مليار دولار.. هذا الإجمالي يضعهما في مرتبة تتجاوزان فيها دخول الدول المنتجة نفسها، حيث تقدر إدارة معلومات الطاقة الأمريكية أن

إجمالي دخل السعودية عام 2004 والذي بلغ نحو /113/ مليار دولار هو أقل بنحو عشرة مليارات دولار من الأرباح الصافية لهاتين الشركتين!!

إجمالي دخل السعودية من النفط عام 2004 أقل من دخل شركتي نفط

كما أن دخل شركة مثل شركة «إكسون موبيل» البالغ /82/ مليار دولار عام 2004 يتجاوز دخل دولة مثل نيوزلندا، أيضاً بأن إنتاج الشركة اليومي من النفط يتجاوز إنتاج دولة مثل الكويت العضو المؤسس في أوبك!..

وبالعودة إلى أرباح الشركات الست المشار إليها، فمن المتوقع أن تقفز أرباحها الصافية من 8/ مليارات دولار عام 2000 بالنسبة لشركة «إكسون» إلى نحو أربعة أضعاف هذا المبلغ عام 2005!..

أرباح بعض الشركات تضاعف خلال سنوات قليلة..

وقفزت أرباح شركة «شل» من حوالي 6.3/ مليار دولار عام 2000 إلى مثل هذا المبلغ تقريباً في الربع الأول من العام 2005. (انظر الجدول رقم 1/2).. وللمقارنة يمكن العودة إلى الجدول 1/1!!.. وانظر أيضاً الشكل رقم (3):

نتائج الربع الأول 2005 لبعض شركات النفط العالمية الكبرى

بمليارات الدولارات

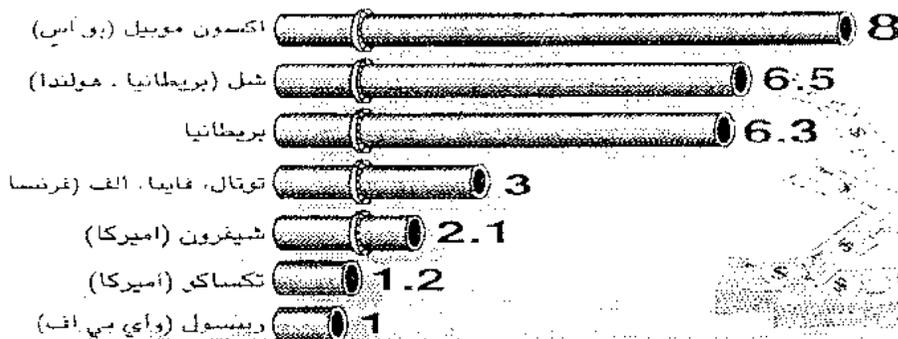
الشركة	صافي الأرباح	إجمالي الدخل	متوسط الإنتاج (مليون برميل نפט مكافئ يومياً)
إكسون. موبيل	7.8	82	2.54
كونوكو. فيليبس	2.9	38.9	1.8
رويال دتتش. شل	5.5	72.1	3.85
شيفرون. تكساكو	2.7	41.6	2.5
توتال	4.1	40.62	2.5
بريتش بتروليوم	5.4	79.8	4.09
المجموع	28.4	355.92	

المصدر: إدارة معلومات الطاقة الأمريكية، يناير 2005

جدول رقم (2)

أرباح شركات النفط

النصف الأول من عام 2000 (مليار دولار)



شكل رقم (3)

من المستفيد؟!

ما سبق يؤكد أن ما يقال أن ارتفاع الأسعار النفط الخام والذي شكل صدمة تواجه الدول الصناعية كلام غير دقيق لأكثر من سبب.. أولها أن الدول المنتجة على الأقل استفادت من الأسعار المرتفعة، في حين أن النصيب الأكبر من الأرباح يعود للدول المستهلكة سواء عن طريق شركاتها، أو عن طريق الضرائب المقروضة..

النصيب الأكبر من الأرباح يعود للدول المستهلكة وشركاتها..

أو حتى عن طريق أن الأموال التي تجنيها الدول المنتجة تعود للدول المستهلكة إما على شكل استثمارات، أو لقاء مشتريات مختلفة.. إضافة إلى أن ثمة لمرأ آخر يجعل نصيب الدول المنتجة يتآكل بفعل التضخم، ومعروف أن التضخم أفقد الدولار نحو 70% من قيمته الفعلية خلال الثلاثين عاما الماضية، وما كان يباع عام 1973 بـ 35/ دولار يجب أن يباع اليوم بمائة دولار على الأقل!.. بمعنى أن الدول النفطية تبيع إنتاجها بأسعار نقل 33/ دولاراً للبرميل عن السعر الذي يحدده فارق التضخم!.. هذا دون حساب تأثير تزايد الطلب والنضوب المتواصل

برميل النفط الذي كان يباع عام 1973 بـ 35/ دولاراً يجب أن يباع اليوم بـ 100/ دولار

للاحتياجات وعجز منشآت للتكرير والتصفية التي تعمل بـ 95% من طاقتها، وتعجز عن تلبية احتياجات السوق الآخذة بالتزايد!..

وفي هذا المجال يرى وزير الطاقة القطري عبد الله بن حمد العطية أن الحد الأدنى للمدى السعري الذي اعتمده أوبك في العام 2004 والذي يساوي 28/ دولاراً للبرميل كان يعادل 37/ يورو عام 2002، لكن وبسبب انخفاض قيمة الدولار فإن الـ 50/ دولاراً اليوم لا تعادل أكثر من 37/ يورو!.. أي أن سعر مبيع برميل النفط بخمسين دولاراً اليوم يساوي ذات قيمته عام 2002 عندما كان يباع بـ 28/ دولاراً.. أو بمعنى أوضح فإن الخمسين دولاراً عام 2005 تساوي فقط 28/ دولاراً عام 2002!.

يضاف إلى ذلك أن الولايات المتحدة التي تبنت سياسة الدولار الضعيف منذ العام 2001، ودون أن تعلن ذلك، ساهمت

الولايات المتحدة تمتص كل السيولة التي حققتها الدول المنتجة..

بتخفيض سعر برميل النفط بمقدار هذا التخفيض من جهة، وامتصت كل سيولة حققتها الدول المنتجة نتيجة الفائض المتوقع في موازنتها نتيجة ارتفاع أسعار النفط من خلال رفع أسعار السلع المنتجة، وفي حين

بقيت دخول هذه الدول ثابتة بالدولار، لكنها انخفضت بالنسبة لبقية العملات!.. وبالتالي زادت قيم مستورداتها التي تجري بتلك العملات!.. حتى النيون الخارجية للولايات المتحدة، وقيم الأسهم والاستثمارات فيها انخفضت بمقدار التخفيض عندما يتم تقديمها بعملات أخرى!..

