

# الرائد العربي

AL - RAÉD AL - ARABI

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

السنة الخامسة والعشرون - العدد السادس والتسعون - الربيع الأول - 2008

- تصنيف (BB) Rating لشركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين ..
- «الرائد العربي» تناور مفتي الجمهورية العربية السورية ..
- نشاطات شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين عام 2007 ..
- استثمارات شركات التأمين وأحكامها في سورية ..
- سيكولوجية البورصة ..
- العلاقات العامة ودورها في النهوض بالمؤسسات ..
- اليمن - سوق تأميني واعد ..
- قراءة تأمينية في كتاب: أي إرهاب أدى إلى 11 سبتمبر ..

96  
2008



# الرأى العربي

AL - RAÉD AL - ARABI

## الاشتراكات

يحدد بطل الاشتراك بسبعة واحدة  
لمدة عام كما يلي:

أ- في الجمهورية العربية السورية.

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

2. للأفراد (300 ل.س).

ب- في الخارج (\$40)

تمن النسخة في سورية 50  
نيرة سورية

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

لجنة الخامسة والعشرون - لندن وتسعون - ربيع الأول - 2008

رئيس مجلس الإدارة  
المشرف العام

د. عزيز صقر

رئيس التحرير

د. سمير صارم

## للمراسلات

والاشتراك والإعلان

شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين

دمشق - ص.ب. 5178

هاتف: 6118706 - 6132593

فاكس: 6113400

البريد الإلكتروني: arae@mail.sy

## الإعلان في المجلة

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

### الأسعار

من الوطن العربي

صفحة داخلية أسود وأبيض - \$ 350

لصفحة داخلية أسود وأبيض - \$ 250

غلاف داخلي ملون - \$ 700

غلاف خارجي ملون - \$ 850

من الجمهورية العربية السورية

صفحة داخلية أسود وأبيض - 15000 ل.س

نصف صفحة داخلية أسود وأبيض - 10000 ل.س

غلاف داخلي ملون - 35000 ل.س

غلاف خارجي ملون - 45000 ل.س

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

المجلة تصدرها الجمعية العربية للتأمين  
بالتعاون مع اتحاد شركات التأمين العربية  
والإسلامية في سورية - دمشق  
الطبعة الأولى: 1997 - العدد 1 - 100 صفحة - 1000 ليرة سورية

المحتويات  
الاتحادية بين عامين .....  
تصنيف BB للاتحادية .....  
حوارات:  
«الرائد العربي» تحاور مفتي الجمهورية العربية السورية .....  
أبحاث ودراسات:  
نشاطات شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين عام 2007 .....  
استثمارات شركات التأمين وأحكامها في سورية .....  
تأمين الطيران .. مستقبل مشرق .....  
سيكولوجية البورصة .....  
تأمين تعويضات العمال .....  
العلاقات العامة ودورها في التفاوض بالمؤسسات .....  
2

- 4 رئيس التحرير
- 5
- 6 د. سمير صارم
- 13 هيئة التحرير
- 22 عبد القادر حصريّة
- 30 إعداد: قسم الأبحاث
- 36 بامل عزيز صقر
- 41 ترجمة: نادية حاج صالح
- 45 إعداد: أنس يونس

مؤتمرات:

49 ملتقى دمشق التأميني الثالث ..... إعداد: يوسف جناد

أسواق تأمينية:

69 اليمن - سوق تأميني واحد ..... ترجمة: فايزة سيف الدين

قضايا تأمينية:

82 الاتباعية في التسوية في عقود إعادة التأمين ..... إعداد: قسم الأبحاث

87 أخبار تأمينية: ..... ترجمة وإعداد: نجمة مهنا

كتاب العدد:

94 أي إرهاب أدى إلى 11 سبتمبر ..... عرض: محمد علي شحادة جمعة

الورقة الأخيرة:

101 البطاطا بمناسبة عامها الدولي ..... رئيس التحرير

## الاتحادية.. بين عامين!

رئيس التحرير

يمضي عام.. ونستقبل عاماً آخر، لا نكتفي فيه بوداع الماضي والاحتفال بالقدام بل لابد من وقفة مع سنة انقضت تكون فيها المراجعة الدقيقة والمتأنية محطة من المحطات الهامة التي يجب التوقف فيها لنقول ماذا أنجزت شركة الاتحاد العربي وماذا لم تنجز..

وبالتأكيد ما أنجزته كثير، وما نتطلع إلى انجازه أكثر، فالطموح لا ينبغي أن يتوقف، والتطلع إلى انجاز الأكثر والأفضل أبرز هواجس إدارة الشركة بمستوياتها كافة، ولاسيما وأن السوق التأمينية تتسع باستمرار، والتحديات تزداد، ولابد التالي من توسيع الأفاق، والبحث الدائم عن الجديد، والمضي في التفكير المبدع من أجل إنجازات تستطيع فيها الشركة تأكيد وجودها، وتعزيز دورها، والمنافسة في عملها.

وفي هذا الإطار يمكن أن نقرأ العديد من الزيارات التي قام بها السيد رئيس مجلس إدارة الشركة الدكتور عزيز صقر وكذلك السيد مدير عام الشركة السيد صلاح العجيل إلى بلدان عربية وأجنبية، بهدف فتح أفاق جديدة مع دول جديدة في آسيا الوسطى ومنها دول الاتحاد السوفيتي السابق، ودول أوروبا الشرقية وغيرها، ومثل هذه الأفاق لا يمكن أن تفتح أمام الشركة إلا إذا واکبت الإدارة التطورات الفنية والإدارية التي بدأت تسود في قطاع التأمين، لذلك كان الاهتمام كبيراً بتحديث التشريعات والأنظمة الإدارية كما كان الاهتمام واضحاً بالتدريب والتأهيل، وقد أثمر ذلك عن نتائج إيجابية مهمة... إضافة إلى قضايا أخرى تعزز قدرة الشركة على التواجد، وتعزيز هذا التواجد والمنافسة، لا مجال للغوص في تفاصيلها أو حتى مجرد عناوينها وهي عديدة.

باختصار.. الشركة حققت فترات نوعية وهامة بين عامين اعتماداً على خبرات مترابطة، وعلى أداء متميز، وعلى كواتر تؤكد انتمائها إلى عملها، وعلى جهات وصائية ومرجعية لا يمكن نكران دورها والتي تتمثل بالسيد الدكتور محمد الحسين وزير المالية في سورية كما تتمثل في ليبييا بالسيد محمد علي الحويج أمين اللجنة الشعبية للمالية.

لكن ما تحقق ورغم أهميته لا يمكن أن يكون، بالنسبة لإدارة الشركة ورئيس مجلس إدارتها، أكثر من خطوات على طريق طويل مليء بالتحديات التي يجب مواجهتها، والتغلب عليها، طالما أن التقدم في هذه الخطوات يصب في خدمة الشركة وتوجهاتها القومية وأهدافها الاتحادية..

فتحية لكل الجهود التي تبذل.

\* \* \*

### تصنيف (BB) Rating

#### شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين

حصلت شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين مؤخراً على الدرجة التصنيفية من شركة

Standard and poor's ويمرتبة جيدة (BB) Stable Outlook

حيث تعتبر هذه الدرجة جيدة مقارنة مع الدرجات التي حصلت عليها بعض

الشركات في المنطقة العربية ودول الجوار. وسوف تسهم في زيادة حجم الإسناد من

الأعمال وبمختلف الفروع التأمينية للشركة سواء من المنطقة العربية أو باقي دول

العالم، وقد تم نشر هذه الدرجة من قبل الشركة المصنفة بتاريخ 2008/1/17، وتقوم

حالياً إدارة الشركة بإعداد رسالة خاصة بالتصنيف لتوزيعها على كافة الشركات في

مختلف أنحاء العالم.

«الرائد العربي» تحاور مفتي الجمهورية  
العربية السورية الدكتور أحمد بدر حسون  
حول التأمين التكافلي

96

الرائد العربي

شتاء

2008

د. سمير صارم

أقر الإسلام مبدأ التكافل وتجلت أروع صوره بعد هجرة النبي (ﷺ) إلى المدينة المنورة حيث آخى بين المهاجرين والأنصار، وقد روي عن النبي (ﷺ) أنه ثبت مقادير معينة من المال مقابل أضرار مختلفة!.. وقد عرف قانون التكافل في ماليزيا الصادر في العام 1984 بأنه نظام بني على التآخي والمساعدة والمساعدة المتبادلة، يقدم مساعدة مالية متبادلة للمشاركين في حال وجود الحاجة، حيث المشاركون بأجمعهم وافقوا للمساهمة من أجل هذا الهدف، وقد أقر المجمع الفقهي الإسلامي المنعقد في جدة عام 1985 التأمين التكافلي كبديل عن التأمين التقليدي أو التجاري.

وقد تطور التأمين التكافلي وازداد عدد الشركات التي تبنته سواء في الوطن العربي أو العالم حيث يوجد الآن نحو 90 شركة تأمين تكافلي في الدول الأعضاء في منظمة المؤتمر الإسلامي إضافة إلى نحو عشر شركات عالمية.

بمعنى آخر، فإن للتأمين التكافلي آفاقه الواعدة، ولاسيما في الدول العربية والإسلامية، وقد بدأ تأسيس عدد من شركات التأمين القائمة على هذا المبدأ في سورية بعد افتتاح سوق التأمين السورية أمام القطاع الخاص، وبهذه المناسبة توجهت (الرائد العربي) بعدد من الأسئلة للأستاذ الدكتور أحمد بدر حسون مفتي الجمهورية العربية السورية حول التأمين التكافلي بجوابيه المختلفة، وفيما يلي نص أسئلتنا وأجوبة السيد المفتي...

**مفهوم التكافل:**

- بداية ما مفهوم التكافل في الإسلام؟.. وما الدافع الشرعي للتأمين التكافلي؟
- التكافل: هو التعاون بين مجموعة من الأشخاص لتحقيق هدف مشترك بينهما، والكلمة مأخوذة من اللغة بمعنى الحماية، والكافل هو العائل الذي يحمي من يعول، جاء في القرآن الكريم قول الله تعالى: {وكفلها زكريا} أي: تعهد بحمايتها والإشراف على متطلباتها، وفي حديث رسول الله (ﷺ): «أنا وكافل اليتيم في الجنة كهاتين» وأشار بالسيابة والوسطى وفرج بينهما: أي إن العائل لليتيم، والمربي له، والضامن لنفخته هو في معية رسول الله (ﷺ) في الجنة.
- والتكافل من الكفالة بمعنى ضمان الدين عن الغير، أو ضمان شخص بأمر ما عتق عليه بين الأطراف.

**شريعة الإسلام سبّاقة في إقرار**

وشريعة الإسلام سبّاقة في إقرار ما يصون المجتمع ويحميه من الهزات والانحرافات السلوكية والأخلاقية والاجتماعية والاقتصادية.

**ما يصون المجتمع ويحميه..**

فالضمان الاجتماعي، والتكافل، والتأمين مسؤولية شرعية ثابتة لا يجوز التفريط بها، وهو قائم على مبدأ التعاون على البر والتقوى، والتأمين التكافلي يُقصد به التعاون على تفتيت المخاطر المحتملة، والاشتراك في تحمل المسؤولية عند نزول الكوارث، وذلك عن طريق تعاون أشخاص يدفع أقساط معينة على سبيل التبرع لتعويض من يصيبه الضرر.

**التكافل الاجتماعي هو**

والتكافل الاجتماعي هو اللحمة التي تربط الفرد بجسد المجتمع، وتجعل المتكافلين أسرة واحدة، وبغيابه تتحلل الروابط الاجتماعية، وتظهر الأثرة، وتسود الأناثية وهما طريق الطغيان، فإذا أردنا حياة للإنسان وإحياء للإنسانية في المجتمع فطريقنا التكافل، والتأمين التكافلي أحد مظاهره.

**اللحمة التي تربط الفرد****بجسد المجتمع..****فروقات:**

- ما الفرق بين التأمين التكافلي والتأمين التقليدي (التجاري)؟
- شركة التأمين التكافلي تستثمر فائض الأموال وفقاً لصيغ الاستثمار الإسلامية بينما شركة التأمين التجاري تستثمر أموالها وفقاً لنظام الفائدة، وبالتالي هناك فروق



جوهرية بين أسس التأمين التعاوني (التكافلي) وبين أسس التأمين التقليدي (التجاري)، ومنها:

- التأمين التكافلي من عقود التبرعات، والأقساط التي يدفعها حملة الوثائق تأخذ صفة الهبة.

أما التأمين التجاري فهو من عقود المعاوضات المالية الاحتمالية.

- التعويض في التأمين التكافلي يصرف من مجموع الأقساط المتاحة، وإذا كانت غير كافية لم يقع التعويض؛ إذ ليس هناك التزام تعاقدي بالتعويض.

أما في التأمين التجاري فهناك التزام بالتعويض مقابل أقساط التأمين.

- في التأمين التجاري لا تستطيع الشركة أن تعوض المستأمنين إذا تجاوزت نسبة المصابين النسبة التي قدرتها الشركة نفسها.

أما في التأمين التكافلي فإن مجموع المستأمنين متعاونون في الوفاء بالتعويضات التي تُصرف للمصابين منهم، ويتم التعويض بحسب المتاح من تبرعات الأعضاء.

### **في التأمين التكافلي مجموع المستأمنين متعاونون في الوفاء..**

- التأمين التكافلي لا يقصد منه الحصول على الربح عن طريق الفائض بين مدفوعات حملة الوثائق وتعويضات الأضرار، بل إذا حصلت الزيادة فإنها ترد إلى حملة الوثائق.

### **... ولا يقصد منه الحصول على الربح..**

بينما يكون الفائض في التأمين التجاري من نصيب شركة التأمين التجاري ذاتها.

- شركة التأمين التكافلي هدفاً تحقيق التعاون بين المستأمنين، عبر توزيع الأخطار فيما بينهم، وما ترجوه هو تغطية التعويضات والمصاريف الإدارية. بينما شركة التأمين التجاري هدفاً التجارة بالتأمين والحصول على الأرباح ولو على حساب المستأمنين.

- شركة التأمين التكافلي حريصة على استثمار أموال المساهمين والفائض من أموال حملة الوثائق في المشاريع المباحة شرعاً والمسموح بها قانوناً.

### **شركات التأمين التجاري تستثمر أموالها وفقاً لنظام الفائض..**

بينما شركة التأمين التجاري لا تراعى إلا المسموح به قانوناً.

— شركة التأمين التكافلي تستثمر فائض الأموال وفقاً لصيغ الاستثمار الإسلامية،

بينما شركة التأمين فتستثمر أموالها وفقاً لنظام الفائدة.

### المنتجات التأمينية:

● ما المنتجات التأمينية التي تقدمها شركات التأمين التكافلي؟... بماذا تختلف عن المنتجات التي تقدمها شركات التأمين التجاري؟

●● المنتجات التأمينية التي تقدمها شركات التأمين التكافلي لا تختلف عن المنتجات

### تقدم شركات التأمين التكافلي والتجاري ذات المنتجات التأمينية..

التي تقدمها شركات التأمين التجاري، إلا في الوسائل والإجراءات ابتداءً في الأقساط المدفوعة، على سبيل التبرُّع وليس المعاوضة، وكذلك في محل التأمين إذ لا بد أن يكون مشروعاً، بمعنى أنه ضمن الضوابط التي

جاءت بها الشريعة الإسلامية، وللتوضيح على سبيل المثال لا يكون التأمين على شركة تنتج الحرام، ولا على أعمال تؤدي إلى حرام شرعي.

بل التأمين التكافلي هو لتعويض الضرر الناتج عن الأعمال المشروعة.

### التأمين التكافلي يعوّض الضرر الناتج عن الأعمال المشروعة..

ومن المنتجات التأمينية الإسلامية: التأمين الصحي، وتأمين الشيخوخة، وتأمين العجز المستديم (الكلي أو الجزئي)، والتأمين لمصلحة الورثة بعد وفاة، وتأمين إصابة العمل. والتأمين على الأشياء (السيارات،

والمنازل، والمحلات والعمارات والمصانع) ونحو ذلك!

### آلية العمل:

● ما آلية عمل شركات التأمين التكافلي (مضاربة/ وكالة/ تعاوني)؟..

●● تقوم آلية عمل شركة التأمين التكافلي على إدارة محفظة الأموال التي تبرِّع بها

حملة الوثائق، والدخول في استثمارات مشروعة بأموالها، أو بأموالها مع بعض

المال لفائض من أموال حملة الوثائق بعد اقتطاع المصاريف ودفع التعويضات.

ويكون الاستثمار بأشكاله المشروعة، وبصيغ لا تتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية مثل: المضاربة بنوعها (المطلقة والمقيدة) بحيث تكون شركة التأمين هي صاحبة رأس المال، ويكون المستفيد من المال هو الشريك المضارب ويقتسمان الربح حسب الاتفاق بنسب مئوية ثابتة معلومة ابتداءً، من الربح المجهول القدر، وبعد انتهاء العمل تُعرف بمقادير الأرباح.

أو يكون الاستثمار عبر المرابحة للأمر بالشراء، أو التأجير بأنواعه أو المشاركات ونحو ذلك من طرق الاستثمار التي أقرتها الشريعة الإسلامية.

### تأسيس الشركات:

- ما شروط تأسيس شركة تأمين تكافلي؟ وما شروط ممارستها لعملها؟..
- إن مبادئ التأمين التكافلي تقوم على عدة عناصر:

- أ - عدم مخالفة أحكام الشريعة الإسلامية: وبالنص على ذلك في نظام الشركة وفي عقودها وتصرفاتها.
- ب - الإيمان بمبدأ التبرع والتعاون.
- ج - توكيل المستأمنين لشركة التأمين التكافلي في

الإيمان بمبدأ التبرع والتعاون أحد أسس التأمين التكافلي..

إدارة أموالهم وأعمال التأمين.

د - توزيع الفائض والأرباح المحققة من الاستثمارات.

هـ - ضرورة الفصل بين حسابات أموال الشركة، وحسابات أموال المستأمنين.

و - ضرورة مشاركة المستأمنين في إدارة الشركة.

### الرقابة الشرعية:

- ما أهمية وضرورة وجود هيئة للرقابة الشرعية في شركات التأمين التكافلي؟..
- إن هيئة الرقابة الشرعية لها دور كبير في شركة التأمين التكافلي، من حيث قيامها بفحص

دور كبير لهيئة الرقابة الشرعية في شركة التأمين التكافلي..

العقود والتدقيق الشرعي لمجموع أنشطة الشركة واستثماراتها، لمواجعة أعمال الشركة لأحكام الشريعة الإسلامية.

وليس دور هيئة الرقابة الشرعية استثنائياً، بل إن فتاواها ملزمة لإدارة الشركة، ولها حق الطلب والإطلاع على كافة السجلات والبيانات التي تتطلبها عملية الرقابة.

