

الرائد العربي

AL - RAÉD AL - ARABI

مجلة عربية فصلية تعنى بشؤون التأمين وإعادة التأمين
تصدرها شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين - دمشق

السنة الثامنة والعشرون - العدد المئة وثلاثة عشر - الربع الثاني - 2012

- من الأفضلية بتغطية المشاريع العامة تأمينياً..
- اتفاق بين النقابات الطبية وهيئة الإشراف على التأمين في سورية..
- التأمين متناهي الصفر..
- (وثيقة تأمين البحري بضائع) ..
- تسويق التأمين ..
- ما هي وكالات التصنيف الائتماني وكيف تعمل؟؟..
- تحليل مخاطر المخازن والتغطيات التأمينية الخاصة بها..
- غسيل الأموال الممارسة والمعالجة ..
- التأمين على الحاويات أخطر سلاح في الحظر على إيران..
- أساسيات التأمين بمفهومها النظري والتطبيقي ..
- حق الاختلاف وضرورته! ..

113
2012

المحتويات

أخبار الاتحادية:

- 4 لمن الأفضلية بتغطية المشاريع العامة تأمينياً رحاب المحمد

أخبار تأمينية:

- اتفاق بين النقابات الطبية وهيئة الإشراف على التأمين في سورية لدعم قطاع
التأمين الصحي نجلاء محمود 9

أبحاث ودراسات:

- 19 التأمين متناهي الصغر يوسف جناح
28 (وثيقة تأمين البحري بضائع) البداية والتطوير سعد جواد علي
37 تسويق التأمين منال الشلاح
41 ما هي وكالات التصنيف الائتماني وكيف تعمل؟؟ سامر رزوق

- 45 تحليل مخاطر المخازن والتغطيات التأمينية الخاصة بها
- 51 غسل الأموال الممارسة والمعالجة باسل دغلاوي

تقارير تأمينية:

- 1,630 مليار ليرة سورية أفساط الاتحاد العربي لإعادة التأمين لعام 2010 وبنسبة نمو
- 66 7.16% عن عام 2009 أيمن بعيون
- 71 التأمين على الحاويات أخطر سلاح في الحظر على إيران
- 73 مساهمة الوسطاء في أفساط التأمين في الإمارات تراوح بين 50 و 80 بالمئة
- 79 السعودية: قطاع التأمين يشهد 200 ألف عملية احتيال سنوياً
- 82 نجاح شركات التأمين مرتبط بمواكبة تطور الرعاية الصحية

كتاب العدد:

- 85 أساسيات التأمين بمفهومها النظري والتطبيقي محمد علي شحادة جمعة

الورقة الأخيرة:

- 95 حق الاختلاف وضرورته! د. سمير صارم

لبن الأفضلية بتغطية
المشاريع العامة تأمينياً

إعداد: رحاب المحمد

في تحقيق أجرته صحيفة البعث حول التأمين الهندسي في سورية ومن الأفضلية بتغطيته، قال الدكتور عزيز صقر رئيس مجلس إدارة شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين أنه من غير المنطقي أن يتم تأمين أي مشروع حكومي لدى شركة تأمين خاصة، في ظل وجود المؤسسة العامة للتأمين، التي هي أحق من غيرها في تأمين الأعمال والمشاريع الحكومية، مشيراً إلى أنه عندما يكون لشركات التأمين مشروعها الخاص فإنها لا تؤمنه إلا في شركتها، وقال: في حال أن التأمين الهندسي كان بيد شركات التأمين الخاصة فإن المؤسسة العامة للتأمين ستتضرر كثيراً وستفوت عليها مبالغ كبيرة تحتاجها لعملية التنمية.

وعن سبب رغبة شركات التأمين في تأمين المشاريع الهندسية الحكومية أجاب الدكتور صقر قائلاً: تريد شركات التأمين الخاصة أقساط المشاريع الهندسية. علماً أن الأمل كان معقوداً عليها عندما دخلت السوق السورية لجهة طرح منتجات جديدة أو تنشيط قطاعات استراتيجية أخرى كتأمين القطاع الزراعي والحياة والصحي، لا أن تطمع بحصة المؤسسة من أقساط التأمين الهندسي، إذ يفترض بهم الدخول في التأمين الزراعي ولكنهم يترددون في ظل مخاطره العالية.

ولفت د. صقر إلى أن نصيب الاتحادية من الأعمال الهندسية للمؤسسة العامة للتأمين ضعيف في ظل التهرب من مشروع الدولة كما يحدث عندما يتعهده شخص من القطاع الخاص، وتساءل قائلاً: لماذا لا تؤمن تلك الشركات العشرات من المشاريع

الخاصة والمنشآت والمصانع ولماذا لا يتوجه وكلاء من تلك الشركات إلى تلك المنشآت لتأمين التغطيات اللازمة!؟

وأضاف: كثير من المشاريع الحكومية تهرب إلى القطاع الخاص أو لا تنفذ كأن

يجب عدم تنفيذ أي مشروع حكومي إلا بإبراز وثيقة تأمين..

يحدث مشروع تعبيد طريق مثلاً ليرسى على المتعهد، فهو إما لا يؤمن من أصله أو يتم تأمينه لدى القطاع الخاص في ظل عدم علم المؤسسة العامة السورية للتأمين بذلك، وهذا بسبب ضعف الكادر، فمن المفترض أن يشترطوا منع تنفيذ أي مشروع حكومي إلا بإبراز وثيقة تأمين المؤسسة العامة للتأمين.

* * *

أثر الأزمة على قطاع إعادة التأمين

قال رئيس مجلس إدارة شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين الدكتور عزيز

د. صقر: ما يميز شركات التأمين بأن أنشطتها لا تقتصر على سوق واحدة..

صقر: إن شركات إعادة التأمين تتميز بأن أنشطتها لا تقتصر على سوق واحدة بل تتعامل مع أسواق مختلفة في بلدان متعددة، ولكن يجب الاعتراف بأن الأحداث الأخيرة قد أدت إلى

تراجع في حجم الأعمال المعروضة على الشركة وفي أغلب الفروع التأمينية لدرجة أن بعض الدول العربية وخاصة الخليجية منها بدأت ترفض قبول شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين كمساهم في منح الأغطية التأمينية للأخطار التي تعرض من خلال بعض السماسرة وخاصة في فرع تأمين الممتلكات وفرع البحري بضائع.

واعتبر د. صقر مقولة أنه يمكن استيعاب الآثار المحتملة للعقوبات من دون خسائر كلاً غير واقعي، حيث يتطلب الخروج بأقل الخسائر جهوداً كبيرة تتمثل في التواصل مع أسواق جديدة، وترسيخ علاقات العمل وتطويرها مع أسواق أخرى صديقة قد لا تلتزم بالعقوبات المفروضة، ومن هذه الأسواق أسواق إيران والهند وشرق آسيا وبعض الأسواق الإفريقية والأميركية اللاتينية.

ومما لا شك فيه أن هناك حاجة ماسة لحوار تأميني يشمل كل الأطراف، هيئة الإشراف - اتحاد التأمين - شركات التأمين وإعادة التأمين، وذلك للبحث عن أفضل الطرق للخروج من الأزمة بأقل الخسائر، واقترح

**هناك حاجة ماسة للحوار
تأميني يشمل كل الأطراف..**

د. صقر أن تتم دراسة معمقة للأثار التي ستتركها العقوبات المفروضة على قطاع التأمين وإعادة التأمين في السوق السورية، والتركيز على تطوير

التعاون بين شركات التأمين العاملة في السوق، وتشكيل لجان فنية مهمتها دراسة أفضل السبل لتوزيع الأخطار وإدارتها، وأيضاً إيجاد بدائل للمعيدين الأوروبيين الذين يرفضون قيادة الاتفاقيات للعام القادم، مع ضرورة الاستفادة من الإمكانيات المتاحة لدى شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين، وزيادة معدلات الإسناد سواء اتفاقياً أم اختيارياً.

* * *

ورشة عمل تأمين أخطار الحرب والاضطرابات

ضمن إطار الأحداث الجارية التي تعصف بالبلدان العربية قاطبة أقيمت في الأردن ورشة عمل حول تأمين أخطار الحرب والاضطرابات والتي نظمها الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب بالتعاون مع الاتحاد الأردني لشركات التأمين، وقد أوفدت الاتحادية السيد أحمد عاتكة رئيس مجموعة اكتتاب الأخطار المختلفة للحضور في الفترة الواقعة ما بين 7 - 9 / 2 / 2012.

وقد تركزت ورشة العمل حول ما يلي:

الاتحادية تشترك في
ورشة العمل..

— أنواع التغطيات التي يمنحها الصندوق (SRCC - SRT - CW - PV).

— السعة الاكتتابية للصندوق في كل نوع من أنواع التغطيات التي يقدمها.

— معدل الأسعار المطبقة في كل بلد حسب التصنيف.

— حجم القبول لكل نوع من أنواع التغطيات التي يقبلها الصندوق والتسهيلات التي يمكن أن يقدمها للشركات العربية في ضوء الظروف الراهنة.

— وبين السيد قيس المدرس أن الأسعار المعتمدة من قبل الصندوق مدروسة حسب الأخطار المغطاة، ووعده بتقديم الدعم والمساعدة لجميع المشاركين به، كما وعد بتقديم أسباب الرفض في حال رفض تغطية معينة فالهدف الأساسي من الصندوق حماية أعمال المشاركين به والحفاظ عليه، ونوه إلى أن الاحتياطات الحالية للصندوق تتجاوز الـ 100 مليون دولار أميركي. حيث تمت مناقشة بعض صعوبات العمل وسبل تدعيم وتطوير أسس التعاون المتبادلة لما فيه مصلحة الجميع.

* * *

اتجاه لإنشاء مجمع لإعادة التأمين تحت مظلة الاتحاد السوري لشركات التأمين ويضم جميع الشركات العاملة في هذا المجال

تعزز شركات التأمين العاملة في السوق السورية إنشاء مجمع لإعادة تأمين "الأخطار" في سورية بإشراف الاتحاد السوري لشركات التأمين وذلك بهدف توزيع الأرباح والخسائر كذلك الأخطار على الشركات فيما بينها.

وكشف المهندس إياد الزهراء مدير عام هيئة الإشراف على التأمين أن الاتحاد السوري لشركات التأمين يقوم بدراسة شاملة لإنشاء مجمع لإعادة التأمين في السوق السورية، وهو عبارة عن شركة داخلية أو صندوق، تتفق شركات التأمين في سورية على إحدائه بجزء من رأسمال كل شركة، مضيفاً أن الصندوق موجود في جميع دول العالم.

وقال الزهراء: أن الصندوق سيشكل قيمة إضافية لاتفاقية كل شركة في تغطية

الإعادة، بمعنى أنه يتم تغطية احتفاظ الشركة من أي خطر، ومن ثم يتم الإسناد إلى الاتفاقية، ما يتبقى من خطر على سوق إعادة التأمين بالطريقة الاختيارية يتم إسناده إلى الصندوق الذي سيشكل حينئذ جزءاً من اتفاقية الإعادة لكل شركة.

الزهراء: سيشكل الصندوق قيمة إضافية لاتفاقية كل شركة في تغطية الإعادة..

وأضاف الزهراء: أن الأرباح والخسائر ستوزع على جميع شركات التأمين من خلال الصندوق المزمع إنشاؤه، موضحاً أن صندوق الإعادة غالباً ما يكون رابحاً وله

منعكسات إيجابية، منها أنه سيقوم بتجميع أرباح الأقساط التأمينية، كذلك استثمار تلك الأرباح في مجالات استثمارية واسعة، بالإضافة إلى أنه سيحدد من تدفق أو تحويل القطع الأجنبي إلى خارج سورية، والذي يشكل حصة معيدي التأمين من الأخطار. ونوه الزهراء إلى أن تكلفة إنشاء الصندوق سيتم الاتفاق عليها بحسب النسبة التي سيغطيها الصندوق من قيمة الأخطار، فمن المحتمل أن تكون 10% أو 15% أو 20%، وهذا يعتمد على الدراسة الفنية التي تقوم بها لجنة مؤلفة من خمسة مدراء لشركات التأمين في الاتحاد السوري لشركات التأمين، مضيفاً أنه لا يمكن أن نقل مساهمة كل شركة من الشركات عن 50 مليون ليرة سورية.

* * *

اتحاد التأمين يؤجل ملتقاه السابع إلى أيلول المقبل

أعلن الاتحاد السوري لشركات التأمين تأجيل عقد ملتقى دمشق التأميني السابع إلى 3/2 من أيلول 2012.

وبرر الاتحاد هذا التأجيل إلى تزامن الملتقى مع انعقاد المؤتمر العام الـ (29) للاتحاد العام العربي للتأمين والذي سيعقد في مراكش بين 23/21 من أيار ومؤتمر العقبة المقرر عقده في الأردن بين 20/17 من الشهر نفسه.

وتأسس الاتحاد عام 2006 ويضم شركات التأمين وإعادة التأمين والمؤسسة العامة السورية للتأمين ويهدف إلى رعاية مصالح أعضائه وتطبيق قواعد ممارسة المهنة وتمثيلهم لدى أي جهة فيما يتعلق بأعمال التأمين وإلى تقوية الروابط وتعميق التعاون بين شركات التأمين وإعادة التأمين. ويعمل الاتحاد على التقليل والحد من الخسائر ودعم وتطوير سوق التأمين وتنظيم المنافسة بين الشركات الأعضاء والارتقاء بالممارسة والسلوك المهنيين.

* * *

اتفاق بين النقابات الطبية وهيئة الإشراف على التأمين في سورية لدعم قطاع التأمين الصحي

إعداد نجلاء محمود

وقعت نقابات الأطباء وأطباء الأسنان والصيدلة وهيئة مخابر التحاليل الطبية في سورية اتفاق تعاون مع هيئة الإشراف على التأمين بهدف دعم قطاع التأمين الصحي والنهوض بمستواه بما يضمن تقديم الخدمة الأمثل للمؤمن عليه.

وتقوم هيئة الإشراف على التأمين، بحسب الاتفاق، بدور الموافقة والمصادقة على عقود الاتفاق المبرمة بين النقابات وشركات إدارة النفقات الطبية وإعداد ما يلزم لتسهيل الدخول إلى البرامج التأمينية لكل شركات إدارة النفقات وشركات التأمين إضافة لاتخاذ الإجراءات المسلكية بحقهما في حال ثبوت مخالفتهم للإجراءات الناظمة لعمل التأمين.

بالمقابل تعنى النقابات الطبية بإصدار التعرفة الطبية وتعديلاتها وإصدار تصنيف المشافي ووضع أسس ومعايير الاعتمادية وتطبيق الترميز الدوائي وتزويد الهيئة بنسب الاقتطاع لصالح النقابات الطبية المهنية ليتم إدراجها ضمن العقود المتعلقة بهذه المذكرة وإعداد وسائل الإثبات الخاصة بإجراءات المعاينة الطبية والتشخيصية المطلوبة واتخاذ الإجراءات النقابية المسلكية بحق مقدمي الخدمات في حال ثبوت مخالفتهم للإجراءات الناظمة.

كما تشكل النقابات، بحسب الاتفاق، لجنة في كل فرع لتلقي طلبات الانضمام إلى شبكة مقدمي الخدمات الطبية والتأكد من تحقيقها لشروط أهلية التعاقد وفق معايير الاعتماد المتفق عليها بين الفريقين وتلقي شكاوى مقدمي الخدمات والنظر فيها والعمل على حلها.

وبحسب الاتفاق يشترك الفريقان بإيجاد الآليات الأمثل لتطبيق مشروع التأمين الصحي من حيث وضع شروط أهلية التعاقد لمقدمي الخدمات وفق معايير الاعتماد عليها بين الفريقين ووضع آلية لإجراء الحسومات وإلغاء الطلبات وتعميمها على المعنيين للتقيد بها لوضع حد للخلافات مع مقدمي الخدمات والاتفاق على وضع آلية لمنح الموافقات للإجراءات التشخيصية ووضع قواعد وأسس لحدود وصلاحيات التعامل بين كل الأطراف المعنية وتعميمها عليهم للعمل بمقتضياتها والتوسع بالمشاركة في المؤتمرات والندوات الطبية والتأمينية وكل ما يسهم بالتوعية لنشر الثقافة التأمينية

* * *

اتحاد شركات التأمين في مصر يوافق على زيادة قسط السيارات 50 %

قال عبد الرؤوف قطب، رئيس الاتحاد المصري لشركات التأمين، إن الاتحاد وافق على اقتراح اللجنة الفنية للسيارات، والذي يتمثل في أن يتحمل العميل نسبة 25 أو 50% زيادة في القسط في حالة سرقة السيارة.

وأضاف قطب، في تصريحات لـ"تأمين مصر"، أنه تم إبلاغ هيئة الرقابة المالية بأنه سوف يتم تفعيل هذا النظام.

من جانبه، قال أحمد أبو العينين، رئيس لجنة السيارات بالاتحاد المصري لشركات التأمين، إن هذا القرار لن يستمر طويلا ولكنه إجراء احترازي تواجه به شركات التأمين زيادة معدلات السرقة، التي زادت معدلاتها 5 أضعاف عن المعدل الطبيعي بسبب الانفلات الأمني.

وكان الاتحاد المصري لشركات التأمين اجتمع أكثر من مرة بعد (ثورة) 25 كانون الثاني، لمواجهة زيادة حالات سرقة السيارات المؤمن عليها، وتقدمت لجنة السيارات باقتراح إلى المجلس التنفيذي باتحاد شركات التأمين، تطالب فيه بزيادة القسط الشهري بنسبة (50%) للعملاء الجدد، وفي حال رفض العميل فسيتمثل 25% من سعر السيارة في حال سرقتها على أن تتحمل الشركة 75% فقط، وبعد موافقة المجلس التنفيذي.

* * *

التأمين الصحي في مصر مهدد بالتوقف بعد تجاوز ديونه 1.5 مليار جنيه*

التأمين الصحي في مصر مهدد بالتوقف بسبب تراكم الديون التي تجاوزت 1.5 مليار جنيه، والبداية من 3 مستشفيات هي الزقازيق الجامعي وعين شمس التخصصي ومعهد ناصر، بعد أن أعلنت التهديد بالتوقف عن تقديم الخدمة للمرضى نتيجة عدم حصولها علي المستحقات المالية.

الدكتور عبد الرحمن السقا رئيس هيئة التأمين الصحي يدق ناقوس الخطر محذرا من انهيار الخدمة بعد تلقي تهديدات من عدد كبير من المستشفيات الجامعية والحكومية بعدم استقبال المرضى.

وقال إنه تقدم بطلب عاجل إلي وزير المالية لتخصيص مبلغ 150 مليون جنيه بصفة عاجلة لدعم ميزانية التأمين الصحي لتغطية نفقات علاج الأطفال دون السن المدرسية الذين تولت وزارة البيئة علاجهم منذ عام 1997 حتى الآن ولم تلتزم الدولة بتحمل التكلفة، بالإضافة إلى النفقات التي تضاعفت قيمتها بسبب زيادة الأجور والحوافز للأطباء والعاملين بعد (ثورة) 25 كانون الثاني.

* * *

الشرق الأقصى يقتنص أكبر نسبة اكتتاب من سوق التكافل العالمي

أظهر التقرير السنوي لإرنست ويونغ الخامس عن أسواق التكافل "شركات التأمين الإسلامية" الذي يصدر بشراكة بين شركة "تكافل ري" و"مجلة الشرق الأوسط للتأمين" "MEIR"، الذي تم إطلاق نسخته خلال المؤتمر العالمي للتكافل نمواً ملحوظاً في حجم الأقساط المكتتبه من قبل شركات التأمين التكافلي وذلك بنسبة 23% إلى 13.6 مليار دولار أمريكي في 2010.

* المصدر : الأهرام - 18 / 4 / 2012 .

وأظهر التقرير أن منطقة الشرق الأقصى قد سجلت أعلى معدل نمو بنسبة 32% بحجم أقساط يقدر بـ 1.95 مليار دولار أمريكي، في حين أن دول مجلس التعاون الخليجي وعلى رأسها المملكة العربية السعودية قد حافظت على الحصة الأكبر من الأقساط التي ارتفعت بنسبة 17% إلى 5.7 مليار دولار أمريكي.

وأشار التقرير إلى أن العدد الإجمالي لشركات التأمين التكافلي على مستوى العالم يُقدَّر بـ 195 شركة، حيث نجد أكبر عدد من شركات التكافل بدول مجلس التعاون الخليجي والتي بلغ عددها 77 شركة، تليها دول الشرق الأقصى 40 شركة وافريقيا 32 شركة.



الشركة «الأهلية للتأمين» الكويتية توزع 25 بالمئة

وافقت الشركة «الأهلية للتأمين» الكويتية على توزيع أرباح نقدية على المساهمين بما نسبته 25 بالمئة، من رأس المال المدفوع وعلى توزيع أسهم منحة مجانية بنسبة 5 بالمئة، على المساهمين.

وقالت الشركة في بيان صحفي بمناسبة انعقاد الجمعية العمومية، إنه تم اعتماد تقرير مجلس الإدارة للسنة المالية لعام 2011، وكذلك الميزانية العمومية، وحساب الأرباح والخسائر لتلك السنة المالية.

ووافقت الشركة على زيادة رأسمال الشركة عن طريق توزيع أسهم منحة مجانية على المساهمين، بما نسبته 5 بالمئة، من رأس المال المدفوع والموافقة على تعديل المادة السادسة من عقد تأسيس الشركة، والمادة السابعة من النظام الأساسي للشركة.



هيئة اتحادية للتأمين تتوقع انهيار 50 إلى 60 بنكا أمريكيا هذا العام

توقعت الهيئة الاتحادية للتأمين على الودائع أن ينخفض عدد البنوك الأمريكية المنهارة هذا العام من 50 إلى 60 بنكا مع استمرار تعافي القطاع في أعقاب الأزمة المالية الأخيرة.

وهبط عدد البنوك التي انهارت في الولايات المتحدة العام الماضي إلى 92 بنكاً من 157 في 2010 .

وانهار 16 بنكاً في الولايات المتحدة منذ بداية العام الحالي وقال مارتن جرونبرج رئيس الهيئة بالإنابة إن وكالته تتوقع الآن أن يصل العدد الإجمالي للبنوك المنهارة بحلول نهاية العام من 50 إلى 60 بنكاً.

وأضاف قائلاً في مؤتمر عن إقراض الشركات الصغيرة في واشنطن الاتجاه أصبح واضحاً إلى حد كبير. ومن المقرر أن يجتمع مجلس إدارة الهيئة لمناقشة حالة صندوق التأمين الذي تستخدمه لتغطية تكلفة انهيارات البنوك. وتؤمن الهيئة على ودائع الأفراد بما يصل إلى 250 ألف دولار.



الإمارات: زيادة تكاليف العلاج في الإمارات ترفع أسعار

التأمين الصحي للأفراد في الربع الأول

ارتفعت أسعار التأمين الصحي للأفراد في بعض الشركات الإماراتية بنسب كبيرة خلال الربع الأول من العام الجاري، نتيجة تزامن فترة تجديد أغلبية عقود إعادة التأمين مع زيادة مزودي الخدمات من المستشفيات والمراكز الصحية لأسعارها، الأمر الذي أجبر بعض الشركات على رفع الأسعار أيضاً، لتقليص الفجوة بين أقساط هذا النوع من التأمين ومطالباته التي تزيد في الكثير من الشركات على 100 بالمئة، بحسب مسؤولين في شركات تأمين إماراتية.

وقال غسان مروش، مدير عام شركة «تكافل الإمارات»، «حصلت العديد من الأمور التي دفعت الشركات إلى رفع أسعار التأمين الطبي، حيث وصلت الارتفاعات في شركة «تكافل» إلى نحو 50 بالمئة، نظراً لزيادة أسعار وشروط إعادة التأمين»، مشيراً إلى أن الارتفاعات وصلت في شركات أخرى إلى 70 أو 80 بالمئة.

وأكد أن رفع معيدي التأمين للأسعار والشروط لا تتعلق بطبيعة الشركات المحلية ونتائجها في هذا الشق من التأمين، بل بالنتائج التي تحققت شركات إعادة التأمين.

خسائر كبيرة

وأكد الدكتور حازم الماضي، الرئيس التنفيذي لشركة «الهلال الأخضر للتأمين»، أن السبب الرئيس في الارتفاعات التي تطرأ على أسعار التأمين الطبي من فترة إلى أخرى ترجع إلى تضخم أسعار مزودي الخدمة، مشيراً إلى أن شروط إعادة التأمين لا يكون لها تأثير كبير إلا في حالة فقدان الشركة السيطرة على المطالبات، أو أن تكون الأسعار المقدمة من شركة ما غير مدروسة وفق أسس مهنية دقيقة.

* * *

«العقيلة السورية» مستمرة في مسؤوليتها الاجتماعية وفي نشر الوعي التأميني*

شاركت شركة العقيلة للتأمين التكافلي في سورية كراع ذهبي في البازار الخيري الذي أقيم بدمشق بتاريخ 18 - 19 آذار بمناسبة عيد الأم بالتعاون مع جمعية مورد الخيرية حيث استمر لمدة يومين على التوالي في فندق الفصول الأربعة بدمشق، وجاءت مشاركة الشركة انطلاقاً من مسؤوليتها الاجتماعية في دعم الجمعيات الخيرية وورشات الحرف اليدوية لما لها من أثر جلي في تمكين دور المرأة في التنمية الاقتصادية في سورية، وضم البازار جمعيات أهلية وشركات خاصة ومصارف وورشات حرف يدوية.

وفي سياق دور شركة العقيلة للتأمين التكافلي في نشر ثقافة الوعي التأميني أقامت الشركة يوم الأربعاء 2012/3/28 في جامعة دمشق بالتعاون مع مركز التوجيه المهني محاضرة بعنوان: (التأمين بين المفهوم النظري والتطبيق العملي) وذلك في كلية العلوم ضمن الأسبوع الثقافي للكلية، لقي المحاضرة السيد نضال أقي بيق نائب المدير العام وأكد أن هدف المحاضرة هو تسليط الضوء على النشاط التأميني، بما له من دور كبير في المشاركة بتحمل الأخطار التي يتعرض لها الأشخاص والشركات وفي دوره كداعم للتنمية الاقتصادية. وبين السيد أقي بيق أن التأمين يقوم بتوفير غطاء حماية للشركات والأفراد حيث إنه يساعد على المحافظة على ثروات المنشآت بتعويضها عن الخسائر الناتجة عن الأخطار التي قد تتعرض لها.

* * *

تكاليف النفط الإيراني ترتفع مع الحظر الأوروبي للتأمين على الشحنات

— قالت مصادر من قطاع التأمين إن الحظر المتوقع على نطاق واسع للتغطية التأمينية الأوروبية على صادرات النفط الإيرانية من الأول من يونيو / تموز يهدد بتعطيل الشحنات ورفع التكلفة على مشتريين رئيسيين مثل اليابان وكوريا الجنوبية.

وفي الأسبوع الماضي أعفى الاتحاد الأوروبي جزئياً بعض شركات التأمين من الحظر على تجارة النفط الإيرانية حتى الأول من يوليو ويعتزم وزراء الاتحاد الأوروبي الشهر المقبل مراجعة ما اذا كانت ستمدد الإعفاء.