نيواورليانز غارقة في القمامة

قال المسؤولون في ولاية لويزيانا أن عملية تنظيف مدينة نيواورليانز من حوالي 22 مليون طن من القمامة كان تسبب بها الإعصار كاترينا قد يستلزم سنوات.

وقالت صحيفة «نيويورك تايمز» إن هذه الكمية من القمامة تفوق ما تنتجه مدينة واحدة خلال عام كامل، وهي كافية لتملأ مبنى الإمبريستات 40 مرة كما أنها ستتطلب حوالي 3.5 مليون شاحنة محملة عن آخرها لنقلها إلى خارج المدينة.

وفي الوقت الحالي، تتجول نحو 3 آلاف شاحنة للقمامة يومياً لإزالة الركام والنفايات من الأحياء التي عاد إليها سكانها.

وقال فوج الهندسة في الجيش الأمريكي، الذي منح عقوداً بقيمة ملياري دولار لإزالة القمامة من شوارع نيواورليانز، إن الأمر قد يستلزم نحو الأشهر السبعة.

قطاع التأمين في السوق المصري

الرائد العربي

شتاء

إعداد: سعد جواد علي

2006

هيكلية السوق:



تعمل في السوق المصري أربع شركات حكومية، واحدة من هذه الشركات متخصصة في إعادة التأمين، وتحقق هذه الشركات حصة إجمالية قدرها 75% من حجم أعمال السوق، على الرغم من وجود سبع عشرة شركة في السوق المصري. أما حجم الانقساط السنوي فيبلغ 1.1% من الناتج القومي. وقد كان هذا السوق مغلقاً بوجه الشركات الأجنبية لغاية شهر أيار عام 1995، بالرغم من أن بعض الشركات الأجنبية قد مارس أعمال التأمين كشركاء بنسبة ضئيلة من رأس المال في منطقتين حرتين داخل الأراضي المصرية.

على أي حال، فقد صدر تشريع في عام 1998 ألغى بموجبه نسبة المشاركة بـ 49% من رأس المال بالنسبة للمساهمة الخارجية في شركات التأمين المحلية كما تم إلغاء الحصر الخاص بالإدارة التنفيذية، وسمح بخصخصة القطاع التأميني العام، على أن يتم الحصول على موافقة مسبقة من رئيس الوزراء في حال رغبة أي مستثمر بالمساهمة بحصة تزيد عن 10% من رأس المال. ولا يزال السوق حتى الآن مغلقاً بوجه شركات الوساطة الأجنبية. ولكن الانفتاح الذي حدث مؤخراً في السوق سمح بدخول عدد كبير من شركات التأمين العالمية الكبيرة ومن بينها نورد التالي:

— شركة Allianz.

— شركة Legal & General.

— شركة Royal and Sun Alliance.

— شركة American International Group.

وقد قامت الشركة الأخيرة (AIG) بشراء الشركة الفرعونية للتأمين في أوائل عام 2001. وقد جرى إعادة تقييم شركات القطاع العام الأربع في منتصف عام 2001 ولكن حتى هذا التاريخ لم يصدر أي قرار حول خصخصة هذه الشركات.

واقع التأمينات العامة في سوق التأمين المصري:

بلغ عدد الشركات التي تمارس عمليات التأمينات العامة (ما عدا الحياة) في السوق

ثلاث عشرة شركة تمارس أعمال التأمين في السوق المصري

المصري ثلاث عشرة شركة، من بينها ثلاث شركات تملكها الدولة، إضافة إلى شركة إعادة تأمين وخمس شركات أجنبية، وقد حققت الشركات الحكومية ما نسبته

76.7% من حجم أعمال السوق في عام 2004، وبلغ حجم الأقساط الإجمالي للسوق بالنسبة للتأمينات العامة مبلغاً وقدره 399 مليون دولار أمريكي، وبسبب تغيير سعر الصرف فإن هذا الحجم شكل انخفاضاً بالمقارنة مع عام 2003 قدره 29.8%، أما إذا أخذنا تعديلات التضخم فإن النسبة تصبح 4.2% زيادة عن عام 2003.

ويأتي حجم الأقساط الرئيسي في التأمينات العامة بالدرجة الأولى من التأمين الإلزامي للمركبات، ولا يتم تطبيق نظام التعرفة في السوق، على الرغم من قيام اتحاد شركات التأمين بإصدار نشرات للحد الأدنى للتسعير.

تمكين رأس المال الأجنبي من المساهمة في شركات التأمين المصرية

ومن ناحية ثانية، أصبح مسموحاً حالياً لرأس المال الأجنبي في المساهمة الكبيرة في شركات التأمين المصرية، ويتم العمل حالياً في قطاع التأمينات العامة من خلال طاقم وظيفي أو وكلاء، أما شركات الوساطة فلم يتم الترخيص لها بعد.

واقع تأمينات الحياة:

تمارس ثلاث شركات تأمين حكومية تأمينات الحياة في السوق المصري، وثلاث شركات خاصة، وخمس شركات لها ارتباطات خارجية، ومعيد تأمين واحد، تحقق الشركات

الحكومية ما نسبته 57.4% من حجم أعمال السوق، أما الحجم الكلي لأقساط السوق في هذا الفرع فقد بلغ 216 مليون دولار أمريكي عام 2004 وبانخفاض مقداره 46.1% بالمقارنة مع عام 2003، أما إذا أخذنا تعديلات التضخم بعين الاعتبار فقد تحقق زيادة قدرها 1.9% عن العام السابق. علماً بأنه قد سمح مؤخراً للشركات الأجنبية بالمساهمة الكبيرة في رأسمال الشركات المحلية العاملة في تأمينات الحياة. وكذلك فإن عمليات تسويق منتجات الحياة بالنسبة للوثائق الفردية تتم من خلال موظفي مبيعات أو وكلاء يرتبطون بشركة واحدة. هذا والجدير ذكره قيام شركتين خاصتين بتطوير وتسويق منتجات تأمين الحياة من خلال المصارف، وذلك كمحاولة تهدف إلى زيادة المبيعات لهذه المنتجات.

التطورات الحديثة في السوق المصري:

(التصنيف، التقييم، التخصيص).