### فتحاوي الهيئة ملزمة لإدارة الشركة..

وفي حال رفض مجلس الإدارة فتوى الهيئة، فإن لهيئة الرقابة الشرعية الحق أن تدعو الجمعية العمومية للانعقاد لإلزام مجلس الإدارة بما تقرره.

### إعادة التأمين:

- هل يجوز لشركات التأمين التكافلي التعامل مع شركات إعادة تأمين تقليدي؟..
- إن إعادة التأمين من أصعب الأمور التي تواجه شركات التأمين إلا إذا دعت الحاجة الملحة لذلك، مع الأخذ بعين الاعتبار بالملاحظات التالية:
  - تقليل ما يُدفع لشركات إعادة التأمين إلى أدنى حد ممكن.
  - تقصير مدة إعادة التأمين ما أمكن.
  - البحث عن شركة إعادة التكافل، وليس إعادة التأمين<sup>(\*)</sup>.

### إعادة التأمين من أصعب ما يواجهه شركات التأمين التكافلي..

### انتشار شركات التأمين التكافلي:

- ما أهمية ودلالة هذا الانتشار الواسع لشركات التأمين التكافلي؟
- الاقتصاد الناجح مقبول في أي مكان، وشرعية الاقتصاد من الناحية الفقهية يضي نوعاً من الانضباط السلوكي لدى المؤمن، ويشعره بالتوازن في حياته المعرفية والعملية، وإذا وجدت شركات تعمل بالضوابط الشرعية فأهلاً بها ما دامت تخدم مصلحة المؤمن، دون النظر إلى مكان وجودها،

### أهلاً بالشركات التي تعمل بالضوابط الشرعية..

(\*) تتجه معظم شركات إعادة التأمين إلى إحداث إدارات لديها مختصة بإعادة التأمين التكافلي ومنها شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين. (المحرر)

بل لعلها فرصة لإثبات جوهر الدين في أصله، ومن اقتنع به اقتصادياً سيبحث عن حلوله اجتماعياً وتربوياً.

### ... ومستقبلها في سورية:

● ما الآفاق المستقبلية لشركات التأمين التكافلي في سورية؟

●● الناس في سورية مؤمنون ملتزمون، وينتظرون الشركات التي تقوم مبادئها على أساس من الشريعة الإسلامية، بل وهم متهلّون للتعامل مع شركات التأمين التكافلي التي لن تحرمهم من فرصة الاستفادة من معطيات العصر بما يتوافق وينسجم مع الشريعة الإسلامية.

**نشاطات شركة الاتحاد العربي  
لإعادة التأمين  
خلال عام 2007**

96

الرائد العربي

شتاء

2008

إعداد: هيئة التحرير

شهدت الشركة خلال عام 2007 نشاطاً ملحوظاً شمل جميع النواحي المتعلقة بالاستثمارات والعمل الفني والتسويق والأنظمة والقوانين الخاصة بها، حيث استطاعت الشركة تنفيذ أغلب الخطط التي وضعتها في أول العام ومن بينها تحديث وتطوير أنظمة العاملين والهيكل التنظيمي والنظام المالي ونظام العقود. كما أنها استطاعت تنفيذ خطة التسويق من خلال الزيارات الإنتاجية. أما على صعيد الاستثمار فقد عقدت لجنة الاستثمار اجتماعات متعددة خلال العام تمّ البحث في هذه الأنشطة واتخذت قرارات هامة انسجاماً مع قرارات مجلس الإدارة.

وسوف نتطرق لأهم الإنجازات على النحو التالي:

في مجال التسويق:

وضعت إدارة الشركة خطة تسويقية في بداية عام 2007 تهدف إلى زيادة حجم الأعمال الواردة وفي كافة الفروع التأمينية، إضافة إلى تطوير أعمال فرعي الحياة والتأمين الصحي نظراً لازدياد الاهتمام بهذين الفرعين في المنطقة العربية، وكذلك تسخير علاقات العمل القائمة مع السوق المحلي والسوق الليبي إضافة إلى الأسواق العربية الأخرى، والعمل على الدخول إلى أسواق جديدة لا يوجد معها علاقات عمل والتعريف بشركتنا والخبرات المتاحة لديها والخدمات التي يمكن أن تقدمها لشركات التأمين المباشر ومنها دعم برامج التدريب والتأهيل للعاملين في تلك الشركات من خلال إقامة الندوات التدريبية.

وقد تم تنفيذ هذه الخطة بثلاثة مستويات من الأداء على النحو الآتي:

- 1 - الرحلات الإنتاجية.
- 2 - الدعاية والإعلان.
- 3 - المساهمة في المؤتمرات والندوات التأمينية سواء في السوق المحلي أو الخارجي.

هذا وقد تركز النشاط التسويقي على السوقين السوري واللبيبي باعتبارهما من الأسواق الهامة والواعدة، وبعد الانفتاح الذي شهده السوقان والسماح للقطاع الخاص بإنشاء شركات تأمين مباشر.

### **تركيز على السوقين السوري واللبيبي باعتبارهما من الأسواق الواعدة..**

وبتكليف من إدارة الشركة، قام المدراء المعنيون في الشركة بزيارات لهذه الشركات وتم بحث إسناد الفائض من أعمالها لشركتنا، كما قامت إدارة الشركة بعقد عدة لقاءات جمعت بين المدراء المعنيين في شركات التأمين والإدارة والمدراء المعنيين في شركتنا بهدف تمكين العلاقات القائمة وتعزيزها.

كما قام السيد رئيس مجلس الإدارة والسيد المدير العام بزيارة إلى القطر اللبيبي للتحقيق حيث تم اللقاء مع المسؤولين في شركات التأمين، وأكدت للمباحثات على العلاقات الأخوية وضرورة تنمية علاقة العمل، وقد أسفرت هذه الزيارة عن نشاط ملحوظ في إسناد الأعمال لشركتنا.

### **زيارات هامة لرئيس مجلس إدارة الشركة لتعزيز الروابط مع العديد من الأسواق..**

كما قام السيد رئيس مجلس الإدارة والسيد المدير العام بزيارة الأسواق الهامة والكبيرة في الوطن العربي تمثلت بالسوق المصري والسوداني واليمني حيث توجد روابط عمل جيدة مع هذه الأسواق، كما

تمت زيارة السوق الإماراتي من قبل المدراء الفنيين في الشركة بالنظر إلى زيادة النشاط الفني في قبول عمليات اختيارية من هذا السوق.

وكانت هنالك زيارات إلى أسواق الدول المجاورة كإيران وتركيا، حيث توجد علاقات عمل كبيرة وواسعة مع السوق الإيراني، ونظراً للتطورات المهمة التي يشهدها السوق التركي من حيث تطور حجم الأقساط فيه وتحسن نتائج السوق من التواحي الفنية إضافة إلى التعديلات التي طرأت على أنظمة التأمين ودخول شركات جديدة للعمل في السوق.

وهذا زيارات كانت مقررّة في الخطة التسويقية لعام 2007، تم تأجيلها وذلك

### **.. زيارات مرتقبة إلى دول آسيوية وأوروبية شرقية لتوسيع آفاق عمل الشركة..**

بسبب المهام والنشاطات المتعددة الأخرى التي قامت بها الشركة، وسوف تتم زيارة أسواق في دول آسيا الوسطى والتي تعرف بالجمهورية الإسلامية في الاتحاد السوفييتي سابقاً ودول أوروبا الشرقية وبعض الدول الإفريقية (غير العربية) والتي تشهد تطوراً ملحوظاً في مجالي الاقتصاد والتأمين.

أما في مجال الدعاية والإعلان، فإن الشركة قامت بنشر العديد من الإعلانات في الصحف والمجلات المحلية والعربية الواسعة الانتشار، وقد ركزت على الإعلام بشكل

### **التركيز على الإعلام باعتباره نشاطاً معززاً في صناعة التأمين.**

كبير وعليه فقد تم عقد عدة مقابلات ولقاءات صحفية وتلفزيونية مع الإدارة العليا والكادر الفني، وتم نشر عدد من المقالات في الصحف الرسمية تحدثت عن أعمال الشركة وأنشطتها وأهمية إعادة التأمين بالنسبة لصناعة التأمين.

كما تم التركيز على تطوير الموقع الإلكتروني للشركة على الشبكة الإلكترونية من خلال تحديث وتطوير البيانات الموجودة فيه.

أما على صعيد المؤتمرات والندوات، فقد أكد السيد رئيس مجلس الإدارة وبأكثر من مناسبة على أهمية حضور وتواجد شركتنا في المؤتمرات والندوات سواء المحلية أو

### **.. للعاملين دورهم في الإطلاع على التجارب والخبرات لتعزيز عمل الشركة..**

العالمية، لهذا فقد تم إياد أكبر عند ممكن من الأخوة العاملين لحضور هذه المؤتمرات حيث تم تحقيق فائدة كبيرة وذلك من خلال اللقاءات التي تمت مع المسؤولين والعاملين في صناعة التأمين وإعادة التأمين، إضافة إلى الاستفادة من الأبحاث

والمحاضرات التي أقيمت فيها والتي تناولت كافة التطورات والمشكلات التي تعاني منها هذه الصناعة إضافة إلى الحلول المطروحة لمواجهة بعض المعضلات التي تحد من تطورها في المنطقة العربية.

وقد حرص السيد رئيس مجلس الإدارة على زيارة السوق الإنكليزي العريق في صناعة التأمين بهدف إعادة العلاقات والروابط التي قطعت منذ فترة طويلة مع هذا



السوق (إلا ما ندر) حيث تمت زيارة عدد من الشركات والسماسة الذين كان لهم دور كبير في تبادل الأعمال مع شركتنا في أواخر السبعينات وحتى أواخر الثمانينات من القرن الماضي وقد ساهمت المباحثات واللقاءات التي أجراها السيد رئيس مجلس الإدارة في استعادة الثقة بشركتنا وهناك وعود من عدة جهات لبحث إمكانية الانطلاق مجدداً في تبادل الأعمال مع شركتنا.

### في مجال الأنشطة الاستثمارية:

عقدت لجنة الاستثمار خلال هذا العام عدداً كبيراً من الاجتماعات جرت خلالها إعادة دراسة المحفظة الاستثمارية في الشركة بكافة أوجهها بهدف تحسين وتطوير العوائد الاستثمارية في الشركة وقد تناولت هذه الاجتماعات البحث في بعض الاستثمارات التي لم تحقق مردوداً جيداً إضافة إلى البحث عن أفتية استثمارية جديدة تحقق مصلحة الشركة.

#### سعي دؤوب لتحسين وتطوير

#### العوائد الاستثمارية

وبناء عليه فقد تقرر إجراء دراسة حول واقع كل استثمار والعوائد التي حققها للشركة واستبعاد الاستثمارات التي لم تحقق أية فوائد لها وحصر النشاط الاستثماري في مجال اختصاص الشركة وسوف نوضح فيما يلي الإجراءات التي تم اتخاذها بهذا الخصوص:

#### أ - الاستثمارات التي هي خارج نطاق اختصاص الشركة:

##### — مشروع فندق أربعة نجوم على عقار منطقة الشيخ ضاهر في اللاذقية

تم في السابق الحصول على ترخيص سياحي لإقامة فندق بمستوى أربعة نجوم ولكن بعد الدراسات التي تم إجراؤها لجدوى إقامة مثل هذا المشروع تقرر عرضه على المستثمرين ذلك أن مثل هذه المشاريع تعتبر خارج نطاق اختصاص الشركة وبناء على توجيهات الجمعية العمومية ومجلس الإدارة فقد تقرر الإعلان عن بيع العقار بالطرق القانونية والبحث عن أوجه استثمار لتوظيف قيمة العقار التي تم الحصول عليها بعد أن تم بيع الأرض مؤخراً.

##### — معمل الفيحاء للسيراميك:

نظراً لكون هذه الصناعة خارج نطاق اختصاص الشركة وبناء على توجيهات الجمعية العمومية ومجلس الإدارة بضرورة حصر الأنشطة الاستثمارية في مجال الاختصاص،

### **وتعمل لتوظيف بعض الاستثمارات القائمة في استثمارات بديلة..**

فقد عقدت لجنة الاستثمار عدة اجتماعات بحثت فيها إمكانية تطبيق قرارات الجمعية العمومية الخاصة بهذا الاستثمار ولا يزال البحث جارٍ بخصوص الاستفادة من قيمة المعمل وتوظيفه في أفق استثمارية بديلة، بعد التمكن من بيعه.

ب - الاستثمارات الجديدة التي تم اتخاذ قرارات بشأنها:

— المساهمة برأسمال تأسيس معهد التأمين العربي في دمشق

نظراً من أهمية تطوير الثقافة التأمينية والوعي التأميني وإيجاد كادر وظيفي متخصص بهذه الصناعة، بدعم انطلاق السوق السوري بعد الانفتاح والسماح للشركات

### **العمل على تطوير الثقافة التأمينية وإيجاد كادر متخصص..**

الخاصة بالعمل في السوق، فقد قرر مجلس إدارة الشركة بناء على اقتراحات لجنة الاستثمار المساهمة في هذا المشروع الحيوي الهام ونود أن نشير هنا إلى قيام الحكومة في الجمهورية العربية السورية مشكورة بتخصيص قطعة أرض لبناء هذا المعهد والذي من المتوقع أن يبدأ العمل فيه العام المقبل.

— المساهمة برأسمال مصرف سورية الدولي الإسلامي الجديد:

بناء على توجيهات مجلس الإدارة بالمساهمة برأسمال المصارف الجديدة التي يتم إنشاؤها في سورية فقد تقرر المساهمة برأسمال المصرف المشار إليه.

— زيادة المساهمة برأسمال الشركة الهندسية للاستثمارات (تماء):

نظراً للنتائج الإيجابية التي أظهرتها هذه الشركة وبعد دراسة المردود الاستثماري الوارد من هذه المساهمة فقد تقرر زيادة المساهمة برأسمال هذه الشركة.

— دراسة مشروع إنشاء شركة تأمين مباشر للعمل في السوق السورية:

بناء على قرارات مجلس الإدارة والتي تنص على ضرورة قيام الشركة

### **الشركة تدرس الاستثمار في قطاع التأمين..**

بالاستثمار في مجال التأمين وبعد إجراء دراسات أولية عن واقع السوق والنظور الكبير الذي تشهده هذه الصناعة وفي كافة الفروع التأمينية، وعلى ضوء

هذه القرارات قامت إدارة الشركة بإجراء الاتصالات مع عدد من الشركات والمؤسسات والجهات الأخرى في سورية وليبيا وبعض الدول العربية الأخرى.

وتشير الدراسات إلى ارتفاع معدل النمو السنوي لسوق التأمين حيث يتوقع وصول السوق إلى تحققي 400 مليون دولار أمريكي في السنوات القليلة القادمة مع الإشارة إلى تصريحات أصحاب الشأن عن احتمال وصول حجم الأقساط في السوق السورية إلى حدود 500 مليون دولار.

وأمام هذه المعطيات وجدت إدارة الشركة أنه من المهم جداً أن يكون لشركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين مع عدد من المؤسسين الأفوياء موطناً قدم مباشر في السوق السوري الواعد، وقد حصلت الشركة على ردود إيجابية من بعض الجهات التي تمت مراسلتها، ولا تزال بانتظار الردود الأخرى

والتي من المتوقع أن تؤكد فيها رغبتها بالمساهمة بهذا المشروع وسوف يتم إعداد دراسة واقية إلى

مجلس الإدارة حول هذا المشروع ومبرراته لاتخاذ قرار من المجلس بالموافقة كي تتمكن إدارة الشركة من استكمال كافة الإجراءات اللازمة للإقلاع بهذا المشروع.

#### في مجال تصنيف الشركة:

انطلاقاً من أهمية إجراء التصنيف العالمي لشركتنا، فقد بذل السيد رئيس مجلس الإدارة الدكتور عزيز صقر وبعد استلامه مباشرة لمنصبه كرئيس للمجلس، الجهود الكبيرة بعد إجراء الاستشارات مع عدد من الجهات والشركات العالمية بهدف التعاقد مع شركة تصنيف عالمية لإجراء التصنيف اللائق لشركتنا، نظراً لإحجام عدد كبير من الشركات عن إسناد أعمال شركتنا بسبب عدم وجود تصنيف خاص بها.

وقد نجحت الشركة بالتعاقد مع إحدى شركات التصنيف الكبرى في العالم والتي باشرت أعمالها في شهر آذار 2007 بعد أن قام مندوبان منها بزيارة مكاتب الشركة

وعقد لقاءات مع الإدارة العليا والكادر التنفيذي

حيث تم خلال الاجتماعات تقديم البيانات الفنية

والمالية والاستثمارية اللازمة لإجراء التصنيف، مع

الإشارة إلى أن إجراء التصنيف يمر بمرحلتين

أساسيتين، المرحلة الأولى ويتم من خلالها إعطاء

التقييم الأولي ودرجة تصنيفية محددة ولكنها ليست

#### انتهاء المرحلة الأولى من

#### إجراءات التصنيف

#### والشركة تقرر البدء

#### بالمرحلة الثانية والنهائية..

نهائية وعلى ضوء النتائج تقرر الشركة الانتقال إلى المرحلة الثانية والنهائية والتي من خلالها تحصل الشركة على الدرجة التصنيفية المناسبة.

ونظراً للمؤشرات الإيجابية التي حصلت عليها الشركة لدى الانتهاء من المرحلة الأولى، قررت إدارة الشركة بعد حصولها على موافقة مجلس الإدارة الانتقال إلى المرحلة الثانية والنهائية.

### في مجال تطوير وتحديث الأنظمة والقوانين الخاصة بالشركة:

بناء على توجيهات الجمعية العمومية ومجلس الإدارة بخصوص إعادة دراسة إمكانية تطوير وتحديث الأنظمة والقوانين في الشركة بما يتناسب مع التطورات الكبيرة التي طرأت على نظم وقوانين العمل في الشركات والمؤسسات، ووضع نظام مالي وعقود تتماشى مع متطلبات عمل الشركة، فقد استطاعت اللجنة المشكلة لهذا الغرض من إنجاز نظامي العقود والمالي وعرضيهما على مجلس الإدارة

### إنجازات على طريق تطوير وتحديث أنظمة العمل في الشركة.

حيث تمت الموافقة عليهما من قبل المجلس وسوف يتم العمل بهما اعتباراً من 2008/1/1 كما تم اعتماد الهيكل التنظيمي الجديد للشركة من قبل المجلس والذي تم فيه مراعاة أحدث الأنظمة المتبعة في شركات إعادة التأمين في المنطقة، كما تمكنت لجنة تحديث وتطوير الأنظمة من الانتهاء من نظام العاملين الجديد والذي تم فيه أيضاً

### .. الانتهاء من نظام العاملين الجديد الهادف إلى تحسين أوضاعهم.

مراعاة كافة التطورات بما يحقق مصلحة العاملين في تحسين أوضاعهم المالية وبما ينسجم مع التطورات الخاصة بهذا المجال حرصاً على الحفاظ على الكادر الوظيفي الخبير والمؤهل. وسوف يتم رفع النظام الجديد للمجلس الوزاري

الاتحادي في جلسته المقبلة للنظر فيه والمصادقة عليه ليتم العمل بموجبه.