وحاولت اليابان وكوريا الجنوبية الضغط من أجل الحصول على إعفاء لكن مسؤولين تنفيذيين من قطاعي الشحن والتأمين يقولون إن الحظر الشامل أصبح هو المرجح الآن.

وتقدم شركات التأمين الأوروبية التغطية التأمينية لغالبية أسطول ناقلات النفط في العالم. ويقول مسؤولون من القطاع إن ملاك الناقلات الذين مازال بإمكانهم قانونياً التعامل في النفط الإيراني سيتعرضون لضغوط كبيرة لإيجاد أعمال تأمينية بديلة كافية.

وقال وايت بعد الأول من يوليو سيكون السبيل الوحيد أمام غير الأعضاء في الاتحاد الأوروبي لنقل النفط من إيران هو البحث عن تغطية تأمينية عن طريق قطاع تأميني مستقل ويعتد به ولا تربطه أي صلة بالاتحاد الأوروبي أو الولايات المتحدة الأمريكية.

وأضاف "أشك في وجود ذلك لتغطية كامل المسؤولية التي قد تترتب على حادث لناقلة ضخمة".

وفي اليابان تواجه شركات الشحن والطاقة ضغوطاً مماثلة. فالشهر الماضي قالت شركة التأمين الرئيسية في اليابان إنها لن تتمكن إلا من تقديم نسبة ضئيلة من تغطية الناقلات.

وقال مصدر من قطاع التأمين على السفن في اليابان "من الواضح أنه ليس هناك سبيل لتجنب العقوبات".

* * *

شركة «الاتحاد للتأمين» الإماراتية تنظف خسائرها

نظفت شركة «الاتحاد للتأمين» الإماراتية خسائرها كافة خلال 2011، حسب تعبير سامر بشناق مدير عام الشركة، في خطوة منها لتحسين موقفها والانطلاق من دون أي أعباء خلال العام الجاري، كما زادت التنوع في محفظتها التأمينية لتتراجع حصة السيارات من 85 بالمئة إلى نحو 58 بالمئة، فيما وصلت حصة كل من القطاع الطبي والتأمينات العامة إلى 20 بالمئة.

وأوضح بشناق أن أسوأ القطاعات أداء خلال 2011 كان الطبي الذي شهد الكثير من التحديات سواء من ناحية شدة المنافسة أو ارتفاع المطالبات الناتجة عن زيادة أسعار المراكز الطبية أو سوء استخدام البوالص التأمينية والاحتيايل، لافتاً إلى أن نسبة المطالبات إلى الأقساط في هذا القطاع وصلت في «الاتحاد للتأمين» إلى نحو 105 بالمئة، فيما كانت التأمينات العامة هي الفضلى خلال العام، حتى إن قطاع السيارات، على الرغم من المنافسة الشديدة، قد حقق للشركة عوائد تصل إلى 35 بالمئة.

* * *

فصل تأمينات الحياة عن العامة في الإمارات يصطدم بصعوبة التطبيق

توقع فريد لطفي، الأمين العام لجمعية الإمارات للتأمين، تمديد مهلة الفصل بين تأمينات الحياة والتأمينات العامة، معتبراً أنه من الصعب على العديد من الشركات القيام بهذه الخطوة حالياً، إن لم يكن غير ممكن.

وأكد لطفي أنه على الرغم من أن الشركات كانت تمتلك مهلة تصل إلى 5 سنوات لتعديل أوضاعها إلا أنها انتظرت إلى اللحظة الأخيرة، مؤكداً أهمية البدء بتسوية أوضاعها مع القوانين والتعليمات كافة منذ إصدارها وضمن المهلة المحددة وليس الانتظار إلى ما قبل انتهائها بقليل.

وأشار إلى أن قطاع التأمين البحري على البضائع هو الأفضل عائداً للشركات، إلا أنه على الطرف الآخر تشتكي الشركات من تأمينات السيارات، خصوصاً الإلزامية

منها، موضحاً أن الشركات ومن ورائها الجمعية طالبت بتحرير الأسعار، إلا أن هذا الموضوع مازال في عهدة الهيئة.

* * *

لبنان يفرض على المصانع بوليصة تأمين شرطاً للترخيص

أكد وزير الصناعة اللبناني فريج صابونجيان، أن التأمين على المصانع «بات أحد الشروط العامة للحصول على الترخيص والشهادة والإفادة الصناعية، بدءاً من الأول من حزيران (يونيو) المقبل». ولفت إلى «فرض إلزامية الحصول على بوليصة تأمين ضد الحريق والغير وحوادث العمل لحماية العمال والأجراء، إضافة إلى ضرورة تنفيذ شروط السلامة العامة».

وأعلن في مؤتمر صحافي عقده في مقر جمعية شركات الضمان في لبنان، أن الوزارة «تشجع كل صاحب مؤسسة صناعية غير مرخصة على التقدم منها لدراسة ملفه ومساعدته على قوننة مصنعه ضمن الشروط التي يسمح بها القانون». وطلب من شركات الضمان أن يكون «دورها مكملاً لعمل الوزارة الرقابي عبر متابعة مدى توافر شروط السلامة العامة في المصانع كي تتلاءم مع الشروط المطلوبة في بوليصة التأمين».

ودعا رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان أسعد ميرزا، «الضامنين والشركاء الصناعيين إلى الأخذ في الاعتبار لدى الاكتتاب بعقد تأمين، ضرورة أن تكون أسعار العقود وتغطياتها مدروسة ومتناسبة مع حجم المؤسسة الصناعية وإمكاناتها، والتأمين لدى شركات الضمان المرخصة بواسطة مديريها أو مندوبيها المعتمدين أو عبر وسطاء تأمين مجاز لهم العمل قانوناً». ورأى نائب رئيس جمعية الصناعيين زياد بكداش، أن التدبير المتعلق بإلزامية التأمين «ضرورة وواجب على الصناعي لحماية مصنعه وتغطية عماله من أي ضرر يلحق بهم».

* * *

مؤسسة تأمين يابانية تحدد قواعد جديدة لنقلات النفط الإيراني

قال اتحاد شركات التأمين اليابانية إنه يتعين على مالكي السفن الذين يغطيهم الاتحاد أن يخطروه مسبقا بأي خطط لنقل شحنات نفط أو بتروكيماويات إيرانية قد تكون مخالفة للعقوبات الغربية.

وشددت الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي العقوبات التي ترمي إلى تقييد تجارة النفط الإيرانية ووقف تدفق إيرادات النفط إلى طهران وسيحظر على شركات التأمين وإعادة التأمين الأوروبية أن تقدم تغطية للسفن التي تنقل بتروكيماويات إيرانية في أي مكان في العالم بدءا من مايو أيار والتي تنقل خاما أو منتجات نفطية بدءا من يوليو تموز.

وبالرغم من أن اتحاد شركات التأمين اليابانية الذي يقدم خدماته لشركات الشحن ليس معرضا بشكل مباشر للعقوبات إلا أنه يعتمد بشدة على سوق إعادة التأمين الأوروبية للتحوط من المخاطر.

وقال الاتحاد إنه يريد أن يعرف سلفا إن كان أي من الأعضاء سيرسل ناقلة لنقل نفط إيراني لأن شركة التأمين لديها الحق في رفض تقديم التغطية. وقال الاتحاد في نشرة وزعها على أعضائه : "يجب على العضو أن يقوم بأي رحلة وهو على علم تام باحتمال أن يقوم الاتحاد وفقا للقانون بإلغاء عقد التأمين أو رفض دفع المطالبات".

* * *



يوسف جناد

التأمين متناهي الصغر
Micro Insurance

مقدمة:



عندما بدأ قطاع التأمين الخاص في سورية يأخذ دوره إلى جانب القطاع الحكومي، استبشرنا جميعاً كمواطنين وعاملين في هذا القطاع الاقتصادي الهام، بأن القطاع الخاص سوف ينهض بهذه الصناعة ليس فقط من خلال تطوير الواقع التأميني غير المرضي، ولكن من خلال إدخال منتجات جديدة، سيما وأن معظم شركات التأمين الخاصة كانت ترتبط بشركات تأمين خارج سورية، وتنشط في بلدان سبقتنا كثيراً في مجال صناعة التأمين.

لكن، وبعد مرور عدة سنوات على إنشاء شركات القطاع الخاص، لم نلاحظ ما كنا نتوقعه من إدخال لمنتجات جديدة، بل احتدم التنافس على الموجود، مع الاعتراف أن هذه الشركات ساهمت بشكل أو بآخر بنهضة السوق نسبياً وهذا ما نلاحظه في تطور حجم الأقساط من عام لآخر.

وفي هذا المقال، ورغم أن الموضوع قد طرح مرات عديدة، إلا أن أهميته تفرض أن نعود للكتابة عنه من وقت لآخر، ألا وهو التأمين متناهي الصغر وسنخرج قليلاً في سياق الحديث على موضوع مشابه وهو التمويل متناهي الصغر Micro finance، لما لهذين المفهومين من تشابه.

يتبادر للذهن أن التمويل والتأمين المتناهي الصغر كمفهومين جديدين يشتركان بعناصر كثيرة كما يوحي اهتمام مؤسسات الإقراض الصغير وبنوك الإقراض الصغير بالتأمين الصغير بأن المفهومين مترابطان.

إن المشترك بين المفهومين أن كليهما يتطلب توفير آليات مختلفة عن التمويل والتأمين التقليدي المصمم للقطاعات الرسمية والأفراد، حيث إن زبائنها بالمعظم ينتمون إلى القطاعات غير الرسمية، غير المنظمة، والتي تنفد إلى الموجودات المسجلة القابلة للاستخدام، أو الواضحة السيولة، وإن كلا المفهومين متداخلان بالادخار الصغير من حيث كونه أداة أساسية لخلق قدرة انتمائية في التمويل وقدرة على تسديد عمولات وأثمان التأمين من جهة أو لاستثمارها لخلق قدرات تمويل أو تأمين بعيدة الأجل.

كما أن تلازم التمويل والتأمين المتناهي الصغر ممكن لكنه ليس ضرورياً،

حيث إن تأمين المقترض لتسديد مستحققاته في حالة الوفاة أو الإصابة أو تصميم برامج قائمة على التوفير الطويل الأجل أو تمويل برامج تأمين بفروض مناسبة يستلزم وجود ترابط بينهما هذا من جهة، ومن جهة أخرى فإن هناك حالات تمويل لا ترتبط بالضرورة بالتأمين وحالات تأمين لا تغطي أو تحتاج إلى التمويل المصرفي.

تلازم التمويل والتأمين المتناهي الصغر ممكن..

— ما هو التأمين متناهي الصغر؟

التأمين متناهي الصغر هو خدمة تأمينية لحماية شريحة كبيرة من أفراد المجتمع من ذوي الدخل المحدودة من خلال توفير تغطيات تأمينية ضد العديد من الأخطار التي تهددهم وذلك مقابل سداد أقساط زهيدة تتناسب مع طبيعة الخطر المؤمن عليه وأيضاً مع دخولهم المنخفضة.

وبالتالي يساعد التأمين متناهي الصغر الأسر من الطبقة المتوسطة على تأمين حياتهم وممتلكاتهم، بالإضافة إلى ضمان استمرار دخلهم في حالة المرض والعجز.

يساعد التأمين متناهي الصغر الأسر من الطبقة المتوسطة على تأمين حياتهم وممتلكاتهم..

— الخصائص الرئيسية للتأمين متناهي الصغر:

إن حاملي وثائق التأمين متناهي الصغر غالباً ما يكونون من صغار الموظفين وأصحاب المهن الحرة أو من يعملون في قطاعات الاقتصاد غير الرسمي. ولهذا النوع

من التأمين خصائص معينة تميزه عن التأمين التقليدي، الذي يخدم الشرائح ذات الدخل المرتفعة والمتوسطة من المجتمع، وذلك من حيث إنها تلبي الاحتياجات الخاصة للأفراد من ذوي الدخل المنخفضة مثل خطر الوفاة والتأمين الصحي ومنتجات المعاش وحماية المسكن ومحتوياته.

وتتميز وثائق التأمين متناهي الصغر بما يلي:

- كتابة شروط الوثائق بلغة واضحة، يسيرة وسهلة الفهم.
- اتساع نطاق التغطية التأمينية.
- استثمارات طلب التأمين تتميز بالبساطة.
- صياغة شروط الوثائق في جمل قصيرة.
- تصل الخدمات إلى منازل العملاء مباشرة.
- سرعة التعامل مع التعويضات.

إلا أن تطوير هذا النوع من التأمين يصطدم كغيره من فروع التأمين بالعوائق

تطوير التأمين متناهي الصغر يصطدم بعوائق عديدة..

الكثيرة التي تعاني منها صناعة التأمين وإعادة التأمين في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا لأسباب عديدة لا مجال لذكرها، والتي أصبحت معروفة لكل من يعمل في هذه الصناعة.

فعلى سبيل المثال تشير الدراسات والإحصائيات العالمية إلى أن أقساط التأمين في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا لا تساوي أكثر من 1% من إجمالي الناتج القومي في المنطقة، ويعزى ذلك بصفة أساسية إلى أن صناعة التأمين في هذه المنطقة لا تلبي احتياجات جميع شرائح المجتمع وبصفة خاصة ذوي الدخل المحدود. إضافة لذلك يغطي التأمين متناهي الصغر 135 مليوناً من السكان من هذه الشريحة في بلدان العالم الثالث وهم أكثر من 2 مليار إنسان من الفقراء.

ولتطوير قطاع التأمين المتناهي الصغر، عقدت لهذا الغرض عدة مؤتمرات

مؤتمرات عدة تنعقد لتطوير قطاع التأمين المتناهي الصغر..

وندوات في المنطقة العربية ضمت خبراء من جميع أنحاء العالم وتمت دراسة تجارب بلدان عدة منها الهند والصين وبعض دول شرق آسيا حيث حققت وثائق التأمين المتناهي الصغر نجاحات كبيرة. وقد هدفت هذه المؤتمرات والندوات إلى:

— إتاحة الفرصة لتبادل الأفكار والخبرات وطرح الحلول للعديد من المشاكل والفرص والتحديات التي تواجه شركات ومراقبي التأمين في منطقة الشرق الأوسط في عملية تنمية المنتجات التأمينية التي تفي باحتياجات محدودي الدخل.

— خلق الوعي بأهمية التأمين متناهي الصغر بين مراقبي التأمين في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا MENA وكذلك شركات التأمين ومؤسسات التمويل متناهي الصغر بالمنطقة وذلك من خلال العرض والاستفادة من خبرات الدول والمنظمات الدولية في استحداث الطرق والأساليب الخاصة بتصميم وتوزيع منتجات التأمين متناهي الصغر.

وترى بعض الحكومات، والمنظمات غير الحكومية، والجماعات الشعبية والأوساط الأكاديمية على حد سواء، أن البطء في تطبيق التأمين متناهي الصغر في مجتمعاتها سوف لن يكون شيئاً إيجابياً، بل ستعود الحكومات وشركات التأمين وإعادة التأمين للعمل على تطبيق هذا النوع من التأمين عاجلاً وليس آجلاً. والذي سيفرض ذلك هو الأزمة الاقتصادية العالمية والارتفاع الحاد في أسعار السلع. وحسب تقارير منظمة العمل الدولية فإن العديد من الحكومات كانت ولا زالت توفر شبكات الأمان الاجتماعي لفقرائها بصعوبة، كما قدرت المنظمة أن أقل من 20% من العاملين في كثير من الدول النامية مشمولون ضمن برنامج الرعاية الصحية العامة، وتتنخفض هذه النسبة أكثر من ذلك في دول منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، ويشير أحد

التقارير الأخيرة الواردة من منظمة العمل الدولية، إلى أن ما يشهده العالم من أزمات اقتصادية وأزمات غذاء ووقود نالت بالفعل من احتياطات الشعوب وأضعفت قدراتها على تخطي الأزمات. والتي تزامنت أيضاً مع أزمات محلية، كموجات

الجفاف التي ضربت دولاً عدة في أصقاع الأرض، والفيضانات في بنغلادش وأندونيسيا، وأن عدد ضحايا المجاعات تجاوز المليار نسمة للمرة الأولى في التاريخ.

ونتيجة لما سبق، يرى العديد من خبراء التنمية أن هذا هو الوقت المثالي ليعمل التأمين المتناهي الصغر جنباً إلى جنب مع الاقتراض متناهي الصغر الأكثر انتشاراً وأن يلعب دوراً أكبر في التخفيف من حدة المشكلة وتفاقمها... حيث يعتمد

ما يشهده العالم من أزمات أضعفت قدرات الدول والشعوب على تخطي الصعوبات..

خبراء: هذا الوقت مثالي ليعمل التأمين متناهي الصغر جنباً إلى جنب مع الاقتراض متناهي الصغر..

الناس في التأمين متناهي الصغر على عدم السقوط في تلك الدائرة مرة أخرى. ويؤكد أحد خبراء التأمين، بأن هذا الأمر لا يطبق على أكثر الناس فقراً، وإنما ينطبق على الفقراء العاملين الذين لديهم ما يخسرونه، حيث إن لديهم دخلاً ولكنهم يتأرجحون عند خط الفقر، فإذا تلفت محاصيلهم أو أصابهم المرض أو احترقت متاجرهم، فإنهم يضطرون إلى بدء حياتهم من الصفر مرة أخرى.

والسؤال المطروح هو: لماذا يواجه التأمين متناهي الصغر صعوبات، مع أنه يعتبر بالفعل سوقاً لم تطرق من قبل؟؟ ويجب أحد خبراء التأمين العاملين في شركة ميونيخ ري، بأن 80% من سكان العالم يعيشون في أسواق الدول النامية، ولكن هذه النسبة تستحوذ فقط على 22% من الناتج المحلي العالمي و 9% فقط من أقساط التأمين، ويقول خبراء التنمية إن أحد جوانب الحل يكمن في الدروس المستفادة من الإقراض المتناهي الصغر، والذي ينفذ منحنى التطور في هذا المجال إلى الأعلى. بينما يكمن الجانب الآخر من الحل في تشجيع الابتكار في مجال التأمين متناهي الصغر كي ينجح في أن يصبح مفيداً على المستوى الاجتماعي وقابلاً للتطبيق على المستوى الاقتصادي.

أما بخصوص المقارنة بين الإقراض متناهي الصغر والتأمين متناهي الصغر فإن الخبراء يشيرون إلى أن كلا المجالين يقومان على الثقة بين مقدم الخدمة والعميل، إلا أن علاقات المخاطر في كليهما هي علاقات معكوسة. ففي مجال الإقراض متناهي الصغر، تقوم الجهة المقدمة للقرض بانتzman العميل على المبلغ الذي تقدمه له، وتتق في أنه سيرده إليها،

خبراء: الإقراض متناهي الصغر والتأمين متناهي الصغر يقومان على الثقة بين مقدم الخدمة والعميل..

أما بالنسبة للتأمين متناهي الصغر، فيقوم حامل وثيقة التأمين بالسداد مقدماً ويأمل في أن تفي الجهة المؤمنة بوعودها بأن تسدد له وفقاً لشروط التعاقد المبرم بينهما. وهناك شريحة من المجتمع ربما لم تستخدم هذه المنتجات التأمينية ولم تسمع عنها من قبل.

والسؤال الجدير بالاهتمام هو: ما الذي تحتاجه شركات التأمين متناهي الصغر كي تحوز على ثقة العميل في الدول النامية؟؟.

وللجواب نقول إنه خلافاً لما يحدث في الدول المتقدمة، يعد سداد مبالغ المطالبات في موعد استحقاقها مجرد عامل واحد ضمن عوامل عدة، حيث تعد المرونة عاملاً مهماً كذلك. وهذه الأمور تعتبر درساً في التأمين متناهي الصغر يجب

تعلمه من الإفراض متناهي الصغر. والدراسات في هذا المجال تظهر أنه عندما يتحلى مقدم القروض متناهي الصغر بالمرونة والاستعداد لتغيير مواعيد السداد، لتتحول على سبيل المثال من أسبوعية إلى شهرية، بحيث تراعي عدم توافر السيولة النقدية بشكل منتظم ودائم لأرباب البيوت منخفضي الدخل، عندها لن يوجد فرق كبير في معدلات التخلف عن السداد إن إظهار مثل هذه المرونة يعد إحدى الطرق الجيدة لبناء علاقة وطيدة تكون ضرورية لخلق تلك الثقة والاحتكاك عن كثب بحياة الفقراء.

ويلقى مجال التأمين المتناهي في الصغر قدراً كبيراً من النقد نظراً لأن الكثير

من منتجاته لا تعكس المخاطر المحلية التي يمكن

أن تتفاوت تفاوتاً كبيراً تبعاً للقريبة أو مستوى

المعيشة. وعلى سبيل المثال، قد لا يكتسب التأمين

على أحد المنازل نفس القدر من الأولوية التي

تُعطى للتقليل من حدة خطر الضرر الذي يلحقه الفيضان بأحد المتاجر أو خطر إصابة قطيع من الأغنام بأحد الأمراض.

وكمثال على التأمين متناهي الصغر يجري حالياً اختيار فكرة قدمها أحد خبراء

التأمين وسيتم تطبيقها في أندونيسيا. وتهدف

إلى منح وثيقة تأمين ضد أخطار الفيضانات

للأسر محدودة الدخل. ويدفع كل عميل مبلغاً

قدره /50000/ روبية أندونيسية أي ما يعادل

فقط 5 دولارات أمريكية مقابل الحصول على

التأمين متناهي الصغر يلقي

قدراً كبيراً من النقد..

يجري في أندونيسيا حالياً

اختبار تطبيق تأمين متناهي

الصغر للأسر محدودة الدخل..

بطاقة الحماية.

وبالرغم من وجود اتفاق عام حول المزايا المتبادلة التي يمكن أن تقدمها

العلاقات الوثيقة بين شركات التأمين ومؤسسات التمويل متناهي الصغر والمنظمات

غير الحكومية ومنظمات المجتمع المدني، فإنه كثيراً ما يكون دور الحكومات في هذه

العلاقة غير ظاهر حيث تشارك الحكومات بدور فعال في توفير التأمين متناهي

الصغر. وهذا هو الحال في الهند. فمنذ عام 2002، وكجزء من خطة وطنية للاندماج

الاجتماعي تهدف إلى مساعدة الفقراء في القرى، أصبحت شركات التأمين مطالبة

قانوناً باتباع نظام حصص، وتخصيص قدر معين من أعمالها للتأمين متناهي الصغر.

وعلى الرغم من أن هذا الدعم الحكومي شجع عدة شركات تأمين على رفع مستوى المنتجات التأمينية متناهية الصغر وطرح أعداد كبيرة منها، إلا أن الحكومة تقوم منذ فترة بتحويل برنامج تابع لها خاص بالتأمين الصحي متناهي الصغر، وحتى الآن قامت ستة ملايين أسرة أو أكثر بالتسجيل في هذا المشروع، الذي تقوم من خلاله بدفع اشتراك رمزي لتغطية نفقات المستشفيات والنفقات الطبية الأخرى.

**أكثر من ستة ملايين أسرة
هنديّة سجلت في منتجات
تأمينية متناهية الصغر..**

— الطبيعة المختلفة للتأمين المتناهي الصغر عن التأمين العادي:

إن التأمين الصغير يحتاج إلى تطوير آليات جديدة مختلفة، فإذا كان تعريف التأمين عموماً هو عقد لمواجهة المخاطر مثل الوفاة والحوادث والحاجات مثل الصحة والتعليم والتي لا يستطيع الفرد مواجهتها بسهولة حين حصولها، فإن مخاطر وحاجات أصحاب المشاريع الصغيرة جداً ومحدودي الدخل وإن كانت هي نفسها بالاسم لكبار المستثمرين والأثرياء فإنها مختلفة نسبياً من حيث طبيعتها وحجمها وطرق مواجهتها وتسويقها والتحوط في مواجهة مخاطرها وفي اقتصادياتها.

— الطلب على التأمين متناهي الصغر:

يزداد الطلب على هذا النوع من التأمين في كثير من الدول وذلك بعد نجاحه في دول عدة أهمها الهند وبعض دول شرق آسيا. ويهدف إلى:

**الطلب على التأمين
متناهي الصغر يزداد في
العديد من دول العالم..**

— مواجهة احتياجات خاصة مثل التعليم والصحة والتي ترتبط ارتباطاً كبيراً بالقدرة على التوفير وهي برامج يمكن تطويرها بالشراكة

بين البنوك المهمة بالإقراض والتمويل الصغير وشركات التأمين.

— إيجاد برامج تأمين خاصة مثل التأمين الزراعي والتأمين ضد المخاطر السياسية وهي برامج تحتاج بالتأكيد إلى شراكات أوسع بين البنوك المهمة بالإقراض الصغير وشركات التأمين والمؤسسات الدولية والمحلية المهمة بالتنمية.

إضافة إلى كل ما ذكر، ستجد شركات التأمين نفسها أمام سوق جديد له متطلباته الخاصة وطبيعته الخاصة والذي يحتاج إلى تفكير جديد... وكذلك يمكن اعتبار الأفراد الفقراء النشطين

الأفراد الفقراء النشطين اقتصادياً يفتقد إلى الخدمات..

اقتصادياً قطاعاً يفتقد إلى الخدمات التي تساعد على تحسين وضعه من جهة والمساهمة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية بشكل عام.

إن هذه الشريحة تشكل قاعدة مهمة لنشاط تمويلي وتأميني مربح ملتزم بمتطلبات الأداء الاجتماعي.

— المسؤولية الاجتماعية والأداء الاجتماعي:

يرتبط التمويل والتأمين للمتاهي الصغر بمفهوم الأداء الاجتماعي الذي أصبح مترابطاً بشكل كبير من رؤيا ورسالة مؤسسات وشركات

وبرامج التمويل والتأمين المتناهي الصغر، حيث أصبح من متلازمات العمل الالتزام بأهداف اجتماعية تتخذ من خلال تنفيذ المؤسسة أو البنك أو شركة التأمين لأعمالها والتزامها بقياس الأداء الاجتماعي. أما

يرتبط التمويل والتأمين متناهي الصغر بمفهوم الأداء الاجتماعي..

مؤسسات الأعمال التقليدية فإن بعضها ملتزم بالمسؤولية الاجتماعية تجاه المحيط.

والفرق بينهما أن الأول هو جزء من الهدف والتركيبية وتطوير البرامج دون أن يتناقض ذلك مع هدف الربحية في حين أن الثاني هو تخصيص نسبة من الربح لمواجهة متطلبات المسؤولية الاجتماعية وهو في الأول أساسي وضروري وفي الثاني اختياري.

— تصميم المنتجات :

إن تصميم منتجات التأمين أو التمويل المتناهي الصغر من حيث التكاليف والإيراد

يعتمد بشكل أساسي على العدد الكبير للزبائن والتعامل معهم كقطاعات وأفراد بنفس الوقت حيث لا تتحقق الربحية إلا من خلال العمل في سوق كبير العدد كما يعتمد على إمكانية تطوير شراكات مع جهات مختلفة لتقديم الخدمة الملائمة والتي تأتي

تصميم منتجات التأمين أو التمويل متناهي الصغر يعتمد على العدد الكبير من الزبائن..