كجزء من مخططات الحكومة
بتحرير لقطاع التأمين في السوق
المصري، فقد تم تبني الإجراءات التالية:

إجراءات عديدة لتحرير قطاع التأمين في السوق المصري

- 1 - هناك خطوات تم اتخاذها نحو
الخصخصة في السوق من خلال القيام بإجراء التصنيف للشركات الحكومية الأربع.
- 2 - تم إجراء التصنيف على أساس الملاءة المالية، وذلك بتاريخ 9 آذار عام 2005
وقد قامت شركة A. M. Best بتحديد معدلات التصنيف للشركات الحكومية
الأربع على النحو الآتي:
 - شركة مصر للتأمين (A-).
 - شركة الشرق للتأمين (A-).
 - الشركة الأهلية للتأمين (NR-4).
 - شركة إعادة التأمين المصرية (BI+).

وقد تم اعتماد الملاءة المالية
كأساس في وضع معدلات التصنيف،
إضافة إلى مستوى الأداء في العمل مع
الأخذ بعين الاعتبار حقائق السوق.

اعتماد الملاءة المالية كأساس في وضع معدلات التصنيف..

وإضافة إلى الشركات الأربع الحكومية فقد تم تصنيف شركة خاصة واحدة وهي:

■ شركة المهندس للتأمين (B++).

مع الأخذ بعين الاعتبار أن تصنيف قطاع التأمين في مصر قد تم من خلال برنامج تقييم القطاع المالي والمصرفي العالمي، بالاستناد إلى الأطر القانونية والتشريعية المطبقة على قطاع التأمين في السوق والعمل على موائمتها مع الأسس الدولية (IAIS 17) والخاصة بالتنظيم والإشراف على صناعة التأمين. وقد تبين من النتيجة بأنه قد تمّ لفظ المبادئ الأساسية السبعة عشر كافة.

هذا وتجدر الإشارة إلى أنه قد بُذلتُ جهودٌ كبيرة في مجال الإصلاحات التنظيمية وتطبيقاتها في القطاع المالي وقطاع التأمين في مصر مؤخراً، وسوف نتطرق إلى هذه الإصلاحات على النحو التالي:

الإصلاحات التنظيمية:

بهدف إتمام الجهود الخاصة بعملية الخصخصة، فإن الحكومة المصرية دعت إلى اعتماد الإصلاح في قطاع التأمين على أسس تشريعية إضافة إلى الحث على إيجاد منتجات جديدة في قطاع التأمين من خلال تحديث الإجراءات المتبعة ومكننة هذه الصناعة، وقد تم في عام 1995 تنقيح وتعديل قانون الرقابة والإشراف على التأمين رقم 1981/10، وذلك بهدف تقديم

دعوة لاعتماد الإصلاح في قطاع التأمين والبحث عن منتجات جديدة..

فرص وتسهيلات للشركات الأجنبية للعمل داخل مصر وتحديد حصة مساهمة في رأس المال كحد أدنى بنسبة قدرها 49% وذلك كشركات مشتركة مع الشركات المصرية، وكذلك زيادة رأس المال المصرح به وهامش الملاء المالية، هذا وقد شملت التعديلات إعادة تنظيم التسعير بالنسبة للفروع التأمينية كافة. وعليه فقد تمّ تعديل هذا القانون مجدداً وبرقم 156 لعام 1998، وبناء عليه، فقد أصبح بالإمكان للقطاع الخاص المساهمة برأسمال شركات التأمين وإعادة التأمين الحكومية، كما سُمح للأفراد أو الشخصيات الاعتبارية بامتلاك ما نسبته 100% من رأسمال شركات التأمين أو إعادة التأمين، مع الأخذ بعين الاعتبار بأنه لا يمكن للفرد الواحد أن تزيد حصته عن 10% من رأس المال

المصرح به (إلا إذا كان إرثاً) وكذلك بالنسبة للشخصية الاعتبارية قبل الحصول على موافقة رئيس مجلس الوزراء واقتراح وزير الاقتصاد، وخلاف ذلك يعتبر باطلاً. كما تم إلغاء المنصب الحصري للمصريين كمدراء تنفيذيين في مجالس الإدارة وذلك بهدف تشجيع استقطاب الخبرات الإدارية الأجنبية.

وتم أيضاً تعديل القانون رقم 1975/54 والمتعلق بالمبالغ التقاعدية الخاصة في مصر، ومن المتوقع أن يتم عرض هذه التعديلات على البرلمان لمناقشة الاقتراحات الواردة فيها، حيث

تعديل تشريعات لتشجيع الإدخار وتمديد إدارة المودعات..

شملت هذه الاقتراحات تشجيع الإدخار طويل الأجل، وتحسين إدارة الموجودات للمعاشات التقاعدية الادخارية، إضافة إلى ذلك فإن اتحاد شركات التأمين قد قام بتحضير مسودة قانون خاص بالتأمينات الصحية سوف يتم عرضها على البرلمان في وقت لاحق.

التعديلات التنظيمية النافذة:

وبهدف تحسين وتطوير عمل وأداء السوق التأميني، فقد صدر قرار رقم 1999/157 يتضمن أنماطاً محاسبية جديدة تتسجم مع الأنماط الدولية مع

قرارات عديدة لتحسين وتطوير عمل أداء السوق التأميني..

التأكيد على الشفافية في التعامل والأداء.

وفي شهر آب من عام 2001 صدر قرار وزاري برقم 599 معدلاً للقرار رقم 1999/45 والخاص بالأنظمة التنفيذية.. ويهدف القرار الجديد إلى تحسين الإجراءات المتبعة في سداد التعويضات، والتأكيد على أن تكون نصوص الاتفاقيات (Wording) واضحة ودقيقة.

كما صدر القرار الوزاري رقم 621 في نهاية عام 2001، تم بموجبه إلزام شركات التأمين بتقديم بيانات مالية لاتحاد شركات التأمين على أن تكون بصيغة بيانات إلكترونية، وأصبح هذا القرار نافذاً اعتباراً من شهر كانون الثاني عام 2002.

وفي شهر شباط من عام 2002 صدر القرار الوزاري رقم 15 الخاص بمكافحة تبييض الأموال، والتأكيد على المؤسسات التي تمارس أعمال التأمين وإعادة التأمين

في السوق المصري بأن تتخذ الإجراءات الضرورية كافة لمنع أي استخدام غير قانوني للأموال داخل مصر. وفي شهر شباط عام 2003 أصدر اتحاد شركات التأمين أحكاماً خاصة بمكافحة تبييض الأموال في سوق التأمين المصري.