ونود الإشارة هنا إلى الجهود الكبيرة التي بذلها السيد رئيس مجلس الإدارة بخصوص إعادة تطبيق الحصة الإلزامية من السوقيين السوري واللبيبي وكذلك تشير إلى الاستجابة الكريمة من السيد وزير المالية الدكتور محمد الحسين عضو المجلس

الوزاري الاتحادي الذي تبني المذكرة التي أعدتها إدارة الشركة بهذا الشأن وصولاً إلى قرار إعادة العمل بالإسناد الإلزامي بالاشتراك مع السيد أمين اللجنة الشعبية العامة للمالية في ليبيا والذي بدوره استجاب مشكوراً لإعادة العمل بهذا النظام وصدور قرار مشترك عنهما في اجتماعهما الأخير بطرابلس في الجماهيرية العربية الليبية الاشتراكية العظمى بشهر أيلول عام 2007، وعلى ضوء هذا القرار تشكلت لجنة فنية لبحث تفعيل هذا القرار وبعد الانتهاء رفعت اللجنة اقتراحاتها إلى هيئة الإشراف على التأمين وقد تم وضع الآلية المناسبة لتنفيذ هذا القرار بما يحقق المصلحة المشتركة لشركات التأمين العاملة في السوقين السوري والليبي وشركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين.

### في مجال التدريب والتأهيل:

تم في العام الماضي تعيين عدد من الكوادر الجديدة في الشركة، وقد وضعت إدارة الشركة برنامج تدريب وتأهيل لتلك الكوادر بهدف إطلاعهم على صناعة التأمين وإعادة التأمين وتمكينهم من القيام بواجباتهم حسب متطلبات العمل وبما يحقق أفضل إنتاج في الشركة.

لهذا فقد تقرر إقامة دورات تدريبية محلية وفي مقر الشركة من خلال الاستعانة بعدد من المحاضرين الأكفاء في صناعة التأمين وإعادة التأمين لإلقاء محاضراتهم حول الأسس الفنية والقواعد والنظم المتبعة في هذه الصناعة، هذا إضافة إلى الدورات الخارجية طويلة الأجل لدى شركات التأمين وإعادة التأمين التي تتمتع بسمعة جيدة وخبرات كبيرة في مجال عملها إضافة إلى شركات الوساطة والتي لها علاقات عمل جيدة مع شركتنا، هذا وقد أجرى السيد رئيس مجلس الإدارة عدة اتصالات مع هذه الجهات بهدف الحصول على منح دراسية ليتم إيفاد عدد من العاملين إليها، على أن يتم تنفيذ هذه البرامج مع مطلع عام 2008، علماً أن الشركة سوف تستقطب عناصر جديدة أخرى نظراً للتوسع بأعمالها وسوف تتم المباشرة بتعيين عناصر شابة كفوءة يتم انتقالها من خلال لجنة فحص خاصة بانتقاء العاملين،

### دورات تدريبية حول الأسس

### الفنية والقواعد الناظمة

### لعمل التأمين

تقوم بدراسة الطلبات المقدمة من الراغبين في التعيين وإجراء الاختبارات اللازمة لهم باللغة الإنكليزية والحاسب الإلكتروني، نظراً لأن معظم الأعمال التي تتناولها الشركة باللغة الإنكليزية إضافة إلى وجود برنامج إعادة تأمين على الحاسب الآلي.

**توجهات لوضع نظم  
خاصة وجديدة للراغبين  
بالحصول على شهادات  
متخصصة في التأمين ..**

كما أن إدارة الشركة بصدد وضع نظم خاصة وجديدة للمتدربين من الشركة الراغبين بالحصول على الشهادات المتخصصة بالتأمين من معهد البحرين المالي والمصرفي وذلك بالتعاون والتنسيق مع هيئة الإشراف على التأمين.

**في مجال تطبيق برامج إعادة التأمين على الحاسب الآلي:**

استطاعت الشركة مع الجهة المتعاقدة معها من إنجاز ما نسبته 100% من البرامج على الحاسب الآلي في معظم إدارات الشركة، ولا يزال العمل جارٍ لإنجاز ما تبقى من هذه البرامج في الإدارات الباقية بشكل يتم فيه العمل الآلي بشكل كلي وهذا ما سيوفر على الشركة كثيراً من الجهد المبذول في العمل اليدوي، وسوف يسهم ذلك أيضاً في إعطاء بيانات جديدة وإحصائيات لم يتم في السابق إجراؤها، الأمر الذي سوف يساهم وبشكل أكبر في توضيح النتائج الفنية والمالية للشركة ويزيد من ثقة الشركات التي تتعامل معنا بما يعكس إيجاباً على العمل في الشركة.

\* \* \*

عبد القادر حصرية\*

مقدمة:



يلعب التأمين دوراً هاماً في دفع عجلة التنمية الاقتصادية في كافة الدول وخاصة في الدول النامية منها. وللتأمين عدة فوائد من أهمها تجميع الأقساط والمدخرات من الأفراد والشركات خاصة عبر تقديمها لخدمات التأمين على الحياة وخدمات التأمين التقاعدي. وبذلك، تكون وسيلة فعالة لمكافحة الميول الاستهلاكية التضخمية وامتصاصاً للأموال الفائضة من التداول وتوجيهها نحو الاستثمار والتنمية. يقوم نموذج العمل في شركات التأمين على محور رئيس هو ضمان الخطر ودفع التعويض وربح الفارق بينهما أو خسارته، وإذا أحسن استخدام الأموال التي لدى هذه الشركات، فإنه قد يسد الخطر ويضمن تدفق السيولة إليها. وتقوم شركات التأمين باستثمار الأموال المتاحة من تحصيل أقساط التأمين ومصادرهما المختلفة الأخرى في استثمارات مضمونة بغرض توفير الأموال اللازمة لدفع التعويضات وتغطية نفقات مزاولة النشاط التأميني وتحقيق الأرباح.

تستثمر شركات التأمين أموالها في مشاريع التنمية الاقتصادية المختلفة بإعطائها القروض اللازمة المضمونة برهن عقاري أو بوثائق التأمين أو بضمانات أخرى، مما يؤدي إلى دفع عجلة التنمية الاقتصادية بشكل عام.

\* مستشار وخبير مالي.

### **الاستثمار الناجح يؤدي إلى ربح يساعد على تغطية نفقات شركة التأمين بالإضافة إلى المساهمة في الأرباح..**

وهكذا يعتبر استثمار الأموال الموجودة لدى شركات التأمين من الأهمية بمكان حيث أن الاستثمار الناجح لها يؤدي إلى ربح يساعد على تغطية جزء كبير من نفقات شركة التأمين بالإضافة إلى المساهمة في الأرباح. أما إذا لم يتم استثمارها بالشكل الصحيح فإنه قد ينتج عنها خسائر كبيرة وبالتالي تتأثر سلباً أرباح الشركة.

لذلك تولي شركات التأمين عملية استثمار أموالها اهتماماً خاصاً بحيث تخصص أجهزة فنية على مستوى عال من الكفاءة وأقساماً مستقلة لديها وتمسك شركات التأمين عادة سجلات خاصة بالاستثمار ليتم استثمار أموال الشركة استثماراً سليماً يؤدي في النهاية إلى المساهمة في تغطية مصاريف الشركة والتأثير إيجابياً على أرباحها.

عادة تكون أهم استثمارات شركات التأمين في:

- 1 - الأوراق المالية الحكومية.
- 2 - شراء الأراضي والعقارات.
- 3 - أسهم الشركات الصناعية والمالية.
- 4 - القروض برهن عقاري من الدرجة الأولى.
- 5 - القروض بضمان بوالص التأمين على الحياة.
- 6 - ودائع المصارف لأجل.
- 7 - شهادات الإيداع المصرفية.
- 8 - الحسابات الجارية في المصارف.

يجب أن تتوفر في الاستثمارات السيولة والتي تشير إلى سيولة التحويل إلى نقدية عند الحاجة و توافقها مع الأنظمة والقوانين المتعلقة بالتأمين.

### **الاستثمار في شركات التأمين التكافلي:**

لا يعتبر حملة الوثائق في شركات التأمين التقليدي شركاء في أرباح الاستثمار خاصة في فوائض فروع التأمينات العامة، فلا يحق لهم أي ربح من استثمار أموال الشركة، بل تفرد الشركة بالحصول على كل الأرباح. أما في

**لا يعتبر حملة الوثائق شركة في أرباح الاستثمار..**



شركات التأمين التكافلي فيقوم المساهمون باستثمار (رأس المال) المقدم منهم للحصول على الترخيص بإنشاء الشركة، وكذلك للشركة أن تستثمر أموال التأمين المقدمة من حملة الوثائق، على أن تُسحق الشركة حصة من عائد استثمار أموال التأمين بصفتهم المضارب. تمسك شركات التأمين التكافلي حسابين منفصلين، أحدهما لاستثمار رأس المال، والآخر لحسابات أموال التأمين،

ويكون الفائض التأميني حقاً خالصاً للمشاركين (حملة الوثائق). ويتحمل المساهمون ما يتحمله المضارب من المصروفات المتعلقة باستثمار الأموال نظير حصته من ربح المضاربة، كما

يتحملون جميع مصاريف إدارة التأمين نظير عمولة الإدارة المستحقة لهم. يقطع الاحتياطي القانوني من عوائد استثمار أموال المساهمين ويكون من حقوقهم وكذلك كل ما يتوجب اقتطاعه مما يتعلق برأس المال. يعد

المستأمنون في شركات التأمين التكافلي شركاء مما يسمح لهم بالحصول على الأرباح الناتجة من عمليات استثمار أموالهم. كذلك تلتزم شركات التأمين التكافلي باستثمار أموالها في المجالات

**يتحمل المساهمون ما يتحمله  
المضارب من المصروفات  
المتعلقة بالاستثمار.**

**تلتزم الشركات باستثمار  
أموالها في المجالات التي  
تبيحها الشريعة الإسلامية.**

التي تبيحها الشريعة الإسلامية.

### أحكام الاستثمار في شركات التأمين السورية:

وضعت هيئة الإشراف على التأمين نظاماً للاستثمار، «النظام»، لدى شركات التأمين الخاضعة لرقابتها وذلك بموجب القرار رقم 100/97 وذلك بناءً على أحكام المرسوم التشريعي /68/ لعام 2004 وعلى أحكام المرسوم التشريعي /43/ لعام 2005 وذلك لتنظيم عمليات الاستثمار لدى شركات التأمين العاملة في الجمهورية العربية السورية.

يحاكي النظام ما هو موجود في الكثير من الدول وروعي فيه أن توجه أموال الشركات إلى قطاعات اقتصادية عدة، وليس إلى قطاع واحد وعدم تركيز أموال

الشركة في مصرف واحد. كما ميز النظام بين رأس المال المستثمر به، أي مساهمة المكتسبين، وبين المال الذي يملكه حامل الوثيقة ولا يملكه الشركة، وأوجد قنوات استثمارية لم تكن موجودة.

**ميز النظام بين رأس المال  
المستثمر به وبين المال الذي  
يملكه حامل الوثيقة.**

### أولاً: السياسة الاستثمارية:

ألزم النظام شركات التأمين، ممثلة بمجلس إدارتها المنتخب بأن تعتمد سياسة استثمارية معلنة وشفافة، وقد حتم النظام على إدارة الشركة عند تنفيذ هذه السياسة المراعاة الكاملة لملاءة الشركة والمحافظة عليها وبقاء وضعها المالي سليماً وقوياً ومتفقاً مع أحكام القوانين و الأنظمة النافذة.

ألزم النظام شركات التأمين أن تراعى عند وضع السياسة الاستثمارية لها التزاماتها الناشئة عن العمليات الاكتتابية التي تمارسها، وإمكانية نشوء مطالبات بتعويضات جسيمة أو متراكمة، مع تنوع أدوات الاستثمار الفعلي وتجنب تمركزها في أية جهة، وأن تكون الشركة قادرة على الوفاء بالتزاماتها في كل وقت من الأوقات دون تعرضها لأي إرباك.

### ثانياً: تقييم الاستثمارات:

أما من حيث التقييم والإفصاح فقد ألزم النظام شركات التأمين بتطبيق المعايير الدولية والمحاسبية والإفصاح المالي في تقييم استثمارات الشركة وفقاً لعدد من القواعد. كما قضى النظام بأن على مجلس إدارة الشركة تقييم السياسة الاستثمارية سنوياً، أو خلال السنة، عندما يكون لذلك صفة ضرورية أو طارئة، ووضع تقرير مفصل بنتائج التقييم وبتزويد الهيئة بنسخة منه كما تُعلم بأية تغييرات يقرها مجلس إدارة هيئة الإشراف على التأمين.

حدد النظام أسماً لتقييم الاستثمارات حسب نوعها.

#### أ - العقارات

بالنسبة للعقارات قضى النظام بتقدير قيمة العقارات على أساس القيمة الدفترية بعد تنزيل ما يلي:

- 1 - الاستهلاكات المجمعة.
- 2 - رصيد حساب دائني العقارات المشتراة.

3 - احتياطي هبوط أسعار العقارات الذي يتم تكويبه في حال انخفاض قيمتها السوقية عن القيمة الدفترية، ولا يجري تعديل القيمة الدفترية تبعاً لارتفاع القيمة السوقية. لكن النظام أجاز للهيئة الموافقة على قيام الشركة بإعادة التقييم للعقارات إذا زادت القيمة السوقية للعقار زيادة كبيرة على قيمته الدفترية حسب تقدير

خبراء توافق عليهم الهيئة.

#### ب - الأوراق المالية

يتم تقييم الأوراق المالية على النحو التالي:

- 1 - أوراق مالية و سندات حكومية: القيمة السوقية أو التكلفة التقديرية أيهما أقل، أما لأذن الخزينة فيتم تقييمها بتكلفة الشراء.
- 2 - شهادات الاستثمار و الحسابات المصرفية (القيمة الاسمية + الفائدة المعلنة)

#### ثالثاً: نسب الاستثمار في المجالات المختلفة:

حدد النظام نسباً للاستثمار في المجالات الاستثمارية المختلفة. وأجاز للشركات أن تستثمر 75/ بالمئة من رأس مالها المدفوع كحد أقصى في المجالات التالية وبشرط أن لا تزيد نسبة الاستثمار في أي نوع من هذه الأنواع عن 15 بالمئة من رأسمال الشركة:

- أ - سندات الحكومة.
- ب - شركات مالية و شركات استثمار.
- ج - صناديق استثمار تديرها شركات متخصصة.
- د - شركات الاستثمار العقاري.
- هـ - شركات الخدمة المعلوماتية.
- و - شركات قابضة مالية.

كما أجاز النظام للشركة تملك عقارات موجودة داخل سورية لاستخدامها في مزاولة عملها على أن تكون مسجلة في السجل العقاري، وعلى أن لا تزيد قيمتها الإجمالية على 10/ بالمئة من رأس المال المدفوع للشركة.

فرضى النظام بأن تكون الاستثمارات في شركات مساهمة سورية حصراً، ولا يجوز لشركة التأمين أن تساهم في شركة تأمين سورية أخرى، أو في شركات تقديم الخدمات التأمينية (شركة إدارة نفقات التأمين الصحي - وكالات التأمين - الوسطاء).

**لا يجوز لشركة التأمين أن تساهم في شركة تأمين سورية أخرى.**

**رابعاً: البيانات الواجب تقديمها لهيئة الإشراف على التأمين:**

ألزم النظام شركات التأمين بتبليغ هيئة الإشراف على التأمين نسخة من سياستها الاستثمارية حال إقرارها. كما طلب النظام من الشركات أن تقوم بتزويد الهيئة ببيان عن العمليات الاستثمارية التي تزيد قيمتها عن 5/ بالمئة من مجموع الموجودات أو 50/ مليون ليرة سورية أيهما أقل، وعلى أن يتضمن البيان ما يلي:

- 1 - الجهة أو الجهات أطراف العملية.
- 2 - وصف واضح وموجز للعملية الاستثمارية التي تنوي الشركة مباشرتها.
- 3 - المبالغ المستثمرة فيها.

وقد استثنى النظام لمعاملات اليومية غير الاستثمارية مع المصارف السورية من ذلك. كذلك ألزم النظام الشركات بتقديم بيان سنوي في موعد لا يتجاوز الحادي والثلاثين من شهر آذار مصدقاً عليه من مدقق الحسابات بتفصيل استثماراتها الفعلية موزعة حسب ما هو وارد في النظام.

**خامساً: مخاطر الاستثمار:**

راعى النظام جانب مخاطر الاستثمار، فأوجب على شركات التأمين دراسة المخاطر المرتبطة بعملية الاستثمار وبصورة خاصة:

- 1 - مخاطر السوق.
- 2 - هبوط أسعار الأسهم ولسندات وأسعار صرف.
- 3 - مخاطر السيولة.
- 4 - مخاطر عدم كفاية إجراءات الحفظ والإيداع.

**يجب على شركات التأمين دراسة المخاطر المرتبطة بعملية الاستثمار.**

وألزم النظام شركات التأمين أن تبقى نسبة لا تقل عن 25/ بالمئة من مجموع الاحتياطيات الفنية في حسابات تحت الطلب أو ودائع قصيرة الأجل لدى المصارف. أما بالنسبة للأموال المقابلة للاحتياطيات الفنية فقد سمح النظام باستثمار 75/ % في المجالات التالية فقط، وبالنسبة المحددة لكل منها :

1 - 20/ بالمئة كحد أدنى لشراء أوراق مالية حكومية أو سندات خزينة أو شهادات مضمونة من قبل الحكومة.

2 - 15/ بالمئة كحد أقصى في سندات تصدر عن جهة مخولة قانوناً، بشرط أن لا تزيد قيمة المستثمر في سندات صادرة عن جهة واحدة على 5/ بالمئة، أو 10/ بالمئة من رأس مال الجهة المصدرة للسندات أو 10/ بالمئة من رأس مال الشركة المدفوع (أيهما أقل).

3 - 15/ بالمئة كحد أقصى في أسهم أو صناديق استثمار بشرط أن لا تزيد قيمتها على 5/ بالمئة من الاحتياطيات الفنية أو 10/ بالمئة من رأس مال الجهة المصدرة أو 10/ بالمئة من رأس مال الشركة (أيهما أقل). ويجب أن لا يزيد مجموع مبالغ الاستثمار في السندات والأسهم ووثائق صناديق الاستثمار الصادرة عن جهة واحدة على 10/ بالمئة من رأس المال المدفوع للشركة.

4 - يجب أن لا يزيد مجموع الودائع النقدية وحسابات التوفير وشهادات الانخار عن 50/ بالمئة من الاحتياطيات الفنية، وعلى أن لا تزيد الإيداعات لدى أي مصرف من المصارف عن 25/ بالمئة من جملة هذه الاحتياطيات.