تجسيدا للأهداف المتوخاة من هذه المنتجات.

حالات التمويل متناهي الصفر تتطلب من البنوك تحضير بنيتها الداخلية..

وبناء على ما سبق فإن حالات التمويل للصغير تتطلب من البنوك تحضير بنيتها الداخلية من خلال برامج خاصة لتصميم المنتجات، وهذا ما تحتاجه شركات التأمين إذا أرادت خدمة هذه القطاعات.

وفي الختام، فإن سوق التأمين السوري يفتقر لمنتج التأمين متناهي الصفر، رغم أهميته والنجاحات التي حققها في العديد من الدول كما أسلفنا، وكما هو متبع في العديد من البلدان. تستطيع هيئة الإشراف على التأمين قيادة مبادرة كبيرة وهامة في اتجاه تطوير منتج تأميني جديد - التأمين متناهي الصفر - والذي يطال بفوائده

سوق التأمين السوري يفتقر لنتج التأمين متناهي الصفر..

شريحة واسعة من المجتمع. وتستطيع هيئة الإشراف بالمشاركة مع الاتحاد السوري للتأمين وبعض الخبراء دراسة المنتجات المطروحة في هذا المجال، والاستفادة من تجارب البلدان

الأخرى بهدف احتساب الأقساط وصياغة الوثائق ووضع شروطها بما يتلاءم مع المجتمع السوري. ويمكن أن نقترح خطة لذلك تشمل على ما يلي:

- تشجيع شركات التأمين العاملة في السوق على خدمة شرائح منخفضة الدخل.
- وضع خطة إعلامية لتثقيف العاملين في شركات التأمين وتعزيز الوعي التأميني لدى العملاء المرتقبين من محدودي الدخل حول التغطيات التي يمكن توفيرها لهم.
- وضع نظام لتوفير حماية المستهلك في هذا النوع من المنتجات وتشجيع الحلول الرقابية والتنظيمية المبتكرة كاستجابة لاحتياجات أسر الدخل المنخفضة تأمينياً.
- العمل على وضع برامج التأمين متناهي الصفر الذي يخدم بالفعل شريحة كبيرة من المجتمع ذوي الدخل المنخفضة.
- تسهيل الاطلاع على المعلومات والبيانات الإحصائية الأساسية عن شرائح المجتمع (الأعمار - نسبة الوفيات - نسبة الإصابة بالأمراض - نوعية الأعمال والأخطار التي يتعرضون لها).

إن التأمين التقليدي لم يعد كافيًا في وقتنا الحاضر، بل يجب البحث عن وسائل تأمينية جديدة خاصة مع ازدياد الأزمات الاقتصادية والاجتماعية التي تعصف بعالمنا الحاضر.

* * *



(وثيقة تأمين البحري بضائع)
البداية والتطوير

إعداد: سعد جواد علي

مقدمة:



تبنّت هيئة اللويدز في عام 1779 م وثيقة تأمين البضائع والتي تعرف بصيغة (SG) باعتبارها الوثيقة النموذجية المعتمدة من قبل كافة مكنتبي التأمين في اللويدز والأساس الذي بموجبه يتم إصدار عقود التأمين.

في ذلك الوقت كان التأمين البحري هو النوع الوحيد من التأمينات الذي تمارسه هيئة اللويدز، وقد تم إعداد هذه الوثيقة لتغطية سفينة محددة وأية بضاعة محمولة على متنها في رحلة بحرية معينة. وقد كانت هذه الوثيقة مقنعة بالنسبة للعقود التي تغطي السفينة والبضاعة بأن واحد واستمر سوق اللويدز باستخدام هذه الوثيقة لفترة طويلة، إلا أن الممارسة قد أظهرت بعض الإرباكات في تفسير بعض محتوياتها، ومن أجل مواجهة هذه المشكلة فإن مكنتبي التأمين على البضائع بدأوا بإضافة بعض الشروط لهذه الوثيقة بهدف تسهيل بعض المشكلات فيها ومن ناحية ثانية نجد أن شركات التأمين لم تتبن وثيقة البحري (SG) بالنسبة لعقود تأمين البضائع التي كانت تصدرها، ومع أنهم قد استخدموا نفس الصيغة إلا أنه يتم تسمية السفينة الناقلة فقط ولا يتم التأمين على الهيكل، وهذا هو الفارق ما بين الصيغة المعتمدة لدى اللويدز وشركات التأمين الأخرى، إنما البنية الأساسية للوثيقة متشابهة من حيث البنود والأخطار المغطاة.

وعلى الرغم من الانتقادات المستمرة لهذه الوثيقة إلا أن مكنتبي اللويدز استمروا في استخدامها لفترة تزيد عن 200 عام.

ومع مرور الوقت بدأ المتعاملون بهذه الوثيقة إظهار اهتمام أكبر بالشروط المرفقة مع هذه الوثيقة أكثر من النصوص الواردة فيها. وبدا هذا الموقف مقبولاً إلى حد ما إلا أنه لا يزال يحمل بعض الأرباح أمام المحاكم القانونية في حال إحالة أي قضية إلى المحاكم، ذلك أن تلك المحاكم قد أصدرت أحكامها على أساس الصيغة الأصلية للوثيقة (SG) ولم تكثر إلى الشروط المرفقة بها.

مع مرور الوقت بدأ الاهتمام يزداد بوثيقة تأمين البحري..

وهذه المشكلة قد دفعت بالمكنتيين إلى تجميع شروط تأمين البضائع كافة التي استخدمت بشكل شائع في سوق لندن ووضعها ضمن مجموعتين أساسيتين تحت اسم شروط تأمين البضائع، وقد تمت طباعة هاتين المجموعتين من قبل معهد مكنتي لندن في عام 1912 م وبدأت تعرف بـ (شروط معهد لندن للتأمين على البضاعة) وباللغة الانكليزية (Institute Cargo Clauses) وتم اختصارها بـ (ICC) حيث استخدمت هذه الشروط مع وثيقة تأمين البضائع (SG) وعرفت المجموعة الأولى بالاختصار (ICC - WA) أي مع ضمان العوارية الخاصة، وقد خضعت هذه الشروط للعديد من التعديلات على بنودها خلال عدد من السنوات واستمرت هذه الشروط (ICC - WA) بتقديم الغطاء الرئيسي لعقود تأمين البضائع لمدة 70 عاماً. وعليه فإن أي تعويض على وثيقة (SG)

أي تعويض على وثيقة (SG) يمكن أن يكون مقبولاً..

والمرفق بشرط (ICC - WA) يمكن أن يكون مقبولاً إذا كان السبب القريب لحدوث الخسارة ناتج عن أحد الأخطار المحددة في وثيقة (SG)، على الرغم من أن مبدأ السبب القريب لم يكن مطبقاً بدقة على بعض الأخطار المحددة. ونورد فيما يلي التغطيات المشمولة في وثيقة تأمين البضائع على أساس (ICC - WA):

- 1 - الخسارة الكلية (الفعلية أو الاعتبارية).
- 2 - الخسارة الجزئية (العوارية الخاصة).
- 3 - الخسارة الجزئية (العوارية العامة).
- 4 - النفقات الخاصة بتقليل الخسارة - مساهمة العوارية العامة.
- 5 - النفقات الخاصة بتقليل الخسارة - مكافأة الإنقاذ.

6 - النفقات التي تصرف بقصد الخسارة (للجهد المبذول في تقليل الخسارة، للمقاصة والعمل).

7 - تكلفة الخسارة (رسوم الكشف).

لما المجموعة الثانية لشروط مجمع مكتتبي لندن فقد تم تقديمها في عام 1912 م وهي تحت عنوان (ICC - FPA) مع عدم ضمان العوارية الخاصة، ولعل إجراء مقارنة لهذه المجموعة مع المجموعة (WA) نجد تقارباً كبيراً باستثناء عدم شمولها الخسارة الجزئية (العوارية الخاصة)، إلا أن حذف هذا الشرط لا يطبق في حال أن السفينة التي تحمل البضاعة قد تعرضت للجنوح، الغرق، أو الاحتراق والبضاعة على متنها أثناء حدوث الحادث.

عام 1912 يشهد المجموعة الثانية لشروط مجمع مكتتبي لندن..

ولم تضاف هاتان المجموعتان أية أخطار إضافية للعقد الأصلي - لذلك فإن الجهات التي تعمل على دراسة التعويضات سواء أفراد أو محاكم تحتاج إلى عمليات فرز للأخطار المحددة في الوثيقة لدى الإقرار بالتعويض أو عدم الإقرار به. ولهذا السبب فإن شروط (ICC - WA - FPA) لم يتم استخدامها في وثائق "MAR" كما سنتطرق لها لاحقاً.

في عام 1950 تم إصدار المجموعة الثالثة لشروط معهد تأمين لندن "ICC" من قبل

معهد مكتتبي لندن "ILU" وتم استخدامها مع وثيقة (SG) وتشبه هذه المجموعة إلى حد كبير من حيث الصياغة العامة لشروط معهد لندن للتأمين على البضائع (ICC - WA) ولكن فقط مع تعديل الأخطار المحددة في الوثيقة لتصبح كافة الأخطار "All Risks"

في عام 1950 تم إصدار المجموعة الثالثة لشروط معهد تأمين لندن..

ومنذ ذلك التاريخ بدأ سوق تأمين البضائع بلندن باستخدام هذه الصيغة بشكل شائع.

- عرض صيغة "MAR" لوثائق تأمين البضائع وشروط معهد لندن لتأمين البضائع (1982) ICC:

قام سوق لندن في السبعينيات من القرن الماضي بتشكيل لجنة خاصة لدراسة وثيقة التأمين البحري بهدف تبسيط الأمور لسهولة الفهم والتداول، وقد ضمت هذه اللجنة أعضاء من اللويدز والشركات الأعضاء في معهد مكتتبي لندن. بدأت اللجنة أعمالها واستمرت لفترة طويلة إلا أنها واجهت فشلاً تريباً في محاولاتها لتعديل صيغة

في السبعينيات من القرن الماضي بدأت دراسة الوثيقة لتبسيطها..

وثيقة التأمين البحري (SG)، وعوضاً عن ذلك فقد اقترحت اللجنة سحب الشروط المتداولة كافة (WA, FPA, All Risks) واستبدالها بمجموعة جديدة من شروط معهد لندن للتأمين على البضائع، على أن يتم دمج هذه الشروط ضمن البنود الأصلية لوثيقة التأمين وضمن بنية الشروط الأساسية فيها، وحسب اقتراحهم فإن هذا الإجراء يجنب حدوث أية إرباقات بالنسبة لشروط وثيقة التأمين والأخطار التي تغطيها.

وعلى ضوء ذلك وبهدف تجنب أية تعقيدات قانونية فقد قامت اللجنة بإعداد

لتجنب التعقيدات تم اعتماد وثيقة جديدة..

وثيقة جديدة عرفت باسم "MAR Policy" وقد تم تبني هذه الوثيقة من قبل الجهات المسؤولة بعد أن تم تبني اقتراحات اللجنة بالكامل، وأصبحت هذه الوثيقة سارية المفعول اعتباراً من الأول من

كانون الثاني عام 1982، وعليه فقد تم استبدال الوثيقة القديمة (SG) بوثيقة (MAR) في سوق لندن بالنسبة لعقود التأمين على البضائع، أما بالنسبة لأجسام السفن فلم يتم تطبيق هذه الوثيقة حتى الأول من تشرين الأول عام 1983.

وخلال السنوات التي سبقت إلغاء وثيقة (SG) استخدم مكتبو التأمين على البضائع في سوق لندن وثائق التأمين التي تشمل كافة الأخطار "All Risks" باستثناء بعض الحالات التي يطلب فيها المؤمن لهم أو المصارف شروطاً أخرى مثل WA, FPA وهذه الشروط نادراً ما استخدمت خلال تلك الفترة، وبعد وضع الشروط الجديدة لمعهد لندن للتأمين على البضائع مع وثيقة "MAR" فقد تقرر الاستغناء عن الشروط WA, FPA والإبقاء على شرط "All Risks" ولكن بصيغة مختلفة.

بالرغم من استبدال المجموعات الثلاث القديمة بأخرى جديدة لا ينبغي الاعتراف بأن هذا كان متوازناً..

وبالرغم من استبدال المجموعات الثلاث القديمة والتي طبقت في العام 1963 م، بالمجموعات الثلاث الجديدة لمعهد لندن للعام 1982 م، ينبغي عدم الافتراض أن هذا الاستبدال كان متوازياً وللوقوف على هذه النقطة يمكن إيضاح الآتي:

1 - لقد تم سحب شروط معهد لندن "ICC - WA" من التداول في 1981/12/31 ولم يتم استبدالها بشروط جديدة.

2 - لقد تم سحب شروط معهد لندن "ICC - FPA" من التداول في 1981/12/31 ولم يتم استبدالها بشروط جديدة.

3 - تم سحب شروط معهد لندن "ICC - All Risks" من التداول في 1981/12/31 واستبدلت في مطلع عام 1982 م بشروط جديدة عرفت بـ (1982) ICC.

4 - تم إعداد شروط جديدة باسم "ICC - B" وطبقت في 1982/1/1 .

5 - تم إعداد شروط جديدة باسم "ICC - C" وطبقت في 1982/1/1 .

وبالاطلاع على محتويات الشروط الجديدة نجد بأن تصنيف الخسارة على أساس (خسارة كلية، خسارة جزئية... الخ) هي نفسها في الشروط "A, B, C" إلا أن الاختلاف يتركز في الأخطار

الاختلاف يتركز في الأخطار المغطاة، وهناك عدد من الاستثناءات..

المغطاة والاستثناءات كالآتي.

1 - شروط: "ICC - A" (الأخطار كافة) تخضع لاستثناءات محددة.

2 - شروط: "ICC - B" تغطي أخطار محددة وتخضع لاستثناءات معينة.

3 - شروط: "ICC - C" تغطي ذات الأخطار في الشرط B ولكن مع حذف بعض الأخطار.

- الشروط القضائية وشرط القانون والممارسة الانكليزي:

يحق للمؤمن له في حال حدوث خلاف أو نزاع مع شركة التأمين اللجوء إلى القضاء

لدى أي سلطة قضائية في حال أن وثيقة التأمين لا

تتضمن أي نص يخالف ذلك، ويفضل عادة مكتتبو

لندن الفصل في أي خلاف أو نزاع في المحاكم

الانكليزية وقد تم بناء على ذلك إدراج شرط السلطة

يحق للمؤمن له اللجوء إلى القضاء في حال حدوث خلافات..

القضائية الانكليزية في وثيقة للبحري الجديدة "MAR" ولكن في حال رفض المؤمن له لهذا

الشرط فيمكن له طلب إلغائه من الوثيقة لدى تقديم طلب التأمين ومع أنه لا يوجد أي اشتراط

يمنع هذا الحق، إلا أن مكتتبي التأمين غالباً لا يحبذون هذا الطلب وهناك حالات تم رفض

طلب التأمين بناء على ذلك، إذ إنهم يعتقدون بأن حذف مثل هذا الشرط سوف يفسح المجال

واسعاً أمام المؤمن لهم لاختيار أي سلطة قضائية يرغبون بها.

وعليه فقد تم في سوق لندن استبدال شرط القضاء الانكليزي بما يسمى القضاء

الخارجي، وبموجب ذلك تتم تسمية بلد ما يقبل بها المكتتبون بالأخطار ويوافقون على

القرارات التي تصدر عن محاكم هذا البلد.

يمكن للمكتتبين بالأخطار في خارج السوق وضع شروطهم الخاصة بالمقاضاة..

أما بالنسبة للمكتتبين بالأخطار خارج السوق الانكليزي فإنهم قد يضعون شروطهم الخاصة بالمقاضاة في وثيقة التأمين أو يمكن حذفها استناداً إلى كل حالة من الحالات التي تعرض عليهم وحسب الاتفاق بين الطرفين (المؤمن له وشركة التأمين).

وقد أثارت مشكلة إلغاء شرط القضاء الانكليزي في حالات معينة وبناء على طلب المؤمن له أو استبداله بشرط القضاء الخارجي قضايا جديدة دفعت بالمشرعين في معهد لندن إلى إدراج شرط جديد وذلك بهدف إنهاء هذه القضية وسمي هذا الشرط بـ (الممارسة والقانون الانكليزي) ويعرف باللغة الانكليزية "English Law and Practice Clause" وقد تم إدراج هذا الشرط في المجموعات الثلاث الجديدة "A, B, C" وينص على تطبيق القانون الانكليزي في الممارسة والقضاء بغض النظر عن منطقة المقاضاة ولا يمكن في أي حال من الأحوال حذف هذا الشرط.

– صيغة وثيقة التأمين "MAR" في سوق لندن:

قامت هيئة اللويدز بنشر نسختها من وثيقة "MAR"، وهي مؤلفة من 4 صفحات ومصممة على أساس وثيقة موحدة أي أنها تغطي الاكتتابات كافة من قبل صناديق اللويدز لخطر محدد، وكذلك يمكن استخدامها بشكل إفرادي أي أنها تغطي اكتتاباً معيناً من قبل صندوق واحد من صناديق اللويدز.

معهد لندن نشر النسخة الخاصة بمكتتبيه وهي مماثلة للنسخة التي نشرتها اللويدز..

كما قام مكتبو معهد لندن بنشر النسخة الخاصة بهم وهي مماثلة للنسخة التي نشرتها اللويدز ولكن مع إجراء تعديل على الصفحة الأولى والتي تشمل شعار هيئة اللويدز وتم استبداله بشعار المعهد.

كما قامت شركات التأمين الأخرى والتي ليست لها عضوية في مجمع مكتبتي لندن بإعداد النسخة الخاصة بها وهي ذات النسخة إلا أنها تحمل شعار كل شركة على انفراد في صفحاتها الأساسية.

– نصوص وثائق التأمين " Policy Wording :

يتم عادة إعداد النصوص التفصيلية لعقود تأمين البضائع، حيث تشرح هذه

النصوص شروط وثيقة التأمين كافة إضافة إلى الشروط الملحقة بها والخاصة بمعهد التأمين على البضائع، إلا أن بعض المحاكم ترى بأن صياغة وثائق تأمين البضائع لا تزال تشكل بعض المشكلات والإرباكات بالنسبة لها، وبناء على

بعض المحاكم ترى بأن صياغة وثائق تأمين البضائع لا تزال تشكل بعض المشكلات..

ذلك تم إدراج شرط جديد باسم (أنظمة حق الأفضلية) وباللغة الانكليزية (Rules of Precedence) وذلك بهدف توضيح أي غموض في نصوص الوثائق، واستناداً لهذه الأنظمة فإن حقوق الأفضلية على الأغلب تفسر لصالح المؤمن له.

– تحديد القيمة في وثائق التأمين على البضائع:

في وثائق تأمين البضائع هناك احتمالان متاحان من خلال تحديد القيمة التأمينية أو عدم تحديدها، والوثيقة المحددة القيمة توضح القيمة التأمينية المنفق عليها وفي حال عدم وجود تحديد فإن الوثيقة تعتبر غير محددة القيمة.

في الحقيقة إن وثائق التأمين على البضائع كافة المنقولة بحراً تعتبر وثائق محددة القيمة وبهذا المعنى يظهر جلياً في الوثيقة مبلغ التأمين والقيمة المؤمن عليها وبناء عليه فإن الشهادات كافة التي يتم إصدارها حسب وثائق التأمين أو الأعطية المفتوحة هي محددة القيمة ويظهر فيها كل من مبلغ التأمين والقيمة التأمينية للبضاعة. يتم عادة الموافقة على القيمة التأمينية عندما يقبل المكتب طلب التأمين وبموجب ذلك يتم إنجاز العقد.

إن دراسة القيمة التأمينية للبضاعة المطلوب التأمين عليها يعتبر أمراً ضرورياً من خلالها يتم تجاوز موضوع المبالغات في تحديد القيمة أو الإخلال بمبدأ منتهى حسن النية، وفي كل الأحوال فإن قيمة البضاعة هي الأساس في احتساب أي تعويض في حال حدوثه حتى لو كان مبلغ التأمين في الوثيقة أكبر من القيمة التأمينية، علماً أن المؤمن له يقوم

دراسة القيمة التأمينية للبضاعة المطلوب التأمين عليها أمر ضروري..

بساد القسط على أساس مبلغ التأمين وليس على أساس قيمة البضاعة، والعكس صحيح بمعنى إذا كان مبلغ التأمين أقل من قيمة البضاعة فإن مسؤولية المکتب بالأخطار في حال حدوث أي تعويض تكون بحدود مبلغ التأمين المتفق عليه في الوثيقة، وإذا لم يكن لدى المؤمن له أي وثيقة تأمين أخرى لتغطية الفارق في القيمة فإنه يتحمل بالكامل المبالغ كافة التي تزيد عن مبلغ التأمين.

– القيمة المضافة في وثائق تأمين البضائع:

في حالات عديدة عندما يقوم البائع أو المصدر بتنظيم عقد تأمين على البضاعة عوضاً عن الشاري، فإنه من الطبيعي أن يقوم بتحميل التكلفة على قيمة البضاعة ولكن يتم تحديد المصلحة التأمينية لصالح المشتري، وعندما يكون التاجر المستورد متعاملاً بالصفقات فإنه يتوقع أن يحقق ربحاً من خلال بيع البضاعة لدى استلامها

عندما يقوم البائع بتنظيم عقد تأمين على البضاعة عليه تحميل التكلفة على قيمة البضاعة..

لهذا فإنه يحرص على الحفاظ على هذه المكتسبات في حال فقد هذه البضاعة أثناء النقل. ومن أجل توضيح ذلك، نفترض بأن شحنة بن قد تم شراؤها من قبل تاجر

مستورد وقيمة الشحنة 800.000 جنيه استرليني ومبدأ الشراء CIF (الكلفة + التأمين + أجور الشحن) حيث يقوم البائع أو المصدر بإصدار وثيقة تأمين بهذا المبلغ لصالح التاجر المستورد، وهذا التاجر بدوره ينوي بيع الشحنة في السوق الحر عند استلامها ويتوقع أن يحقق ربحاً قدره 10%، ولكن إذا فقدت الشحنة أثناء النقل بسبب تحقق بعض الأخطار المؤمن عليها فسوف يخسر ربحه المتوقع والذي يعادل 80.000 جنيه استرليني، وعليه فإن التاجر المستورد يقوم بزيادة مبلغ التأمين والقيمة التأمينية في وثيقة التأمين، ولكن من المحتمل أن يواجه صعوبة في تحقيق ذلك وفي بعض الحالات عندما تفقد البضاعة بسبب تحقق خطر من الأخطار المؤمن عليها فقد يواجه صعوبة

التاجر المستورد يقوم بزيادة مبلغ التأمين والقيمة التأمينية في وثيقة التأمين..

في إثبات المصلحة التأمينية بالنسبة لمبلغ الزيادة المتوقع، لهذا فإن القيمة المضافة يتم تأكيدها من خلال وثيقة إثبات المصلحة التأمينية (PPI) (Proof of Policy Insurance) إلا أن المحاكم لم

تقر أو تعترف بهذا النوع من الوثائق - أما مكنتبو التأمين فإنهم من الناحية العملية يقبلون بها إلا أنهم يضالبون المؤمن له بزيادة القيمة التأمينية (وليس مبلغ التأمين) وعليه يمكن توضيح المثال الآتي:

- الوثيقة الأولى - مبلغ التأمين 800.000 جنيه استرليني والقيمة التأمينية 800.000 جنيه استرليني.

- الوثيقة الثانية - (القيمة المضافة - نفس بنود الوثيقة الأولى ولكن على أساس وثيقة إثبات المصلحة التأمينية (PPI)

ويكون فيها مبلغ التأمين (Sum Insured) 80.000 جنيه استرليني.

والقيمة التأمينية (Insured Value) 80.000 جنيه استرليني.

وبناء عليه فإنه يتم تعديل الوثيقة الأولى ليصبح مبلغ التأمين (Sum Insured)

800.000 جنيه استرليني والقيمة التأمينية (Insured Value) 880.000 جنيه استرليني

واستناداً إلى المثال المطروح أعلاه فإنه في حال حدوث فقد كلي للبضاعة فإن

الوثيقة الأولى تتحمل مبلغ التعويض بما يعادل مبلغ التأمين (Sum Insured) أي

800.000 جنيه وتسدد وثيقة القيمة المضافة (Insured Value) مبلغ الزيادة وهو

80.000 جنيه استرليني.

المرجع:

- شروط التأمين البحري

- شروط معهد لندن للتأمين على البضائع

* * *

التسويق: هو نشاط مجموعة من مؤسسات وعمليات ابتكار واتصال وعرض وتقديم وتبادل عروض ذات قيمة بالنسبة للزبائن والعملاء والشركاء والمجتمع ككل.

ومرتكزات التسويق هي [المنتج - السعر - المكان - الترويج].

التأمين يعتبر خدمة مستقبلية غير ملموسة على عكس السلع المادية والخدمات العاجلة التي ارتبط بها مفهوم الترويج والدعاية والتسويق لذا لم يحظ بنفس القدر من الاهتمام الذي حظي به مجال دراسة قرار شراء السلع والخدمات الملموسة، وبالرغم من أهمية خدمات التأمين في العالم المتقدم ودورها المتعاظم في خدمة الاقتصاد الوطني، لا يزال الاهتمام بالتأمين في الوطن العربي ولم يرتق إلى المكانة اللائقة بين الأنشطة الاقتصادية وهذا هو التحدي الكبير لشركات التأمين العربية وعليها التغلب على كل المشكلات التي تعترضها.

وتكمن أهمية التأمين والحاجة إلى تسويقه من الأخطار المرتقبة (سواء أكانت للفرد أو الممتلكات أو الأعمال والشركات) والمحتملة الحدوث بشكل مفاجئ. فالتأمين يوفر الحماية من الخسائر المادية والمالية. والتي تعتبر أخطاراً تحتاج إلى تأمين. وهنا لدينا:

1 - التأمين على الأخطار.

2 - التأمين على الحياة.

فالتأمين يغطي جانبيين الأول يتعلق بالمردود الاقتصادي الذي يحمله والثاني يتعلق بالجانب الإنساني المتمثل بتأمين الطمأنينة والاستقرار الاجتماعي والنفسي للمؤمن.

تتميز الخدمة التأمينية بأنها نشاط غير ملموس ويحتاج تسويقها إلى مجهود كبير

لإقناع الجماهير ولما كان التأمين هو تحويل الخطر المحتمل الوقوع والذي لا يمكن لشخص أن يتحمل نتائجه المادية بمفرده فيتم توزيع هذا الخطر الكبير إلى أخطار صغيرة ومؤكدة على شكل أقساط تأمين توزع على عدد من الأشخاص

تتميز الخدمة التأمينية بأنها نشاط غير ملموس ويحتاج تسويقها إلى مجهود كبير.