وقد تم إصدار قرار عن رئيس الوزراء رقم 2003/890 يتعلق بتوحيد نموذج التعريف بالشركات الحكومية.

كما صدر القرار رقم 2004/73 والخاص بتعديل الفقرة رقم 20/ من الأنظمة التنفيذية وقد تضمن هذا التعديل الآتي:

- اعتماد الأسس اللائقة والمناسبة بالنسبة للأشخاص العاملين في أقسام النفط والطيران والهندسة وتحديد الخبرة اللازمة لهم بأن لا تقل عن عشر سنوات.
- الموافقة على قيام اتحاد شركات التأمين بمراجعة وتدقيق وثائق التأمين التي لها طبيعة خاصة كالمعلقة بالنفط والطيران والهندسة، وأن يتم إرسال نصوص الاتفاقيات (Wording) باللغة الإنكليزية مع ملخص للشروط والبنود باللغة العربية للاتحاد.

وفي شهر آذار من عام 1999 صدر قرار عن إدارة الإشراف على التأمين رقم 105 والذي بموجبه تم تخفيض الاسنادات الإلزامية بشكل تدريجي وذلك بدءاً من عام 2003. أما حالياً فإنه يتطلب من شركات التأمين المباشر إعادة تأمين 10% بعد الاحتفاظ من أعمالها بالنسبة للتأمينات العامة، و50% بعد الاحتفاظ بالنسبة لأعمال الحياة (على أساس قسط الخطر) لدى شركة إعادة التأمين المصرية.

الإمكانات المتاحة للتطوير في السوق المصري:

إمكانات كبيرة للتطوير وزيادة مساهمة التأمين في الناتج القومي

مما لا شك فيه أنه توجد إمكانات كبيرة للتطوير في سوق التأمين المصري، فقد بلغ حجم الأقساط الإجمالي 1.1% من الناتج القومي وذلك في عامي 2004/2003، في حين أنه في

دول أخرى ذات اقتصاديات مماثلة لمصر يبلغ حجم الأقساط الإجمالي فيها من 4-5% من الناتج القومي. وتبني الحكومة المصرية حالياً برنامجاً يتضمن التأكيد على الاستمرار في إصلاح القطاع التأميني حيث يتضمن هذا البرنامج الآتي:

1. العمل على تدعيم دور الإشراف على التأمين ورفع قدرات العملية المناسبة.
2. التنظيم والإشراف على أداء شركات الوساطة وتطوير كوادرها لتكون مؤهلة لمزاولة هذه الصناعة.
3. العمل على تقديم إصلاحات تشريعية لنظام التأمين.

وتسعى الحكومة المصرية اليوم إلى إنشاء مركز معلومات خاص بالتأمين يهدف إلى زيادة الشفافية في الأداء، وزيادة حجم الإمكانات وترسيخ ثقة المواطنين بالتأمين، وكذلك العمل على تخزين البيانات الخاصة بالكشوف المالية والمعلومات التفصيلية الأخرى إلكترونياً، وأن تكون مثل هذه البيانات متاحة للجهات التنظيمية والمستثمرين.

سعي لإنشاء مراكز معلومات خاص بالتأمين

وأخيراً يمكن القول بأن سوق التأمين المصري لازال يملك مجالاً واسعاً للتطوير من خلال زيادة عدد المؤمن لهم، وكذلك إمكانية التنوع في طرح منتجات جديدة في السوق.

سوق التأمين المصري يملك مجالات واسعة للتطوير والتنوع في طرح المنتجات..

والحقيقة فإن السوق يشهد حالياً توجهاً مشجعاً نحو توطيد أواصر العمل مع المصارف بهدف تطوير السوق من خلال زيادة الفرص المتاحة لتسويق المنتجات التأمينية.

■ المراجع:

مجلة Policy vol 2, issue 7 2005.



هانوفر ري Hannover Re تحقق 10٪ زيادة في عائدات الاستثمار

الرائد العربي

شّاء

نجلاء محمود

2006

تخطط شركة هانوفر لإعادة التأمين لتحقيق عائد من استثمار موجوداتها بزيادة لا تقل عن 15% لعام 2006، علماً أن موجودات هذه الشركة تقدر بـ 3.6 بليون دولار أمريكي (3 بليون يورو)، وهذه النسبة المتوقعة من عوائد استثمار الموجودات سيقابله ربح بحوالي 450 مليون يورو.

العام الماضي، هذا المعيد، الذي يحتل المركز الثالث عالمياً، لم يحقق الأهداف المخطط لها للربح لعام 2005، والتي كانت تتراوح بين 430 مليون و470 مليون يورو، بعد خسارة بلغت 820 مليون يورو بسبب الأعاصير: كاترينا، ريتا وويلما، التي اجتاحت الولايات المتحدة الأمريكية.

في عام 2004، حققت هانوفر ري عوائد استثمار بمعدل 12.5% وبلغت أرباحها 309 مليون يورو.

السمسار AON ينسحب من السوق الإيراني:

أعلن السمسار AON أنه بصدد تعليق جميع نشاطاته في إيران. واعتباراً من الأول من نيسان/ أبريل سوف لن يبقى له أو لفروعه أي مكتب في إيران، وأنهم لن يقدموا أية تغطيات، سواء للمشاريع الحكومية أو غيرها. مع التأكيد على أن السمسار المنكور سوف يبقى ملتزماً بالخدمات التي يقدمها لعملائه في منطقة الشرق الأوسط.

(*) المرجع: نشرة 27 January 2006 UIB Update الأسبوعية.

تأمينات أجسام السفن تواجه خسارة:

لم يتمكن موسم تجديد تأمينات أجسام السفن 2006، من إيجاد حلول لارتفاع مؤشر الخسائر للموسم الماضي.

ومع استمرار التنافس في السوق الدولية، فإن حجم الأقساط في هذا المجال من التأمين بدأ يتقلص، إلا في حالات قليلة، حيث معدل الخسائر كان منخفضاً، وبالتالي طرأ تحسن طفيف على الأسعار.

وقد أبدى المكتتبون الكثير من الاهتمام، لأن الخسائر كانت كبيرة، وقد جاءت بعد أرباح جيدة سجلت عام 2003، وسيئة عام 2004، أما عام 2005، فإن التنبؤات تشير إلى خسائر بحدود ضعف ما سجل عام 2004.

والجدير بالذكر، أن نتائج أعمال تأمينات أجسام السفن كانت خاسرة وبمعدل 100LR%، أو ما يزيد منذ عام 1990 وحتى الآن، باستثناء عام 2003 الذي حقق هامشاً مقبولاً من الربح.