5 - 10/ بالمئة كحد أقصى في استثمارات أخرى لم ترد في البنود أعلاه، بشرط أن توافق عليها هيئة الإشراف على التأمين مسبقاً.

#### سابعاً: وثائق التأمين على الحياة:

أجاز النظام أن ترتبط وثائق تأمين الحياة المرتبطة استثمارياً بصندوق استثمار يدار من قبل الشركة نفسها أو من قبل طرف ثالث ينشأ و يدار في سورية أو مرخص بصورة قانونية للعمل فيها، وذلك بعد تقديم المعلومات المتعلقة بالصندوق للهيئة وحصول الموافقة من قبلها.

**ثامناً: المحظورات:**

حظر النظام على شركات التأمين الاستثمار أو الإقراض بضمانة أسهمها وهو تأكيد لما ورد في قانون التجارة السوري كما حظر الاستثمار بشكل مباشر أو غير مباشر في أية جهة مملوكة كلياً أو جزئياً لواحد أو أكثر من الموظفين أو أعضاء مجلس إدارتها وكذلك منح قروض للموظفين أو أعضاء مجلس إدارة الشركة

**حظر النظام على شركات التأمين الاستثمار أو الإقراض بضمانة أسهمها.**

أو رئيس مجلس إدارتها أو الاستثمار في المشتقات المالية و العقود الآجلة. وأخيراً ألزم النظام شركات التأمين بتوفير أوضاع استثماراتها القائمة بما ينسجم وأحكامه خلال عام من تاريخه.

يشكل استثمار أموال وفوائض شركات التأمين السورية المرخصة تحدياً لهذه الشركات من عدة نواح، أولها توفر المجالات الاستثمارية التي ذكرها قرار هيئة الإشراف على التأمين وكذلك مدى توفر الكفاءات اللازمة في الموارد البشرية المتاحة في السوق السورية. وربما تحتاج الكثير من هذه الشركات للاعتماد على جهات استشارية لوضع سياسة الاستثمار التي يجب أن تقرها مجالس إدارة هذه الشركات.



### حادثة الطيران الأولى The First Aviation Fatality

بدأت رحلة الطيران قبل 103 أعوام مع بدء محاولة الأخوين برايت للطيران، وبعد خمس سنوات من هذه المحاولات الناجحة حصلت أول حادثة للطيران وتأثر الملاح Orville Wright بأضرار جسدية جسيمة.

### بدء الطيران التجاري The Onset Of Commercial Aviation

لا أحد يدري بالتحديد متى بدأ الطيارون يتجهون للأخطار التي قد يتعرضون لها أو المسؤوليات الفعلية لهذه الرحلات. كذلك لم يكونوا يهتمون بالأضرار التي قد تصيب طائراتهم والذي كانت تتجدد ومع كل رحلة. وكان التعويض لمسؤولية الطرف الثالث قائماً دون أن يؤخذ بالحسبان بشكل فعلي. وقد استمر هذا التجاهل لمخاطر الطيران سواء للملاحين أو لطائراتهم أو للطرف الثالث الذين قد يتعرضون للأضرار الناشئة عن الطائرات حتى بدء الطيران التجاري.

### قصة فورد The Dearborn: Ford Story

في عام 1932 دخل السيد فورد عالم الأعمال وأنتج طائرة Trimotor والتي تتسع لثمانية أشخاص. وقد تم إنشاء مطار صغير بالقرب من المعمل بالإضافة إلى فندق تابع لهذا المطار. ومن هنا بدأ النقل الجوي بتجسد حقيقة وواقعاً.

### أول وثيقة الطيران ضمن االكتلب البحري: The First Aviation Policy – Marine Under writers

تم بالفعل إصدار وثائق تأمين للطيران في تلك الفترة عن طريق مكتبتي البحري. وبدأ تطور تأمين الطيران منذ توقيع معاهدة وارسو عام 1929 وهو نفس العام الذي أنتج فيه هنري فورد طائرة Trimotor. وكانت المعاهدة عبارة عن اتفاقية لإعداد الشروط وتحديد المسؤوليات للطائرات. وبعد عدة سنوات قام الاتحاد الدولي للتأمين البحري بإنشاء هيئة تأمين الطيران.

وبحلول عام 1934 وصل عدد شركات تأمين الطيران إلى 8 شركات وأصبح لها كياناً مستقلاً إلى جانب فروع التأمين التقليدية.

### التطور السريع للتصميم The Rapid Design Changes

كانت الحرب العالمية الثانية مشجعاً للتطوير في تصميم الطائرات وبدأ عصر الطائرات النفاثة في الطيران المدني مثل كوميت Comet وكارافيل Caravelle إلى أن ظهرت أخيراً طائرة بوينغ 707 والتي دخلت بالطيران بدءاً من عام 1958 وبما زالت حتى الآن.

ومع ازدياد استخدام الطيران انهالت الطلبات لتصميم الطائرة الأوسع والأكثر رفاهية. إذ لم يعد النموذج الذي يتسع لـ 180 راكباً كافٍ في ذلك الوقت، وهكذا ظهرت طائرة 747 والتي تتسع لـ 416 راكباً.

كان وقود الطائرات في ذلك الوقت رخيص نسبياً، وعندما بدأت أسعاره بالارتفاع زاد الطلب على الطائرات ذات الاستهلاك الأوفر للوقود. وكان الحل مع طائرة بوينغ 777 وطائرات الأيرباص Airbus. ولا شك أن سرعة التصميم ستصل أشدها هذا العام مع دخول طائرة الأيرباص الجديدة Airbus 380 A العملاقة في الطيران العام والتي تصل طاقتها الاستيعابية لـ 550 راكباً مع احتفاظها بعامل توفير الوقود.



## حركة الطيران والحاجة إلى التأمين Aviation Traffic and Insurance Demand

ترافق الازدياد في أعداد ركاب الطائرات بارتفاع القيم التأمينية للطائرات والذي يرافقه بالتأكيد الارتفاع في تأمين مسؤولية الطرف الثالث.

وقد استخدمت الطائرات لنقل الركاب والأمتعة من مكان لآخر بالشكل الأمثل الذي تسمح به تجهيزاتها بالإضافة إلى العوامل الأخرى، ومعدل الحوادث بالنسبة للطائرات أقل من أي وسيلة نقل أخرى.

### **معدل حوادث الطيران أقل من وسائل النقل الأخرى..**

وما زال هذا المعدل في انخفاض مستمر، حيث أظهرت إحصائيات عام 2007 عن تراجع معدل حوادث الطيران ما نسبته 25 % عن العام السابق. وتقوم شركات التأمين بتخليص شركات الطيران من الأعباء المالية عن طريق إصدار وثائق ضد الحوادث Loss Through Accident.

## السعر المناسب The Right Price

يعتمد تسعير الطيران على الإجابة على سؤالين أساسيين:

- 1 - ما هو السعر المناسب لهذا النوع من التأمين.
- 2 - ما هو مصدر رأس المال الذي سيمكن شركات التأمين من الاكتتاب في الأنواع الجديدة من الطائرات؟

يعتمد الجواب في الواقع على الإحصائيات، وقد وصلت أعداد الطائرات ذات المنشأ الغربي منذ عدة أعوام إلى 15000 طائرة نفثة و8000 طائرة مروحية ويساهم هذا العدد من الطائرات في نقل 1.6 مليون راكباً. وقد قدرت شركة Swiss Re بأن خطر تعرض أجسام الطائرات exposure يصل إلى 550 بليون دولار، ولا شك بأن مبالغ تأمين الطرف الثالث تصل إلى أضعاف مضاعفة من هذه الأرقام.

وقد وصل متوسط مبالغ التأمين للأجسام إلى 250 مليون دولار و1.5 بليون دولار للمسؤوليات. أما طائرة Airbus 380A فقد وصل مبلغ تأمين جسمها إلى 300 بليون دولار وتأمين مسؤوليتها إلى 1 بليون دولار أو أكثر. ويستطيع الخبراء

### **مبالغ التأمين على أجسام الطائرات وعلى المسؤوليات تقارب 1,750 مليار دولار.**

الاعتماد على سجل الحوادث لفرع الطيران لوضع جدول نموذجي لأخطار الطيران والذي يتضمن أرقاماً نموذجية لنسبة التعرض exposure والحوادث Accidents.

### طرق التسعير: The Two Methods of Pricing

تعتمد الطريقة التقليدية في التسعير على تحميل السعر نسبة التعويضات المحتملة أو المتوقعة بالإضافة إلى نسب إضافية لتغطية مصاريف السمسة وهامش الربح لشركة التأمين. وفي الوقت الحاضر، يحتاج سوق تأمين الطيران إلى ما لا يقل عن 2 بليون دولار لتحقيق هذا الهدف، ومن الطبيعي بأن هذا الرقم سيتغير بشكل كبير عند دخول طائرة Airbus 380A في العمل.

أما الطريقة الثانية في التسعير فهي تتضمن عاملاً إضافياً لتغطية الخطورة الكامنة في هذا النوع من العمل؛ الأمر الذي يبرر سبب اختلاف الأسعار المعروضة من شركة لأخرى ولنفس أنواع التأمين. فاختلاف وجهات النظر بخصوص نسبة الخطورة يتبعه اختلاف في توقعاتهم للأخطار، وبالتالي للنسب المئوية التي ستضاف للأقساط لمواجهة الأخطار المحتملة.

### إيجاد رأس المال المناسب Finding Adequate Capital

تواجه شركات التأمين أيضاً بمهمة إيجاد رأس المال اللازم لمواجهة الالتزامات الحقيقية التي سيفرضها الجيل الجديد من الطائرات. وتمثل شركات إعادة التأمين أحد المصادر القوية لرأس المال بالنسبة لشركات التأمين ولكنه بالتأكيد مصدر ياهظ الثمن. ويجب إعادة تقييم تكاليف إعادة التأمين مع بقية أنواع رأس المال لزيادة العائدات بالنسبة للأصول.

فهل يمثل تأمين الطيران - في ظل السوق المتدهور للأسعار عامل جذب للمستثمرين؟؟؟

يتم الاكتتاب في إعادة تأمين الطيران على أساس الاتفاقيات غير النسبية (زيادة الخسارة) أكثر من الاتفاقيات النسبية.

نتبين من ذلك بأن صناعة تأمين الطيران في تطور مستمر لمواجهة التحديات المستقبلية ولا شك بأن رأس المال المناسب يتواجد عند اللزوم كما هو الحال في السابق.

### التركيز على خطوط الطيران:

في مجال تأمين الطيران يكون التركيز بشكل كبير على خطوط الطيران. فحجم

الاقساط الأكبر يأتي من أعمال خطوط الطيران

#### حجم الأقساط الأكبر يأتي من

إلا أننا لو نظرنا بدقة إلى مجال طائرة

#### أعمال خطوط الطيران.

نجد تطوراً ملحوظاً في الأعمال الخاصة التي لا

تنتمي إلى خطوط نظامية. ويتضح ذلك من خلال

إنتاج المصانع لأنواع خاصة من الطائرات مثل طائرة

كما دخلت سوق التأمين خطوط جديدة خاصة من

#### دخول خطوط جديدة على

شبه القارة الهندية وأفريقيا والشرق الأوسط وهي

#### سوق التأمين يمثل فرصاً

تمثل فرصاً جديدة لشركات التأمين بالإضافة إلى

#### جيدة للشركة.

الخطوط الموجودة.

كما أن سوق تأمين الطيران الروسي ينمو وقد دخلت بعض الشركات مثل

وشركة

وغيرها من الشركات الجديدة السوق وهي

تعرض طاقاتها التأمينية. إلى جانب الشركات الروسية وشركات دول الاتحاد

السوفييتي سابقاً.

هل يستطيع سوق التأمين استيعاب النمو الحجمي والكمي للطائرات؟

إن النمو في صناعة الطائرات قد أوجد مجالاً جديداً للاستثمار والتجارة وقد

جذب هذا النشاط اهتمام العاملين المحليين في

#### النمو في صناعة الطائرات

سوق التأمين الروسي وعند لقاء بعض

#### يوجد مجالاً جديداً

الشخصيات في موسكو وفي مؤتمر مونت كارلو

#### للاستثمار والتجارة.

المنعقد مؤخراً تم الحصول على عدة ملامح لهذا

السوق. أولها، أن تأمين الطيران ما زال حديثاً

في روسيا وهو يتطلب خبرات لا تتوفر في جميع الشركات المحلية وثانيها، أن أعمال

الطيران في بعض الدول متواضعة نسبياً ولا تتطلب وجود إدارة خاصة للطيران في

بعض الشركات.

وقد قيل سابقاً، حتى تستطيع أن تحافظ على بقائك فيجب أن تكون كبيراً أو تعرض خدمة رخيصة الثمن أو حكيماً وينطبق ذلك بشكل كبير على سوق تأمين الطيران في الدول النامية. فأنت لن تصبح كبيراً بين ليلة وضحاها ولن تكون رائداً مثل AIG أو Global Aerospace

### السعر الأرخص ليس دائماً السعر الأنسب Aright Price Not Cheap

الأسعار الرخيصة ليست الخيار الأفضل على الإطلاق، فقد سعت بعض الشركات خلال العهود السابقة إلى تحقيق أهدافها بتحقيق أكبر حصة في السوق عن طريق عرض أسعار منخفضة للأقساط أكثر من غيرها، وقد أدى ذلك في أغلب الحالات إن لم يكن جميعها إلى نتائج سلبية قد امتدت لسنتين أو أكثر.

فبالأسعار الرخيصة من مفهوم الطيران ترتبط بالتوقعات قصيرة الأجل، وهناك قائمة طويلة من المؤمنين الذين سعوا لتحقيق حصة السوق عن طريق كسر الأسعار فحققوا ذلك بعد أن تراكم على كاهلهم العديد من الحوادث فينالك سعر لكل شيء وكل خدمة تستحق سعرها وينطبق ذلك على الأسعار المناسبة لتأمين الطيران.

### كن حكيماً Be Niche

الحكمة هي الطريقة المثالية للبقاء والاستمرار، ففي معجم أكسفورد تم تعريف كلمة Niche بالوضع المريح أو المناسب في الحياة.

وهناك تعريف آخر وهو الركن الخاص والمشروع قانونياً في السوق، ففي صناعة تأمين الطيران، لدينا العديد من الفرص للعمل في مناطق مربحة، فمن الناحية الجغرافية تظهر خطوط طيران جديدة في أفريقيا والباكستان والشارقة وغيرها من الأماكن كما أن شرق أوروبا يمثل سوقاً لا يستهان به. ففي هذه المناطق يكمن الربح في الإجابة على السؤال: أين؟ وليس كيف؟

### الخاتمة Conclusion

نتبين مما سبق بأن المهمة الكبرى والتحدي الأكبر لشركات التأمين هو كيف نتف وتستم بقوة لمواجهة التحديات والفرص التي يأتي بها المستقبل.

## سيكولوجية البورصة العوامل النفسية والسلوك النفسي لتعاملها

باسل عزيز صقر<sup>(\*)</sup>

يعتبر القانون، الناظم الأساسي لعمل البورصات ولسلوك المتعاملين فيها، ولقد شهدت قوانين البورصات تطورات كبيرة في القرن المنصرم حتى وصلت إلى ما هي عليه الآن من دقة ومثانة، حيث تعتبر هيئة سوق المال الجهة المسؤولة عن متابعة تطبيق القانون، كما أنها المسؤولة أيضاً عن رصد الخروقات والاختلالات التي تحدث في السوق، بالإضافة إلى كونها مسؤولة عن تصحيح هذه الأخطاء بما أولاها القانون من صلاحيات لذلك.

إلا أن المتتبع لحال الأسواق المالية يعرف تماماً أن كثيراً من الخروقات والممارسات غير الشرعية، مازالت تحصل في هذه الأسواق، حيث تتحمل المضاربات ومن يقوم بها الوزر الأكبر في إحداث الخلل في سوق المال، كما تتحمل على الجانب النقيض من ذلك مسؤولية استقرار السوق وإعادة التوازن إليه، وقد سبق لنا في مقال سابق أن بينا ذلك في تعريفنا للمضاربات الشرعية وتفريقها عن غير الشرعية التي تقود للاختلال كما تقود الشرعية منها لاستقرار والتوازن.

ولكن لماذا لم ينجح القانون في بتر الظواهر السيئة التي تحدث في أسواق المال؟

في المناقشة البسيطة لهذا الطرح نقول:

أنه لو كان الأسلوب الممارس في فعل الانحراف والخطأ ثابت وواضح دوماً، لكانت يد القانون ستتواله وستحكم سيطرتها عليه، إلا أن تطور البشرية ونمط حياتها، أفرز كثيراً من التطور على أساليب ممارسة الانحراف والخطأ، مما جعل مهمة

<sup>(\*)</sup> ماجستير في الاقتصاد.

القانون تصعب باستمرار أمام تعقيد الحالات وتشابكها، ولم ينل الثبات إلا النتيجة، فهي أخيراً حدوث خرق وخلل ما، وهذا ما يذكرنا بالقول المأثور:

«إن مهارة للصوم تنمو وتتطور بقدر يقظة الحراس»

وهذا يتأطر في إيجاد المبرر لعدم قدرة القانون على الإحاطة بهذه الممارسات كلياً وبنرها من السوق. إلا أننا لو بحثنا عميقاً في هذه القضية للاحظنا أن هناك مبرراً حقيقياً لعدم قدرة القانون مهما بلغت درجة تطوره ودقته ومثاقته، وهنا لا نقل من أهمية دور القانون، بل لطالما كان له الدور الأول في الحفاظ على استقرار وتوازن

### **يبقى للقانون الدور الأول في الحفاظ على استقرار وتوازن السوق..**

السوق في حده لكثير من هذه الظواهر، حيث يتجلى هذا المبرر في كون السلوك الذي يحكم آلية إتمام هذه العمليات والممارسات السيئة في السوق هو سلوك نفسي، أو بالأصح هو سلوك نفسي غير

عقلاني، وإذا كان المرض نفسياً أعيا الطبيب شفاؤه، فالطب النفسي حتى هذه اللحظة لم يفلح في اكتساب الثقة كاملاً بنتائج العلاجية، فكيف عندما يكون المرض متقنياً على مستوى عريض من النفسيات البشرية العاملة في حقل المال، والتي لا محال واقعة في حب الإثراء والحصول على الربح السريع، ولطالما كانت البورصة مصنعة لأولئك، كما هي أيضاً مصنع لتدميرهم في حالات كثيرة مرت بها البورصات العالمية، كما أنهم كانوا سبباً في انهيار الكثير من البورصات وانهزاز بعضها المعروف بأصالته وتطوره نظراً لحجم الأثر السلبي المنعكس على السوق، المتولد عن قيامهم بالمضاربات العشوائية، حيث يتعدى حجم ذلك الأثر ليصل إلى اقتصاديات البلد المعنى مؤدياً إلى كوارث مالية كبيرة.