المعرضين لنفس الخطر فيتحمل نصيبه بسهولة لذا فإن من أهم واجبات التسويق بالنسبة للتأمين هو محاولة التعرف على هؤلاء الأشخاص واحتياجاتهم وتوعيتهم بالطرق التي يمكن بها إدارة هذه الأخطار التي يتعرضون لها، وأدوات التسويق في ذلك البحوث والإحصاء ووسائله الدعاية والإعلان والعلاقات العامة ووسائطه هم المنتجون والموظفون الذين يجب إعدادهم وتدريبهم وتنمية قدراتهم ومهاراتهم بين مستخدمي خدمة التأمين (المؤمن لهم) وإلى مقدمي الخدمة (شركة التأمين).

الخصائص التسويقية للتأمين:

1 - التأمين خدمة مستقبلية فهي لا تؤدي عند سداد تكلفتها.

2 - يرتبط عرض خدمة التأمين بشخصية القائم بعرضها وحالته النفسية والمعنوية عند عرض وتقديم الخدمة.

يرتبط عرض خدمة التأمين بشخصية القائم بعرضها وحالته النفسية والمعنوية عند عرض وتقديم الخدمة.

3 - يرتبط تسويق التأمين بطبيعة الشخص الموجه إليه ومركزه الاجتماعي ودرجة وعيه التأميني ومدى حاجته للتغطية ومكانها في معياره النفضيي ومدى إحساسه بالأمان والخطر في حياته ومقدرته على شراء الوثيقة.

4 - يرتبط تسويق خدمة التأمين بتسويق الثقة والضمان للعميل.

تسعير خدمة التأمين يتحدد وفق اعتبارات فنية وأسس خبرة نتائج الماضي..

5 - تسعير خدمة التأمين يتحدد وفق اعتبارات فنية وأسس خبرة نتائج الماضي.

6 - تسويق التأمين يرتبط بالتزام شركة التأمين وإدارة التسويق فيها بمراعاة تحقيق مبادئ فنية يقوم عليها نظام التأمين (قانون الأعداد الكبيرة).

7 - يتوقف نجاح بيع خدمة التأمين على نوع الوثيقة ومزاياها وطريقة سداد أقساطها.

8 - يتوقف نجاح بيع خدمة التأمين على الترويج كالإعلان بمختلف أشكاله.

الترويج للتأمين:

لإنجاح أي مشروع لا بد من تسويق منتجاته بكل الوسائل فالترويج للتأمين يتضمن:

1 - الدعاية والإعلان: بأن تحدد شركة التأمين احتياجات العملاء وسلوكياتهم وتصميم منتج يلبي تلك الاحتياجات والإعلان عنها بكل الوسائل المتاحة (المرئية - المسموعة... إلخ).

2 - وسائل الاتصال بالعملاء: ممكن أن تكون مباشرة كالمقابلات الشخصية مع العميل أو الاتصال بالهاتف أو غير مباشرة كالمراسلات البريدية.

أما الخطوات الواجبة على شركة التأمين للحصول على العملية التأمينية فهي:

1 - البحث عن العملاء.

2 - مساعدة العملاء على اكتشاف الأخطار المعرضين لها.

3 - إقناع العميل بأهمية تغطية هذه الأخطار.

4 - تقديم التأمين كوسيلة ممتازة لتغطية الأخطار المعرض لها.

5 - دفع العميل إلى اتخاذ قرار شراء وثيقة التأمين.

التسويق يتضمن تسلسلاً فكرياً ودراسة نفسية محكمة للعملاء..

ومنه نرى أن التسويق يتضمن تسلسلاً فكرياً ودراسة نفسية محكمة للعملاء وبكل الظروف وهذا يتطلب من المسوق أن يتمتع بشخصية ذكية ومتميزة ودراية بعلم النفس وكيفية إقناع المستمع.

هناك عوامل تساعد على إنجاز عملية البيع التأميني وهي:

- 1 - العمل على إراحة العميل من بداية المقابلة.
- 2 - استدرج العميل إلى الاستجابة مع حديث مندوب التأمين بالتحدث بلغته وطريقته.
- 3 - استخدام نبرة الصوت بما يخدم الغرض.
- 4 - التحدث بصدق واستخدام مفردات توصل المعنى الحقيقي المراد. مع إتاحة الفرصة للعميل ل طرح الأسئلة التي يود سماع الإجابة عنها.
- 5 - التحدث بنقطة مستمدة من الفهم والدراسة لموضوع التأمين.
- 6 - الاهتمام بالمظهر.

التحدث بصدق واستخدام مفردات توصل المعنى الحقيقي المراد. عوامل تساعد على إنجاز البيع التأميني.

7 - الاستعداد للمقابلة بكل لوازمها.

ومما سبق نجد أن على أي شركة تأمين إنشاء إدارة تسويق تضم كل الأنشطة التسويقية من تخطيط للخدمة وبحوث للسوق، ومنافذ للتوزيع والتسعير وأنشطة الترويج وأن تتكامل هذه الأنشطة لتحقيق أهداف الشركة. وضرورة وجود نظام لتنمية المعلومات التسويقية ونظام لتوفير المعلومات للعملاء المرتقبين لاتخاذ

على أي شركة تأمين إنشاء إدارة تسويق تضم كل الأنشطة التسويقية.

قرار الشراء السليم.

* * *



ما هي وكالات التصنيف الائتماني
وكيف تعمل؟؟

إعداد: سامر رزوق

ذاع صيت وكالات التصنيف الائتماني خلال السنوات الماضية عبر سلسلة من الأحداث بدأت بفشلها في تقدير المخاطر المتعلقة بسندات الرهون العقارية والسندات المهيكلة والتي أدت إلى نشوء الأزمة المالية العالمية في نهاية عام 2008 وتعرضها لانتقادات واسعة على إثر ذلك ، وربما كان من نتائج ذلك أن هذه الوكالات صارت تتخذ مواقف أكثر تشددا من ذي قبل في تقدير المخاطر. تقوم وكالات التصنيف الائتماني بشكل عام بتقييم المخاطر المتعلقة بإصدارات الدين سواء للشركات أو الحكومات. وتعد قدرة المصدر على الوفاء بتسديد فوائد الدين والأقساط المترتبة عليه أهم مؤشر للجدارة الائتمانية التي تبني عليها التصنيفات من قبل هذه الوكالات.

ويوجد العديد من وكالات التصنيف الائتماني حول العالم إلا أن هناك ثلاث شركات بالتحديد يطلق عليها الشركات الثلاث الكبرى وهي "ستاندرد أند بورز" و"موديز" و"فيتش"، وكلها شركات أمريكية المنشأ .

أهم المعلومات عن وكالات التصنيف الثلاث الكبرى			
الشركة	ستاندرد أند بورز	فيتش	موديز
الملكية	وحدة تابعة لشركة "ماكجرو هيل" المدرجة بسوق نيويورك	وحدة تابعة لشركة فيمالاك	مدرجة في سوق نيويورك
عدد الموظفين	9000	2500	4000

وتسيطر كل من "ستاندرد أند بورز" و"موديز" على تصنيف أكثر من 80% من إصدارات الدين حول العالم سواء للشركات أو الحكومات أو البلديات والحكومات المحلية فيما تعد "فيتش" أقل سمعة نسبياً، مقارنة بالشركتين الأخريين، وبالعوم فإن الشركات الثلاث تسيطر على ما يراوح بين 90 و 95% من سوق إصدارات الديون في العالم.

وتعود سيطرة هذه الشركات الثلاث إلى قرار أصدرته هيئة الأوراق المالية الأمريكية في عام 1975 باعتبار هذه الشركات كشرركات معتمدة من قبلها، حيث إن كثيراً من المؤسسات المالية وشركات التأمين لا تستثمر إلا في سندات ذات تصنيف عال، فإن أسهل طريقة من قبل المصدرين للسندات لإثبات جدارتهم الائتمانية هو أن يحصلوا على تصنيف ائتماني من شركة أو اثنتين من هذه الشركات الثلاث لتصبح هذه الشركات الثلاث أشبه بمؤسسات محتكرة للتصنيفات الائتمانية حول العالم.

وتعرضت وكالات التصنيف الائتماني لعديد من الانتقادات في السنوات القليلة الماضية لعل أهمها ضعف قدرتها على تقييم المخاطر المستقبلية والبطء أو التأخر في رصد الاتجاهات السالبة التي يتعرض لها بعض مصدري الديون بعد عملية الإصدار وبالتالي رد

وكالات التصنيف تتعرض للعديد من الانتقادات..

الفعل المتأخر في تخفيض التصنيفات، كما يتهمها الكثيرون بتضارب المصالح مع مصدري الديون الذين هم في نفس الوقت عملاؤها الذين يدفعون المال لها مقابل تصنيف إصداراتهم من الديون.

وترد وكالات التصنيف بأن ما تقوم به ما هو إلا مجرد رأي محايد مبني على أسس محددة لقياس الجدارة الائتمانية وأن للأسواق الحرية الكاملة في الأخذ بهذا الرأي أو تركه.

.. وكالات التصنيف ترد بالقول أن رأيها محايد..

وتستعمل وكالات التصنيف رموزاً لوصف الجدارة الائتمانية تبدأ من AAA كأعلى تصنيف ائتماني نزولاً للتصنيفات الأقل جدارة عبر الحروف AA و A و BBB وهكذا، كما يوضح الجدول التالي :

توضيح للرموز المستعملة من قبل وكالات التصنيف			
الوصف	مؤيدز	فيتش	St, P
الأكثر أمانا	Aaa	AAA	AAA
جدارة ائتمانية عالية	Aa1	AA+	AA+
	Aa2	AA	AA
	Aa3	AA-	AA-
جدارة ائتمانية متوسطة إلى عالية	A1	A+	A+
	A2	A	A
	A3	A-	A-
جدارة ائتمانية متوسطة إلى أقل من متوسطة	Baa1	BBB+	BBB+
	Baa2	BBB	BBB
	Baa3	BBB-	BBB-
غير استثمارية	Ba1	BB+	BB+
	Ba2	BB	BB
	Ba3	BB-	BB-
مخاطرة	B1	B+	B+
	B2	B	B
	B3	B-	B-
مخاطرة عالية	Caa1	CCC+	CCC
	Caa2	CCC	
	Caa3	CCC-	
	Cu		
متعثرة	C		
			DDD
			DD
		D	D

وتكمن أهمية الحصول على تصنيف ائتماني أعلى في مستوى الفائدة التي يتوجب على مصدر الديون دفعها، فكلما ارتفع التصنيف الائتماني كلما انخفض مستوى الفائدة، وكلما انخفض التصنيف الائتماني كلما زاد سعر الفائدة التي يتطلب دفعها من قبل

كلما ارتفع التصنيف الائتماني كلما انخفض مستوى الفائدة على القروض..

الجهة المصدرة.

كما تكمن أهمية الحصول على تصنيف ائتمان أعلى في عدد المستثمرين الذين يرغبون في شراء إصدار دين معين، وذلك نظرا لأن العديد من المؤسسات المالية وصناديق الاستثمار لا تستثمر إلا في أدوات الدين ذات الجدارة الائتمانية المرتفعة لذلك فإن انخفاض التصنيف لإصدار معين يعني بالضرورة انخفاض الإقبال عليها وصعوبة تغطيتها، نظرا لعزوف هذه الصناديق والمؤسسات المالية عن شرائها .

قبل السبعينيات من القرن الماضي كان المستثمرون (مشترو السندات) هم من يقومون بدفع المال لوكالات التصنيف مقابل حصولهم على التقارير المتعلقة بالتصنيفات إلا أن انتشار ماكينات النسخ في السبعينات أدت إلى انخفاض عوائد هذه الوكالات، وذلك أن تقريرا واحدا يتم شراؤه يمكن نسخه مئات المرات وتوزيعه على الراغبين بدلا من القيام بشراء تقرير خاص لكل مهتم، وأدى ذلك لقيام وكالات التصنيف بتغيير نموذج عملها بحيث تحصل على أجرها من مصدري السندات أنفسهم وليس من المستثمرين كما كان الحال عليه سابقا.



**تحليل مخاطر المخازن*
والتغطيات التأمينية الخاصة بها**

هناك تكامل في الحماية لأي منشأة صناعية أو مدنية من حيث إجراءات السلامة الواجب اتباعها لتفادي حصول حوادث و بين التغطية التأمينية التي تعتبر آلية لنقل الخطر من الشركة المتضررة إلى شركة التأمين. وفي هذا المجال يرى الباحث في قطاع التأمين أسامة دراج إن المخازن بشكل عام يمكن تقسيمها من الناحية الوصفية إلى هيكل للمخزن القائم بالإضافة للمخزون الداخلي الذي يمكن أن يكون مواد أولية - مواد مصنعة - آليات - مكائن - مكاتب و غيرها و العلاقة تكون تبادلية بين الهيكل و المخزون فأى خطر يؤثر على الهيكل سيؤثر على المخزون وأي خطر قد يؤثر على المخزون قد يؤثر على الهيكل و بالتالي فإن العلاقة بينهما علاقة تلازمية و لا يتم تقييم و تحليل أي خطر إلا بأخذ هذا الموضوع بعين الاعتبار حيث لا يمكن تقييم أي خطر للمخزون دون الهيكل أو للهيكل دون المخزون.

لذا عند تقييم الخطر المرتبط بموضوع المخازن لا بد من تقييم مؤثرات الخطر المادية و المعنوية لكل من الهيكل و المخزون .

فبالنسبة لمؤثرات الخطر المادية يمكن الإشارة إلى الأمور الأساسية وهي:

بالنسبة للهيكل :

— موقع المخزن بالنسبة لاتجاه الريح — قربه من مركز الدفاع المدني — المواد المصنوع منها الهيكل — قربه من مؤثرات خطر محتملة كنهر أو بحر أو بحيرة أو

* إعداد: سامر رزوق

قربه من مصنع شديد الخطورة – قربه أو بعده من حركة المرور التي ربما تسبب أضراراً لهذا الهيكل نتيجة تصادم المركبات به – عدد السيارات التي تحمل وتفرغ بضاعة و نظام حركتها اليومي لما فيه من خطر على هيكل

يجب ترك فراغات من كل الجهات مع وجود مخارج كافية للمستودعات ..

وسور المخزن – وجود كاميرات مراقبة داخلية وخارجية – وجود حارس ليلي – وجود سور حماية مبني بالشكل المطلوب للحماية – توضع هيكل المخزن بالنسبة للسور الخارجي بحيث يتم ترك فراغات مناسبة من كل الجهات لإمكانية وصول سيارات الخدمة في حال الطوارئ – وجود مخارج كافية.

بالنسبة للبضاعة:

نوع البضاعة المخزنة و نوعيتها من حيث إمكانية التفاعل الذاتي – وجود مسطحات خشبية لرفع البضائع عن الأرض – تغطيتها بشكل جيد – توزيعها ضمن المخزن بحيث يتم ترك ممرات كافية.

أما بالنسبة للمؤثرات المعنوية و المرتبطة بالسلوك البشري تجاه الأخطار فيمكن إجمالها بالنسبة للهيكل و المخزون بما يلي:

● سلسة المالك في كل الأمور المتعلقة بالسلامة المهنية وحرصه على اتباع الإرشادات

الضرورية – اختيار الكادر المؤهل في كل مناحي العمل لخبرتهم في تفادي الأخطار المحتملة – وجود سياسة سلامة و سياسة إخلاء في حال الطوارئ – وجود كادر مدرب على الإسعافات الأولية – وجود موظف مختص و منفرغ لأمور السلامة – تطبيق

سياسة المالك واختيار الكادر المؤهل من أهم عوامل الحفاظ على المخازن ..

قوانين شديدة للمخالفات في أنظمة السلامة – وضع سياسة شديدة لمنع التدخين.

هذه هي المؤثرات الأساسية المادية و المعنوية للأخطار المؤثرة على المخازن و محتوياتها.

الأخطار الأساسية التي تتعرض لها المخازن:

1 – الحريق: يمكن أن يكون سببه داخلياً نتيجة تفاعل في المواد المخزنة أو نتيجة خلل في الوصلات الكهربائية أو نتيجة مصدر حراري كوجود سخان أو غاز

أو رمى عقب سيجارة أو وجود مواد سريعة الاشتعال مع مصدر حراري وبالتالي الوصول لمثلث الاشتعال، أو قد يكون منشؤه خارجياً كوصول النيران إلى المخزن من حريق شب بجوار المخزن أو سيارة احترقت لسبب ما بجوار المخزن أو أي مصدر نيران خارج المخزن.

2 - **أضرار المياه:** فقد يتسبب وصول المياه للبطانة الموجودة داخل المخزن إلى تلفها بشكل كبير ومصدر هذه المياه قد يكون داخلياً بسبب خلل في تمديدات المياه داخل الخزن أو خارجياً بسبب تسرب مياه الأمطار أو مياه متسربة للداخل.

3 - **العواصف والرياح:** قد تتسبب الرياح العاتية والزوابع بأضرار بليغة لجسم

المخزن وللمخزون على حد سواء إذا كانت البنية الإنشائية للمخزن ضعيفة و قد يؤدي تحطم أو انهيار جزء منه نتيجة ضعف المقاومة إلى تضرر المخزون الداخلي.

البنية الضعيفة للمخزن تؤدي إلى أضرار جسيمة في المخزن ..

4 - **الانفجار:** قد يؤدي تخزين مواد شديدة الانفجار بطرق غير سليمة بدون مراعاة أسس السلامة لحدوث انفجار مما يؤدي إلى تحطم الهيكل وتضرر المخزون أو قد يؤثر انفجار خارجي مجاور لمكان المخزن بتضرره بشكل كبير.

5 - **الاصطدام :** إن حركة المركبات التي تنقل البضائع و تفرغ البضائع قد تكون سبباً في حصول حوادث حيث يمكن أن تصطدم بهيكل المخزن مما يؤدي إلى تضرره بشكل كبير أو قد تصطدم بألة أو بضائع موجودة داخل المخزن مما يؤدي لحدوث أضرار بالغة و قد تحصل أضرار من مركبة مارة بجوار المخزن ونتيجة ظروف ما قد ترتطم بجدار المخزن.

6 - **الزلازل:** يمكن أن يؤدي حدوث زلزال إلى إلحاق أضرار بالغة بهيكل المخزن وبالمخزون.

7 - **سقوط الطائرات :** من الأضرار المحتملة و لكن نادرة الحدوث هو سقوط أجزاء من الطائرات على المخزن مما قد يؤدي إلى حدوث أضرار بالغة في هيكل المخزن و في المخزون.

من أهم وسائل الحماية في المستودعات وجود طفايات الحريق المناسبة ..

8 - **السرقعة:** من الأخطار التي يمكن أن تتعرض لها المخازن هي السرقعة للمخزون أو لتجهيزات الهيكل نفسه.

وبالتالي فإن وسائل الحماية المادية للحيلولة دون الوصول لهذه الحوادث أو على الأقل لتقليل أثرها في حالة حصوله:

* الحريق:

1 - وجود طفايات مناسبة حسب نوع البضاعة الموجودة (ماء - بودرة - ثاني أكسيد الكربون - رغوة) و أن تكون موزعة بحيث يسهل الوصول إليها في حالات نشوب حرائق.

2 - وجود مخطط للإخلاء في حالات الطوارئ وكما وجود علامات تشير للمخارج بصورة واضحة.

3 - وجود خراطيم مياه موزعة بشكل مناسب.

4 - وجود أجهزة إنذار مبكر للحرائق وحساسات

ضرورة وجود الحساسات وأجهزة الإنذار المبكر في مستودعات التفرزين ..

خاصة بهذا الموضوع.

5 - وجود ممرات كافية للوصول للحريق في حالة نشوبه و التخزين على شكل أكوام و صفوف متناسقة.

* أضرار المياه:

يجب أن تكون البضائع مرفوعة عن الأرض ومغلقة لمنع وصول المياه لها.

* العواصف و الرياح:

يجب أن تكون البنية الإنشائية للمخزن قوية ومتماسكة بحيث تقاوم العوامل الجوية الصعبة و كما يجب إجراء صيانات دورية لهذا الهيكل لتقويته و تثبيته في وجه هذه العوامل.

* الانفجار:

يجب العمل على توخي الحذر في تخزين المواد التي قد تتسبب في انفجارات عند اتصالها ببعض والعمل على فصلها بشكل آمن و توفير درجة الحرارة المناسبة لمنع حدوث أية انفجارات قد تؤدي كوارث.

الحذر وفصل المواد المتفجرة مع توفير درجة حرارة مناسبة من أهم عوامل الرقابة في الكوارث ..

*** الاصطدام:**

يجب أن تكون هناك إشارات و أسهم تدل على الطرق الفرعية مع وجود لوحات تحذيرية للمركبات تتضمن السرعة المسموحة و ذلك بهدف تقليل احتمال اصطدام هذه المركبات بجسم المخزن.

*** الزلازل:**

يجب أن يؤخذ بعين الاعتبار عند تصميم المخزن الناحية الزلزالية من حيث التصميم الإنشائي و ذلك بهدف حماية هذه المنشأة من أي أضرار في حال حصول حادث.

*** سقوط الطائرات:**

السقف المتين يحمي المنشآت من سقوط أجسام غريبة ..

يجب أن يكون سقف المنشأة متيناً ومحماً بحيث يقي المنشأة من أي أجسام يمكن أن تسقط عليه و بالتالي تحمي المخزون الموجود بداخله من أية أضرار.

*** السرقة:**

يجب أن تكون هناك كاميرات مراقبة و أجهزة إنذار و أن يكون هناك حارس يحرس المنشأة 24 ساعة و طوال أيام الأسبوع.

أما الناحية المعنوية فتتمثل بالحرص على تطبيق هذه الاشتراطات و السلوك الصحيح الآمن في ممارسة كافة الأعمال اللازمة في المخزن.

إن العوامل المكتملة لعوامل الحماية المتمثلة بشروط السلامة هي الحماية التأمينية حيث يفترض تأمين المخزن بثلاثة وثائق تأمين أساسية وهم :

- 1 - وثيقة تأمين الحريق : تشمل تغطيتها التأمينية المخزون و الهيكل و كل ما هو مصرح عنه في الوثيقة من كافة الأخطار السابقة المشار إليها.
- 2 - وثيقة مسؤولية مدنية : تشمل تغطيتها كل الأطراف الثلاثة (جوار - زوار - مارين) في حال حصول أي أضرار لهم جسدية أم مادية نتيجة أنشطة و فعاليات المخزن.
- 3 - وثيقة تأمين العمال: وذلك لتعويض العمال عن أي أضرار ممكن أن تحصل لهم خلال أدائهم لعملهم.

* * *

غسيل الأموال
الممارسة والمعالجة

إعداد: باسل دغلاوي

مقدمة:



تعتبر جريمة غسيل الأموال من أخطر جرائم عصر الاقتصاد الرقمي، وهي التحدي الحقيقي أمام مؤسسات المال والأعمال، وهي أيضاً امتحان لقدرة القواعد القانونية على تحقيق فعالية مواجهة الأنشطة الجرمية ومكافحة أنماطها المستجدة، وغسيل الأموال جريمة ذوي الياقات البيضاء، تماماً كغيرها من الجرائم الاقتصادية التي ترتكب من قبل محترفي الإجرام الذين لا تتواءم سماتهم مع السمات الجرمية التي حددتها نظريات علم الإجرام والعقاب التقليدية، وغسيل الأموال أيضاً جريمة لاحقة لأنشطة جرمية حققت عوائد مالية غير مشروعة، فكان لزاماً إسباغ المشروعية على العائدات الجرمية أو ما يعرف بالأموال القذرة، ليتاح استخدامها ببسر وسهولة. ولهذا تعد جريمة غسل الأموال مخرجاً لمأزق المجرمين المتمثل بصعوبة التعامل مع متحصلات جرائمهم خاصة تلك التي تدر أموالاً باهظة، كتجارة المخدرات وتهريب الأسلحة والرقيق والاتجار بالأعضاء البشرية ومتحصلات الاختلاس ...

لا أحد يعرف الحجم الحقيقي للمبالغ التي يجري غسلها عبر أنشطة غسيل الأموال الجرمية ولكن ثمة اتفاق عالمي أنها مبالغ ضخمة بالمليارات، والتقدير الحالي أنها تبلغ نحو /100/ بليون دولار في أمريكا وحوالي /300/ بليون دولار في العالم، وجرائم غسيل الأموال ليست حكراً على الدول الصناعية أو مجتمعات الثروة، بل إنها تتسع وتنمو في بنية الدول التي يسهل النفاذ عبر ثغرات نظامها القانوني.

وعموماً فجوهر عملية غسل الأموال هو قطع الصلة بين الأموال القذرة الناتجة عن أنشطة إجرامية متنوعة، وبين أصلها ومصدرها غير المشروع وإضفاء الصفة الشرعية القانونية على هذه الأموال، وبهذه الطريقة يقلت المجرم من الملاحقة الجنائية مما يشجع المنظمات الإجرامية على الاستمرار في نشاطها.

جوهراً غسل الأموال هو قطع الصلة بين أصل الأموال غير الشرعي وإضفاء صفة الشرعية عليها..

تعريف غسل الأموال:

غسل الأموال يعني إخفاء حقيقة الأموال المستمدة من طريق غير مشروع، عن طريق القيام بتصديرها أو إيداعها في مصارف دول أخرى، أو نقلها أو توظيفها أو استثمارها في أنشطة مشروعة للإقلاق بها من الضبط و المصادرة، وإظهارها كما لو كانت مستمدة من مصادر مشروعة، سواء كان الإيداع أو النقل أو التحويل أو التوظيف أو الاستثمار قد تم في دول نامية أو دول متقدمة.

غسل الأموال يعني إخفاء حقيقة مصدرها والعمل على إظهارها وكأنها مشروعة..

أسباب غسل الأموال

هناك أسباب عديدة أدت وبصفة مباشرة إلى ظهور وتفشي ظاهرة غسل الأموال هذه الأموال الناتجة عن جرائم سابقة أو أولية كالاتجار بالمخدرات والمؤثرات العقلية والاختلاس والرشوة والاتجار بالسلاح وغيره، ومما زاد في انتشار واستفحال هذه الظاهرة الفساد الحاصل على عدة مستويات وهي:

الفساد السياسي

علاقة وطيدة بين الفساد السياسي وغسل الأموال..

توجد علاقة وطيدة بين الفساد السياسي وغسل الأموال ذلك أن أهم وأخطر عمليات غسل الأموال ينتج عن سوء استخدام السلطة السياسية بواسطة رؤساء الدول والحكومات

والأحزاب السياسية وأعضاء المجالس النيابية وأعضاء الحكومة وكبار مسؤولي الدولة إذ يقترن الفساد السياسي في كثير من الدول باستغلال النفوذ والسلطة لجمع الثروات

الطائلة وتهريب الأموال لغسلها واستخدام العائدات المتحصلة منها في اكتساب واقتناء الأموال العينية بأنواعها كالذهب والمجوهرات والسيارات الفاخرة والعقارات واستبدالها بصكوك مالية وأسهم وسندات وإعادة استثمارها في مشروعات وشركات لحسابهم الخاص غير خاضعين ولا عابئين بأي قيود تؤثر سلباً على الاقتصاد القومي.

على المستوى المحلي عادة ما ترتبط عملية غسل الأموال بالدخول الناتجة عن استغلال النفوذ والابتزاز والحصول على القروض بدون ضمانات والاختلاس والرشوة والتربح من الوظيفة العامة والتزوير وإنشاء الشركات الوهمية.