إلا أن النتائج السيئة هذه، لم تحرك السوق باتجاه الخروج من حلبة التنافس الشديد، والبحث عن وسائل تدفع باتجاه تحقيق بعض الربح للتعويض عن الخسائر المسجلة في الأعوام السابقة.

لاعب كرة قدم لنادي SPURS يتلقى تعويضاً كبيراً:

بسبب تعرض لاعب نادي هوتسبر توتنهام، دين ريتشارد، لحادث في إحدى المباريات أدى إلى مرض وإعاقة أجبرته على اعتزال الملاعب، دفعت شركات التأمين في لندن ووكالات اللويدز مبلغ مليوني جنيه إسترليني تعويضاً لهذا اللاعب الذي أعلن اعتزاله في آذار 2005، بعد أن أنذره الأطباء أن الإصابة أثرت على بعض وظائف الدماغ، وأن استمراره في اللعب قد يعرضه لمزيد من المتاعب الصحية.

والجدير بالذكر، أن هذا اللاعب يملك وثيقة تأمين ضد الحوادث الشخصية، والتي بموجبها يستطيع أن يتلقى تعويضات في حال الحوادث المؤدية للموت أو العجز الدائم أو الجزئي أو المرض.

وبتعلق على الموضوع، يقول اللاعب: «أعتبر أن المبلغ الذي سيدفع لي هو مبلغ كبير، وسوف يؤمن لي ولعائلتي حياة جيدة في المستقبل. لقد كانت كرة القدم كل

حياتي، ولفترة طويلة، وكنت أشعر بالسعادة لاحتراقي هذه اللعبة، إلا أن اعتزالي سوف يترك فراغاً كبيراً في حياتي لا يمكن تعويضه، ولن يستطيع المال، مهما بلغ، أن يعوض خسارتي للعبة التي أحببت».

الطاقة الاستيعابية والمشاريع العملاقة:

إن إقامة مشاريع عملاقة لتوليد الطاقة، ستكون بمثابة الاختبار لقدرات شركات التأمين العالمية وإمكاناتها في تقديم أغطية بالرغم من تدفق رؤوس الأموال الضخمة لمعدي التأمين في برمودا. وهذا الأمر كان موضوع اهتمام العديد من المختصين بهذا النوع من التأمين.

ويشير تقرير صدر مؤخراً حول سوق تأمين الطاقة، إلى مستوى مساهمة الاستثمارات الجديدة في مجال استكشاف البترول وتكريره، وذكر فيه أن مشروعين كبيرين في نيجيريا، أحدهما لشركة «شل» الشهيرة، والآخر لشركة «اكسون»، كانا امتحاناً للطاقات الاستيعابية المتاحة في السوق، حيث أن كلا المشروعين يتميزان بالتعقيد والكلفة المرتفعة، فالتنقيب يجري على أعماق كبيرة من سطح الماء.

ويتضمن التقرير اقتراحاً بأن توزيع الخطر، ضمن الشروط الحالية للسوق، سوف يثبت أنه تحدٍ محرج للغاية.

وربما كان الهجوم الأخير الذي قامت به مجموعات متمردة في نيجيريا ضد بعض المنشآت النفطية في دلتا نهر النيجر، هو بحد ذاته، عاملاً آخر في إلقاء الضوء على الأخطار المحدقة بمشاريع توليد الطاقة. هذه المجموعات، والتي تضم حوالي 5000 مقاتل، تعهدت بتدمير كل إمكانات نيجيريا لتصدير النفط.

أيضاً، ستشهد منطقة الشرق الأوسط مشاريع كبيرة، وتفيد التقارير إلى أن بعض دول المنطقة وظفت حوالي 400 مليون دولار لإنشاء وتطوير معامل إنتاج الطاقة بكل أنواعها، النفطية والبتروكيميائية.



**اقتصاد السوق الاجتماعي
واتجاهات تطوره المستقبلية**

المؤلف د. عدنان سليمان
عرض وتحليل: وليد اسعيد



يحاول الدكتور عدنان سليمان في كتاب (اقتصاد السوق الاجتماعي واتجاهات تطوره المستقبلية) الذي شارك في تأليفه وإعداده وترجمته، تعريفنا بمجموعة من الأبحاث والدراسات التي صدرت في منتصف التسعينات في ألمانيا عن المعهد الألماني للبلدان النامية - كولن، ومعهد الاقتصاد العالمي - كيل للباحثين البروفيسور د. ديتلاف رادكه، والبروفيسور د. روديك سولتفيدل وآخرين. هذه الأبحاث التي تبين منشأ هذا التوجه الاقتصادي وتطوره والأسس التي قام عليها، والفوائد التي يحققها، ومدى ملاءمته لعملية الإصلاح والتطوير في سورية.

قدم للكتاب وكتب فصله التمهيدي بعنوان (اقتصاد السوق، مفارقات معرفية ونظرية) الدكتور عدنان سليمان، وحوى أربعة فصول بحثت في: (اقتصاد السوق الاجتماعي، الرؤية والمفهوم)، (النموذج العلمي لاقتصاد السوق الاجتماعي)، (إمكانية نقل وتطبيق اقتصاد السوق الاجتماعي)، (اتجاهات التطور المستقبلية لاقتصاد السوق الاجتماعي).

اقتصاد السوق/ مقاربات معرفية ونظرية:

بعد تعريف موجز للسوق واقتصاد السوق والسياسة الاقتصادية يذهب د.سليمان ليبين أن فكرة اقتصاد السوق الاجتماعي جاءت طريقا ثالثا بين الشرق والغرب، بين الاشتراكية والرأسمالية لتشكل ليبرالية جديدة أو اشتراكية ديمقراطية لتحقيق مزيجا من الحرية والمسؤولية الفردية والتضامن الاجتماعي، ويرجع منشأ هذا التوجه الجديد إلى القانون الذي أطلقه الوزير الألماني كارل شيلر في العام 1967 حول تشجيع الاستقرار

والنمو والتوازن، ويسقوط النظام الاشتراكي في بداية التسعينيات، اكتسب اقتصاد السوق الاجتماعي أبعاداً جديدة. متأسساً على جوهر العملية الاقتصادية بكل مكوناتها (إنتاج وتبادل واستهلاك) والمتلازمة بالحرية والمبادرة الفردية والمسؤولية والكفاءة والعدالة.

سقوط النظام الاشتراكي أعطى اقتصاد السوق الاجتماعي أبعاداً جديدة..