### **سيكولوجية البورصة وأزمة الاثنين الأسود 1987:**

#### **الكوارث المالية التي أصابت بعض البورصات أطلقت دراسات تعنى بالناحية النفسية للبورصة..**

وضمن السياق السابق أعد المركز العربي للدراسات المستقبلية دراسة أكد من خلالها أن الكوارث المالية والخسائر الكبيرة التي تعرضت لها أكبر البورصات العالمية وأعرفها على الإطلاق، كانت سبباً أساسياً في إطلاق دراسات مستغبسة تعنى بالناحية النفسية للبورصة، مركزة

البحث والدراسة حول سلوك المضاربين فيها، والعوامل النفسية المؤثرة في هذا السلوك، وهو ما اصطلح على تسميته مؤخراً بـ سيكولوجيا البورصة، يقول مطلع الدراسة:

«بدأ الاهتمام بسيكولوجية البورصة عقب الكارثة التي تعرضت لها بورصة وول ستريت يوم الاثنين في 19 تشرين الأول لعام 1987م، وكانت هذه الكارثة كبيرة بحيث سميت بكارثة «الاثنين الأسود»، فقد بلغت الخسائر في ذلك اليوم /500/ مليار دولار، وهي خسائر يمكنها أن تؤدي لانتهيار وول ستريت، ومعها الاقتصاد الأمريكي لو أنها استمرت على ذات الوتيرة لغاية اليوم الثاني. مهما يكن فقد كان ذلك اليوم مناسبة لانطلاق الدراسات النفسية حول البورصة. وتحديداً حول سلوك المضاربين فيها والعوامل النفسية المؤثرة في هذا السلوك. وذلك وفق الطريقة الأمريكية التي تحاول الانتفاع من كل ما هو متوافر لها».

وتستمر هذه الدراسة باستعراض جملة من الأبحاث، قام بها العديد من الباحثين المنتمين إلى جامعات متعددة وعريقة كجامعة كولومبيا، ويال، وإريزونا وغيرها، مركزة حول دراسة الناحية السيكولوجية للبورصة والعاملين فيها، وقد خلصوا نهاية إلى استنتاجات عدة حول العوامل المؤثرة في سلوك المضاربين والمستثمرين في البورصة، والتي تشكل مجموعها سيكولوجية البورصة.

من أهم هذه الدراسات، واحدة قام بها الباحث روبرت شيلر، من جامعة يال، وذلك بإجراء استفتاء للمستثمرين، يسمزجهم فيه الرأي حول أسباب حدوث «الاثنين الأسود»، محدداً لهم الأسباب التالية:

- 1 - رفع مصرف كيميكال بنك لسعر فائده.
- 2 - إعلان أرقام العجز في الميزانية الأميركية.
- 3 - الهجوم الأمريكي على محطة نبط إيرانية.
- 4 - عوامل داخل السوق نفسها.

شمل الاستفتاء /1000/ مستثمر، مالت غالبيتهم إلى التأكيد بأن السبب الرئيسي

يتعلق بعوامل داخل السوق نفسها، وقد ذكر المستفتون ببوادر هذه العوامل في 1987/10/12 (أي قبل بضعة أيام من الاثنين الأسود) يوم ظهرت تقلبات حادة في السوق، كانت مقدمة للاثنين الأسود.

**السبب الرئيسي لحدوث  
الأزمات يتعلق بعوامل  
داخل السوق ..**

ولقد حاول شيلر في بادئ الأمر، من خلال الأسباب التي وضعها لاستمزاز آراء المستثمرين، للحصول على السبب الحقيقي من وجهة نظرهم، لما حدث يوم الاثنين الأسود، أن يضيف على الأمر أسباباً مالية وسياسية أيضاً، لكن النتيجة كانت برفض الأسباب الثلاثة الأولى واختيار السبب الرابع المتعلق بعوامل داخل السوق، مما اضطر الباحثين لتركيز دائرة الدراسة والبحث على العوامل الداخلية في البورصة ومدى تأثيرها بهذه العوامل، وبتعبير آخر التركيز على دراسة النواحي السيكلوجية للبورصة وأثارها، وقد ظهر ذلك جلياً في دراسة أجراها الباحث السيكلوجي «سنانلي شاكنتو» من جامعة كولومبيا، حيث تناولت الدراسة العلاقة بين القيمة الفعلية الموضوعية للسهم وبين سعره المتداول، فوجد أن سعر السهم يحدد بناء على الآراء التي تسود السوق حوله، وليس بناءً على قيمته الفعلية، وخلص شاكنتو في دراسته بالتأكيد على أن «سعر السهم يحدد بناءً على الشائعات والدعاية، وصورته في السوق

وغيرها من العوامل النفسية، التي يمكن استغلال

#### **دراسات: سعر السهم يحدد**

#### **بناءً على رأي السوق أولاً ..**

والتوقعات، لتوظيفها في هذا الاتجاه أو ذاك».

وهذه نتيجة خطيرة، فهي تجعل من البورصة

مكاناً آمناً لممارسة النصب، ولكنها نتيجة حقيقية لما قام به من دراسة علمية واقعية. ولعل ما توصل إليه شاكنتو في دراسته السيكلوجية للبورصة يعدُّ من أخطر النتائج على الإطلاق، فاعتبار الشائعات والدعاية المحدد الرئيسي لسعر السهم، مضافاً إليها

استغلال المعلومات والتوقعات الأخرى، يضرب

#### **من المبالغ فيه**

#### **اعتبار الشائعات المحدد**

#### **الرئيسي لسعر السهم ..**

كل مصداقية للبورصة، وينسف أعمدتها القائمة

على الشفافية والنقطة والصدق، ومع أنه من المبالغ

فيه وصف البورصة بذلك، لكن الدراسة تستدعي

وقفه جدياً لاستنباط الحلول المناسبة لوقف أثر

الشائعة على السوق، أو لتجنب الأثر الناتج عن بث الإشاعات، والدعاية، واستغلال المعلومات السرية وغير ذلك من الممارسات السيئة في أسواق المال، كما أن أهم ما يمكن القيام به إلى جانب إنزال العقوبات الشديدة في أولئك المستفيدين من القيام بتلك الأعمال، هو تفعيل الدور الإعلامي القائم على نوعية المستثمرين، وحصص تداول المعلومات بالشائعات والمواقع الإعلامية الرسمية الخاصة بالبورصة.



وإذا تمعنا أكثر بالنتيجة التي توصلت إليها دراسة شاكتر لوجدنا أن كلود بيبير - رئيس مجلس رقابة شركة أكسا للتأمين الفرنسية وصاحب كتاب سيقتلون الرأسمالية - عندما حثّ المحليين الماليين جزءاً مهماً في تخريب المنظومة الرأسمالية، بتشميله إياهم ضمن مخربي الرأسمالية، يتطابق مع النتيجة النهائية للدراسة، الأمر الذي يعكس هول المازق الذي تعانيه المنظومة الرأسمالية عالمياً.

ولم يكن الباحثون فقط بالتركيز على الناحية الرقابية في دراستهم، بل عملوا على استخدام التجارب، لتحديد تلك العوامل التي من شأنها تحفيز النواحي النفسية لدى المستثمرين، لمعرفة سلوكهم الناتج عن ذلك، وطريقة تعاملهم فيه، ويتمثل هذا البحث التجريبي بما قام به «فيرنون سميث» من «جامعة إريزونا» وهو أحد الباحثين المهمين في هذه الجامعة، حيث انتقل في دراسته هذه من المراقبة إلى التجريب، هادفاً إلى تحديد العوامل التي من شأنها إثارة طمع وخوف المستثمرين، فقام بجمع عدد من طلابه، وجعلهم يضاربون في بورصة مفترضة، فوجد أنهم كانوا يطرحون الأسهم بأسعار أكبر بكثير من قيمتها الفعلية، مما يؤدي لازدهار السوق، إلا أن الأسهم لا تثبت وأن تعود لقيمتها الفعلية وتتهار، وبذلك تحدث

### **لا يمكن الاعتماد على حكمة**

### **المستثمرين والمضاربين ولا**

### **على خبرتهم.**

دورات وهمية تسمى بـ «فقاعات السوق»، وظن سميث أن هذه الفقاعات ناتجة عن جهل الطلاب بطبيعة مسار البورصة، لذلك أعاد التجربة على مستثمرين حقيقيين ففوجئ بأنهم ولدوا فقاعات أكبر

من تلك التي ولدها طلابه. وكان لهذه الدراسة نتيجة تحولت فيما بعد إلى نصيحة ذهبية للمسؤولين عن الاقتصاد، هذه النصيحة هي:

«لا يمكننا الاعتماد على حكمة المستثمرين والمضاربين ولا على خبرتهم»

وهي قاعدة لا يزال معمولاً بها حتى اليوم.

وهذه القاعدة قد تنقض الوجه الحسن للمضاربة في البورصة بما تؤديه من وظائف حيوية أهمها في إعادة الاستقرار والتوازن في البورصة، وعليه فإن انعدام الإمكانية في الاعتماد على خبرة وحكمة المستثمرين والمضاربين بالإضافة إلى عدم قدرة القانون منع حدوث الخلل في السوق باعتبار أن الخلل نفسي سيكولوجي يقودنا إلى توقع حدوث هزات عنيفة تصدر بين الحين والآخر في البورصات، وهو ما يحصل دائماً، إلا أننا بعد كل ذلك لا بد أن نؤكد على أن مئاة القانون الناظم لعمل البورصات ودقته سيؤدي إلى حصر الكثير من هذه الممارسات كما أنه، وبدون شك، سيحد من أثارها.

**تأمين تعويضات العمال والتغيرات  
المتسارعة<sup>(\*)</sup>**

ترجمة: نادية حاج صالح

يشهد قطاع تأمين العمال تغييرات متسارعة في عصرنا الحاضر، حيث أن المنافسة الدولية والأعمال التي يشهدها العالم الجديد والتغيرات الديموغرافية وميزات الدول المحدودة، جميعها تعني أن التغيير وإعادة البناء والإصلاح أمورٌ أصبحت من الضرورات الملحة في العديد من البلدان.

وفي هذا السياق، ناقش عدد من الخبراء، ومن كافة أنحاء العالم، التحديات والاتجاهات والتجارب التي شهدها العالم، وذلك خلال المنتدى الثالث الذي أقامته شركة (ميونيخ ري) حول قضية تعويضات العمال.

إن تأمين تعويض العمال هو إنجاز مهم بدأ العمل به في أواخر القرن التاسع عشر، وكان بمثابة تأمين إلزامي تقدمه الدولة لحماية العمال من الأضرار التي تصيبهم بسبب المرض أو الحوادث المهنية المزمنة، وقد استمر هذا التأمين حتى وقتنا الحاضر، والذي تغير بشكل أساسي بسبب بعض الاعتبارات السياسية والاقتصادية والاجتماعية. لقد تطور تأمين تعويضات العمال في الدول الصناعية الأقدم وذلك من حالة تأمين شخصية إلى حالة اجتماعية شاملة أكثر أمناً. أما تأمينات الأشخاص فقد شهدت تطوراً مستمراً مما أدى إلى زيادة كبيرة في تكلفة هذا النوع من التأمين، وهو ما خلق مشكلة كبيرة ومعقدة، حيث أن المنافسة الدولية تضغط باتجاه تأسيس أنظمة حكومية

<sup>(\*)</sup> المصدر: Reinsurance Sept 2007.

تساعد على عملية الإصلاح لتحقيق قدر أكبر من الكفاية، ولتخفيض كلفة اليد العاملة. ومن جهة أخرى هناك أسواق ناشئة لا تزال في بداية الطريق في مجال تطوير هذا النوع من التأمين. والاتجاه السائد حالياً هو الانتقال إلى القطاع الخاص والذي يشهد ازدهاراً على النطاق العالمي.

### من النظام التقليدي إلى النظام الحر:

إن مجالات الحلول المطروحة واسعة ومتنوعة شأنها شأن الأنظمة السياسية

والاجتماعية والاقتصادية السائدة. وهناك بعض الأمم نقلت من القوائد التي يجنيها العمال في القطاع العام، وذلك بالحد من هذه القوائد عن طريق تغيير الأنظمة المطبقة، وبعضها الآخر يلجأ إلى دعم القطاع الخاص ليأخذ دور الدولة في تأمين تعويضات العمال.

### مجالات الحلول المطروحة

### أمام الأسواق الناشئة

### واسعة ومتنوعة..

والتأمين الخاص موجود بشكل أو بآخر منذ زمن في بعض الدول مثل: فنلندا والبرتغال وبلجيكا والولايات المتحدة (وتختلف من حيث البناء والتطبيق من ولاية إلى أخرى) وبالمقابل فإن بعض البلدان الأخرى مثل النرويج وكولومبيا وجزء من استراليا قد سمح للقطاع الخاص بالعمل منذ عام 1990. وبين هذه البلدان وتلك بعض الدول تسعى وتنافس وتضع خطط إصلاح وإعادة تنظيم أساليب التأمين كما هو الحال في بعض دول أوروبا الشرقية.

ناقش أربعون خبيراً من عشر دول، في المنتدى، حالة التطور والتجارب الخاصة بدولهم بينهم مشاركين عن التأمين الحكومي المنظم وممثلين عن القطاع الخاص، وقد حاولوا ما بوسعهم تطوير هذا القطاع وتقديم التسهيلات للأمان وضممان حق العمال، ولقد برهنت المناقشة أن كل بلد، سواء من يتبع نظام القطاع العام أو من تحرر من ذلك، يمكن أن يساهم بنظام فعال لضممان ضحايا الحوادث أو الأمراض المهنية من خلال التأمين المناسب طويل الأجل، وهذا هو شعار أو القاسم المشترك الذي حاولوا أن يصلوا إليه، كمنظمة الصحة

### يمكن تطبيق نظام فعال

### لضممان ضحايا الحوادث في ظل

### مختلف الأنظمة الاقتصادية..

العالمية التي تهدف إلى إقامة نظام عالمي لتأمين القطاع المهني والصحي، وهذا أيضاً ما أشار إليه بعض المحاضرين في المنتدى المذكور، وخاصة أن 15% من العمال يتمتعون بأغطية تأمينية.

**تحديات جديدة وفرص جديدة:**

يحتاج تأمين تغطية العمال إلى عمل فعال وتكلفة أقل للوصول إلى عمل أفضل،

فبالرغم من الفروق الاجتماعية بين بلد وآخر، فإنهم يواجهون التحديات والتطورات التكنولوجية المصاحبة لمخاطر جديدة من نوع آخر، ولكن بنفس الوقت، تعطينا فرصاً أكثر لمنع الخطر

وإعادة البناء. إن العولمة والتطور الاقتصادي يحدان من التأمين الحكومي، وبنفس الوقت فإن المنافسة العالمية تخلق عالماً جديداً من العمل المعاصر أو التغيير في العمل، وتخلق مشاكلًا جديدة وأمراضاً جديدة مثل أوجاع الظهر وما شابه.

**العولمة والتطور الاقتصادي يحدان من التأمين الحكومي.**

ويبدو أن الأمور تتجه نحو التأزم، وذلك مع ظهور توجه لإعادة تصنيف الأمراض الشائعة كأمراض مستوطنة، بالرغم من صعوبة إثبات المسبب لهذه الأمراض، ولكن توصف بالمستوطنة. ويترافق ذلك مع عامل آخر ألا وهو التطور الديمغرافي والذي سينتج عنه حتماً معدل أعمال مرتفع في الوسط العمالي وفي العديد من البلدان، وهذا يؤدي حتماً إلى زيادة ملحوظة في انتشار الأمراض المستوطنة.

**يمكن خلق أنظمة مناسبة لكل بلد من أجل التعويض على العمال وضمانهم..**

وعندما تلجأ بعض الحكومات إلى التقشف يمكن اللجوء إلى إجراءات من شأنها التعويض على العمال وخلق أنظمة مناسبة لكل بلد وحسب النظام السيلسي والاقتصادي المتبع، ولذلك كان لعنوان التعويض للمنتدى المذكور سابقاً هو السؤال: «هل نمنع أم نؤمن؟ To Prevent Or Insure».

وبعد يومين ونصف من النقاشات، وما رافقها من تباين في وجهات النظر، توصل المشاركون في المنتدى إلى قناعة أنه سواء كانت السياسات في الدولة تتجه نحو الخصخصة أو لا تزال تعتمد على الاحتكار، فإن التأمين ومنع حدوث التعويض يكملان بعضهما البعض وبشكل يبدو واضحاً في آثاره المستقبلية، وسيلمس العمال ذلك الأثر في تعويضاتهم، ولكن يجب ألا تكون الإجراءات المتخذة فردية أو لكل بلد على حدة، بل يجب أن تكون عالمية ومنتظمة بشكل جيد.

**من المفيد أن تكون الإجراءات عالمية ومنتظمة..**

ومن المفيد جداً أن تبدأ هذه الإجراءات بإعادة تصنيف الأمراض السرطانية وأن يعاد تحديث القائمة التي تضم هذه الأمراض والتي وضعتها منظمة العمل الدولية International Labour Organization والتي كانت ممثلة في المنتدى أيضاً، أما لمنع Prevent فيعني المعرفة الحالية للأخطار الحقيقية، وهذا ما يجعل المهتمين بهذا الأمر يراقبون عن كثب التغييرات في عالم الأعمال ويضعون بمتناول الجميع ما يتوصلون إليه من نتائج، وذلك فيما يتعلق بأنظمة تعويضات العمال والمطبقة على المستوى الوطني، وبالتالي فإن تبادل المعلومات دولياً هو الشعار الذي رفعه العديد من الأطراف المهتمة بموضوع هذا البحث

### **تبادل المعلومات دولياً هو الشعار الأكثر أهمية.**

ومنها شركة (ميونيخ ري).

### **انطلاقة الشركة الدولية في المعلومات:**

من موقعها كشريك هام وفاعل في أسواق التأمين العالمية، ساهمت شركة (ميونيخ ري) في العديد من الإجراءات التي استهدفت إعادة صياغة العديد من الأنظمة ووثائق التأمين وعلى المستوى العالمي، وقد عملت هذه الشركة على دعم فكرة خصخصة نظام تعويضات العمال وذلك منذ فترة طويلة، ويعود ذلك إلى العام 1998، حيث شكلت فريقاً خاصاً بها يضم عدداً من الخبراء المختصين بهذا

### **تعويض العمال إنجاز مهم والشركات تعمل بفعالية لدعم نظام التعويضات.**

النوع من التأمين - تأمين العمال - ...

أحد المسؤولين في شركة (ميونيخ ري) يؤكد أن فريق العمل المختص هذا يعلم جيداً الفرق بين نظم التأمين على تعويضات العمال سواء أكانت حكومية أم خاصة، ويستخدم خبراته لإظهار إيجابيات وسلبيات كل نظام، وهذا التوجه قاد إلى عقد مثل هذا المنتدى، والذي اعتبر قاعدة انطلاق للمشاركة في المعلومات بين جميع الدول، والذي سوف يستمر في المستقبل.