عادة ما ترتبط عملية غسل الأموال بالدخول الناتجة عن استغلال النفوذ والابتزاز..

ومن الأمور المتفق عليها بأن الفساد عموماً يأتي من الرشاوى، وهذا بدوره يؤدي إلى ما يسمى بالدولة الرخوة، ويؤثر سلباً في مداخل الادخار.

الفساد الإداري

يقصد به طول إجراءات المعاملات الإدارية وتعقيدها من جهة، ومن جهة أخرى ضعف رواتب الموظفين الإداريين، وعدم اعتماد الحوافز الوظيفية مما قد يؤدي إلى المساطلة في تقديم الخدمات الأمر الذي يؤدي بأصحاب النفوذ إلى البحث عن مخرج لهم وذلك بالتأثير على الموظفين بجميع الطرق.

كما يقصد بالفساد الإداري أيضاً قبول الموظفين لرشاوى المتعاملين مع الإدارة كدفع مقابل للموظف لقاء تسهيل إنهاء المعاملة وإنجازها خلال فترة قصيرة ولو كانت مخالفة للأحكام القانونية مما يجعل القانون حبراً على ورق.

يتخذ الفساد الإداري في الدول النامية صوراً وأشكالاً عدة..

ويتخذ الفساد الإداري في الدول النامية صوراً وأشكالاً عدة منها:

استغلال المنصب العام لتحقيق مصالح خاصة، تقاضي الرشوة والمحسوبية ونظراً لما تتسم به مؤسسات بعض الدول النامية من هشاشة وضعف يصبح جهاز الدولة نفسه مؤسسة للفساد ونهب الفائض الاقتصادي لصالح حفنة من الموظفين، كما أن فقدان الاستقرار والأمن يؤدي بأصحاب النفوس الضعيفة إلى استغلال هذا الوضع لإشباع حاجتهم.

عمليات الفساد الكبير تتضمن شبكة معقدة من الترتيبات التي يصعب اكتشافها..

وإذا كانت عمليات الفساد الصغيرة تدور حول مبالغ مالية محددة فإن الرشاوى والعمولات الضخمة التي يتضمنها الفساد الكبير، قد تتعدى الملايين من الدولارات، حيث تتضمن عمليات الفساد الكبير شبكة معقدة من الترتيبات

والإجراءات التي يصعب اكتشافها وهي تضم عادة بعض كبار المسؤولين في الدولة وهو الأمر الذي يضيء عليها طابع السرية والكتمان.

وإذا كانت كل القوانين الوضعية تركز اهتمامها نحو من يتلقون الرشاوى أكثر منها على من يدفعونها إلى الموظف العام الذي يستغل منصبه لتحقيق مكاسب شخصية في حين تتجاهل بعض القوانين الوضعية دور العارض وهذا خلاف ما ورد في حديث النبي صلى الله عليه و سلم: (لعن الله الراشي والمرتشي والساعي بينهما).

الفساد المالي

إن ارتفاع معدل الضرائب، وعدم المساواة أمام قانون الضرائب والتكاليف العامة والبعد عن العدالة الضريبية وارتفاع العبء الضريبي وعدم إنفاق حصيلة الإيرادات العامة بما يعود بالنفع العام يؤدي بكثير من المكلفين إلى التهرب الضريبي، و يجعل الموظف لا يقوم بتحصيل الضرائب (عدم الأمانة في تحصيل الضرائب).

انعدام العدالة الضريبية يؤدي إلى التهرب الضريبي والفساد..

الفساد الاجتماعي

يعني أن عددا لا يستهان به من أفراد المجتمع يقبضون هذه الجرائم أو على الأقل لا يستكرونها هذه السلوكيات ولعل ذلك يجد سببه الأساسي في ضعف الرادع الأخلاقي والقانوني كما يجد سببه في انقسام المجتمع إلى طبقتين متميزتين - طبقة تملك وطبقة لا تملك - طبقة غنية وأخرى فقيرة.

إن هذه الجرائم تنتشر بين الأغنياء أكثر من الفقراء ونادرا ما نجد اشخاصا من طبقة الفقراء يحصلون على دخول غير قانونية خلال فترة وجيزة فيصبحون من أغنياء الطفرة

أساليب غسيل الأموال

هي الأساليب التي يستخدمها مرتكبو الجريمة في تحويل إيرادات ومنتجات الجرائم إلى أصول وممتلكات تبدو في صورة مشروعة وتتفاوت أساليب الغسيل بين البساطة الشديدة والتعقيد الكبير، ويعكس التفاوت في الواقع تفاوتاً في حجم الصفقات بين الصغير والكبير جداً وكذلك يعكس مدى التقدم التكنولوجي في الوسائل المستحدثة ومدى توافرها لدى

تتفاوت أساليب غسيل الأموال بين البساطة الشديدة والتعقيد الكبير..

القائمين بهذه العمليات.

أساليب غسيل الأموال في المجال المصرفي

المشروعة – ولا يزالون – يلجؤون إلى الجهاز المصرفي لتحويل أموالهم وإداعها فيه بحيث تظل المؤسسات المصرفية هي الساحة المفضلة التي يلجأ إليها غاسلو الأموال، وذلك بهدف إعادة استثمارها في مشروعات لتبدو في نهاية المطاف وكأنها مستفاداً من مصدر مشروع.

كان غاسلو الأموال غير

الجهاز المصرفي هو الجهة التي يلجأ غاسلو الأموال إليها غالباً لتنظيف أموالهم..

ويستغل غاسلو الأموال النظام المصرفي على التفصيل التالي:

1 – البنوك:

تعد البنوك من أهم الوسائل المستعملة في غسيل الأموال غير النظيفة، ولذلك يقومون بوضع ودائعهم في البنوك لمرحلة أولى لعمليات الغسيل وذلك عن طريق فتح حساب جاري في البنك والحصول على عدد كبير من الشيكات أو الحوالات المصرفية المقبولة الدفع

البنوك من أهم الوسائل المستعملة في غسيل الأموال..

لحاملها (دون تحديد اسم المحول إليه) ويتم بعد ذلك تداول هذه النقود أو الشيكات بصورة سهلة كما يمكن استعمالها في عمليات وهمية أو مشروعات داخلية أو خارجية، ثم يقوم بإقراض هذه الودائع النقدية أو توظيفها والحصول على العائدات منها، وهناك وسائل عدة يلجأ إليها غاسلو الأموال عند استخدامهم البنوك ومنها:

أ - تقنية الاعتماد المستندي:

عمليات خاصة بالتجارة الدولية تتم فيها تسهيل مهمة إرسال البضائع بين المصدر والمستورد وتسيير قيمة البضاعة إلى المصدر بواسطة البنك الذي يتعهد بدفع قيمة الصفقة له، إما عن طريق تحويلات رأس المال أو باعتبار تلك القيمة قرضاً بفوائد على القائم بالغسيل، وذلك بضمان مستندات شحن البضاعة أو فاتورة البيع وتقديم وظيفة تأمين عن البضاعة وبالتالي هي عملية شحن وهمي للبضائع تنتج عنه أموال مقابل البضائع المشحونة ثم يتم التصريح عن الأموال بصفتها ناتجة عن عملية الشحن يضمنها البنك.

كما من الممكن أن تتمثل هذه التقنية بتحويل مبالغ مالية ضخمة بموجب كتاب اعتماد ثم الحصول عليه نقداً بطريقة احتيالية.

ب - التحويلات الرأسمالية والتدفقات الخاصة بالاستثمار الأجنبي:

تتم هذه العملية عن طريق إيداع مبالغ مالية كبيرة في بلد أجنبي بحجة إقامة مشاريع اقتصادية كبيرة، ثم يتم سحب هذه المبالغ في بلده الأصلي على أنه جاء نتيجة مشروعات اقتصادية أو تجارية في بلد آخر وهو في حقيقة الأمر لم يقم بأي مشروع اقتصادي أو تجاري، وبذلك يكون قد قام بعملية الغسيل لهذه الأموال وإخفاء للصفة غير المشروعة عنها.

ج - التحويلات من المغتربين:

إن وفرة الرساميل الوافدة من بلاد المهجر أي تحويل أموال المهاجرين إلى بلادهم أو غيرها والتي تزيد في لبنان على سبيل المثال عن ستة مليارات دولار سنوياً، تجعل من الصعب اكتشاف الحركات غير العادية في الحسابات الناجمة عن عمليات تبييض الأموال.

و - تقسيم الأموال على عدد من الأفراد:

شريطة أن يتوجه كل منهم إلى بنوك مختلفة لشراء شيكات مصرفية ذات قيمة نقل عن حد المساعلة و بذلك يتهرب من الالتزام بالإبلاغ، بعد ذلك يقوم هؤلاء الأفراد بتسليم تلك الشيكات إلى فرد آخر ينسق عمليات تصريفها ولا تحتاج هذه الفئة إلى خبرات عالية.

ز - الشيكات القابلة للتظهير:

إن استخدام هذه التقنية تتيح الإكثار من العمليات المسلسلة، مما يسمح بإخفاء مصدر الأموال وهذه تقنية يمكن استعمالها بكثرة في عمليات التبييض.

2 - إعادة الاقتراض:

يقوم غاسلو الأموال بإيداع أموالهم غير المشروعة لدى أحد البنوك الموجودة في بلد تنعدم فيها الرقابة على البنوك (دول الملاذ) وتتميز بسهولة تأسيس الشركات أو فروعها، وتوفر وسائل الاتصال الحديثة ثم بعد ذلك يتم طلب قرض من أحد البنوك المحلية في بلد آخر بضمان الأموال المودعة في البنك الأول وبذلك يتمكن غاسلو الأموال من الحصول على أموال مشروعة في مظهرها يمكنهم التعامل بها في شراء ممتلكات وعقد الصفقات أو ما يشابهها.

أساليب غسيل الأموال في المجال غير المصرفي

1 - الشراء نقداً:

تعتبر إحدى الوسائل التقليدية في عمليات غسيل الأموال، حيث يعتمد المبيضون إلى شراء صكوك مالية أو سيارات فخمة أو معادن ثمينة، أو تحف أو عقارات بسعر أقل من قيمتها عبر دفع السبلغ كاملاً بطريقة غير معلنة (من يد إلى يد) ثم إعادة بيع ما اشتروه بقيمته الحقيقية، مما

يسمح بتبرير موارد ضخمة بسبل شرعية تماماً وذلك بفضل فائض القيمة، وتعتبر هذه التقنية بسيطة نوعاً ما، ويمكن أن تتم على مستوى محلي.

2 - الاستثمار في القطاع السياحي:

حيث يقوم المبيضون بإنشاء أو شراء المطاعم والكازينوهات والمنتجعات السياحية ويعملون على إدارتها بطريقة تظهر أن الأموال المبيضة هي بمثابة أرباح محققة من تلك المؤسسات السياحية.

3 - إنشاء الشركات الوهمية:

**إنشاء شركات وهمية
وسيلة أخرى من
وسائل غسل الأموال..**

يلجأ المبيضون إلى إنشاء شركات أجنبية مستترة يصعب على حكومات الدول الاطلاع على مستنداتها، أو إلى شراء الشركات الخسرة أو التي لا تدر أرباحاً ذات شأن مهم ويعملون على إدارتها بصورة توحي بعمليات نقدية عالية فيخلطون أموالهم غير الشرعية بأموال الشركات الشرعية.

**الشركات الوهمية مجرد
واجهة تخفي وراءها
نشاطات غير مشروعة..**

وهذه الشركات يطلق عليها اسم الشركات الدمى لأنها تكون كيانات بدون هدف تجاري وشركات وهمية لا تراول نشاطاً حقيقياً لكنها مجرد واجهة تخفي وراءها نشاطات غير مشروعة ويتم ذلك باستخدام ذمتها المالية في عقد الصفقات المشبوهة وإجراء التحويلات.

وتقوم شركات الدمى بدور الوسيط بين أصحاب رؤوس الأموال غير المشروعة بهدف إسباغ الصفة المشروعة عليها وإدخالها إلى الدولة مرة أخرى، مقابل الحصول على عمولات كبيرة.

وهناك طريقة أخرى تلجأ إليها الشركات الدمى لإتمام عملية غسل الأموال كأن يقوم صاحب المال غير المشروع بشراء شركة أو محل تجاري في البلد مصدر المال، ويقوم بشراء شركات أخرى في بلد أجنبي وتتمثل عملية انغسل في التعامل بالسلع والخدمات بالشراء عن طريق عمليات صورية، أو أن يشتري الغاسل سلماً من الشركة التي يراد تحويل الأموال إليها بإحدى طريقتين:

— إما رفع قيمة السلع أو الخدمات الواردة في الفاتورة، ويكون الفرق هو المال المغسول.

— إرسال فاتورة مزورة كلياً فيكون المال الإجمالي المدفوع هو المال المغسول.

4 - أندية القمار:

**أندية القمار تتيح
إمكانية إظهار الأموال
وكانها ناتجة عن ربح..**

يلجأ المبيضون إلى أن يستحصلوا على فيش وقسائم اللعب مقابل الأموال النقدية يتم بعدها إبدال الفيش بشيكات مسحوبة على مصارف فتظهر وكأنها أموال ناتجة عن ربح من ألعاب القمار.

5 - المضاربة البورصية:

وهي بيع وهمي بسندات مسعرة في البورصة من البائع لنفسه، بواسطة شار مزيف يحقق عن طريقها أرباحاً وهمية لإخفاء المصدر الحقيقي غير المشروع.

6 - اللجوء إلى مكاتب السمسرة والوساطة:

حيث يعمد المبيضون إلى تحويل الأموال النقدية إلى سندات وأسهم قابلة للتداول، ثم تنتقل إلى عدة أشخاص فيصعب الرجوع إلى مصدرها.

تأثير غسيل الأموال على المصالح الاجتماعية

تأثيره على البطالة

أ - تأثير خروج الأموال غير المشروعة
تأثيرات سلبية عديدة لغسيل الأموال ناجمة عن خروجها غير المشروع..

1 - نقل جزء من الدخل القومي إلى الدول الأخرى، ومن ثم تصبح الدولة عاجزة عن توفير فرص العمل لمواطنيها في ظل الزيادة السنوية في أعداد الخريجين الجدد من الجامعات والمعاهد فضلاً عن الباحثين عن عمل من غير المؤهلين وبالتالي تزداد مشكلة البطالة.

2 - إن كثيراً من الأموال التي يجري غسيلها في الخارج هي أموال غير مشروعة ناتجة عن الفساد السياسي والإداري والمالي، وما يتبعها من تسرب قدر كبير من أموال القروض الخارجية والمنح والتبرعات والتسهيلات الأجنبية التي تتحملها خزينة الدولة ويتحملها الشعب كله في صورة ضرائب إضافية مباشرة أو غير مباشرة، و يعني ذلك عدم اتجاه هذه الأموال المهربة إلى القنوات الطبيعية لإنفاقها بشكل مباشر يسمح للدولة التغلب على مشكلة البطالة.

ب - تأثير دخول الأموال غير المشروعة:

من غير الممكن وغير المعقول أن نقول بأن الأموال غير المشروعة يمكن أن تساهم في حل مشكلة البطالة في الدول التي يتم غسل الأموال فيها لأن أصحاب هذه الأموال يسعون إلى تحقيق الربح السريع ولا يهتمهم القيمة المضافة الإنتاجية التي ترتبط بالاستثمارات المنتجة والتي تساهم بشكل كبير في إنشاء فرص عمل جديدة للمواطنين.

آثاره على التوازن الاجتماعي

- يترتب على غسل الأموال في الداخل وفي الخارج تذبذب في توزيع الدخل
- يترتب على غسل الأموال تذبذب في توزيع الدخل في المجتمع..**
- في المجتمع التي توجد فيها مثل هذه العمليات، إذ إن آلية الغسيل تنصب حول إما نقل الدخل من بعض الفئات إلى بعضها الآخر، و إما التهرب من دفع الضرائب، و إما من سرقة المال العام والتلاعب به وبالتالي فإن عمليات الغسيل تؤدي إلى نوع من عدم التوازن الاجتماعي في المجتمع يترتب عليه:
- فقد الثقة في المجتمع، ويتراجع لديهم دافع الحرص على العمل.
 - انتشار الفساد الوظيفي وشراء الذمم من رشوة و اختلاس المال العام.
 - القضاء على الولاء والانتماء للوطن عند بعض الشرائح الاجتماعية في المجتمع وذلك مع زيادة السلبية واللامبالاة لدى أفراد المجتمع.
 - حب البقاء في مراكز السلطة لبعض ضعاف النفوس.
 - حدوث اضطرابات في المجتمع وعدم الاستقرار اللازم للقيام بعملية التنمية.

آثاره على معدلات الجريمة

- تستعين المجموعات الإجرامية لإضفاء صفة المشروعية على أموالها الناتجة عن الجرائم بعملية غسل الأموال وإن نجاح هذه المجموعات في الإفلات من الملاحقة والعقاب يجز غيرهم في انتهاج طريق الجريمة.
- تستعين المنظمات الإجرامية بعمليات غسل الأموال لإضفاء صفة الشرعية على أموالها..**

ومن الجدير بالذكر أن عمليات غسل الأموال تدعم وتحمي الجريمة الاقتصادية من خلال إخفاء وتوظيف الأموال غير المشروعة في النظام المالي للدولة، فالأنشطة الإجرامية تمثل المصدر الرئيسي للأموال غير المشروعة وانتشارها داخل النظام المالي قد أدى إلى توغل الجريمة داخل المجتمع لدرجة يصعب مكافحتها.

- وبالتالي فالقول بوجود علاقة طردية بين معدلات الجريمة وغسيل الأموال قول ممكن، لأنه كلما زاد النشاط الإجرامي وتتنوع كلما زاد احتمال
- علاقة طردية بين معدلات الجريمة وغسيل الأموال..**

غسيل الأموال وازداد بالتالي حرمان الاقتصاد من أصوله المالية وبالمقابل كلما ازداد غسيل الأموال وامتد ليشمل أجهزة ومؤسسات عدة دول بحيث أصبح يأخذ مجراه بيسر وسهولة فإنه يوفر دافعاً قوياً لاستمرار العمليات الإجرامية، إذ يوفر المال اللازم لتحويل الأنشطة غير المشروعة من جهة، ويوفر الملجأ الأمن لمحترفي الإجرام والمتهربين من الضرائب من ناحية أخرى، و متى توغلت الجريمة والفساد في المجتمع يكون لذلك أثر سلبي على الاستقرار السياسي والاجتماعي والقانوني.

مراحل غسيل الأموال

تمر عملية غسيل الأموال بعدة مراحل أساسية ولتحديد آلية غسيل الأموال هناك اتجاهان:

أولاً - الاتجاه التقليدي:

ترى هذه النظرية أن عملية غسيل الأموال تمر بثلاث مراحل مستقلة، بحيث تعتبر كل مرحلة تمهيداً للمرحلة اللاحقة وصولاً إلى المرحلة النهائية، والتي تنقطع فيها صلة المال غير

تمر عملية غسيل الأموال

بثلاث مراحل تمهيدية

وصولاً إلى المرحلة النهائية..

المشروع بأصله الإجرامي والمراحل هي:

1 - مرحلة الإيداع أو التوظيف:

يمكن تعريف هذه المرحلة بأنها دخول للعائدات المالية النقدية في النظام المالي القانوني حيث إنه في هذه المرحلة تكون المنظمات الإجرامية قد تحصلت على كميات كبيرة من الأموال الناتجة عن أفعال جرمية، وبالتالي تبحث عن كل السبل لإيداع وإحلال هذه الأموال أو العائدات لتصبح أموالاً نظيفة.

وتعتبر هذه المرحلة من أخطر مراحل غسيل الأموال بسبب التعامل المباشر مع العائدات المالية غير المشروعة حيث يعتمد أصحاب الأموال غير المشروعة إلى التخلص منها من خلال إيداعها مجزأة في أحد المصارف في حسابات بنكية أو شيكات سياحية وغيرها، كما أن احتمالات كشف أمر هذه الأموال مرتفع إلا أنه وبمجرد قبولها في النظام المالي يصبح من السهل نسبياً إتّمام باقي المراحل.

2 - مرحلة التمويه:

تهدف هذه المرحلة إلى فصل الأموال غير الشرعية عن مصدرها بإحداث مجموعة من العمليات المالية المتعددة والمعقدة والمصممة للتضليل، أي أنه في هذه المرحلة يتم تطبيق آلية تصعب معها كشف الأموال الحقيقية لتبقى الأموال مجهولة المصدر.

إذا تخطى المال المرحلة الأولى فإن الكشف عنه يصبح أكثر صعوبة..

وفي الواقع إذا نجح المال في تخطي المرحلة الأولى فإن الكشف عنه في هذه المرحلة يكون أكثر صعوبة كالصفقات العديدة التي تضاف كل واحدة إلى الأخرى، فتجعل تتبع منبع الدخل غير المشروع أكثر صعوبة.

وتمثل هذه المرحلة أهمية كبيرة لغاسلي الأموال الذين يعملون في إنشاء طبقات مركبة ومضاعفة من الصفقات التجارية والتحويلات المالية التي تكفل إخفاء العائدات وتمويه طبيعتها، وقطع صلتها تماماً بمصدرها الجرمي لتجنب اقتفاء أثرها من جانب أجهزة تنفيذ القانون وإتاحة الفرصة كاملة لاستخدامها بحرية في الأغراض المختلفة كما تعد هذه المرحلة أكثر المراحل تعقيداً وأكثرها اتصافاً بالطبيعة الدولية فغالباً ما تتم وقائعها في بلدان متعددة.

3 - مرحلة الدمج:

هي المرحلة التي يتم فيها إعادة ضخ الأموال التي تم غسلها في الاقتصاد مرة أخرى كأموال عادية سليمة، تكتسب مظهراً قانونياً، وذلك بأن تشترك الأموال الناشئة عن الفعل غير المشروع في مشروع تجاري معروف بمشروعيته وبمشروعية رأس ماله بحيث يصعب الفصل بين المال المتحصل من مصدر غير مشروع و المال المتحصل من مصدر مشروع، وبالتالي يعاد ظهور الأموال التي يتم غسلها مختلطة ومندمجة في النظام الشرعي، وتبدو وكأنها ناتجة عن أعمال مشروعة ونظيفة ثم تعود الأموال غير المشروعة ثانية إلى أيدي المنظمات الإجرامية مما يتيح لها التصرف فيها بكامل حريتها، إما باستخدامها بحياة الترف أو إعادة استخدامها في الأنشطة الإجرامية أو استثمارها في الأنشطة المشروعة لتحقيق مزيد من الربح.

عملية إعادة ضخ الأموال المغسولة في الاقتصاد يضيفي عليها مظهر الشرعية..

ثانياً - الاتجاه الحديث:

تفترض هذه النظرية بأن اعتبار وجود نموذج موحد لعمليات غسيل الأموال يتم بترتيب مرحلي، هو أمر غير واقعي نظراً لاختلاف القائمين على غسيل الأموال واستخدامات هذه الأموال في تمويل مشروعات اقتصادية أو إعادة ارتكاب الجرائم.

لذا فإن هذه النظرية تقوم على أساس أن عمليات غسيل الأموال تتم بمرحلة واحدة تندمج فيها جميع المراحل الثلاث أو على الأقل تندمج فيها مرحلتان بعملية واحدة وحسب هذه النظرية فإن كيفية غسيل الأموال تنتوع لعدة اعتبارات منها على سبيل المثال كمية الأموال المراد غسلها ونوع الاحتياجات التي ستوجه لإشباعها، الاعتبار الشخصية للقائمين على عملية الغسيل ...

الاتجاه الحديث لغسيل الأموال يقوم على دمج المراحل الثلاثة بمرحلة واحدة..

وعليه نستنتج بأنه ومهما تعددت النظريات في المراحل التي تمر بها عمليات

غسيل الأموال فإنها تهدف إلى إعادة تدوير هذه الأموال بما يخدم استمرار الأعمال الإجرامية دون لفت النظر إلى أصولها غير القانونية بحيث تصل في النهاية إلى إخفاء الخيوط التي يمكن أن تؤدي إلى معرفة تلك الأصول.

مهما تعددت النظريات فإنها تهدف إلى إعادة تدوير الأموال بما يخدم العمليات الإجرامية..

الخاتمة

تناولنا من خلال دراستنا هذه ماهية جريمة غسيل الأموال ومميزاتها، والمراحل التي تتم بها عمليات غسيل الأموال والأساليب المتبعة لانجاز هذه العمليات والأسباب المؤدية لها وما ينتج عنها من

لابد من اللجوء إلى المواجهة القمعية لظاهرة غسيل الأموال..

أثار اقتصادية واجتماعية تؤثر سلباً على الحياة الاجتماعية للدولة والمواطن على حد سواء وخاصة ما يتعلق منها بتزايد الإجرام والبطالة وتهريب رؤوس الأموال إلى الخارج، وما مدى ارتباط ظاهرة غسيل الأموال بالجريمة المنظمة، وما هي المواجهة الوقائية لهذه الظاهرة وفي حال فشل هذه المواجهة لابد من اللجوء إلى المواجهة القمعية لها.

وبالتالي فإننا نختم هذا الموضوع بمجموعة من النتائج والاقتراحات أملاً في المساهمة ولو بقدر ضئيل في مكافحة جريمة غسيل الأموال.

أولاً: النتائج:

أهمية تجريم نشاط غسل الأموال تبدو على النحو الآتي:

- 1 - الارتباط الوثيق بين غسل الأموال والجريمة المنظمة، فعمليات غسل الأموال تعتبر ذات أهمية بالغة للتنظيمات الإجرامية وذلك بتوفير الغطاء الشرعي لهذه الأموال وعليه إن الحد من هذه العمليات وكشف الأشخاص المتورطين فيها ومصادرة أموالهم يؤدي إلى القضاء على القوة الاقتصادية لهذه التنظيمات.
- 2 - الأضرار التي تلحقها عمليات غسل الأموال بالنواحي الاقتصادية والتأثير السلبي على النواحي الاجتماعية والذي يؤدي إلى اختلال التوازن الاجتماعي وتزايد معدلات الإجرام وكذلك تزايد البطالة.
- 3 - من الضروري تجريم عمليات غسل الأموال بنص خاص، حيث تبين بجلاء قصور الأوصاف التقليدية على احتواء الظاهرة كإسقاط وصف المساهمة الجنائية التبعية، أو وصف جريمة إخفاء أشياء متحصلة من جريمة "جناية أو جنحة" على نشاط غسل الأموال تكون عاجزة إلى حد كبير عن ضمان ملاحقة جنائية فعالة.
- 4 - يتعين عند تحديد الجريمة الأولية لمصدر الأموال غير المشروعة التي يتم غسلها عدم قصر هذه الجريمة الأصلية على جرائم محددة على سبيل الحصر، حتى لا يضع المشرع نفسه في حرج من تعديل نصوص قانون العقوبات من حين إلى آخر وذلك بإضافة جرائم أخرى ومن ثم يجب أن يتسع نطاق الجريمة الأصلية ليشمل كل جنحة وجنحة.
- 5 - عدم اشتراط صدور حكم بالإدانة في الجريمة الأصلية للعقاب على غسل الأموال المتحصلة من جريمة، وإنما يكفي أن تقتنع المحكمة أن الأموال متحصلة عن جريمة.
- 6 - يجب على القيادات السياسية الاهتمام بخطورة غسل الأموال وإعطائه العناية الكافية والتأكيد على الرقابة الفعلية ومراقبة العمليات التي تتضمن غسل الأموال غير المشروعة والتي يمكن استعمالها في تمويل الجماعات الإرهابية.