ويتأسس اقتصاد السوق الاجتماعي مبدئياً على المشاركة القيمة للمجتمع، فلا يتوقف عند المعنى الاجتماعي وتفعيل المؤسسات الأهلية المتعددة، إنما يطور نظم التفاعل بين الأفراد والحكومة، على قاعدة الحوار والتسامح وقيم العقلانية والديمقراطية والوطنية.

ومن خلال تحليله لواقع الاقتصاد السوري والإشكاليات المختلفة التي يواجهها المجتمع السوري، ومن خلال رؤيته للطريق الأكثر ملاءمة لتجاوزها يرى د. سليمان أن اقتصاد السوق الاجتماعي هو الخيار الأفضل لتحقيق الإصلاح المنشود. لأن الآليات التي كانت تحكم الاقتصاد السوري منذ أكثر من ثلاثين عاماً كانت تتمحور حول خدمة العامل الاجتماعي

تجربة القطاع العام الاجتماعية جاءت غالباً على حساب الوظيفة الاقتصادية..

ويشير إلى تجربة القطاع العام الاجتماعية التي جاءت غالباً على حساب الوظيفة الاقتصادية، وكانت الدولة تدخلية واجتماعية لدرجة أن الإنفاق الاجتماعي (الصحة، التعليم، التربية، الإسكان، الضمان الاجتماعي، التأمين الصحي، التقاعد، رعاية العجزة، دعم الأسعار) يكاد يقارب نصف إجمالي الإنفاق العام.

اقتصاد السوق الاجتماعي/ الرؤية والمفهوم:

يرى البروفيسور ديتلاف رادكه أن اقتصاد السوق برهن خلال الأربعين سنة الماضية عن نجاح حقيقي إذ قاد بعد الحرب العالمية الثانية الاقتصاد الألماني إلى مواقع ريادية في مجموعة الدول الصناعية المتقدمة، وتجلّى نجاحه في تحقيق العدالة الاجتماعية وأتسنة ظروف العمل ودمقرطة الاقتصاد وحماية البيئة.

ويبرهن في هذا الفصل على الأسس المفهومية لاقتصاد السوق الاجتماعي، والمدخل إلى هذا المفهوم هو المعرفة أو الانطلاق، مع أن مجالات الحياة المختلفة والمتعددة للناس، ليست منعزلة عن بعضها بعضاً، لذلك لا يمكن صياغتها في مبادئ صارمة، هذه الوحدة المنسجمة لمجموعة المبادئ والمعايير الاجتماعية يتوجب أن تتأسس وتتحقق على قاعدة الليبرالية السياسية، فالديمقراطية، واقتصاد السوق يصبحان هنا وحدة لا تتجزأ.

ووظيفة الدولة في سياق هذه الوحدة هي أن توفر الإطار المناسب وتضمن

إمكانية استمراره بحيث يستطيع الجميع أن يطلق مبادراته الاقتصادية الخاصة، وبذلك يأتي نظام المنافسة الفعال أساساً حاسماً لاقتصاد السوق الاجتماعي، أما فيما يخص السياسة الاقتصادية، فانطلاقها

نظام المنافسة الفعال أساس حاسم لاقتصاد السوق الاجتماعي

من سياسة المنافسة والمبادرة الفردية التي توجه السياسة الاقتصادية من خلال جملة معايير ومبادئ أساسية.

فالسياسة تلك التي تعتمد بنى وهياكل صناعية وتقنية والتي تتدخل في منظومة الأسعار والتكلفة للمشروعات لا محل لها في اقتصاد السوق الاجتماعي.

الوظيفة الثانية الهامة للدولة، تتمثل

في تأمين التوازن الاجتماعي للعملية الاقتصادية، فالسوق لا تحقق ذلك وحدها، فمن خلال سياسة اجتماعية شاملة، يجب أن يحصل أولئك الأفراد الذين لا

من وظائف الدولة تأمين التوازن الاجتماعي للعلمية الاقتصادية

يستطيعون المشاركة في المنافسة والمبادرة على دخل، بما يضمن استمرار وجودهم، والمشاركة الفاعلة في التقدم الاقتصادي للمجتمع.

إن اقتصاد السوق الاجتماعي والذي طبق في ألمانيا في بعض المجالات، بينما كان التطور العملي في مجالات أخرى يدفع باتجاهات مختلفة ومغايرة لمفهومه، ولذلك لا يمكن تقديم نموذج مكتمل للدول الانتقالية والنامية عن اقتصاد السوق الاجتماعي، وهذا الأمر، لا يتوجب رده إلى التصور أو السياق المفهومي لاقتصاد السوق

الاجتماعي وحده، حيث يدخل هنا عدد كبير من العوامل التي يمكن اشتقاقها ومعرفتها من خلال الحالة والتصور الألمانيين.

النموذج العملي لاقتصاد السوق الاجتماعي:

يتطرق في هذا الفصل للشروط والأطر التاريخية للسياسة الخارجية والداخلية، التي سمحت للاقتصاد الألماني بعد الحرب العالمية الثانية أن ينطلق بفاعلية. وما هو جدير ذكره هنا، هو نظام القيم في المجتمع الألماني، هذا الذي ساعد على النجاح الاقتصادي، بالإضافة إلى عزم وتصميم أصحاب القرار السياسي، للاحتفاظ بالاقتصاد والمجتمع في حالة الانفتاح والفاعلية، وهذا يعني، استخدام كل أشكال التكيف اللازم لذلك، كنظام الفيدرالية الفاعل، الذي ميز النظام الاتحادي الألماني، حيث العلاقات الاجتماعية تنزع إلى المساواة في جميع أنحاء البلاد، ذلك أنه لا يوجد بلد صناعي آخر، يمتلك بنية إقليمية متميزة في قوة الاقتصاد والعلاقات الاجتماعية، كما هو الحال في ألمانيا. فالهيكل والبنى المؤسسية، نظام التعليم الثنائي، والنظام النقدي والمالي، الذي يقوم على استقلالية البنك المركزي، بالإضافة إلى مؤسسات الإقراض والائتمان الواسعة جداً، كل هذا يساهم بفاعلية في تعزيز قوة الاقتصاد الألماني.

لقد سلكت ألمانيا الاتحادية من خلال نظام اقتصاد السوق الاجتماعي، ذلك «الطريق الثالث» بين الرأسمالية والاشتراكية، فاقتصاد السوق الاجتماعي، هو محاولة التحديد والسيطرة على تلك العلاقة، بين المنافسة والتضامن، كما بين اقتصاد السوق، والمساواة الاجتماعية، إذ يتجلى «الطريق الثالث» عبر استقلال الأجور، وقانون حماية أو ضمان العمالة، من خلال المشاركة الواسعة لتحقيق ديمقراطية الاقتصاد، بالإضافة لنظام الضمان الاجتماعي، الذي يتأسس على مبادئ الدولة الاجتماعية، والتضامن والمساعدة لأفراد المجتمع.