\* \* \*

العلاقات العامة ودورها في النهوض  
بالمؤسسات

إعداد: أنس يونس\*

96

الرائد العربي

شتاء

2008

مقدمة:



بدايةً يجب أن نثقف أنه ما من مؤسسة حكومية كانت أم خاصة إلا ولديها جمهورها الداخلي والخارجي «internal external audience» واللذين يشكلان الهدف الرئيسي أو ما يسمى «main target» الذي يعتبر بوصلة العمل لأي مؤسسة.

مما يضطرنا للبحث عن قنوات اتصال «communications channal» بين المؤسسة وكل من جمهورها الداخلي والخارجي تحت إشراف جهاز يربطها بجمهورها ويعمل على نقل الصورة والخدمات التي تقدمها لهذا الجمهور كما يحرص على ترسيخ فكرة حاجة الجمهور لهذه المؤسسة. ومع الزمن بدأ هذا الجهاز بالتحول إلى إدارة أصبحت تعرف باسم إدارة العلاقات العامة أو العلاقات العامة والإعلام. ولتسلط الضوء على مفهوم العلاقات العامة ودورها وأهميتها في عمل المؤسسة:

أولاً: تعريف العلاقات العامة: Public Relations Management

— تعريف العلاقات العامة حسب قانون أكسفورد: هي الفن القائم على أسس علمية لبحث أنسب طرق التعامل الناجحة المتبادلة بين المنظمة وجمهورها الداخلي والخارجي لتحقيق أهدافها، مع مراعاة القيم والمعايير الاجتماعية والقوانين والأخلاق العامة بالمجتمع.

\* دبلوم في إدارة العلاقات العامة.

**تعريفها حسب الجمعية الدولية للعلاقات العامة:** هي وظيفة إدارية دائمة ومنظمة تحاول المؤسسة العامة أو الخاصة عن طريقها أن تحقق، مع من تتعامل أو يمكن أن تتعامل معهم، التفاهم والتأييد والمشاركة. وفي سبيل هذه الغاية، على المؤسسة أن تستقصي رأي الجمهور إزاءها وأن تكيف معه، بقدر الإمكان، سياستها وتصرفاتها، وأن تصل عن طريق تطبيقها لبرامج الإعلام الشامل إلى تعاون فعال يؤدي إلى تحقيق جميع

### **من خلال العلاقات العامة يمكن للمؤسسات تحقيق التفاهم والتأييد والمشاركة مع المتعاملين.**

المصالح المشتركة.

أي أن العلاقات العامة وظيفة تواصلية - اتصالية ذات اتجاهين: (مرسل - مستقبل). ومن هنا تأتي أهمية العلاقات العامة، حيث:

- 1 - يتم بتحقيق حالة من التفاهم المتبادل بين المؤسسات والأفراد المعنيين والسعي للحفاظ على ديمومتها.
- 2 - تحليل وتفسير القضايا التي تظهر في الوسط المحيط بالمؤسسة ودراسة ما يترتب عليها من عواقب محتملة بالنسبة للمؤسسة والأفراد.

3 - مساعدة المؤسسات على تصور وتنفيذ أهداف من شأنها أن تحظى بالرضى والقبول الاجتماعي، وبذلك تحقق توازناً بين مصالح المؤسسة ومسؤوليتها تجاه المجتمع.

أي أن أهمية العلاقات العامة لا تقتصر على التعريف بالمؤسسة ومنجزاتها وأهدافها وأهميتها وحسب، بل تعمل على استقبال معلومات من الجمهور من خلال التواصل للعمل على تطوير أداء المؤسسة حسب معطيات الجمهور الخارجي، كما أن لها دوراً في تلبية رغبات وحاجات الجمهور الداخلي وخلق صورة ذهنية إيجابية وتعميق إيمان هذا الجمهور بالمؤسسة ورؤيتها.

### **استقبال المعلومات من الجمهور وأهداف أدوار العلاقات العامة.**

ثانياً: أهداف العلاقات العامة:

- 1 - التعريف بنشاط المؤسسة: من خلال اللقاءات والندوات والمؤتمرات والأنشطة والتواصل مع الجمهور الخارجي لنقل الرؤية المشتركة «vision» وأهدافها «goals»، حيث أن الرؤية ترسم للمدى الطويل، أما الأهداف فهي للمدى القصير.

2 - أبحاث وجمع المعلومات: إجراء بحوث الرأي والاستطلاع وجمع معلومات عن الشركات المنافسة ومنتجاتها و جماهيرها.

3 - الاتصال: توفير قنوات الاتصال المناسبة في الاتجاهين من المؤسسة إلى الجماهير ومن الجماهير إلى المؤسسة.

ثالثاً: المهام الرئيسية لإدارة العلاقات العامة:

1 - وضع خطط لنشاطات المؤسسة وتنفيذها بعد اعتمادها.

2 - تزويد وسائل الإعلام المختلفة بالأخبار

### **الترويج الإعلامي للمؤسسة**

والتحقيقات عن المؤسسة بالتنسيق مع الوحدات

### **بعض مهام العلاقات العامة..**

الإدارية المعنية حيث يعتبر موظف العلاقات

العامة للناطق الرسمي باسم المؤسسة.

3 - تنظيم مواعيد الزيارات إلى المؤسسة واصطحاب الزوار داخلها، بالإضافة لتنظيم الزيارات الخارجية للتعريف بالمؤسسة.

4 - الإقامة والإشراف الكامل على المعارض والمؤتمرات والندوات لداخلية وخارجية.

5 - الإشراف على المطبوعات المختلفة التي يصدرها الجهاز من حيث إعدادها والإشراف عليها.

6 - وضع إستراتيجية الاتصال بالجمهور والعمل على تزويد الصحافة بأخبار المؤسسة.

### **على العلاقات العامة**

### **التركيز على الجمهور**

### **الداخلي والخارجي معاً..**

من هنا يجب التأكيد على أن مهمة

العلاقات العامة يجب أن تتركز على الجمهور

الداخلي من حيث إعداد تقارير أسبوعية أو شهرية

تشرح من خلالها دور المؤسسة وإنجازاتها

وأهدافها في المستقبل القريب والبعيد، والتوجه إلى

الجمهور الخارجي لبناء علاقة ثقة بين المؤسسة والجمهور من خلال صدق

وموضوعية المعلومات التي تشاطرهم بها.

دور العلاقات العامة في النهوض بالمؤسسة:

- تقصّي الحقائق: حيث تقوم المؤسسات بتقصّي الحقائق حول مؤسسات أخرى

لمعرفة نقاط الضعف ونقاط القوة التي تميز عمل المؤسسات الأخرى المنافسة.



- التخطيط والبرمجة: انطلاقاً من النتائج التي توصلت إليها إدارة العلاقات العامة من خلال عملية تقصي الحقائق يقوم التخطيط والبرمجة للمؤسسة بوضع خطط متوسطة وطويلة المدى لمحاولة ترويج صورة ذهنية جديدة للمؤسسة تكون مغايرة لصورة المؤسسات المنافسة.

### **.. العمل لترويج صورة ذهنية جديدة للمؤسسة يقع في صلب اهتمامات العلاقات العامة ..**

- الاتصال والتنفيذ: لنجاح عملية التخطيط «الخطة المتوسطة وطويلة المدى» تقوم إدارة العلاقات العامة بتوظيف مجموعة من الوسائل الاتصالية بحسب المدة الزمنية التي تستغرقها الخطّة ومنها الاجتماعات والمؤتمرات واللقاءات. كما أنه يجب على إدارة العلاقات العامة بناء علاقات وثيقة مع الإعلام «Media» من خلال خطة تضم العناوين التالية: الفئات المستهدفة! - لماذا؟ - وما هي الرسالة؟ وكيفية الاتصال؟.

وأخيراً هناك بعض النصائح والتوجيهات للقائمين على إدارة العلاقات العامة وهي:

- حدد الفوائد التي ستحققها العلاقات العامة على المؤسسة ووظائفها الأخرى.

- شجّع هيكل المؤسسة وكافة أفرادها على القيام بوظيفة العلاقات العامة كل حسب دوره واهتماماته.

### **نصائح عديدة وتوجيهات مهمة على موظفي العلاقات العامة اتباعها ..**

- تعرف على مؤسستك وتخيل نفسك أنك تشرح عنها لأحد ما.

- تأكد من وجود أهداف واقعية وقابلة للتطبيق.

- حدد الفئات التي تستهدفها في العلاقات العامة، صنّفهم ضمن فئات رئيسية وثانوية.

- قم بإعداد الرسائل التي تريد إيصالها إلى الفئات المستهدفة. اجعلها مختصرة وواضحة ومؤثرة وقم بتحديد الأدوات المناسبة مع طبيعة الفئات المستهدفة.

- ضع خطة اتصال مفصلة للعلاقات العامة.

- قيّم نتائج العلاقات العامة على الفئات المستهدفة وهل حققت المؤسسة الأهداف المرجوة أم لا.

\* \* \*

تحت عنوان متطلبات أسواق التأمين الناشئة بين صحة الرؤية وسلامة الأداء، عقد في فندق المريديان بدمشق ملتقى التأمين الثالث والذي تقيمه هيئة الإشراف على التأمين وبحضور نخبة من المختصين وقادة الشركات وصناع القرار المحليين وعرب وأجانب. وكان الملتقى برعاية السيد الدكتور محمد الحسين وزير المالية رئيس مجلس إدارة هيئة الإشراف على التأمين.

من أهم المحاور التي تركزت حولها الدراسات المقدمة كانت الحوكمة المؤسساتية، متطلبات الأسواق الناشئة، استثمار الأموال في قطاع التأمين، التأمين الصحي، تأمين السيارات، نظرة شاملة على سوق التأمين السورية.

المدير العام لهيئة الإشراف على التأمين، الدكتور عبد اللطيف عبود، والذي افتتح الملتقى نيابة عن وزير المالية، أوضح أن البنية التحتية للسوق قد أنجزت، واستطاعت الهيئة قطع أشواط كبيرة في ذلك، إذ صدرت خلال السنوات الثلاث الماضية الأنظمة الأساسية لعمل السوق، ووضعت المتطلبات اللازمة لترخيص شركات التأمين وشركات إدارة النفقات، والترخيص لوكلاء التأمين والإكتواريين ومسوّي الخسائر وخبراء التأمين الاستشاريين وأكد مدير عام الهيئة على أهمية توسيع قاعدة التأمين لخلق طلب عام على سلعة التأمين.

(\*) منير إدارة البحري والطيران في شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين.

أما الأستاذ سليمان الحسن رئيس الاتحاد السوري لشركات التأمين والمدير العام للمؤسسة العامة السورية للتأمين، فقد أكد على أهمية العمل الجماعي بالنسبة للشركات مبيناً أن أسلوب العمل الفردي لن يكون مجدياً، ولا بد وأن تتسق الشركات أعمالها تحت مظلة الاتحاد، وأخذ على هذه الشركات عدم تقديمها لمنتجات تأمينية جديدة بل اقتصرت نشاطاتها حتى الآن على المنتجات التقليدية.

وخلال الملتقى قدم العديد من رجال التأمين والقانون محاضرات قيمة سنورد بعضاً من أهم ما جاء فيها:

**1 - كانت المحاضرة الأولى للدكتور أشرف جمال الدين المدير التنفيذي في مركز المديرين، من جمهورية مصر العربية. وقد تناول عبادى حوكمة الشركات وتطبيقها في شركات التأمين.**

وأشار إلى أن حوكمة الشركات هي الطريقة التي تتم بواسطتها إدارة ورقابة الشركات. والهدف منها هو الوصول لنجاح طويل الأجل واستمرارية للشركة مع المحافظة على حقوق أصحاب المصالح الأخرى المرتبطة بها. لذلك فإن الحوكمة مهمة لجميع الشركات مهما اختلفت مجالات العمل فيها، ولكن بشكل خاص تلك التي تؤثر على حياة عدد كبير من الناس مثل المؤسسات المالية وشركات التأمين.

ومعظم بنود وأحكام حوكمة الشركات هي عامة، ولكن بعضها محدد بذاته. ومن المواضيع التي ركز عليها المحاضر موضوع إدارة المراجعة الداخلية للشركات وقال:

- يجب أن يكون لدى الشركة نظام محكم للرقابة الداخلية وأن يتعاون في وضعه مجلس الإدارة مع مديري الشركة وإلا يجب عليه بيان أسباب عدم وجود مثل هذا النظام للجمعية العامة.

- يتولى إدارة المراجعة الداخلية مسؤول متفرغ لذلك بالشركة، ويكون من القيادات الإدارية بها، ويتبع مباشرة العضو المنتدب، كما يكون له الاتصال مباشرة للتشاور مع رئيس مجلس الإدارة، ويحضر كل اجتماعات لجنة المراجعة.

- يجب أن يكون لمدير المراجعة الداخلية الصلاحيات اللازمة التي تمكنه من القيام بعمله على أكمل وجه.
- يكون تعيين وعزل مدير إدارة المراجعة الداخلية بقرار من العضو المنتدب، بشرط موافقة لجنة المراجعة.
- يقدم مدير إدارة المراجعة الداخلية تقريراً ربع سنوي إلى مجلس الإدارة عن مدى التزام الشركة بأحكام القانون والقواعد المنظمة لنشاطها وكذلك عن مدى التزامها بقواعد الحوكمة.

وختم الدكتور أشرف جمال الدين محاضراته ببعض الآليات التي تتعلق بحوكمة شركات التأمين ومن أهمها:

1 - هيكل حوكمة الشركات.

2 - آليات حوكمة الشركات الداخلية.

3 - حماية أصحاب المصالح.

وفيما يتعلق بحماية أصحاب المصالح، فإنه يجب أن تضمن الحوكمة حقوق أصحاب المصالح من خلال شفافية الأداء والآليات المكافآت واحترام الحقوق الأساسية للمساهمين وحاملي الوثائق المشاركين في حالة التأمين التعاوني. كذلك يتضمن هذا العنوان:

- حماية حاملي السندات المشاركين (في حالة التأمين التعاوني)، وقد تكون هناك حاجة إلى إجراءات إضافية.

- الإفصاح عن جميع المعلومات ذات الصلة بحاملي السندات ومنظم السوق /المشرع/ وأصحاب المصالح الآخرين.

- المكافآت: يجب أن يمنح حاملي الوثائق الآليات القانونية التي تضمن لهم التعويض السريع.

أما الدكتور محمود عباينة والذي عمل قاضي استئناف في قصر العدل - الأردن وهو الآن مستشار في ديوان التشريع والرأي وعضو مجلس إدارة هيئة الإشراف على التأمين في الأردن، فقد قدم محاضرة قيمة بعنوان: «أسس الحوكمة المؤسسية للشركات المساهمة». وقد قدم لمحاضراته بالقول:

«بالرغم من أن مفهوم التحكم المؤسساتي يعود إلى عشرات من السنين إلا أن المناخ الاقتصادي العالمي في السنوات العشر الأخيرة المتمثل بعدم الطمأنينة وانفجار الأزمات المالية الأمريكية والآسيوية عام 1997،

وفضيحة شركة أنرون Anron وشركة Parimalat، والتي هزت الثقة بقطاع الشركات ولا سيما المصرفية وما رافقها من انكشاف وعدم قدرة التشريعات وهيئات الرقابة على التنبؤ بفشل

### **د. عبابنة: عوامل عديدة دفعت باتجاه تبني مفهوم جديد للحوكمة.**

مشآت الأعمال وضبط التجاوزات الإدارية لمجالس الإدارة، وعدم الوضوح والشفافية وضيق مساحة الإفصاح لجمهور المساهمين بما يدور في الشركة وعند الاقتراض بلا حدود والاستغلال النفعي» دفع باتجاه تبني مفهوم جديد للحوكمة المؤسسية لتحسين الإدارة وتعزيز الشفافية وتحديد العلاقات، وقد ساعد على التسريع لتبني هذا النهج، دخول العديد من الدول في عضوية منظمة التجارة العالمية، والاتجاه نحو التخصصية وعقد اتفاقات التجارة الحرة وتحرير قطاع الخدمات وزوال الحواجز الجمركية واشتداد المنافسة بين الشركات على تسويق البضائع والرغبة بالحصول على التمويل والقدرة على الوفاء والنمو.

ومن أهداف الحوكمة كما أوردها الدكتور عبابنة:

- 1 - تحسين مستوى الأداء ونفاذ المخاطر وتحسين التواصل من أبرز أهداف الحوكمة.
- 2 - تفادي مخاطر الأزمات المفاجئة.
- 3 - زيادة القدرة على التمويل والنمو.
- 4 - تحسين التواصل بين مجالس الإدارة والمساهمين.
- 5 - سهولة تطبيق أفضل الممارسات.
- 6 - زيادة مخزون القيم وتجذير المسؤولية الاجتماعية للشركات.
- 7 - تقليص احتمالات الفساد والتزهل والانقاع والتبذير لدى أعضاء مجالس الإدارة.
- 8 - تحسين مستوى القيادة.

أما عن هيئات الرقابة فقد ذكر المحاضر ما يلي:

إن نشاط شركة التأمين والطبحة القانونية للشركة، كشركة مساهمة عامة، يقتضي أن تخضع إلى ثلاث جهات رقابية:

### **يجب إخضاع التأمين المساهمة إلى رقابة ثلاث جهات**

- 1 - هيئة الإشراف على التأمين.
- 2 - دائرة مراقبة الشركات.
- 3 - هيئة الأوراق المالية.

**فالأولى:** تطبق الرقابة الفنية المتعلقة بأنشطة التأمين وتحدد مواصفات أصحاب القرار بالشركة وشروط منح إجازة العمل وتنظيم أعمال الوكلاء والوسطاء وأسس اندماج وتملك وإعادة هيكلة شركات التأمين وأسس حل النزاعات التأمينية.

**أما الثانية:** فتتخصص رقابتها على الهيكل القانوني للشركة كزيادة رأس المال والإشراف على اجتماعات الهيئة العامة وتقديم الميزانيات، بالإضافة إلى فرض القواعد القانونية الأخرى المفروضة على الشركات المساهمة العامة.

**أما الثالثة:** فتختص بتنظيم سوق رأس المال والإشراف على تداول أسهم الشركة.

وبعد عرضه لعدد من المسائل القانونية، وصل المحاضر إلى أن نظام الحوكمة في سوريا والأردن قد تبني مفهوم ساربنز أوكسلي التالي:

- 1 - تحسين أداء المحاسبة وإيجاد الثقة لديها.
- 2 - تحسين ممارسات الإفصاح عن المعلومات المتعلقة بالشركات.

وبخلص المحاضر إلى:

- 1 - أن الحاكمية الرشيدة للشركات لا تأتي بشكل طوعي من مجالس الإدارة والمدراء، بل لا بد من تفعيل الرقابة عليها.

- 2 - أن الشركات المقصودة بالحوكمة أكثر من غيرها هي الشركات المساهمة العامة.
- 3 - قانون الشركات وقانون هيئة التأمين وقانون هيئة الأوراق المالية أدوات رئيسية لإصدار الأنظمة والتعليمات لتجذير مفهوم حوكمة الشركات.