ثمة رابط بين غسل الأموال والجريمة المنظمة..

يجب تجريم عمليات غسل الأموال بنص خاص..

على القيادات السياسية الاهتمام بخطورة غسل الأموال..

7 - يمكن اعتبار المساهم في الجريمة الأصلية مساهماً في ارتكاب جريمة غسيل الأموال المتحصلة منها على اعتبار أن جريمة غسيل الأموال جريمة مستقلة بذاتها.

8 - يجب إخضاع المؤسسات المالية أو ما يماثلها للالتزامات محددة مما يؤدي إلى الحد من عمليات غسيل الأموال والكشف عن المتورطين فيها ومصادرة الأموال غير أن هذه الالتزامات يجب ألا تقتصر على البنوك بل يجب أن تشمل كل المؤسسات التي تتعامل بالأموال، حتى يتم تضيق الخناق على التنظيمات الإجرامية، ومنعهم من استغلال المؤسسات المالية للقيام بعمليات غسيل الأموال غير المشروعة.

9 - يجب التقليل من الالتزام بالسرية المصرفية حتى لا تستعمل كذريعة للحيلولة دون ملاحقة عصابات الإجرام، وخاصة القائمين بعمليات غسيل الأموال.

ثانياً: الاقتراحات

1 - ضرورة تشديد عقوبة غسيل الأموال إذا ما توافرت ظروف معينة منها:
أ - اتخاذ الجريمة صورة السلوك المعناد.

ب - استخدام وسائل معينة في ارتكابها (الوسائل المستندة إلى نشاط مهني معين).

ج - ارتكاب جريمة بواسطة جماعة منظمة.

د - أن يقرر المشرع المساواة في العقاب بين العمد و الخطأ.

2 - أن تبادر الدول إلى عقد الاتفاقيات الثنائية التي يكون من شأنها تنظيم مسألة المساعدة القانونية في جريمة غسيل الأموال، فضلاً عن عقدها الاتفاقيات الجماعية سواء على المستوى الإقليمي أو العالمي الخاصة بهذا

من المهم للدول عقد اتفاقيات ثنائية لضبط جرائم غسيل الأموال ..

النوع من الإجرام.

3 - فرض العديد من الالتزامات على موظفي المصارف تهدف إلى الكشف عن هوية العملاء تطبيقاً لمبدأ "اعرف عميلك" ولاسيما عندما يبلغ المال المودع حداً معيناً.

يجب إنشاء مكاتب متخصصة في مكافحة غسيل الأموال ..

4 - ضرورة إنشاء مكاتب متخصصة في مكافحة غسيل الأموال تابعة لوزارة الداخلية أو وزارة العدل حسب الحال.

5 - العمل على تفعيل نور القوة العاملة في الشرطة وخاصة المعنية بمكافحة الجرائم الاقتصادية وتطوير قدراتها وتنمية القيادات الأمنية وفقاً لأحدث أساليب التعليم والتدريب وتزويدها بالجديد والحديث من التقنية الحديثة، وخصوصاً نظم المعلومات والاتصالات.

6 - تنسيق التعاون بين المصرف المركزي والمؤسسات المالية التابعة له، لمتابعة أعمال المؤسسات التجارية للحد من عمليات غسيل الأموال.

من الضروري عدم تجاهل الجانب الأخلاقي في مكافحة غسيل الأموال ..

7 - يجب فوق كل ذلك ألا نتجاهل الجانب الأخلاقي في مكافحة غسيل الأموال، فالتحدي الأساسي الذي يواجهه أية نظرية متعلقة بالفساد هو توفير وتقديم التحليل الواضح للبيئة التي يتم فيها اتخاذ القرارات، ومن ثم توضيح لماذا يجد الشخص داخل محيط تلك البيئة التصرفات الفاسدة وغير الفاسدة.

يجب أن يمثل الدافع الأخلاقي في مواجهة مضادة لكل ما هو فاسد وغير أخلاقي ..

8 - إن الدافع الأخلاقي والخوف من الرفض الاجتماعي يجب أن يمثل مواجهة مضادة لكل ما هو فاسد وغير أخلاقي وغير كريم وهذا ما يفسر العودة إلى القيم الأخلاقية والتي تكين الفساد وتنفرد منه، والنهي عن الممارسات الخاطئة، وإذا أخذنا بعين الاعتبار الخوف من

الرفض الاجتماعي أو نبذ هذه الممارسات الخاطئة المتمثلة في جريمة غسيل الأموال من قبل المجتمع الدولي، فإنه وفي ظل عولمة السياسات الاقتصادية وما يتبع ذلك من صدق الأهداف والنوايا - إن وجدت - يكون سبباً لفرض حصار اقتصادي أو عقوبات اقتصادية من قبل المنظومة العالمية وبالتالي خوف الدولة من فقدان مركزها وسمعتها مما يؤثر سلباً عليها، وقد تكون القوة نفسها التي تشجع على زيادة الإغراء وتسهيل ارتكاب الجريمة هي ذاتها التي تعمل بنقيض ذلك، ألا وهو الاستقامة في أداء الواجب.

* * *

1,360 مليار ليرة سورية أقساط الإتحاد العربي لإعادة التأمين لعام 2010 وبنسبة نمو 7.16% عن عام 2009

الرائد العربي

ربيع

2012

إعداد أيمن بعيون (*)

بلغت أقساط شركة الإتحاد العربي لإعادة التأمين في جميع فروع التأمين 1,360 مليار ليرة سورية لعام 2010 وبنسبة نمو 7.16% عن أقساط عام 2009 التي بلغت 1,269 مليار ليرة سورية .

أظهرت الميزانية الخامسة والثلاثون لشركة الإتحاد العربي لإعادة التأمين والتي تم اعتمادها من قبل مجلس الإدارة بدورة اجتماعاته /131/ لعام 2012 نتائج الأعمال الفنية و النشاط الفعلي للشركة عن عام 2010، حيث شهد هذا العام انعكاساً واضحاً لتطبيق الأنظمة الجديدة في الشركة والسير قدماً على حسن تطبيق هذه الأنظمة . وفيما يلي نستعرض موجزاً عن أعمال الشركة لعام 2010 :

— أقساط فروع إعادة التأمين عام 2010 مقارنة بأقساط 2009 ونسب النمو لهذه الأقساط :

أقساط فرع تأمين البضائع لعام 2010 بلغت 200,211 مليون ليرة سورية وبنسبة نمو 11% عن أقساط عام 2009 والتي كانت 180,345 مليون ليرة سورية.

11% قيمة النمو في

أقساط عام 2012..

أقساط فرع تأمين أجسام السفن لعام 2010 بلغت

75,848 مليون ليرة سورية وبنسبة نمو 20% عن أقساط عام 2009 والتي كانت 63,243 مليون ليرة سورية .

(*) إدارة التخطيط والإحصاء.

أقساط فرع تأمين الطيران لعام 2010 بلغت 32,561 مليون ليرة سورية مع انخفاض طفيف عن أقساط عام 2009 والتي كانت 34,691 مليون ليرة سورية.

أقساط فرع تأمين الحريق لعام 2010 بلغت 630,515 مليون ليرة سورية وبنسبة نمو 8.46% عن أقساط عام 2009 والتي كانت 581,336 مليون ليرة سورية .

أقساط التأمين على

السيارات شهدت أعلى نسبة

نمو حيث بلغت 102 % ..

أقساط فرع تأمين السيارات لعام 2010 بلغت

35,764 مليون ليرة سورية وبنسبة نمو عالية بلغت

102% عن أقساط عام 2009 والتي كانت 17,631

مليون ليرة سورية .

أقساط فرع تأمين الهندسي لعام 2010

بلغت 168,954 مليون ليرة سورية مع انخفاض طفيف عن أقساط عام 2009 والتي

كانت 173,185 مليون ليرة سورية .

أقساط فرع تأمين الحوادث لعام 2010 بلغت 98,171 مليون ليرة سورية مع

انخفاض حوالى 38% عن أقساط عام 2009 والتي كانت 159,452 مليون ليرة سورية.

فرع تأمين الطاقة تم بدء الاكتتاب به حديثاً أواخر عام 2010 بلغت أقساطه لهذا

العام 42,214 مليون ليرة سورية .

أقساط فرع تأمين الحياة شهدت نمواً ملحوظاً بلغت 26,037 مليون ليرة سورية وبنسبة

نمو عالية بلغت 59.14% عن أقساط عام 2009 والتي كانت 16,361 مليون ليرة سورية.

أقساط فرع تأمينات الصحي لعام 2010 بلغت 50,026 مليون ليرة سورية

وبنسبة نمو 16,13% عن أقساط عام 2009 والتي كانت 43,078 مليون ليرة سورية .

بالنسبة للأقساط الواردة حسب طبيعة الإسناد في الشركة نلاحظ زيادة الأقساط

الواردة في الإسناد الإلزامي لعام 2010 حوالى 3% مقارنة بعام 2009 كذلك زيادة

الأقساط الواردة في الإسناد الاختياري بنسبة بلغت 37% مقارنة بعام 2009 في حين

انخفضت الأقساط الواردة في الإسناد الاتفاقي بنسبة 3% مقارنة بعام 2009.

— على الصعيد الاستثماري للشركة في عام 2010:

في العام 2010 شهدت

الأعمال الفنية والمحفظة

الاستثمارية نشاطاً ملحوظاً ..

لم يقصر جهد الاتحادية على الأعمال الفنية فقط

حيث شهدت المحفظة الاستثمارية نشاطاً ملحوظاً بلغت

نسبة النمو لهذه المحفظة عام 2010 حوالى 9% عن عام

2009 بما فيها زيادة أرباح معمل الفيحاء للسيراميك

والعائد على أسهم لشركة في الاستثمارات الأخرى والفوائد المصرفية وعائد استثمار عقارات الشركة. وعلى الرغم من اعتماد الشركة على الاستثمار في الودائع المصرفية وما شهدته البنوك من انخفاض العائد

الأزمة الاقتصادية العالمية أثرت على مناخ الاقتصاد في العالم ..

الاستثماري على الودائع المصرفية نتيجة الأزمة المالية للعالمية وأثارها على مناخ الاقتصاد العالمي، استطاعت الشركة أن تحافظ على معدلات استثمار لهذه الودائع تروحت بين 4 – 5 %.

– على صعيد التدريب والتأهيل لكوادر الشركة خلال عام 2010 :

قامت إدارة الشركة بالإشراف و المتابعة الحثيثة لعملية تدريب الكوادر في الشركة وخصوصاً الموظفين الجدد في إطار تأهيلهم فنياً للقيام بالأعمال الفنية التي توكل إليهم وبرز ذلك في مجالين :

أ – التدريب الداخلي:

تم قطع شوط كبير في تأهيل عدد من موظفي الشركة للحصول على شهادة التأمين المهنية، شهادة الزمالة في المعهد القانوني بالتعاون مع معهد البحرين للخدمات المالية والمصرفية، وقد حصل عدد من موظفي PIC / Professional Insurance Certificate الشركة على شهادة التأمين المهنية

• وشهادة دبلوم تأمينات الحياة والصحي (DHLI) Diploma InLife & Health

كما تم اتباع عدة دورات تدريبية منها :

– دورة تدريبية على أعمال تأمين الحياة .

– دورة تدريبية في قانون العمل الجديد رقم /17/ لعام 2010 .

ب – التدريب الخارجي:

سلسلة من الدورات التدريبية الخارجية التي تم منحها للعديد من الكوادر في الشركة ضمن خطة الشركة نحو تطلعها الدائم لمجاراة الأسواق الدولية من هذه الدورات: – دورة في التأمين والإعادة في لبنان لدى

من أهم أساليب التأهيل في الشركة التدريب الداخلي والخارجي ..

السمسار Commercial & Geneal .

- دورة تدريبية على أعمال الرقابة الفنية على التأمين وأساليبها لدى شركة مصر للتأمين والهيئة المصرية للرقابة على التأمين .
- دورة تدريبية على أعمال التأمين وإعادة لدى أكاديمية التأمين الوطنية في الهند .
- دورة تدريبية في برنامج إعادة التأمين لدى المعهد المصري للتأمين في مصر .

- على صعيد النشاط التسويقي الإنتاجي و الإعلامي للشركة خلال عام 2010 :

شهدت الاتحادية وكعادتها حضوراً بارزاً في الندوات والمؤتمرات واللقاءات سواء المحلية منها أو الدولية إذ إن حضور مثل هذه اللقاءات يعتبر عاملاً مهماً في عملية جذب الأعمال الفنية و زيادة القبولات، ومن هذا المنطلق حرصت إدارة الشركة على زيادة نشاطها الإعلامي التسويقي بالتواجد الدائم في كل الملتقيات والمؤتمرات التي تجمع وسطاء وشركات التأمين وإعادة وزيادة التعامل معهم، وبناءً على هذا تركزت جهود الاتحادية ضمن محورين أساسيين :

المحور الأول - المؤتمرات والندوات:

تواصلت الشركة جهودها في دخول الأسواق العالمية والإقليمية لزيادة أعمالها وقبولاتها الفنية والوقوف على آخر التطورات في أسواق التأمين من خلال حضور ندوات ومؤتمرات التأمين العالمية والإقليمية والتي تعتبر تجمعاً كبيراً لوسطاء التأمين وشركات التأمين العالمية وكان أبرز هذه المؤتمرات:

- المؤتمر الأورو متوسطي الرابع للتأمين / بيروت.
- المؤتمر الثامن والعشرين للإتحاد العام العربي للتأمين / الأردن.
- المؤتمر الأفرو آسيوي والمؤتمر الإفريقي السادس عشر للتأمين.
- وملتقى التأمين الخليجي السابع.

المحور الثاني - التواجد المحلي الدائم :

حضور الشركة في المؤتمرات المحلية وزيادة التواصل مع شركات التأمين المحلية كان بارزاً عبر حضور ملتقى دمشق للتأمين الخامس والزيارات العديدة لشركات

1.360 مليار ليرة سورية لفسط الإتحاد العربي لإعادة التأمين لعام 2010 وبنسبة نمو 7.16% عن عام 2009 113 - الرائد العربي
التأمين المحلية والسعي لزيادة الأعمال من السوق المحلي كونها المعيد الوطني الرائد
والحرص الدائم على أن يكون لها الحصة الأكبر من السوق السوري واللبيبي .

– على مستوى التصنيف الائتماني للشركة عام 2010 :

لم يتوقف جهد الشركة للحصول على مستوى تصنيفي ائتماني جيد من كبرى
وكالات التصنيف العالمية و فيما يلي موجز عن علاقة الشركة بوكالات التصنيف
العالمية لعام 2010 :

وكالة التصنيف *Standard & Poors* :

تم إلغاء العقد الموقع مع هذه الوكالة بناءً على توصيات مجلس الإدارة بعد أن
أعطت الشركة تصنيفاً BB+ .

وكالة التصنيف *A.M.Best* :

استطاعت الشركة الحصول على التصنيف الائتماني / BB+ / مستقر وكان
هذا التصنيف استناداً إلى تقرير الوكالة الذي أشاد بالسيولة النقدية الجيدة للشركة
وأعطية الحماية لكافة الفروع التأمينية التي زادت من أرباح الشركة على مدى عشرة
أعوام متتالية ، كما أن معدل الخسارة الإجمالي لكافة الفروع التأمينية تراوح ما بين
(50 – 60 %) وهي نسبة معقولة جداً ويعتبر ذلك مؤشراً للسياسة الاكتتابية الجيدة
التي تنتهجها الشركة ، كما أشار تقرير الوكالة إلى حجم رأس المال الجيد مقارنةً
بحجم الاكتتاب ومعدلاته والأداء المالي الجيد وانخفاض معدل المديونية .

بعد هذا التقديم لأهم مراحل العمل خلال عام 2010 استطاعت الإتحادية زيادة
أرباحها لعام 2010 بنسبة نمو 6% تقريباً عن عام 2009 وهذا يعود للسياسة العامة التي

تتبعها الشركة والتي تقوم على المهنية العالية للكوارر
الفنية والحذر الشديد في الاكتتاب الفني كما أنها
ترعى المحفظة الاستثمارية بعناية فائقة بالبحث
والتقصي عن أفضل السبل الاستثمارية وأكثرها

المهنية العالية للكوارر
الفنية أحد أسباب نجاح
السياسة العامة للشركة ..

نجاحاً بما يعود بالفائدة والنقد للشركة .

* * *

التأمين على الحاويات أخطر سلاح

في الحظر على إيران (*)

التأمين البحري أو نقصه.. ربما يصبح أكثر العقوبات فاعلية، على مدى 17 عاما حاولت الدول الغربية خلالها تضيق الخناق على البرنامج النووي الإيراني. ويمنع حظر نقطي، فرضه الاتحاد الأوروبي على إيران ويدخل حيز التنفيذ في يوليو (تموز)، على شركات التأمين الأوروبية تغطية الصادرات النفطية ن طهران في أي مكان في العالم.

ولأن نحو 90 في المئة من صناعة التأمين على الناقلات في العالم تتركز في الغرب أصبح العالم الغامض لإعادة التأمين وتغطية المخاطر سلاحا قويا. وذلك حسب تقرير لـ «رويترز».

وإيران ثاني أكبر منتج للنفط في أوبك وتصدر معظم إنتاجها البالغ 2.2 مليون برميل يوميا إلى آسيا. ولم يعثر أكبر أربعة مشترين للنفط الإيراني وهم الصين والهند واليابان وكوريا الجنوبية بعد على وسيلة لتعويض التغطية التي تهيمن عليها الشركات الغربية لشحنات النفط العملاقة في طريقها من إيران إلى المصافي في أنحاء آسيا.

وقد يعرقل هذا وصول الخام الإيراني إلى الأسواق الرئيسية لا سيما اليابان مما يحرم إيران من مصدر مهم للعملة الصعبة. وارتفعت أسعار النفط نحو 40 في المئة لتتجاوز 100 دولار للبرميل منذ أكتوبر (تشرين الأول) بسبب المخاوف من تعطل الإمدادات من إيران

(*) موقع: الشرق الأوسط - السبت، 21 نيسان 2012.

ضمن أسباب أخرى. وقال مشنر ياباني للنفط الإيراني طلب عدم نشر اسمه «التأمين هو عنق الزجاجة. ما لم يتم حل هذا الأمر لن نتمكن من نقل النفط بعد ذلك».

وتجمع معظم شركات التأمين البحري تغطيتها وتلجأ إلى سوق إعادة التأمين عندما

تتجاوز التغطية ثمانية ملايين دولار. وتتكلف التغطية التأمينية لأكثر ناقلات نفط عملاقة، يمكنها نقل نحو مليوني برميل من النفط الخام، مليار دولار، ضد إصابة طاقم العاملين ومطالبات التعويض في حال

مليار دولار تكلفة التغطية التأمينية لأكثر ناقلات النفط..

تسببت في تلويث البيئة. وتقول فيفيان هو رئيسة رابطة التأمين البحري في اتحاد شركات التأمين في هونغ كونغ «في الصين وروسيا لا يزال اللاعبون الكبار في حاجة إلى المساندة من شركات إعادة التأمين الكبرى، واللاعبون الكبار يأتون عادة من أوروبا».

ومع اقتراب دخول الحظر الأوروبي حيز التنفيذ تتساعل شركات الشحن عما إذا كان يجب على الحكومات ضمان تكاليف إزالة أي بقع نفطية. وتدرس شركات أخرى القوانين المحلية لتعرف ما إذا كان بوسعها أن تجلب شحنات على ناقلات إيرانية توفر لها طهران التغطية التأمينية. وتمارس اليابان وكوريا الجنوبية ضغوطا

على مسؤولي الاتحاد الأوروبي لاستثنائهما من العقوبات فيما بعد يوليو، لكن مديري شركات التأمين والشحن يرجحون أن يكون الحظر شاملا. ومن المقرر أن يجتمع مسؤولون من الاتحاد الأوروبي في منتصف مايو (أيار) لبحث الأمر.

اليابان وكوريا تمارسان ضغوطا على مسؤولي الاتحاد الأوروبي لاستثنائهما من العقوبات..

وقال وسيط تأمين في بريطانيا «المسألة التي تشغل الجميع هي أنهم بصورة ما يستخدمون التأمين أو إعادة التأمين في أوروبا.. ليس هناك حل واضح بعد تطبيق العقوبات». وقالت مصادر في القطاع إن شركات التأمين اليابانية التي لا تعمل في مجال التأمين على الحياة حذرت من أنها لن تغطي أكثر من ناقلة واحدة تنقل النفط الإيراني عبر الخليج في نفس الوقت. ودون نوع ما من الاستثناء من الحظر الأوروبي ربما تضطر طوكيو وسول إلى تقديم ضمانات سيادية لتعويض التأمين المفقود أو حمل شركات التكرير على البحث عن مصادر بديلة للإمدادات.

* * *

مساهمة الوسطاء في أقساط التأمين في الإمارات
تراوح بين 50 و 80 بالمئة

الرائد العربي

ربيع

2012

جورج إبراهيم^(*)

تفاوتت نسبة الأقساط التأمينية في الإمارات التي تأتي عن طريق الوسطاء بين شركة تأمين وأخرى، ففي حين تبلغ نسبتها لدى البعض 50 بالمئة، تصل لدى أطراف أخرى إلى 80 بالمئة فيما يخص إجمالي التأمينات، بينما تنخفض عن ذلك في حال استثناء وثائق الحياة، بحسب خبراء ومسؤولين في القطاع.

وأكد هؤلاء أن اختلاف نسب مساهمة الوسطاء في الأقساط ودورهم لا يختلف فقط من شركة إلى أخرى، بل من قطاع إلى آخر، ففي حين ينشط دورهم في تأمينات المشاريع الكبرى والعمليات التأمينية المعقدة، سواء من ناحية حجم الأقساط أو المشورات والإرشادات، يتراجع في القطاعات الفردية مثل السيارات التي تعتبر وثائقها بسيطة ولا توجد فروق كبيرة بينها.

وأشاروا إلى أهمية الوسطاء ودورهم في دعم قطاع التأمين بكل مكوناته، حيث لا تقتصر أهميتهم على حجم الأقساط التي يرفدون بها الشركات فقط، وإنما تتعدى ذلك لتصل إلى فائدة العميل نفسه من ناحية الحفاظ على حقوقه وحمايتها، إضافة إلى النصح والمشورة التي يمكن أن يقدموها إلى طرفي العملية.

وفي هذا الصدد، قالت هيئة التأمين إنها بصدد تقييم هذه المسألة للوقوف على القيمة الحقيقية ونسبتها وانعكاس ذلك على كفاءة أداء إدارات التسويق في شركات التأمين، إضافة إلى أنها تعمل حالياً على إعداد نظام جديد لتنظيم أعمال وسطاء

(*) موقع الرؤية الاقتصادية 25 آذار 2012 .

التأمين، وذلك في إطار إعادة تنظيم السوق وفق معايير ضبط مزاولة المهنة بهدف تحسين بيئة عمل الوسيط بما يضمن وجود وسطاء مؤهلين.

وحول عمليات التسعير، اختلفت آراء بعض الخبراء، ففي الوقت الذي رأى فيه البعض أنه لا يجوز للوسيط النزول بالأسعار إلى ما دون الحد الذي تقدمه شركة التأمين المباشرة للعميل، معللين ذلك بأن دوره لا يقوم على اجتذاب سعر أفضل، بل على القيمة المضافة القائمة على الخدمة والمساندة وتوعية العميل، أكد آخرون أن ما يهم الشركة بالأساس هو المبلغ الذي ستحصل عليه من وثيقة التأمين، وبالتالي فإن للوسيط الحق في تقديم أسعار أفضل وأقل من سعر الشركة من خلال التنازل عن جزء من أرباحه لجذب العميل.

ما يهم الشركة بالأساس هو المبلغ الذي ستحصل عليه من وثيقة التأمين..

جمعية مستقلة:

وقال فريد لطفي، الأمين العام لجمعية الإمارات للتأمين، «من المفترض أن يكون للوسطاء جمعية مستقلة تختص بشؤونهم فقط، ولكنهم حالياً يعملون تحت لواء الجمعية، وبالطبع فالاستفادة موجودة لكافة الأطراف، ولكن لا يمكن أن نقول إنها ملحوظة، خصوصاً أن الجمعية جهة استشارية وليست تشريعية تصدر القوانين، ولكن ذلك لا ينفىها، حيث إن الحوارات والتواصل بين كافة أطراف العملية التأمينية وبأي شكل لا بد وأنها تفيد الجميع».

الحوارات والتواصل بين أطراف العملية التأمينية تفيد الجميع..

وأشار إلى أن لجنة الوسطاء المتواجدة في الهيئة ترفع طلباتها وقضاياها مباشرة إلى مجلس الإدارة، على عكس اللجان الأخرى التي ترفعها إلى اللجنة الفنية العليا قبل ذلك.

وحول تأثير الوسطاء في السوق من النواحي الفنية، أكد لطفي أنه لا يمكن لأي طرف أن يقلل من دورهم وإسهامهم في رفد الشركات بالأقساط، حيث تقدر نسبة الأقساط التي تتدخل إلى الشركات عن طريقهم بنحو 80 بالمئة فيما يشمل كل أنواع التأمين، بينما تتخفف عن ذلك في حال استثناء واثق الحياة.

خيارات متعددة:

وذكر حسين الميزة، الرئيس التنفيذي لشركة دبي الإسلامية للتأمين وإعادة التأمين «أمان»، أن نسبة الأقساط التي تأتي إلى الشركة عن طريق الوسطاء تصل إلى نحو 50 بالمئة، مشيراً إلى أنها ترتفع في بعض القطاعات إلى أعلى من ذلك بكثير، مثل القطاعات الهندسية والعمارة وتأمين المشاريع الكبرى عامة، فيما تقل في قطاعات أخرى لتتعدم تقريباً كما في السيارات.

وبين أن أهمية دور الوسيط في العملية التأمينية لا تقتصر على حجم الأقساط التي يرفد بها الشركات، وإنما تتعدى ذلك لتصل إلى فائدة العميل نفسه من ناحية الحفاظ على

دور الوسيط في العملية التأمينية يتعدى حجم الأقساط لتصل إلى فائدة العميل نفسه..

حقوقه وحمايتها، إضافة إلى النصح والمشورة التي يمكن أن يقدمها لطرفي العملية، على اعتباره متواجداً في السوق ومطلعاً على كل تفاصيله وعلى إمكانيات الشركات، وبالتالي يمكن له أن يطرح خيارات متعددة أمام العميل الذي ينتقي ما يراه مناسباً.

وأضاف الميزة «هناك اتفاقات وعلاقات بين الشركات وعدد من العملاء وبالتالي فالسعر الذي تقدمه الشركة للوسيط كونه على علاقة معها يكون أفضل من التعامل الفردي، وهنا يقوم بعض الوسطاء بالتخلي عن جزء من أرباحهم مقابل تخفيض القسط على العميل، ولا شأن للشركة في ذلك طالما حصلت على القسط الذي تريده».