قابلية اقتصاد السوق الاجتماعي للنقل والتطبيق:

في الفصل الثالث: يمضي السؤال لمعرفة فيما إذا كان اقتصاد السوق الاجتماعي يشكل خياراً للدول النامية (في مرحلة التحول). فنتائج التحليل تظهر، أن

اقتصاد السوق الاجتماعي، يعد ملائماً لهذه الدول، وذلك من وجهة نظر أولية، إذ يقدم هذا النظام، حلاً بطريقة ما، كما في مثال النظام الفيدرالي الاتحادي، نظام المهن، ونظام النقد، والتي تشكل على الأقل أساساً، للإصلاحات الخاصة في هذه الدول، حيث يظهر نظام اقتصاد السوق الاجتماعي، إمكانية صياغة مبادئ، تحكم عمل الاقتصاد الوطني، وهنا يقدم اقتصاد السوق الاجتماعي نفسه نموذجاً لنظام اقتصادي، يمكن من خلاله الموازنة بين العدالة الاجتماعية، وحماية جوهر وأساس الحياة الطبيعية للأفراد.

... وهو ملائم للدول في مرحلة تحولها ويقدم نموذجاً لنظام اقتصادي جديد..

اتجاهات التطور المستقبلية لاقتصاد السوق الاجتماعي:

البروفيسور روديك سولتفيلد يؤكد أن التجليات العملية لنظام اقتصاد السوق الاجتماعي بينت أن هذا النظام يملك قابلية التطور ولا ينحصر في أطر نظرية جامدة، حيث برزت من خلال تفاعله من التجارب الميدانية الكثير من متطلبات تفاعله وتطوره الدائم استجابة لضرورة فاعليته وتحسين أدائه، وهذا يؤكد أن مهمة الدولة التي تتبنى هذا النظام تنطوي على الفاعلية والتدخل المستمرين، ومراقبة المؤثرات المختلفة التي تحتاج للمراجعة والاجتهاد وإعادة التوظيف مما يجعل هذا النظام متوافقاً ومتناغماً مع متطلبات التطور الاقتصادي والسياسي والاجتماعي.

ولدراسة أسس وأساليب تطوير نظام اقتصاد السوق الاجتماعي حدد البروفيسور

روديك برنامج بحث يستند إلى خمسة موضوعات مترابطة وحدد الخطوط الرئيسية لبعض أفكارها، تظهر قابليتها للتعاظم مع متغيرات السوق وتجدد آليات عملها وهذه الموضوعات هي:

خمسـة موضوعات مترابطة تحدد أسس تطوير السوق ونظامه

■ الأخلاق والسوق:

والمسألة هنا تتعلق بذلك التحليل الجذلي للأسس الأخلاقية لاقتصاد السوق الاجتماعي، وعرض جملة للتغيرات الطارئة على عملية التوافق الأخلاقي في المجتمع.

وبذلك، يكون من الضروري الوصول إلى فهم العلاقة ما بين المسؤولية الأخلاقية كنموذج للسلوك الفردي في مجتمع متحرر، وبين الأخلاقية الاجتماعية للمعايير والسلوك، وبخاصة بسبب الإجماع أو التوافق على أهمية العدالة الاجتماعية.

■ القيادة والدوافع :

في هذا المجال يبرز في المقدمة جملة توقعات (وآمال) الفرد في تحقيق الذات من خلال الاعتراف والقبول العادل للنتائج والأداء، ودوره في كيفية بناء وتأهيل قدراته بشكل أكثر شمولية، وبما يحقق دخلا متزايدا، في ظل تأثير النظام الاجتماعي الديمقراطي.

ومن الجدير بحثه أيضا، أنه يمكن من خلال تجديدات تنظيمية ومؤسسية في

قيادة المؤسسات، رفع محفزات العاملين وأدائهم، أو (بتعبير اقتصادي عموما)، يمكن حل هذه المسألة المبدئية بشكل فاعل (العلاقة بين الحوافز والأداء).

يمكن رفع محفزات العمل من خلال تجديدات تنظيمية ومؤسسية

وفيما يخص المسائل المتعلقة بالاستخدام الأمثل للطاقات للخلاقة للعاملين، فهي تتعلق إذاً بالعلاقة الهادفة والمتأثرة بمكوناتها: من المديرين، والعاملين، ورأس المال، وكذلك بعناصر التصالحات الداخلية، التي يمكن أن تؤدي إلى هيكلية أكثر أداء وأقل صراعات.

■ السوق والدولة:

في هذا البحث يجب انجاز الدور الهيكلي-التنظيمي للدولة وتنظيمه. إن المحفزات الخاطئة أو المضللة تقود غالبا، إلى غياب الإدارة والهدر في الموارد.

فمن خلال الإصلاحات الهيكلية في البنى-التنظيمية، والتي تنشأ المنافسة في سوق السلع والخدمات، وترفع من مرونة عناصر السوق، وكذلك تساهم في تحسين فعالية وقدرة القطاع العام، فترفع الكفاءة

الإنتاجية للاقتصاد الكلي، وتحقق كذلك تصورات العدالة بأقل التكاليف، وبذلك يتم دفع الخطوات العملية باتجاه تحقيق الهدفين معا.

■ نظام المنافسة العالمي:

في السياق العالمي لتطور الأسواق والتجارة، وفي ظل التوترات التي تشهدها الأسواق، تنشأ أيضا عملية تعاون مؤسساتي، وانماجات مؤسساتية عالمية، بوتيرة نمو سريعة، حيث تطرح بنفسها أسئلة جديدة حيال نظام المنافسة العالمي، مثل تنامي وتيرة تسريع أدوات وإجراءات حماية السياسة، والإستراتيجية الصناعية والتجارية. ويدور الأمر هنا حول إيجاد رقابة عالمية فعالة للالتزام بالسياسة التجارية لقواعد اللعبة، والتي تسمح للدول النامية أيضا، بالتغلب على الفقر بقواها الذاتية.

■ البيئة واقتصاد السوق:

إن الكيفية التي يجب بموجبها صياغة الدور الهيكلي-التنظيمي للدولة، بحيث يتم التعامل الاقتصادي المجدي والفاعل في إطار بيئة جديدة ونظيفة، تقع في مقممة هذا البرنامج.