- 4 - إن مدققي الحسابات يلعبون دوراً أساسياً برفع سوية الإفصاح والشفافية وهي من أهم عناصر الحوكمة، لما تؤديه من دور في كشف بوادر الفساد والاحتراف والترهل في إدارة الشركة.

المحاضرة الثالثة كانت للدكتور حسين القاضي الأستاذ في كلية الاقتصاد بجامعة دمشق، وكانت بعنوان مقومات الحوكمة في شركات التأمين في سورية، وبعد

مقدمة عن الحوكمة وتطورها على النطاق العالمي، أفرد فقرة خاصة عرف بها الحوكمة وصناعة التأمين حيث يقول: «تمثل شركات التأمين إحدى الدعائم الهامة للحوكمة في المجتمعات المعاصرة وذلك لأهمية الدور الذي

### **د. القاضي: تمثل شركات التأمين إحدى الدعائم الهامة للحوكمة..**

تلعبه هذه الشركات في خلق جو من الثقة والاستقرار الاقتصادي وتخفيف المخاطر التي يتعرض لها الأفراد والمنظمات من خلال ممارستهم لحياتهم اليومية المعنادة».

وبعد عرض مطول لكل ما يتعلق بالحوكمة نظاماً وهدفاً، استعرض المحاضر مقومات الحوكمة في سورية، وشرح بأسباب هذه المقومات والتي تتضمن: الناحية القانونية والمالية والفساد الإداري ومهنة المحاسبة القانونية ولجنة المراجعة الداخلية وحاجة المراجع إلى استقلالية العمل والقرارات. وفي الختام توصل المحاضر إلى التوصيات التالية:

1 - الإسراع في إصدار قانون جديد للشركات تتضمن بعض المبادئ العامة لتدعيم الحوكمة في سوريا كأن يتضمن:

**من المهم اتخاذ عدد من الإجراءات وإصدار عدد من التشريعات لتفعيل الحوكمة..**

- تبني المعايير المحاسبية والمراجعة الدولية وفق صيغة يقرها مجلس وطني لمعايير المحاسبة والمراجعة يلقي دعماً حكومياً وشعبياً هاماً.

- تدعيم استقلال المراجع عن طريق تشكيل لجان للمراجعة من مدراء غير متفرغين في مجلس الإدارة يناط بها اقتراح تعيين المراجع الخارجي والمراجع الداخلي وتحديد أتعابهما ومتابعة تنفيذ تقاريرهما وإزالة العقبات التي تحول دون قيامهما بمهامهما بحرية مطلقة.

- التقرير عن الرقابة الداخلية وبيان ثغراتها في تقرير مراجع الحسابات.

- الارتكاز على معايير الإفصاح وأصول التداول التي تقرر من قبل هيئة الأوراق والأسواق المالية.

- 2- إعداد برامج للتوعية المالية لرفع الوعي المالي لدى الجمهور وتدعيم الثقة بالشركات المساهمة المدرجة في هيئة الأوراق والأسواق المالية.
- 3- تدعيم مهنة المحاسبة الوطنية وإعداد برامج تدريبية لرفع سوية المهنة وتحفيزها.
- 4- العمل على اتخاذ الإجراءات الكفيلة بتوسيع التنافسية في القطاعين العام والخاص. وعدم ترك القرار الاقتصادي بيد عدد قليل من الإداريين، وتبسيط الإجراءات الروتينية للحد من الفساد المستشري في الكثير من الدوائر والمؤسسات، وتقوية الإعلام الاقتصادي الذي يلتزم بالحقيقة دون مواربة.

بعد ذلك قدم السيد بيتر كيف محاضرة بعنوان: «التحديات التي تواجه شركات التأمين في الأسواق الناشئة». والسيد كيف هو خبير في إعادة التأمين منذ عام 1964 وحالياً يعمل محاضراً في معهد التأمين القانوني بلندن، وهو مدير في هذا المعهد أيضاً.

وقد عرض في محاضرتة بشكل مختصر لتجربة بعض الأسواق ومنها السوق

### كيف: الأسواق التأمينية تحتوي كغيرها على أفكار مختلفة وثقافات متنوعة.

السوري والعراقي وسوق الأردن ودبي، وأكد على أن هذه الأسواق كغيرها تحتوي على أفكار مختلفة وثقافات متنوعة، إضافة إلى اختلاف النظم السياسية والأديان. وبذلك تكون الشركات

العاملة في هذه الأسواق مختلفة من حيث الحجم والنشاط والإمكانيات وهذا شيء طبيعي لأن لكل سوق نائس مشاكله وهنومه.

وللمقارنة فإن السوق الهندي هو من الأسواق المزدهرة تأمينياً. ومن المعروف أنه ومنذ مائة عام فإن كل شركة تأمين إنكليزية كبيرة كان لها مكتب في الهند واستمر ذلك حتى التأميم في عام 1972. والسوق الهندي مفتوح أمام شركات التأمين وإعادة التأمين الدولية.

بضيف السيد كيف أن من التحديات الأساسية التي تواجه الأسواق الناشئة هي قوة وخبرة الأسواق الخارجية. وحتى تستطيع المنافسة يجب عليك:

### قوة وخبرة الأسواق الخارجية تحدي كبير يواجه الأسواق الناشئة.

1- العمل على تقوية إمكانيات السوق المحلية وذلك من خلال المساهمة في زيادة الوعي التأميني والعمل لمصلحة السوق.



- 2 - العمل الجماعي لزيادة الثقة بين جميع الأطراف.
- 3 - القيم الصحيح للسوق.
- 4 - القيم الصحيح للمنتجات التي تقدمها.
- 5 - الاهتمام بالتدريب والتحفيز.
- 6 - العمل مع معيد التأمين والمسار بشكل شفاف وإيجابي.

وحول نفس الموضوع حاضر السيد الدكتور جيزي دكنسون المحاضر في جامعة سيتي في لندن حيث أكد على أن التوجه في سوق التأمين العالمي لفروع التأمينات العامة يميل إلى اتجاه منح التغطيات التأمينية لحماية الدخل والموجودات المالية عوضاً عن حماية الموجودات الفيزيائية وكما كان سائداً. من الأغطية التي بدأت تنتشر: تأمين المسؤوليات، توقف العمل، الاعتمادات،

### **د. دكنسون: تحول باتجاه التركيز على تأمين المدخرات والاستثمارات.**

وتأمين الحوادث والصحي.

أما في مجال تأمينات الحياة فإن هناك تحول باتجاه التركيز على تأمين المدخرات والاستثمارات وخاصة لفترة ما بعد الإحالة على المعاش عوضاً عن التركيز كما كان سائداً على تأمين الوفاة.

ثم قدم الدكتور دكنسون في نهاية محاضره عدداً من النصائح للعاملين في الأسواق الناشئة وذلك من واقع خبرته في صناعة التأمين وإعادة التأمين.

السيد باسل عبود نائب المدير العام في الشركة السورية العربية قدم أيضاً محاضرة بعنوان «إدارة الأصول والمطالب لشركات التأمين» وقد قدم لها بالقول: «تقوم المؤسسات المالية من مصارف وشركات تأمين بدور حلقة الوصل بين أصحاب الأموال وهم:

- أصحاب الحسابات الدائنة.
- المدخرين من خلال وثائق تأمين الحياة.
- المؤمن لهم في وثائق تأمينات غير الحياة.
- وبين مستثمري أو مستخدمى هذه الأموال: المقترضين أو المطالبين بالتعويض.

وتاريخياً ظهرت إدارة أخطار الأصول والمطالبات لشركات التأمين في قطاع

**عبود: إدارة أخطار الأصول  
والمطالبات ظهرت كرد  
فعل على التغيرات  
في أسعار الفائدة.**

المصارف في سبعينات القرن الماضي كرد فعل على التغيرات الحادة في أسعار الفائدة، ومن ثم انتقل لشركات تأمين الحياة وبعدها لشركات التأمينات العامة.

أما الأنواع الرئيسية لأخطار الأصول المالية فهي:

- الأخطار الكامنة في الموجودات كالأخطار على استثمارات الشركة.
- الأخطار الكامنة في المطالبات: الحاجة لتسديد الفوائد والديون والضرائب.
- الأخطار النابعة من العلاقة المتبادلة بين الموجودات والمطالبات، كعدم التوافق بين زمن تحقق عائد الاستثمارات وزمن استحقاق المطالبات.
- الأخطار الكامنة في رأس المال: كلفة الفرصة البديلة، ارتفاع رأس المال وارتفاع المخاطرة لتحقيق عائد مقبول.

وختم السيد عبود بالقول بأن المسألة الهامة في الموضوع ليست إدراك وجود الأخطار، بل المشكلة في الشفافية والتنسيق بين الإدارات المختلفة التي تتحكم بالأصول المالية ووجود خطة واضحة وغير متناقضة لمواجهة هذه الأخطار، مثلاً في شركات التأمين العامة، ثم تسديد التعويضات من قبل الإدارات الفنية، بينما الاستثمار ومراقبة أسعار الصرف يتم من قبل الإدارة المالية، وأحياناً بقرارات فردية. لذا تقوم الشركات المتدركة لتربط الأخطار، بوضع خطط على مستوى مجال الإدارة، ويمكن الاستفادة من تجارب المصارف التي تقوم بتعيين مسؤول هدفه التنسيق بين الإدارات المختلفة.

أما الأستاذ طاهر الحراكي رئيس مجلس الإدارة في شركة الثقة السورية فقدم محاضرة بعنوان استثمار الأموال في شركات التأمين وتمحورت حول:

- 1 - إبراز أهمية التأمين الاقتصادي من حيث استثماراته كأهم مصدر للتدفق النقدي من جهة، ومن جهة أخرى دوره في توفير الحماية والأمن الاقتصادي.

## **الحراكي: يلعب التأمين دوراً محورياً في الاقتصاد المعاصر ويساعد في زيادة الدخل القومي..**

2 - يلعب التأمين دوراً محورياً في الاقتصاد المعاصر، لأن له دوراً كبيراً في استقرار الاقتصاد، ويوفر جواً آمناً ويساعد في تأمين السيولة النقدية بشكل دائم لمواجهة الأخطار.

3 - يساعد التأمين في زيادة الدخل القومي عن طريق ما يحفظه من العملات الأجنبية داخل البلد إضافة لما يجلبه من الخارج.

أما سياسات الاستثمار فيجب أن توضع من قبل مجالس الإدارة، ويجب على هذه المجالس متابعة تنفيذ هذه السياسات.

المحاضرة التالية كانت للسيد بيار شدياق وتحت عنوان «الاكتواري ودوره في قطاع التأمين والاقتصاد الوطني». والسيد شدياق يعمل في شركة ساريما - وهم خبراء اکتواريون ويقدمون استشارات مالية.

وفي البداية عرف الإكتواري بالقول: «هي لفظة من أصل لاتيني Actuarius وتعود لأيام الإمبراطورية الرومانية، وتعني مُسجل المحاضر. وقد استعملت أولاً في المملكة المتحدة إشارة إلى الأخصائيين الفنيين الذين قاموا بدراسة وتسعير مخاطر التأمين البحري للسفن التجارية. أما في المعنى الحصري المعتمد حتى السبعينات تعني الخبير في رياضيات التأمين وتسعير المخاطر التأمينية كافة، إضافة إلى تكوين الاحتياطات الفنية المناسبة.

ويضطلع الإكتواري اليوم بدور رائد في تصميم سياسة إدارة المخاطر لدى

شركات التأمين وصناديق التقاعد، كما يساهم بوضع هندسة عقود التأمين وتسعيرها بشكل علمي لضمان تحقيق أرباح مناسبة، ويحرص على أن تكون الاحتياطات الفنية كافية لتمويل المنافع

## **شدياق: يؤدي الإكتواري دوراً هاماً في تصميم إدارة المخاطر..**

والمصارف المستقبلية. إضافة للحرص على تكوين نسبة ملاءة كافية لحماية الشركة من الإفلاس. ومن الخدمات التي يقدمها الإكتواري أيضاً إعادة تأمين المخاطر التي ليس بالإمكان استيعابها ضمن نسبة الملاءة، والمساهمة في اعتماد سياسة استثمارية تتناسب والمخاطر المصاحبة لعقود التأمين المسوقة.

ومن بين أهداف الاكتواري بالنسبة لقطاع التأمين تحقيق مستوى عالٍ من المهنية: Professionalism، والمتانة Robustness، الاستقرار Stability والشفافية. أما الأستاذ فؤاد حنون مدير عام شركة التأمين العربية فكانت محاضراته بعنوان «الوعي التأميني - تأمين الممتلكات - التغطية الفعلية لقيمة الأملاك».

وقد قدم لنا بالقول: «إن صناعة التأمين في سوريا ليست حديثة العهد، بل تعود إلى سنين عديدة بدأتها شركات خاصة وأكملت رحلتها المؤسسة العامة السورية للتأمين، وأذن المرسوم التشريعي رقم 43 للعام 2005 بتدشين عهد جديد بدأ عام 2006 تسير في ركابه الشركات الخاصة التي بلغ عددها تسعاً حتى الآن».

### **حنون: صناعة التأمين في سورية عريقة بدأتها شركات خاصة قبل سنين..**

وبضيف بأن وثيقة التأمين تشابه مثيلاتها من المنتجات الأخرى في أنها إن كانت مُعيبة فالنتيجة ستكون حتماً برفض المنتج أو على الأقل تجنب شرائه لاحقاً، بينما يختلف عقد التأمين عن المنتج الصناعي في كونه عقد بين طرفين يشتركان في صياغته، فيكون اختيار البوليصا المناسبة (مثل: الحريق للممتلكات، وعطل المكينات للآلات) من طرف شركة التأمين، والتصريح عن المعلومات الصحيحة، والموافقة على التغطية من طرف المؤمن له، ويصدر عقد التأمين (أي الوثيقة) في النهاية بناءً على مبدأ حسن النية من كلا الطرفين.

ويعرج المحاضر في سياق حديثه على مراحل الاكتتاب السليمة التي يجب أن تتضمن:

— سلامة إدارة المحفظة التأمينية Overall Portfolio Management

— إدارة الخطر Property Risk Management

— صحة وكفاية المعلومات عن الخطر المراد تأمينه Underwriting Information

ويختتم السيد فؤاد حنون محاضراته بالقول: «إن نوعية الجمهور بتعهدات عقد

**نشر الوعي التأميني مسؤولية الجميع..**

التأمين والتأمينات الإضافية المتوفرة ليست مسؤولية شركة بعينها، بل هي مسؤولية الجميع، بما في ذلك الاتحاد السوري لشركات التأمين، واتحاد المنتجين، وهيئة الإشراف على التأمين، والمنتجين أنفسهم، إضافة إلى شركات التأمين وجميع العاملين في هذا المجال.

يجب على الجميع القيام بجهد مشترك للوصول إلى القاعدة العريضة من المؤمنين بكافة الطرق المتاحة، وأسهل تلك الطرق الإعلانات والنشرات التي يمكن وضعها على الطريق أو في مراكز التسوق.

كما أن المصلحة المشتركة تقتضي توعية القائمين على اكتتاب المخاطر بشركات التأمين، بأهمية الاكتتاب السليم وصولاً إلى الأهداف الكبرى وراء إنشاء صناعة التأمين الوطنية.

السيد سمير نحاس والذي يشغل منصب نائب رئيس مجلس الإدارة ومدير عام شركة غلوب ميد سورية، قدم محاضرة بعنوان التكنولوجيا والتأمين الصحي.

وقد تناول في محاضرته العناوين التالية:

- 1 - مقدمة.
  - 2 - التكنولوجيا والإدارة.
  - 3 - التطبيق التكنولوجي العملي في التأمين الصحي.
  - 4 - نظام غلوب مد سورية المعلوماتي.
- ويشرح السيد نحاس أهمية التكنولوجيا في التأمين الصحي، حيث غيابها يؤدي إلى:

### النحاس: للتكنولوجيا أهمية في التأمين الصحي وغيابها لا يحقق فعالية لهذا النوع من التأمين

- عدم التمكن من إعطاء الموافقات الصحيحة.
- عدم وصول المعلومات بالوقت المناسب.
- انعدام المتابعة الفعالة على تغطيات المؤمن.
- انعدام المراقبة الفعالة على مقدمي الخدمات الصحية.
- احتمال حدوث نسبة خسارة عالية.
- هدر الوقت والجهد لجميع الأطراف.
- عدم وجود إحصائيات كافية ودقيقة.

أما بوجود التكنولوجيا فإن الأمور تسير على أفضل ما يرام ولذلك يتوجب على الشركات أن تجعل استثمارها للتكنولوجيا إحدى صفاتها التنافسية الأساسية إذا ما أرادت النجاح في عصر التطور المستمر للتكنولوجيا. وبالتالي فإن الشركات التي تدرك وتعترف بإمكانات التكنولوجيا الحديثة سوف تتمتع بقدرة على النمو والاستمرار تجعلها متفوقة

### الشركات التي تدرك أهمية التكنولوجيا تتمتع بقدرة على النمو والاستمرار

على منافسيها. فالقوة الحقيقية في التكنولوجيا ليس بأنها تحسن أداء طرق العمل القديمة وإنما بأنها تمكن المؤسسات من خرق القواعد القديمة وخلق طرق جديدة للعمل - وهذه هي إعادة الهندسة. فالتقنية المتقدمة تجعل الأعمال والنشاطات، التي لم يحلم بها الناس بعد، ممكنة.

بعدها قدم الدكتور نذير البائع - رئيس مجلس إدارة شركة ميدكسا - محاضرة بعنوان «التأمين الصحي لغير القادرين».

في البداية حدد المحاضر الشرائح المستهدفة بهذا العنوان وهي:

- الفقراء.

- ذوي الأمراض المزمنة والمستعصية.

- كبار السن.

أما الأهداف فهي:

- حصول الشرائح المستهدفة على الخدمات الصحية.

- رفع سوية الخدمات الصحية المقدمة للشرائح المستهدفة.

- خلق طمأنينة وراحة لدى الشرائح المستهدفة.

- رفع الكفاءة الإنتاجية لدى المواطنين.

- النهوض بالاقتصاد الوطني.

### **د. البائع: التأمين**

### **الصحي يحقق أهدافاً**

### **عديدة على الصعيدين**

### **الاجتماعي والاقتصادي..**

أما الواقع الحالي فلا يلبي الغرض ويؤدي إلى عدم الحصول على رعاية صحية جيدة. وللوصول إلى الهدف يجب خلق موارد مالية إضافية واستحداث هيئة مختصة تعنى بالاستخدام الأمثل للموارد المالية.

ويكون من مهام هذه الهيئة:

- نشر الوعي الثقافي من خلال (الإعلام المرئي والمسموع والمقروء، الجامعات، المدارس، شركات القطاع العام والخاص).

- عقد الندوات والدورات المتخصصة بالتعاون مع شركات القطاع العام والخاص.

- توعية المواطنين لأهمية مساهمتهم في توسيع مظلة التأمين الصحي.