حلول مبتكرة:

وأوضح محمد عثمان، مدير عام شركة «دار التأمين»، أن الشركة حققت سمعة مميزة في سوق التأمين في فترة زمنية قياسية، حيث لاقينا تجاوباً واسعاً على خدمات التأمين التي نقدمها من خلال طرح حلول تأمينية مبتكرة تهدف إلى تقديم أفضل خدمة للعملاء.

70% نسبة الأقساط المكتتبة والمحصلة عن طريق الوسطاء في بعض شركات التأمين..

وتابع: «تشكل نسبة الأقساط المكتتبة والمحصلة عن طريق الوسطاء نحو 70 بالمئة، بينما تشكل أقساط العملاء النسبة المتبقية».

ولفت إلى أن الوسطاء يلعبون دوراً أساسياً في قطاع التأمين، حيث لا يقتصر دورهم على مسألة الأقساط كقناة توزيع، بل يقدمون لطرفي العملية التأمينية استشارات وحلولاً

مبتكرة تساعدهم على اختيار نوع التأمين المناسب والشركة الأفضل، إضافة إلى الدور الهام الذي يقومون به من أجل إيجاد حلول للحوادث في حال وجود اختلاف في وجهات النظر بين العميل وشركة التأمين.

ونوه عثمان بالدور الإيجابي الذي تلعبه هيئة التأمين في وضع ضوابط لتنظيم

عمل الوسطاء، ما أسهم في القضاء على ظاهرة الوسطاء غير المرخصين «الباعة المتجولون» والذين قاموا بتشويه المهنة داخل الدولة.

لهيئة التأمين دور مهم من خلال وضعها ضوابط تنظيم عمل الوسطاء..

خدمة العملاء:

وأكد جورج قبان، مدير عام شركة «يو أي بي لوساطة التأمين» في مركز دبي المالي العالمي، أن الوسيط يأخذ الأسعار من شركات التأمين أولاً ولذلك يستطيع من خلال علاقاته ومعرفته بالسوق المقارنة بين أفضل الخدمات والأسعار بالنسبة للشركات، وبالتالي يعرض على العميل أفضل الخيارات لينتقي بحسب رغبته، مضيفاً «إن العميل الذي يكون في السوق بشكل دائم يصبح أكثر دراية بأحواله، وكذلك فعندما تشتري بالجملة وليس بأعداد وثائق محددة تأخذ السعر الأفضل من شركة التأمين».

وأشار إلى أن دور الوسيط يكمن في إعطاء قيمة مضافة للعملاء من النواحي كافة،

سواء السعرية أو من ناحية الجودة في الخدمة، لافتاً إلى أن القيمة المضافة التي يقدمها الوسيط تكون محدودة بالنسبة إلى بعض التأمينات، مثل التأمين على السلع، حيث إن معظم الوثائق متطابقة كما أن إمكانية إضافة قيمة عليها محدودة، أما بالنسبة إلى

دور الوسيط يكمن في إعطاء قيمة مضافة للعملاء من النواحي كافة..

المنشآت والمصانع والطائرات وغيرها، يستطيع أن يقدم الوسيط قيمة مضافة كبيرة وحتى بالنسبة للتأمين على السيارات، من خلال النصح وتقديم الاستشارات اللازمة.

وذكر قبان أن الوسيط لا ينافس شركة التأمين بل يكمل دورها في خدمة العملاء، كما أنه لا يقدم أسعاراً غير واقعية، مشيراً إلى أن شركات التأمين تمتلك

ثلاثة خيارات في تسويق الوثائق، إما عن طريق المسوقين الداخليين، أو العملاء الذين يبحثون عن شركة تأمين بشكل مباشر، أو من خلال

الوسيط لا ينافس شركة التأمين بل يكمل دورها في خدمة العملاء..

الوسطاء، ففي حال التسويق الداخلي تدفع الشركة رواتب للموظفين في حال تم البيع أم لا، أما في حالة الوسطاء فهي تعطي خصومات مقابل مبيعات مؤكدة، وبالتالي فلا بد لشركة التأمين من أن تتخلى عن جزء للوسيط ليكون متحكماً فيه.

وبين أن شركات التأمين يجب أن تدعم دور الوسيط، حيث إن نشاطه في الأسواق التأمينية الكبيرة والمتطورة أكبر منه في أسواقنا، وهذا دليل على أن الوسطاء يدعمون الإقبال على التأمين بشكل كبير إضافة إلى تدعيم الكثافة التأمينية.

وأكد مسؤول سابق في إحدى شركات التأمين، أنه لا يحق للوسيط أن يقدم

على شركات التأمين أن

تدعم دور الوسيط..

أسعاراً للعميل أفضل من الشركة، بناءً على الخصومات التي تقدم له والتنازل عن جزء من أرباحه، بل يجب أن يقدم السعر نفسه على الأقل، مشيراً إلى أن عمل وسيط التأمين يكمن في القيمة

المضافة التي يمكن أن يقدمها سواء في تقديم النصيحة أو الخدمة أو المساندة في تقييم أساليب التقييم، حيث إن الوسيط وشركة التأمين يكملان بعضاً.

شائعات:

وحول ما يتردد في السوق عن قيام هيئة التأمين بمنح ترخيص مزاولة مهنة وساطة التأمين لمدير سابق في شركة «صن لوساطة التأمين» التي ألغت الهيئة ترخيصها مؤخراً، قالت فاطمة محمد إسحاق العوضي نائب المدير العام للهيئة، إن ذلك لم يحدث مطلقاً، وما حدث بعيد جداً عن تلك الشائعات المنتشرة في السوق.

ولفتت إلى أن الهيئة قامت بإيقاف التعامل مع شركة «صن» وحثرت من التعامل مع «صن ري» لوساطة التأمين وإعادة التأمين لعدم كفاءة الوسيط في إدارة أعماله، الأمر الذي أدى إلى استقالة الموظفين الرئيسيين في الشركتين، وانتقالهم للعمل في شركة جديدة تحت اسم «غالاكسي لوساطة التأمين»، حيث تشكلت هذه الشركة بعد انتقال ملكية شركة قائمة سابقاً ومقرها أبوظبي، إلى مالكين جدد من مواطني الدولة، الأمر الذي أدى إلى النقاء مصالح الموظفين المستقبليين مع مصالح مالكي الشركة الجديدة وانتقالهم للعمل فيها.

وأكدت أن مفتشي هيئة التأمين وبتكليف مباشر منها قاموا بالفتيش على شركة «غالاكسي لوساطة للتأمين»، وهي قيد المراقبة الدورية، حيث إن سبعة من كبار الوسطاء المتعثرين السابقين يعملون فيها.

غالاكسي لوساطة التأمين قيد المراقبة الدورية..

تقييم:

وفيما يتعلق بإسهام الوسطاء في ردد الشركات بأقساط تأمينية، قالت العوضي «تعد قيمة الأقساط المكتتبة بوساطة الوسطاء مسألة هامة فعلاً مع تنامي اعتماد شركات التأمين عليهم، ولذلك فإن الهيئة بصدد تقييم هذه المسألة للوقوف على القيمة الحقيقية ونسبتها وانعكاس ذلك على كفاءة أداء إدارات التسويق في شركات التأمين».

قيمة الأقساط المكتتبة بوساطة الوسطاء مسألة مهمة..

وأوضحت العوضي أن قرار مجلس إدارة هيئة التأمين بوقف التراخيص الجديدة لشركات الوساطة لا يزال سارياً حتى الآن، كما أن الوسطاء الحاليين لا يسمح لهم بفتح فروع إضافية.

وأضافت «أما في الفترات السابقة، فإن القرار الوزاري رقم (543) لسنة 2006 في شأن تنظيم مزاوله مهنة وسطاء التأمين، لا يمنح التراخيص إلا للمواطنين، وبشروط عدة أهمها أن يزاول المهنة فعلياً، مع حصوله على مؤهل جامعي في أحد التخصصات المالية أو

التراخيص لا تمنح إلا للمواطنين وبشروط عدة..

الاقتصادية أو القانونية، إضافة إلى خبرة لمدة سنتين، لافتة إلى أن عدد وسطاء التأمين العاملين حالياً في السوق يبلغ 170 وسيطاً.

وفيما يتعلق بالقوانين الجديدة التي تعتمزم الهيئة إصدارها بخصوص الوسطاء، أفادت العوضي أن الهيئة تعمل حالياً على إعداد نظام جديد لتنظيم عمل وسطاء التأمين، وذلك في إطار حرصها المستمر على إعادة تنظيم السوق المحلية. وتابعت «يتضمن مشروع التنظيم الجاري إعداده معايير ضبط مزاوله المهنة بهدف

هيئة التأمين تعمل على إعداد نظام جديد لتنظيم عمل وسطاء التأمين..

تحسين بيئة عمل الوسيط بما يضمن وجود وسطاء مؤهلين لأداء المهنة».

* * *

قَدَّر مدير تطوير الأعمال في شركة «ملاذ للتأمين» السعودية أحمد الرقيبة، عدد حالات الاحتيال في قطاع التأمين بأكثر من 200 ألف سنوياً، في حين بلغت الخسائر 1.5 بليون ريال (400 مليون دولار) خلال السنوات الخمس الماضية.

وحذّر في حديث إلى «الحياة» من ارتفاع معدل الاحتيال ما لم تعمل شركات التأمين على الحد منه جدياً، موضحاً أن معدلات الاحتيال في التأمين الطبي مرتفعة في السعودية. وعزا ذلك إلى أن سوق التأمين جديدة في السعودية، وتطبيق الأنظمة بدقة يحتاج إلى وقت، إضافة إلى ضعف وعي المجتمع بأهمية التأمين، علاوة على عدم وجود قوانين تحد من الاحتيال وعدم تعاون شركات التأمين في ما بينها للحد من هذه الظاهرة.

وقال «طرق الاحتيال تكمن في المبالغة في فواتير تقديم الخدمات الصحية من مقدمي هذه الخدمات، وسوء استخدام بطاقات التأمين من قبل أشخاص غير حاملي البطاقة الأصلية، ويساعد في ذلك عدم التأكد من هوية المريض من قبل مقدمي الخدمات، إضافة إلى المعلومات التي يقدمها المؤمن له عن حالته الصحية أثناء التأمين والتلاعب بالأعمار، خصوصاً في التأمين الصحي الإلزامي.

مطابقة المستندات:

وأشار إلى أن الوسائل التي تتبعها شركات التأمين لمنع الاحتيال تتركز في الاعتماد على الإصدار الآلي، ومطابقة المستندات الأصلية، وتعبئة نموذج التأمين من

(*) فيد الموركي - موقع جريدة الحياة 20 نيسان 2012.

طالب التأمين الذي يحدد الحال الصحية له، مؤكداً أن «بالنسبة إلى مقدمي الخدمات تقوم شركات التأمين بتوظيف أطباء على قدر من الخبرة والكفاءة لمراجعة الفواتير المقدمة، وطلبات الموافقة على بعض الخدمات الصحية المطلوبة للمريض».

وأوضح خبير التأمين فهد العنزي أن نسبة حالات المبالغة في الخدمات الصحية أكثر

من الاحتيال، وذلك بسبب ضعف الوعي لدى

المستفيدين من التأمين، واعتقادهم بأن حصولهم على

التأمين يجعلهم مستفيدين من التغطيات من دون

ضوابط أو قيود، وعدم إدراك الكثيرين بأن هذه

الممارسات تؤدي إلى رفع تكلفة التأمين، لأن الشركات ستحتاط لمثل هذه الأمور بالمبالغة

في رفع أقساط التأمين». وأضاف «لا إحصاءات يمكن الاعتماد عليها لمعرفة عدد عمليات

الاحتيال في كل نوع من أنواع التأمين في المملكة، لأن معظمها سري ويصعب اكتشافه،

خصوصاً حينما يكون هناك تواطؤ مع المحتال من جانب المستشفى أو المستوصف.

ولفت إلى أن معدل الاحتيال على المستوى العالمي وفقاً للدراسات، يتراوح ما بين

15 و17 في المئة، وتزداد الحالات في الدول التي لا

تتمتع بأنظمة رقابة تأمينية فاعلة، مؤكداً أن «بالنسبة

إلى المملكة، أعتقد أن عمليات الاحتيال في التأمين

تقع ضمن المعدل العالمي، والتأمين الصحي تقع فيه

أكبر نسبة من عمليات الاحتيال، يليه تأمين المركبات ثم أنواع التأمين الأخرى».

وأكد أن طرق الاحتيال كثيرة وتختلف باختلاف أنواع التأمين، ففي المجال

الصحي يكون الاحتيال متركزاً في انتحال

شخصية صاحب بطاقة التأمين أو في نوع

المرض، بحيث يحصل المريض على خدمة

علاجية لحال غير مغطاة، مثل تركيبات الأسنان،

ويتم وصف الحال باعتبارها من الحالات المغطاة، مثل خلع ضرس أو إزالة عصب

وما إلى ذلك. ولفت إلى أن من ضمن حالات الاحتيال أن يخفي المستفيد حقيقة مرضه

قبل التأمين، ثم بعد حصوله على الوثيقة يقوم بالتقدم بطلب العلاج لهذا المرض، وهذه

تعد من أسهل حالات الاحتيال التي يتم اكتشافها، أما تأمين المركبات فتكون حالات

الاحتيال في تزوير تقارير الحوادث وإصلاح سيارة غير مغطاة بالتأمين مكان أخرى.

نسبة حالات المبالغة في الخدمات

الصحية أكثر من الاحتيال..

معدل الاحتيال على المستوى

العالمي يتراوح بين 15 - 17%..

طرق الاحتيال كثيرة وتختلف

باختلاف أنواع التأمين..

وزاد العنزري: في تأمين الحريق تكون حالات الاحتيال إما بافتعال الحريق أو بالحصول على تقارير، أو تزويرها بحيث يكون سبب الحريق داخلاً ضمن تغطيات وثيقة التأمين، أما التأمين ضد السرقة فتكون عمليات الاحتيال متركزة على افتعال حادثة السرقة أو إدخال أشياء ذات قيمة عالية ضمن المسروقات».

لوائح «مؤسسة النقد»:

وأشار إلى أن اللوائح التي أصدرتها «مؤسسة النقد العربي السعودي»، مثل لائحة مكافحة الاحتيال في شركات التأمين، واللائحة التنظيمية لسلوكيات السوق، تضمنت الكثير من الوسائل والإجراءات والمعايير التي يجب على شركات التأمين تطبيقها للحد من الاحتيال، كما أن شركات التأمين تتخذ إجراءات لكشف الاحتيال والمطالبات الاحتيالية والحد منها، وهذه الوسائل تختلف باختلاف أنواع التأمين، ومنها الاستعانة بخبراء مؤهلين للكشف عن الأسباب الفنية أو القانونية التي أدت إلى نشوء

شركات التأمين تتخذ إجراءات لكشف الاحتيال والحد منه..

المطالبة وحجمها، وفي التأمين الصحي فإن شركة التأمين تستطيع انتداب طبيب لا يتبع إلى المستشفى لكشف ملفات المرضى والتحقق من طبيعة المرض ونوع العلاج، وكذلك الحال بالنسبة إلى تأمين المركبات.

وأوضح خبير التأمين ماهر الجعيري أن «إحصاءات حديثة أظهرت أن معدل عمليات الاحتيال على شركات التأمين تراوحت بين 3 و 11 في المئة من إجمالي

معدل عمليات الاحتيال على شركات التأمين تراوحت بين 3 و 11 %..

المطالبات، وتساهم جهات في تنسيق عمليات الاحتيال بالاتفاق مع المؤمن عليه، كما يحصل مثلاً في محل تصليح السيارات، إذ يتم أحياناً مضاعفة مبالغ الإصلاح أو المبالغة بها من قبل وكلاء قطع غيار السيارات». ولفت إلى أن

التأمين البحري يشهد حالات احتيال، كاستغلال التأمين على البضائع للحصول على تعويضات تفوق كثيراً القيمة الفعلية للبضائع عبر الاتفاق مع المجهزين على إصدار نوائح بأسعار تتجاوز الأسعار الحقيقية.

* * *

نجاح شركات التأمين مرتبط

بمواكبة تطور الرعاية الصحية^(*)

الرائد العربي

ربيع

2012

أصبح على شركات التأمين التركيز على ثلاثة مجالات رئيسية لمواجهة نتائج الإصلاح التنظيمي وتطور تقنية المعلومات. ويوشك قطاع الرعاية الصحية على مواجهة تغير يعتبر سابقة، فالإصلاح الواسع النطاق نتيجة التكاليف المرتفعة والطلب المتزايد يجبر قطاع الرعاية الصحية وشركات التأمين على إعادة النظر في سلاسل القيمة ونماذج العمل المقدمة للزبائن. وحدد خبراء «بور أند كومباني» الأميركية للاستشارات الإدارية طرقاً لمواكبة الإجراءات المتطورة. وتوقع تقرير لشركة «بور أند كومباني»، أن تسجل سوق تقنية المعلومات الصحية نمواً سنوياً تراكمياً بنسبة 24 في المئة بحلول عام 2014، بحسب شركة «RNCOS» لبحوث السوق. ويهدف هذا الاستثمار المتأخر في تقنية المعلومات إلى بناء قاعدة المعلومات المنتظرة منذ وقت طويل، التي ستساهم في تحسين جودة الرعاية وتقليل الكلفة، عبر تحسين الربط بشبكات المعلومات وتحليل البيانات. وتبرز البنية التحتية لتقنية المعلومات الصحية مع استقبال طلبات جديدة في أكثر الحقب تنافسية في تاريخ قطاع الرعاية الصحية، عبر زيادة ما يسمى «سرعة/ ساعة» القطاع بدرجة كبيرة. واستخدم مسؤول في «مدرسة سلون للإدارة» في «معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا» الأميركي تشارلز فاين هذه العبارة لوصف وتيرة تطور الأعمال ضمن القطاعات، ووجد أن القطاعات ذات سرعة الساعات الأعلى، على غرار قطاعات صناعة الكمبيوتر والترفيه، تسجل مستويات أعلى من خبرة السوق ومنافسة أكبر وموجات متزايدة من الابتكار.

^(*) عن موقع الحياة 30 آذار 2012 .

وقال المدير الأول في «بوز أند كومباني» وليد طعمة «هذا سيشكل تحدياً

لتحقيق النجاح على شركات التأمين البحث عن نماذج عمل فاعلة..

لقطاع الرعاية الصحية، وبالتحديد لشركات التأمين المعتادة على وتيرة تغير أبطأ كثيراً». وتابع: «في سبيل تحقيق النجاح، يجب عليها أن تبحث خارج قطاعها عن نماذج عمل فاعلة وبناء قدرات جديدة تدعم تطوير المنتجات السريعة، وذهنية قائمة على المنتجات الاستهلاكية والتوسع نحو أسواق مجاورة».

تحديات الرعاية الصحية:

سيبتين لشركات التأمين الكبرى للرعاية الصحية أن تحديث تقنية المعلومات سيؤدي إلى تعزيز دورها كجامعة للمعلومات، ما يجعلها المحرك الرئيس للرعاية الأعلى جودة والأكثر فاعلية لناحية الكلفة. ولم تحتج شركات التأمين في السابق إلى استراتيجية للرد في بيئة سريعة التغيرة. وأدت موجات الدمج المتكررة، التي وجهت شركات التأمين نحو اقتصاد الحجم بدلاً من الابتكار، والمتطلبات التنظيمية المعقدة المختلفة، إلى ثغرات في السرعة أعاقت الابتكار.

وقد يبدو الالتباس في تنفيذ إصلاحات الرعاية الصحية سبباً آخر لشركات

مع تحول تقنية المعلومات الصحية إلى قطاع أكثر تطوراً على الشركات أن تنافس لتحقيق قدرتها..

التأمين كي تتأخر في الابتكار، لكن مع تحول تقنية المعلومات الصحية إلى قطاع أكثر تطوراً ودقة وانتشاراً، سيكون على الكثير من الشركات التنافس لتحقيق قدرتها. وبدأت منتجات شركات التأمين بالانتشار على الهواتف الذكية، ما يسمح بجمع أسرع وأكثر شمولية للبيانات، وبتدخلات أكثر فاعلية. وسيطور المنافسون الحاليون والجدد أدوات دعم فعلية لمساعدة الموردين والمرضى على إدارة أفضل للرعاية الصحية.

وتختبر شركة «مايكروسوفت» تقديم رعاية صحية افتراضية، وطور مصنع «ميدترونك» للأجهزة الطبية أجهزة للقلب قابلة للاتصال اللاسلكي بالإنترنت، تسمح للأطباء بمراقبة المرضى ومساعدتهم عن بُعد. وستواجه شركات التأمين، التي تراقب بيانات الشكاوى والآراء القيمة التي تتضمنها، منعطفاً أساسياً.

طريق «أمازون»:

لن تجد شركات التأمين الصحي الباحثة عن توجيه في شأن كيفية المنافسة في بيئة سريعة الوتيرة، الكثير من الأمثلة ضمن قطاعها، لكن يمكنها أن تتطلع إلى قطاعات ذات وتيرة سريعة وقوية، مثل خدمات التجزئة الإلكترونية.

ويمكن دراسة مثال شركة «أمازون» الأميركية التي وضعت نهج خدمة كاملاً

وعمودياً غير معقد على موقعها الإلكتروني،

يتضمن تنفيذ الأوامر، وتوصيات وخدمة زبائن،

يتمحور حول خدمات التجزئة الرئيسية خلال العقد

الماضي. وتخلت في الوقت ذاته عن موقعها

الدفاعي في الخدمات الأفقية الرئيسية، وتحولت

إلى شريك لموردين آخرين عبر خدمات «أمازون ماركت بليس»، موقع استضافة أعمالها المرتبطة بالمعلوماتية الأكثر انتشاراً وخدمات تجارة إلكترونية وخدمات الإنترنت.

وتدر هذه الأعمال إيرادات إضافية للشركة يجري توظيفها في أنشطة البحث

والتطوير الخاصة بأعمالها الأساسية.

وقال المستشار الأول في «بوز أند كومباني» يان شميترز هوبز: «هذا النوع

من الاتجاه يمكن أن يكون مناسباً جداً لشركات تأمين الرعاية الصحية»، غير أن

نجاحه يحتم على الشركات إيجاد التوازن المناسب بين التكامل العمودي والأفقي، وبين

حسن المراقبة والسرعة. وأضاف إن الشركات ستحتاج إلى نهج متكامل عمودياً يبقي

على العناصر الأساسية تحت سيطرة المالك لإيجاد الفارق، وإلى قدرات أفقية قوية

يمكن استغلالها بطرق سريعة ومرنة للمساهمة في التحكم بدورات الإنتاج المتسارعة.

وستحتاج شركات التأمين التي تقرر مساعدة الأطباء على استخدام بيانات

«HER» وقدرات تطوير تطبيقات سريعة.

ويمكن توظيف هذه الخبرة المتينة في وسائل عدة، مثل خدمات سحابة الحوسبة

على أجهزة المكتب، أو الأجهزة المحمولة الخاصة بالأطباء، التي تتعدد غاياتها.

ويمكن لشركات تقنية جديدة تمكين شركات التأمين من تقوية علاقات الأطباء وإيجاد

مصادر إيرادات مستقبلية.





**أساسيات التأمين
بمفهومها النظري والتطبيقي
- الجزء الأول -**

عرض: محمد علي شحادة جمعة

يطل علينا الدكتور محمد جودت ناصر رئيس قسم إدارة الأعمال في كلية الاقتصاد بجامعة دمشق بالجزء الأول من كتابه الذي يدعو فيه إلى تطوير صناعة التأمين، هذه الصناعة العالمية التي أضحت جزءاً لا يتجزأ من الحياة الاقتصادية العالمية، ويبين أن الارتقاء بالمستوى التأميني على أكمل وجه سيصل بنا إلى مصاف الدول المتقدمة والتفاعل مع أحداثها المختلفة في إطار النظم الدولية أيا كان شكلها وتوجهاتها.

ومن أجل ذلك يتحتم علينا الارتقاء بأعمال التأمين، وأن نساير الزمن ونرافقه في تنظيم هذه الأعمال وتفعيل دورها حتى نصل إلى الأهداف التي رسمناها والتي نصبو إليها من خلال الممارسة.

وجاء الفصل الأول من الكتاب تحت عنوان نشأة التأمين محلياً وعالمياً على اعتبار أن المخاطر مواكبة وملازمة لحياة الإنسان بشكل دائم في كل مكان وزمان، فإنه يبقى على الدوام في حالة اضطراب دائم، وقلق نفسي متواصل. وهذا ما دفع الإنسان لإيجاد الحلول من خلال محاولات، وبعد جهد دؤوب قدم حلولاً لدرء هذه المخاطر كافة والتغلب عليها وتجنبها وتلافي نتائجها.

وجاء في الفصل الأول أن جنور التأمين كما هو معروف تعود إلى الماضي البعيد وتختلف

فترة ظهورها باختلاف نوع التأمين. فمثلاً نجد أن للتأمين البحري هو أقدم أنواع التأمين وظهر منذ عام /2250/ ق.م عند البابليين وكذلك الفينيقيين الذين اشتهروا بالتجارة البحرية، في حين أن تأمينات الحريق كانت فكرتها أول ما ظهرت عند الرومان. وأما تأمينات الحياة فقد تأخر

**التأمين البحري أقدم أنواع
التأمين حيث ظهر أيام
البابليين والفينيقيين ..**

ظهورها كثيراً لأسباب شتى، ومهما يكن فإن لفكرة الأساسية من وراء أعمال التأمين هي إيجاد صيغة لدرء الأخطار وتخفيف من وطئها عن طريق التعاون في تحقيق ذلك من خلال:

- 1 - وضع نظام حراسة خاص يقي من أخطار اللصوص والمجرمين.
- 2 - التفتير وتخفيف الإنفاق من أجل الادخار لمواجهة أوقات الضيق والعوز والحاجة.
- 3 - المشاركة في الأعمال، والتعاون في السراء، من أجل تقاسم نتائج الأعمال وتخفيف حدة الأخطار أو الخسائر التي قد تحصل لأي من الطرفين المتعاونين.
- 4 - محاولة نقل الأخطار وتحويلها إلى طرف آخر أو جهات أخرى للتخلص من مخاطرها وآثارها وإحاقها بالغير.

من هذه المحاولات بالذات ظهرت بواعث عمل التأمين وانبثقت فكرته كتأمين

تبادلي من خلال التعاون. أو تأمين تجاري من خلال تحميل الأخطار ونقلها للغير ومن ثم تطور التأمين بأنواعه وأشكاله كافة نتيجة للنمو الصناعي والتطور الحضاري الذي واكب الثورة

تطور التأمين نتيجة للنمو الصناعي والتطور الحضاري ..

الصناعية. وما خلف وراءه من قضايا دفعت بالعاملين وأرباب العمل لتسعي وراء هذه الأنواع المختلفة من التأمين. وبما يحقق له أهدافه ومآربه.

ومن باب العلم فإن كلمة تأمين بالأصل هي لاتينية ومأخوذة من كلمة Secouritas وعنها اشتقت بالفرنسية Securite وبالانكليزية Security وبالتالي فالتأمين كنظام أو كعلم بدأ في أوروبا.