فقد أوليت مسائل النمو الدائم (التطور المستمر) أهمية كبيرة، وذلك ليتم ضبط وتقييم الأدوات المناسبة لحماية البيئة، آخذين بالاعتبار تلك المصاعب، لكل واحدة من المخاطر البيئية وأضرارها: كانبعاث المواد المضرة، استنزاف المساحات الخضراء، تكاليف الضجيج والحوادث، وكذلك مقارنة تكاليف وفوائد مختلف توافقات حماية البيئة مع بعضها بعضا (التعايش البيئي السلمي).

اهتمام كبير بالتنمية المستدامة لضبط وتقييم الأدوات المناسبة لحماية البيئة

الأمر الذي سيكون مجالاً للتجاذبات ما بين التجارة العالمية وحماية البيئة.

على الدولة التي تطبق نظام اقتصاد السوق الاجتماعي مراعاة هذه الموضوعات أثناء التطبيق، والبحث فيها، وعرض نتائجها على الرأي العام المتخصص بهدف إعطاء الحيوية للاقتصاد والمجتمع والسياسة في عملية النقاش، وذلك استجابة لضرورة تكيف اقتصاد السوق الاجتماعي مع احتياجات التطور التاريخية الاقتصادية والاجتماعية والسياسية.

— عرض وتحليل : وليد اسعيد.

— الكتاب : اقتصاد السوق الاجتماعي واتجاهات تطوره المستقبلية.

— إعداد وترجمة : د. عدنان سليمان.

— الناشر : دار الرضا للنشر - سلسلة الرضا للمعلومات - 2005.

تهديات أمام المؤتمر العام العربي
للتأمين السادس والعشرين

ينعقد في دمشق المؤتمر العام العربي للتأمين السادس والعشرين في النصف الأول من شهر أيار لعام 2006 تحت رعاية رئيس الجمهورية العربية السورية الدكتور بشار الأسد، وإن دمشق وهي تحتضن هذا المؤتمر التأميني العربي الهام لترحب أجمل ترحيب بالمشاركين فيه من الأخوة العرب الأشقاء والأجانب الأصدقاء، تحيطهم بدفاء المحبة، متمنية للجميع طيب الإقامة في ربوعها الجميلة.

وفي اعتقادنا أن المشاركين في هذا المؤتمر ومعظمهم من قادة وخبراء التأمين العرب الذين يجتمعون بشكل دوري مرة واحدة كل سنتين، إنما هم أكثر عزمًا في هذا المؤتمر لتدارس شؤون وشجون هذه الصناعة، نقاط قوتها، ونقاط ضعفها، والتطورات الحاصلة فيها على المستويين الإقليمي والدولي وصولاً إلى مقررات وتوصيات عملية قابلة للتطبيق يكون من شأنها تعزيز ركائز التعاون بين شركات التأمين وإعادة التأمين العربية عملياً وليس نظرياً من خلال برامج وصيغ تعاون مدروسة تضمن التوازن في مصالح الأطراف المشاركة فيها، مع الحفاظ على حد أدنى من الشفافية في التعامل والرغبة الصادقة لدعم المشاريع التأمينية العربية المشتركة، ما كان موجوداً منها أو ما يتم الاتفاق على إحداثه، وذلك بما يوفر لهذه الصناعة الهامة عناصر قوتها ونموها ولزدهاها.

وأسباب اعتقادنا بالتوجهات الجادة للمشاركين في هذا المؤتمر لتفعيل المشاريع التأمينية العربية والشركات المشتركة مايلي:

— إدراك الجميع بمخاطر العولمة وفتح الأسواق للشركات المتعددة الجنسيات، ذات الرساميل الكبيرة والخبرات المتطورة، وأثار ذلك على صناعة التأمين العربية، ما لم يتم مواجهة هذا التحدي الزاحف بمزيد من التنسيق والتعاون في مجال التأمين وإعادة التأمين العربية وقيل قوات الأوان.

— وحتى هويتنا العربية ليست بالبعيدة هي الأخرى عن تحدي التهديد بالزوال، جرأء المشاريع الأمريكية والإسرائيلية الرامية بشكل أكيد إلى خدمة إسرائيل، وإن كانت تُقدَّم إلى منطقتنا تحت أسماء ومسميات ما أنزل الله بها من سلطان، ظاهرها الرخاء وباطنها الاضمحلال والفساد، وتعمل إسرائيل ومن وراءها على تهديد الدول المماتعة لهذه المشاريع، ومنها سورية والقوى الوطنية العربية، والمقاومة الباسلة، مهددة الجميع بالويل والثبور وعظائم الأمور، ما لم يتم التخلي عن هذه المماتعة والسماح بتمرير المشاريع المشبوهة.

— ما يزيد الأمر سوءاً استهداف الدين الإسلامي الحنيف، دين المحبة والتسامح والإخاء، من قبل متطرفين في الديانات الأخرى، واتهام الإسلام بالإرهاب، والدين الإسلامي ورسول الإسلام بريء من هذه التهم حيث جاء في كتاب الله عز وجل [سورة الأنبياء]: ﴿وما أرسلناك إلا رحمة للعالمين﴾ صدق الله العظيم. وإن وجد متطرف هنا ومتطرف هناك فهم لا يمثلون الدين الإسلامي الحنيف بسماحته وتساميه وقيمه الروحية النبيلة، وإنما الإرهاب الأكيد هو الإرهاب الأمريكي في العراق، والإرهاب الإسرائيلي في فلسطين المحتلة.

هذه التحديات تدفع إلى مزيد من التضامن والتعاون بين الشعوب العربية وعلى مختلف الصعد وفي المجالات كافة، ومنها قطاع التأمين العربي، ففي التعاون الصادق قوة الجميع وسلامة الجميع.

نعتزم هذه الفرصة للترحيب مرة أخرى بأعضاء وضيوف المؤتمر، وإتنا على ثقة أكيدة بالنتائج الطيبة والمميزة لهذا المؤتمر، الذي ينعقد في ظروف استثنائية وغير عادية.

* * *

أُرحِّبُ

ترحب شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين
بأعضاء وضيوف المؤتمر العام السادس
والعشرين للاتحاد العام العربي للتأمين.

وتتمنى لهذا المؤتمر كل النجاح والتوفيق
في خدمة صناعة التأمين العربية، لاسيما في
ظل التحديات الراهنة.

كما تتمنى لأعضاء الوفود العربية الشقيقة
والأجنبية الصديقة طيب الإقامة في دمشق
الحضارة والتاريخ.



AL RAÉD AL ARABI