وقد ظهرت فكرة تأمينات الحريق وتطبيقاتها في انكلترا خلال القرن السابع عشر

عندما نشب حريق لندن الكبير عام 1666/م. وتطور حتى أصبحت هنالك مكاتب خاصة لتأمين المساكن ضد خطر الحريق. ولكن نظراً لتطور الحياة الاقتصادية في انكلترا ناهيك عن اقتصار هذه المكاتب والجمعيات على تأمينات المباني فقط، فقد

فكرة تأمينات الحريق ظهرت في انكلترا بعد هريق لندن الكبير عام 1666 ..

استدعت الحاجة ظهور الشركات المساهمة لتتحمل مسؤولية حماية المنشآت الصناعية والتجارية حماية كاملة من خلال قيامها بالتأمين عليها ضد خطر الحريق. ومنها امتدت الفكرة إلى أمريكا وأقطار أوروبا كافة، حيث إن نمو المدن واتساعها وانتشارها وازدياد أخطار الحريق في المناطق الساحلية الشرقية من أمريكا، إضافة إلى الحظر على الشركات

الانكليزية بفتح فروع لها في أمريكا أو التمتع بالامتيازات. جعل الأمريكيين يأخذون على عاتقهم أخطر الحريق وهكذا ظهرت الشركات الأهلية، وبهذا الشكل أخذ هذا النوع من التأمين ينتشر حتى غدا على ما هو عليه الآن في دول العالم كافة.

وعرف التأمين البحري عند البابليين والفينيقيين عن طريق عقد القروض على ظهر السفن كما ورد في قانون حمورابي عام /2250م.

كان للفينيقية دور في انبثاق فكرة التأمين في جنوة وفلورنسا الإيطاليتين ..

وكذلك كان للفينيقيين دور واضح من خلال تجارتهم البحرية في انبثاق فكرة التأمين البحري في مدن جنوة وفلورنسا الإيطاليتين في البدايات، ومنها حمل النومبارديين هذه الفكرة إلى كل من فرنسا وانكلترا، حتى وصل بهم المطاف إلى تسمية أحد شوارع انكلترا الذي اعتبر مركزاً تأمينياً معروفاً في أسواق التأمين في العالم باسمهم (اللمبارد).

ونظراً لتضييق الخناق عليهم من قبل الملكة إليزابيث باتخاذ الإجراءات الرادعة وإصدار القوانين المضادة لتصرفاتهم. أخذوا يهاجرون إلى أنحاء العالم كافة ويشيرون هذا النوع من التأمين.

وفي عام /1688م تزعم السيد ادوارد لوينز جماعة سميت نفسها اللوينز، التي افتتحت مقهى خاصاً لها على نهر التايمز في لندن بالقرب من مرافئ السفن لإجراء معاملات التأمين فيها من خلال قيام التجار بضمان هذه السفن أو حمولتها على مسؤوليتهم الخاصة عند إبحارها. وبهذا الشكل أخذت تتطور هذه الأعمال حتى أبرمت على شكل عقود.

وصدر أول قانون خاص منحها الصفة الشرعية وحدد طبيعة أعمالها عام /1871م. وبهذا الشكل أصبحت هيئة اللوينز أكبر مركز تأميني في العالم. لكن وبالرغم من كل ما أسلفنا فإن تطور هذا النوع من التأمين كان وفقاً لما يلي:

— أول تشريع قانون للتأمين البحري كان في برشلونة عام /1435م.

— صدرت أول وثيقة تأمين على بضاعة مشحونة على الباخرة سانت إيلاري من مدينة مرسيليا في فرنسا إلى مدينة طرابلس في سورية عام /1584م. (كانت طرابلس آنذاك سورية).

— صدر أول قانون للتأمين البحري في انكلترا عام /1601م وسمى قانون إليزابيث.

— أسست شركتان للتأمين البحري في انكلترا بموجب قانون خاص عام /1720م/ ومن ثم أغلقتا بسبب منافسة اللويدز .

— صدر قانون التأمين البحري في انكلترا عام /1745م/.

— صدر القانون البحري الانكليزي عام /1906م/.

— ظهر أول عقد يتضمن الأركان الحقيقية لعقد التأمين في ألمانيا عام /1910م/.

أما تأخر ظهور تأمينات الحياة فكان بسبب سوء الأحوال الصحية آنذاك وكثرة الأمراض والوفيات، ووجود بعض القيود الدينية والاجتماعية على أعمال التأمين وممارستها، وعدم توفر الإحصائيات الكافية والدقيقة عن الوفيات.

ويعود تاريخ نشوء هذا النوع من التأمين إلى عام /1583م/ عندما قام السيد وليم جونز أحد سكان مدينة لندن بالتأمين على حياته، وانبثقت فكرة تأمين الحياة من التأمين على قباطنة السفن، وعلى ركبها أثناء الإبحار والسفر، ومن ثم تكونت جمعيات مهمتها تقديم الإعانات للأسر المنكوبة بفقدان أحد أشخاصها، لكن الشكل المتطور لهذا النوع من التأمين لم يظهر إلا بعد عام /1693م/ عندما وضع أول جدول حياة مبنياً على إحصاءات المواليد لمدينة برسلو في انكلترا. ومنذ ذلك الحين ظهرت الأنواع المختلفة لتأمينات الحياة وتطورت. وأتسنت شركات كثيرة متخصصة بهذا الشأن، كشركة نورج يونيون والتي تعد أكبر الشركات الانكليزية العاملة في هذا المجال آنذاك.

وبعدها انتقل هذا النوع من التأمينات إلى دول أوروبا كافة وإلى أمريكا، وذلك بفضل خبراء الرياضيات الذين جدولوا الوفيات على أسس رياضية علمية. وهكذا ظهرت أول شركة للتأمينات على الحياة في فرنسا عام /1787م/،

وتبعتها الولايات المتحدة الأمريكية ومن ثم أخذت به دول العالم كافة.

وعلى الرغم من أهمية تأمينات الحوادث والإصابات والسرقة فقد تأخر ظهورها. على أن أول مؤسسة لضمان تأمينات الحوادث كانت في لندن عام /1840م/. وسبقها أول شركة تأمينات للمسؤولية في فرنسا عام /1823م/، ومن ثم

لعب خبراء الرياضيات دوراً هاماً في ظهور شركات التأمين على الحياة في العالم ..

التطور الصناعي وظهور الطبقة العاملة ساهما في ظهور التأمينات الاجتماعية بمفهومها الحديث ..

أعقبتها أنواع التأمينات الأخرى كتأمين السرقة والسيارات. ونتيجة للنمو الصناعي وظهور طبقة كبيرة من العاملين في البلاد الصناعية، والتطورات الكبيرة التي طرأت على الحياة من الناحيتين الاقتصادية والاجتماعية، ظهرت التأمينات الاجتماعية بمفهومها الحديث في العقد التاسع من القرن التاسع عشر.

ثم تناول مفهوم التأمين لغة واصطلاحاً وقانوناً: وهو يعني لغوياً ضمان الأخطار والقدرة على درئها.

أما اصطلاحاً فيعني: الاتفاق الذي يجري بين طرفين أحدهما مؤمن والآخر مؤمن له. ويقضي هذا الاتفاق قيام المؤمن بتغطية الأخطار المتفق عليها في عقد الاتفاق، مقابل قيام المؤمن له بتسديد مبالغ معينة من المال أو أقساط يتفق عليها أيضاً في مضمون العقد.

في حين أن التأمين قانوناً يعني: عقد يلتزم بمقتضاه المؤمن أن يؤدي إلى المؤمن له أو المستفيد الذي اشترط التأمين لصالحه/ مبلغاً من المال، أو مرتباً، أو إيراداً، أو أي تعويض مالي آخر في حال حدوث الخطر المبين في العقد، مقابل قيام المؤمن له بتأدية أو دفع قسط أو دفعة مالية للمؤمن خلال فترة زمنية معينة.

ثم بين الجهات التي تقوم بدور المؤمن حيث تختلف الجهات التي تقوم بدور المؤمن باختلاف الهدف من العملية التأمينية وهي:

بالتأمين الذاتي يقوم الفرد بتأمين نفسه هرباً من الروتين الطويل في شركات التأمين ..

1 - في التأمين الذاتي: يقوم الفرد بالتأمين لنفسه على أخطار معينة من خلال اقتطاعه لجزء معين من دخله أو أرباحه وادخاره لها لمواجهة مواقف أو أخطار معينة قد تعرضه لخسائر. وهنا يصبح الفرد مؤمناً ومؤمناً له

بأن واحد. ويتبع هذا الأسلوب ليحمي الإنسان نفسه من الروتين الطويل في إجراءات شركات التأمين، وليريح نفسه من عبء الأقساط التي يلزم بدفعها في حال التأمين لدى هذه الشركات. ولكي لا تذهب أقساطه عبثاً في حال عدم حدوث الخطر. لكن ما يؤخذ على هذا النوع من التأمين هو الكارثة التي يقع بها الشخص إذا حدث الخطر قبل تكوين الرصيد اللازم لمواجهة.

2 - وفي التأمين التبادلي: أيضاً يكون الأفراد بمثابة مؤمن ومؤمن له بأن واحد. حيث يتفق مجموعة من الأشخاص يتعرضون للخطر نفسه على التعاون في تقاسم

الخسارة المالية التي قد تصيب أي منهم. بحيث يتحمل كل منهم جزءاً من الخسارة، ويتميز هذا النوع من التأمين أنه لا يهدف إلى الربح. وإدارته بيد أعضائه، ومسؤولية الأعضاء تتحدد بحجم الخسارة فقط.

3 - أما في التأمين التعاوني: الذي تقوم به الجمعيات التعاونية بالتأمين لأعضائها أو

لغير أعضائها. فالجمعية هي التي تقوم بدور المؤمن، وأعضاؤها أو الأشخاص المؤمنين لديها يأخذون دور المؤمن له، ويتميز هذا النوع بأن غاية التأمين هي خدمة الأعضاء وليس تحقيق الربح. والإدارة بيد الأعضاء، والأعضاء

التأمين التعاوني هدفه خدمة الأعضاء وليس تحقيق الربح ..

يدفعون أقساطاً تحدد من خلال مسؤوليتهم التي توازي قيمة هذه الأقساط. أما ما يؤخذ عليها أن رأسمالها محدود، وأن مسؤوليتها محددة بقدر رأسمالها وأعضائها.

4 - وفي للتأمينات الاجتماعية: تكون الحكومة أو الجهات التابعة لها كمؤسسة التأمينات هي المؤمن، والموظفين أو العاملين هم المؤمن لهم أو عليهم، ويتميز هذا النوع من التأمين بأنه تأمين إجباري، وأقساطه مريحة، ولا يهدف إلى الربح، ويتم لخدمة ورعاية أفراد المجتمع وحمايتهم، لكن يؤخذ عليه بأنه يقتصر على بعض أنواع الأخطار.

5 - وفي التأمين التجاري: تقوم الشركات المساهمة بدور المؤمن، والأفراد بدور المؤمن لهم. ويتميز هذا النوع بأن الهدف الأساسي له هو الربح، وأن المؤمن له سيدفع قسطاً محدداً بغض النظر عن قيمة الخسارة. وسواء وقعت الخسارة أم لم تقع.

وفي الفصل الثاني تناول دور الأديان والتطورات الاقتصادية والاجتماعية في ظهور التأمين فكان لا بد من إلقاء لمحة على نظرة الشرائع السماوية للتأمين وحاجة

الإنسان للرعاية في حالات المرض والعجز والشيخوخة التي كان لها بالغ الأثر منذ القدم في محاولة التغلب على هذه الأخطار. وقد عالجتها النظم القبلية في المجتمعات الإنسانية الأولى

المرض والعجز والشيخوخة حالات عالجتها النظم القبلية القديمة ..

بوسائلها الخاصة، وتنازلت تطورات أساليب العلاج بشكل تدريجي حتى أخذت دول العصور الوسطى على عاتقها تقديم بعض المساعدات أو المعونات أو الرعاية لمواطنيها الذين يتعرضون لهذه الأخطار.

إلا أن هذه النظرة لم تأت من فراغ، وإنما من خلال حض الديانات والشرائع السماوية على مؤازرة الإنسان لأخيه الإنسان. واعتبار مساعدته واجباً وعملاً يجزى عليه المرء من ربه، فالشرائع السماوية أيدت الإحسان وباركته وجعلته واجباً أخلاقياً ودينيّاً، يسهم في بناء المجتمع السليم المتأخي المتعاون الذي يحب بعضه بعضاً. والذي يخفف من عبء الحياة عن العديد من أفرادها، ويخفف من جنوح الكثيرين، ويحول دون سيادة أجواء اليأس والقنوط والحرمان التي قد تعتلي وجوه طبقة معينة في المجتمع غير قادرة على تأمين متطلبات الحياة ومواجهة أخطارها.

شرعية التأمين في العقيدة الإسلامية:

إن التأمين بمفهومه الحديث كما أسلفنا نظام أوروبي، لذلك كان لابد للدول الإسلامية قبل أن تخوض غمار هذه التجربة من أن تبحث عن مخرج لها باستخدامها أو تطبيقها والأخذ بها، وهذا ما جعل العلماء والفقهاء المسلمين يكرسون كامل جهودهم وإمكاناتهم لبحث موضوع التأمين ومعرفة حكمه في ضوء الأدلة الشرعية والمعاملات الجارية المسموحة منذ ولادة الإسلام والدين الإسلامي.

ولهذا الشأن توجهت أمانة مجمع البحوث الإسلامية بالأزهر الشريف في القاهرة إلى طرح العديد من التساؤلات وتوزيعها على العالم الإسلامي ليصار إلى بيان الرأي فيها. ومن ثم معالجة الآراء الواردة كافة، والاحتكام إلى أكثرها واقعية ومنطقاً ومؤيدة بشواهد قرآنية أو نبوية للأخذ بها وتعميمها على الدول الإسلامية كافة.

وفي ضوء تباين الإجابات التي وردت إلى المجمع عن هذه الأسئلة لوحظ انقسام فقهاء الإسلام إلى ثلاث اتجاهات هي:

الاتجاه الأول: وينصرف إلى التحريم المطلق لجميع أنواع التأمين.

الاتجاه الثاني: وهو مناقض تماماً للاتجاه الأول حيث يجيز جميع أنواع التأمين على الإطلاق.

وينطلق حكمهم هذا من أن عقود التأمين كفكرة وهدف تقوم على حماية الأفراد من الخسائر المادية التي قد يتعرضون لها من خطر ما، وهي بذلك لا تتعارض مع رأي الشريعة الإسلامية لا من الناحية النظرية ولا حتى من

التأمين لا يتعارض مع القرآن الكريم والسنة النبوية الشريفة ..

الناحية العملية. وخير دليل على ذلك قول الله سبحانه وتعالى في سورة (المائدة - 2):
 ﴿وتعاونوا على البر والتقوى ولا تعاونوا على الإثم والعدوان﴾ وكذلك قول الله سبحانه في سورة
 (النساء - 71): ﴿يا أيها الذين آمنوا اخذوا حذرکم﴾ وأيضاً حديث الرسول ﷺ الذي قال فيه:
 «الله في عون العبد ما دام العبد في عون أخيه» وفي حديث آخر: «من فرج عن
 مؤمن كربة من كرب الدنيا فرج الله عنه كربة من كرب يوم القيامة».

الاتجاه الثالث: وهو يعتمد على الاعتدال والابتعاد عن التطرف، حيث أجاز بعض
 أنواع التامين، وحرّم بعضها الآخر، كما وضع بعض الشروط على
 الأسلوب المتبع في التامين لكي يصبح مباحاً وصحيحاً.

وتحت عنوان المنافع الاقتصادية والاجتماعية
 للتأمين: قال إن التأمين يتجلى بأسمى معانيه عندما
 نسلم بأنه يقوم على التعاون والتأزر والتعاقد. وهذا
 ما يجعله يحقق العديد من المنافع على الصعيدين
 الاقتصادي والاجتماعي ومن هذه المنافع:

يتجلى التأمين بالتأزر والتعاقد والمنافع الاقتصادية والاجتماعية ..

1 - يشجع على الاستثمار وبالتالي زيادة الإنتاج من خلال تغطيته لمعظم الأخطار، الأمر
 الذي يجعل أصحاب الأموال والمشاريع مطمئنين على مشاريعهم واستثماراتهم.
 2 - يشجع على الادخار وتكوين رؤوس الأموال.

3 - يساهم في تسهيل وتشجيع منح الائتمان بما يوفره من ضمانات للمقرضين على أموالهم.
 4 - يحقق التوازن بين العرض والطلب في الحياة الاقتصادية. إذ يقوم بتوسيع نطاق التغطية
 الاقتصادية والاجتماعية الإلزامية في فترات الراج
 الاقتصادي. والعمل على زيادة التعويضات للمؤمن لهم
 أو المستفيدين أثناء التعطل أو المرض أو الإصابة في
 فترات الكساد، وهذا من شأنه الحفاظ على مشتريات
 هؤلاء حتى في فترات قعودهم عن العمل.

يحقّق التأمين التوازن بين العرض والطلب في الحياة الاقتصادية ..

5 - يخفف حدة البطالة من خلال ما يؤمنه من فرص عمل للكثير من العاملين
 والمستخدمين والمهندسين والخبراء والإداريين.
 6 - يزرع الأمن والطمأنينة والاستقرار النفسي لدى الأفراد وأصحاب المشاريع عن
 طريق التزامه بالتعويض عن الأضرار في حال وقوعها.
 7 - يساهم في تقليل الحوادث وتنمية الشعور بالمسؤولية عن طريق إصدار التعليمات والتوصيات

ثم تناول الفصل الثالث التأمينات الاجتماعية من حيث الفكرة والهدف والتطبيق

التأمينات الاجتماعية تقوم

على مبدأ التضامن الاجتماعي

بين الدولة والأفراد ..

وبدأ من تعريفها وأهميتها؛ هي كل تأمين إجباري تقوم به الدولة وتفرضه على فئة معينة لصالح أفراد آخرين. قد يتعرضون خلال عملهم عند الفئة الأولى للإصابة بأشخاصهم أو أموالهم. يعني كل أنواع التأمين التي لا يمكن أن تزاولها الهيئات أو

الشركات المساهمة. ولذلك يتصف هذا النوع من التأمين بأنه يقوم على مبدأ التضامن الاجتماعي المزدوج الذي يقوم فيما بين الدولة والأفراد. حيث تقوم الدولة بتحصيل الاشتراكات المحددة التي تساهم بجزء كبير لتكوين مبالغ التعويض، ومن ثم تتولى الدولة مهمة القيام بدفع التعويضات المستحقة والفوائد على أساس تضامني.

وهذا النوع من التأمين إجباري يحنده القانون من حيث فئاته وأخطاره، وتعويضاته، وشروط وأحكام استحقاقه، وشتراكاته ومصادرها وكيفية حسابها وتوزيعها. وهو شامل لمختلف القطاعات ويتأثر بالظروف الاقتصادية والاجتماعية والسياسية.

والهدف الأساسي من هذه التأمينات هو ضمان مستوى المعيشة أو الحد الأدنى

الهدف الأساسي للتأمينات

الاجتماعية ضمان الحد

الأدنى للمعيشة ..

على الأقل لمن يصيبهم أحد الأخطار التي تؤدي إلى انقطاع دخلهم، أي أن نظام التأمينات الاجتماعية يهتم بتأمين وفاة المؤمن عليه باعتباره عائلاً لزوج وأطفال صغار لا يمكنهم إعاشة أنفسهم، وبتأمين وفاة صاحب معاش اعترته الشيخوخة أو أصابه العجز وهو يخلف وراءه معالين لو جزئياً من هذا المعاش.

بعد ذلك يتناول التطور التشريعي للتأمينات الاجتماعية في سورية، حيث بدأ بالقانون رقم /92/ لسنة /1959/م الذي كان الغرض من صدوره تجميع قوانين التأمينات الاجتماعية في قانون واحد بينما كان في السابق توجد بعض الأحكام المنفردة في قانون العمل السوري القديم وقد جاء القانون /92/ لسنة /1959/م بقواعد وأحكام عامة ألزم فيها العمل وأصحاب العمل بالاشتراك في التأمينات الاجتماعية وجعل ذلك إلزامياً وليس اختيارياً. كنظم تعويضات إصابات العمل بالإضافة إلى تأمين بعض الأخطار الاجتماعية الأخرى مثل تأمين العجز والوفاة الطبيعية. بالإضافة إلى بعض الأحكام في تأمين الشيخوخة وإن كان ذلك بسيطاً مثل تحديد الاشتراك ومقداره وصرف مكافأة نهاية الخدمة على أساس قانون العمل.

وفي الفصل الرابع أشار إلى المبادئ القانونية للتأمين وهي المبادئ التي تخضع لها جميع أنواع التأمين دون استثناء وتشمل المبادئ التالية:

1 - مبدأ منتهى حسن النية.

2 - مبدأ المصلحة التأمينية.

3 - مبدأ السبب القريب.

أما المبادئ الخاصة للتأمين فهي مجموعة من المبادئ التي تقتصر على بعض أنواع التأمين وأهمها:

- مبدأ التعويض.

- مبدأ المشاركة.

- مبدأ الحلول.

وفي الفصل الخامس درس تطبيق مبادئ الاحتمالات في الحوادث وحساب القيمة المتوقعة للقسط، وعرف الاحتمال وكيفية تطبيقه في عالم التأمين، وبين المبادئ الأساسية للاحتمالات مع توضيح بعض الحالات مع عمليات التطبيق، وعرج أخيراً على كيفية حساب القيمة المتوقعة للقسط (الأجلة والعاجلة) مع عدة تطبيقات عليها.

وأخيراً يختصر المؤلف في هذا الكتاب المعلومات اللازمة في عالم التأمين ويدعم ذلك بالحالات العملية والتطبيقية، بعد أن يستعرض نشأة التأمين وتطوره، ويحيط بموضوع التأمينات الاجتماعية من حيث الفكرة والهدف والتطبيق وأخيراً يجول بنا المؤلف في رحلة مع المبادئ القانونية للتأمين في سورية مع فكرة مبسطة عن المبادئ التأمينية...

* * *



حق الاختلاف وضرورته!

بقلم: د. سمير صارم

صار الإصلاح الإداري هماً من الهموم الرئيسية للجميع! للحكومة بداية، فبتحقيقه تتحقق نجاحات على مختلف جبهات العمل الإنتاجي والخدمي والمؤسساتي عموماً، وللمواطن أيضاً لأن نتائج مثل هذا الإصلاح تنعكس عليه بشكل إيجابي ومباشر في علاقته بالإدارات الرسمية ومن خلالها بالحكومة!

لكن الإصلاح الإداري لا يتحقق! وإن لمسنا بعض الخطوات فلا تزال مجترأة وفي بعض مفاصل محدودة، والأسباب عديدة أبرزها عدم اختيار الإنسان المناسب للمكان المناسب، هذا الشعار الذي وعينا عليه وربما سنورثه من بعض ما سنورث لأبنائنا وأحفادنا من أهداف وشعارات طموحة، فربما استطاعوا إنجاز ما لم نستطع إنجازه. وربما تجاوزوا أخطائنا، والأهم ذهنية التعامل مع الآخر. ومن بعض هذا التعامل يمكن أن نصل إلى أحد أهم أسباب تعثر الإصلاح الإداري، فمثل هذه الذهنية لا تزال تنظر إلى من يختلف معنا على أنه عدونا. فنعمل على تهميشه وإبعاده، بل وإيذائه إن استطعنا!

لذلك أقول إننا اليوم بحاجة إلى من يختلف معنا ويحاورنا، وقد لا يوافقنا في بعض قرارات أو إجراءات من أجل أن ننهض بمؤسساتنا وإدارتنا المختلفة. أقول ذلك لأن الاختيارات في غالبيتها العظمى تتجه إلى من لا يختلف معنا. فالوزير يريد مديراً عاماً مطيعاً ليتنا ينفذ له رؤاه وسياساته دون اعتراض. والمدير العام يبحث عن مديرين فرعيين ورؤساء أقسام لا يوجعون له رأسه، ويوافقونه على ما يطرحه من آراء. والوزراء والمديرون العامون يرفدون مكاتب دراستهم بقانونيين واقتصاديين يضعون لهم الدراسات التي تبرر لهم قراراتهم، سواء في جوانبها القانونية أو الإدارية أو غير ذلك.

لذلك في الوزارة لا يوجد لدينا سياسة وزارة، بل سياسة وزير، وغالباً تختلف هذه السياسات، بل والعديد من التشريعات عما كان أيام الوزير الذي سبق. ولدينا أمثلة عديدة في وزارات مختلفة، كالصناعة والاقتصاد مثلاً، والسياحة أيضاً. وطبعاً لسنا هنا في وارد تقييم أداء وزراء، بل لنشير إلى أن الجميع سيكون في خدمة رؤى وسياسات الوزير الجديد، كذلك المحافظ الجديد، وربما المدير العام الجديد، لكن دون أن يؤثر ذلك على سياسة الوزير، وهنا أشير إلى أن مديراً عاماً حالياً قال لي ذات مرة:

— أنصح الوزير مرة واثنين، فإن لم ينتصح أشجعه على خطئه!

هكذا تسير الأمور.. الجميع لا يحبون من يختلف معهم! لا يريدون إلى جانبهم من يمكن أن يعترض على قرار! لا يقربون من يمكن أن ينتقد إجراء!

والكثير من قيادات الصف الثاني، سواء على مستوى الوزارة، أو المحافظة، أو المؤسسة أتقنوا فن الموالاتة والموافقة حتى لا يخسروا مواقعهم الوظيفية، وكى يستمر الرضا عنهم، بل والإشادة بهم! وصاروا على شاكلة صاحبنا المدير العام الذي يزين الأخطاء لوزيره حتى تستمر علاقتهما جيدة، ولا يقترح هذا الوزير تبديل المدير العام.

ويمكن القياس على ذلك!

وبالتأكيد فإن ذلك يؤخر الإصلاح الإداري، وبالتالي يؤدي إلى تردي وتراجع الأداء في مختلف الجهات الحكومية.

من هنا أقول:

— لنبحث عن مختلف معنا، لأنه في اختلافه هذا يوجه الأنظار إلى زوايا مظلمة، ونقاط غائبة قد يكون لها أثرها السلبي على الإجراء أو القرار أو الخطة إذا لم تتم إضامتها!

— لنبحث عن يقول لنا لقد أخطأتم هنا، لا عن يزين الأفعال والأقوال وحتى النوايا!

— لنجاح لا يصنعه اللون لولحد، بل الألوان المتعددة التي تكون فيما بينها قوس قزح جميل الألوان!

— والمستشارون والباحثون والدارسون وجدوا ليقولوا كلمة الحق، وليساعدوا صاحب القرار في اتخاذ القرار الأكثر صواباً.

وأخيراً:

— ما فائدة وأهمية، بل ونزوم كل الإدارات الأدنى إذا كانت وظيفتها الموافقة والتصفيق؟! من هنا تؤكد أهمية الحوار واحترام الرأي الآخر، وحق الاختلاف، بل وضرورته! ورحم الله من أهدى إلي عيوبي.

* * *