- توجيه الشركات العاملة لاستخدام التأمين الصحي كمحفز للتشجيع على تحسين الإنتاج.

أما عن دور الطبيب العام في التأمين الصحي، فقد حاضر الدكتور نائل العجلوني وزير الصحة الأردني الأسبق. وقدم لمحاضرتة بإعطاء لمحة عن طبيعة عمل الطبيب العام بالقول: «إن أي طبيب تخرج من جامعة معترف بها، واجتاز عقبة الإجراءات القانونية للحصول على رخصة مزاوله المهنة والانتساب لنقابة الأطباء، يصبح قانونياً مؤهلاً للعمل في القطاعين العام والخاص، سواء كان هذا العمل ضمن فريق متكامل كما في المستشفيات، وفي بعض المراكز الصحية في القطاع العام، أو في عيادة منفصلة ينفرد فيها برعاية المرضى».

إن طبيعة عمل الطبيب العام - والذي لا يملك شهادة اختصاص في مجال محدد - غير قابلة للتقييم من حيث النتائج والتكلفة، فنحن لا نعرف بدقة مدى الفائدة التي جناها المريض مقابل ما كلفته زيارة الطبيب وشراء الدواء. وهذا يفتح باب الهدر وخاصة فيما يتعلق بالأدوية.

### **د. العجلوني: دور الطبيب مهم جداً في التأمين الصحي لتقييم الفائدة واختصار النفقة ..**

أما عن دور الطبيب العام في التأمين الصحي فهو مهم جداً ويمكن، من خلال تنظيم هذا الدور، تعميم الفائدة وربما اختصار النفقة ولكن المسألة الصعبة تكمن في كيفية رسم دور الممارس العام في النظام.

يقوم الطبيب العام الراعي للمجموعة بالواجبات التالية والتي تشكل بنود عقد استخدامه:

1 - إدامة سجل طبي لكل فرد يحتوي على جميع المعلومات المتعلقة بصحته.

2 - استقبال المرضى ضمن المجموعة ومعالجتهم حسب بروتوكولات معدة لهذه الغاية

تحدد له أسلوب التشخيص والاستقصاء والعلاج وينفذ بهذه التعليمات التي توضح له طريقة المعالجة وحدودها وطريقة التحويل إلى الاختصاصي (مئي وكيف) وتسمح له بوصف الأدوية ضمن حدود أيضاً من ناحية النوعية والجرعة.

3 - في حال التحويل للاختصاصي، على الطبيب العام أن يتابع نتيجة هذا الإجراء وإدخال المعلومات إلى سجل المريض لديه.

4 - في حال تحويل المريض إلى المستشفى، على الطبيب العام متابعة حالته في المستشفى من خلال زيارته في المستشفى ومناقشة حالته مع الأطباء.

### **على الطبيب القيام بعدد من الواجبات التي تحددها الأنظمة ..**

- 5 - رعاية المرضى المزمنين والذين تشكل حالاتهم المرضية حاجة مستمرة للمتابعة والعلاج بحيث يكون الطبيب العام هو المنسق بين هؤلاء المرضى والاختصاصيين المعنيين ونظام صرف الأدوية التي تشكل احتياجاً دائماً.
  - 6 - إدامة الاتصال مع المستشفى المحلي في منطقة المجموعة والتنسيق مع المستشفى في حالة الإدخال الطارئ للمستشفى مباشرة.
  - 7 - الكشف المبكر عن حالات السرطان ضمن المجموعة وذلك من خلال التثقيف والفحص الدوري.
  - 8 - تنفيذ التعليمات الصادرة إليه والمتعلقة بأمور الوقاية والتوعية والسياسة العلاجية.
- لما الأستاذ محمد الصعبي فقد قدم محاضرة بعنوان «تأمين السيارات التكميلي، اتساع لتغطية وتنافسية الأسعار»، والسيد محمد الصعبي هو المكلف بأعمال المدير العام في الشركة المتحدة للتأمين بدمشق. وقد عرف التأمين التكميل للسيارات بأنه تأمين:
- الممتلكات (جسم المركبة + معدات المركبة + الممتلكات الشخصية...).
  - حوادث شخصية (وفاة + عجز + مصاريف علاج).
- وهو كذلك تأمين اختياري وأسعاره تحدد من قبل شركات التأمين طبقاً لشروط المنافسة فيما بينها. ويوفر هذا النوع من التأمين الحماية لهيكل المركبة المسببة للحوادث والتي لا يشملها التأمين الإلزامي، حيث تتعهد الشركة بتعويض المؤمن له عن الضرر أو الخسارة التي تصيب المركبة وملحقاتها وقطع غيارها المشمولة في حالات التصادم أو الانقلاب، الحريق أو الانفجار الخارجي أو الاشتعال أو الصاعقة أو السرقة أو محاولة السرقة أو الفعل الصادر عن الغير وعن الأضرار التي تصيب المركبة المؤمنة أثناء قطرها بسبب عطل أصابها، كما يخضع التأمين إلى الشروط والاستثناءات حسب وثائق التأمين التي توفرها الشركات كما يمكن توسيع التغطية التأمينية لتشمل السائق والركاب.
- أما التغطيات الإضافية فتشمل:
- تغطية السائق ومالك المركبة، بحيث يتم دفع مبلغ إضافي لتغطية السائق والمالك ضد الحوادث الشخصية والعلاج الطبي لهما والعجز والوفاة.
  - تصليح وكالة.
  - أملاك شخصية (عدا الأموال والأشياء الثمينة).
  - بدل استهلاك.



أما الحالات التي لا يغطيها التأمين التكميلي فهي:

- الضرر الذي يلحق بالمؤمن له أو سائق المركبة أثناء قيادة المركبة ما لم يكن مؤمناً عليهم بوثيقة ملحقة تغطيهم مقابل قسط إضافي.
  - الضرر الذي يلحق بالمركبة وبالغير إذا لم تكن هذه الوثيقة جزءاً من وثيقة تأمين شامل تغطي المسؤولية المدنية تجاه الغير.
  - الضرر الذي يلحق بركاب مركبة المؤمن له نتيجة لاستعمالها لتعليم قيادة المركبات إذا لم تكن مرخصة لهذه الغاية.
  - الضرر أو الخسارة التي تلحق بالبضائع غير المنقولة بواسطة مركبة المؤمن له لقاء أجر.
  - الضرر الذي يلحق بالغير والناجم عن الحادث نتيجة الفيضانات والعواصف والأعاصير والانفجارات البركانية والزلازل وانزلاق الأراضي وغيرها من الأخطار الطبيعية أو الحرب والأعمال الحربية والحرب الأهلية والفتنة والعصيان المسلح والثورة واعتصاب السلطة أو أخطار الطاقة النووية.
  - إذا أدخل المؤمن له بالواجبات المترتبة عليه بموجب عقد التأمين.
  - إذا كان سائق المركبة المؤمن عليها غير حائز، وقت وقوع الحادث، على إجازة سارية المفعول صادرة عن السلطات المختصة مجددة حسب الأصول، وتتنطبق على فئة المركبة المؤمن عليها وجبة استعمالها.
  - إذا وقع الحادث أثناء استعمال المركبة على غير الوجه المصرح عنه في شهادة تسجيلها أو لأغراض مخالفة للقوانين والأنظمة النافذة.
  - إذا كان سائق المركبة المؤمن عليها، وقت الحادث، في حالة سكر أو تحت تأثير المخدرات.
  - إذا ثبت أن الحادث قد ارتكب قصداً من قبل سائق المركبة.
  - إذا أخرجت المركبة من الحدود الجغرافية المحددة لها في الوثيقة.
  - إذا عُقد التأمين بناء على معلومات كاذبة وبقصد التكليس والتحليل.
- ويقتضى التتويه إلى أن كل من السيدين فراس العظم مدير عام شركة أروب للتأمين وخليل المالح مدير عام الشركة السورية الكويتية، كانا قد قدما محاضرتين عن تأمين السيارات في سوريا، ولكن لم يتوفر النص على القرص المدمج CD والذي وُزِع في نهاية المؤتمر.

أما بخصوص التوصيات فقد ورد فيها ما يلي:

بناء على دعوة هيئة الإشراف على التأمين عقد ملتقى دمشق التأميني الثالث خلال يومي 10 - 11 تشرين الثاني 2007 برعاية وزير المالية ورئيس مجلس إدارة الهيئة الدكتور محمد الحسين.

### مشاركة محلية وعربية واسعة في الملتقى ..

وقد حظي المؤتمر بمشاركة كبيرة زادت عن ثلاثمائة مشارك من سوق التأمين السورية وأسواق التأمين العربية والأجنبية.

ونوقشت في الملتقى أوراق عمل ومحاضرات متنوعة ومهمة قدمها نخبة من المحاضرين والمختصين محليين وعربياً وأجانب تم إغناؤها بطروحات ونقاشات مهمة من الحضور.

### وزير المالية السوري يشارك في جلسة نقاش مفتوح سادته أجواء المسؤولية والشفافية ..

وشهد الملتقى في ختام فعالياته جلسة نقاش مفتوح شارك فيها السيد وزير المالية والمدير العام للهيئة تمت خلالها مناقشة أبرز المواضيع والمحاوور التي تناولها الملتقى وواقع سوق التأمين السورية في جو من المسؤولية والشفافية.

وقد اجتمعت اللجنة المكلفة بصياغة التوصيات الخاصة بالملتقى وأكدت على أهمية انتقال الملتقى من الإطار المحلي ليكون ملتقى عربياً بمشاركة دولية، لما له من إيجابيات في تطوير السوق السورية، واللجنة توصي بتكريس هذا التوسع الذي كان ترجمة لتوصيات ملتقى دمشق التأميني الثاني، والدعوة إلى مشاركة دولية وعربية على نطاق أوسع.

كما خلصت اللجنة إلى التوصيات التالية:

- 1 - استمرار الهيئة بعقد ملتقى دمشق التأميني بشكل سنوي باعتباره أحد أدوات تطوير السوق، وتحديد موعد ثابت لانعقاده بما يتيح استقطاب المزيد من المشاركات الداخلية والخارجية للتواصل مع أسواق التأمين المختلفة.

### تأكيد على الاستمرار بعقد الملتقى بصورة دورية ..

2 - إن سوق التأمين السورية ما زالت تحتاج المزيد من الجهد لتعميم المعرفة

التأمينية على أوسع شرائح الشعب، والاتفاق

الجاري بين الهيئة ومعهد البحرين للدراسات

المالية والمصرفية ومباشرة الهيئة بقبول

المنتسبين لدراسة التأمين وفق برنامج المعهد

### **سوق التأمين السورية لا تزال**

### **تحتاج إلى المزيد من الجهد ..**

المرتكز على برنامج المعهد التأمين القانوني في لندن، يعتبر خطوة إيجابية في

إطار الجهود المبذولة في هذا الاتجاه، ونرى مضاعفة الجهود من قبل جميع

شركات التأمين والاتحاد السوري وتكثيف عقد الندوات والدورات المتخصصة،

مع ضرورة التوجه نحو الإعلان التعريفي.

3 - ضرورة التركيز على المنتجات التأمينية الصغيرة (قليلة التكلفة) التي تتيح سلعة

التأمين لقطاع أوسع من الجمهور وتزيد قاعدة المجتمع التأميني.

4 - التأكيد على الإسراع بتكليف أوضاع الشركات مع نظام الحوكمة الصادر عن

الهيئة، لما له من أهمية في رفع مستوى شفافية الأداء في هذه الشركات.

5 - إن انفتاح السوق إذ يعني المنافسة في تقديم الخدمة التأمينية وخدمة طالب

التأمين، فإنه من الخطورة بمكان التحول إلى منافسة همتها الأوحيد تحصيل أقساط

التأمين بعيداً عن الاعتبارات الفنية واعتبارات الممارسة الأخلاقية، والملفتي يهيب

بالهيئة والاتحاد والشركات العاملة في السوق والوكلاء والوسطاء وجميع من

يعنيهم أمر هذه السوق الناشئة العمل لولد ظاهرة التفاضل السلبي وممارساتها.

6 - هناك ضرورة لإضافة إلزامية التأمين إلى بعض القطاعات التي تفتقر لمثل هذه

الحماية، ما يعرض مالكيها والمرتبطين بها

للخسارة، ومطراح هذا التأمين كثيرة منها: تأمين

البنائين، والمنشآت الصناعية وبعض القطاعات

المتخصصة ضد خطر الحريق كالصيدليات

والمخابر، وتقديم خدمات التأمين على المسؤولية

المدنية الناشئة عن ممارسة المهن المتخصصة كالأطباء والمحامين والمهندسين.

7 - توحيد وثيقة التأمين الإلزامي على السيارات لتشمل الأضرار المادية والجسدية

للغير بما يتوافق مع القوانين والأنظمة المرعية.

### **من الضروري إضافة**

### **إلزامية التأمين على**

### **قطاعات جديدة ..**

8 - لقد كانت مبادرة الهيئة بعقد ندوة خاصة مع الإعلاميين تحت عنوان «التأمين في الإعلام» مبادرة مهمة وخطوة ناجحة لزيادة المعرفة التأمينية، ونوصي بتكرار عقد مثل هذه الندوات.

### **للإعلاميين دور مهم ويجب استمرار العمل لنشر المعرفة التأمينية بالتعاون مع الإعلام**

أخيراً يتوجه الملتقى بالشكر والتقدير لهيئة الإشراف على التأمين ممثلة برئيس مجلس إدارتها ومديرها العام والعاملين فيها وشركة الأعمال والتنمية للمؤتمرات والمعارض على ما بذلوه من جهد لإنجاح هذا الملتقى وتحقيق الفائدة المرجوة منه.

ومع ختام أعمال هذا الملتقى، اسمحوا لنا أن نتوجه باسم جميع المشاركين برفع أسمى آيات التقدير والاحترام لسورية العظيمة شعباً وقيادة وعلى رأسها السيد الرئيس بشار الأسد رئيس الجمهورية لاحتضانهم هذا الملتقى ورعايته بكل الاهتمام والمحبة تجسيدا لعهد من الانفتاح والعمل الجاد المنطلق من الإدارة الواعية والمدعم بقدرة الممانعة تكريماً لدور هذا البلد وإيماناً بقدرته على الانفتاح والتطور والعمل.

وفي نهاية أعمال الملتقى، حرص السيد وزير المالية رئيس مجلس إدارة الهيئة الدكتور محمد الحسين أن يختتم أعمال الملتقى بحوار خاص مع الحضور والقائمين على الشركات فيما يشبه رسالة مفادها أن ليس لدى الهيئة ما تخفيه، لأن كل شيء يتم فوق الطاولة لا تحتها، في رد مباشر على ما أشيع في الأونة الأخيرة بأن الهيئة ألغت تراخيص بعض الشركات موضحاً أن من السذاجة أن يعتقد البعض أن الأمر يمكن أن يتم بهذه البساطة.

### **وزير المالية يختتم الملتقى بحوار خاص مع الحضور ومع القائمين على الشركات**

السيد وزير المالية بدأ متفائلاً بما وصفه «مستقبل واعد» لسوق التأمين السورية متوقفاً أن يصل حجم هذه السوق إلى 200 مليون دولار نهاية العام الجاري لتكون بذلك قد حققت نمواً قدره 30 بالمائة مقارنة بالعام السابق مرجعاً ذلك إلى تعدد وتنوع الشركات وإثراء السوق عبر طرح المزيد من المنتجات التأمينية.

### **د. الحسين: مستقبل واعد لسوق التأمين السورية**

وحرص الحسين مسألة إلزام الجهات الحكومية بالتأمين لدى المؤسسة العامة السورية للتأمين معتبراً أن هذا قرار حكومي ولكنه ليس نهائي ودائم، بل قابل لإعادة النظر فيه داعياً إلى ضرورة تبني المؤسسة لإستراتيجية تنجح من خلالها في تحقيق أرباح بعيداً عن القرارات الحكومية، مشيراً إلى أن إدارة المؤسسة

بدأت فعلياً تبني هذه الإستراتيجية.

**دعوة المؤسسة العامة السورية للتأمين لتبني استراتيجية تساعدها على المنافسة**

أخيراً أكد الحسين على أهمية أن يبقى الملئقى التأميني تحت مظلة الهيئة لتقييمه سنوياً، وتعطيه مداً عربياً وعالمياً داعياً إلى ضرورة تعاونها مع الاتحاد السوري لشركات التأمين لإنجاح مثل هذا التوجه الذي ينعكس إيجابياً على الجميع.



**اليمن: سوق تأمينية واعد.. ولكن؟!.**

Yemen: Thriving But need regulatory impetus

ترجمة: فايزة سيف الدين

رغم ظهور سوق التأمين اليمني منذ مدة طويلة.. إلا أنه ما زال فعلياً في مرحلة الطفولة وهو يجاهد من أجل لفت نظر المسؤولين في الدولة إليه. ورغم وجود 12 شركة تأمين في الدولة التي يبلغ تعداد سكانها 22 مليون نسمة، إلا أن هذا السوق ما زال صغيراً، ولم يتجاوز حجم أقساطه لعام 2006 الخمسين مليون دولار. ومع ذلك.. فإن هذا السوق ما زال يتابع نموه في ظل بعض الوعود والآمال التي تلوح في الأفق لعل أهمها الحديث عن انضمام اليمن إلى اتفاقية التجارة العالمية واحتمال انضمامها إلى مجلس التعاون الخليجي خلال عقد من الزمن.

تعيش اليمن حالياً حياة ترقب وانتظار فهناك توقعات بأن اليمن ستكون العضو القادم الذي سينضم إلى دول مجلس التعاون الخليجي، وهناك التوقع الأكبر حول انضمام اليمن إلى منظمة التجارة العالمية، ولقد أدى كل من هذين التوقعين إلى آمال واسعة في أجواء اليمن ككل وصناعة التأمين فيها على وجه الخصوص.

ولتحقيق هذه الطموحات تقوم اليمن باتخاذ خطوات طموحة باتجاه التجديد والخصخصة.

ولا شك بأن تطوير قطاع التأمين هو أحد المهام التي تنتظر على قائمة الحكومة بل إنها على رأس هذه الاهتمامات وقد تظهر بوادر هذه التحسينات قبل نهاية العام.

## خريطة لليمن:



## التحديات الحالية: The Challenges of the Day

في الوقت الحاضر.. ما زال السوق اليمني للتأمين يسير ولكن بسرعة بطيئة، ورغم أن السوق قد حقق تطوراً عام 2006 بحدود 16% عن العام السابق إلا أنه ما زال أقل من الترمح وتظهر إحصائيات السنوات الخمس الأخيرة تطوراً بطيئاً.

## Yemen at a Glance

Population (est July 2007)	22.2 million
GDP (est 2006)	US\$20.46 billion
Regulatory Body	Ministry of Trade and Industry - The Insurance Regulatory Authority
Insurance Association	Yemen Insurance Federation
Minimum Capital Requirement for Insurers	YER100 million

Sources: CIA - The World Factbook;  
Ministry of Industry & Trade, Yemen

## Yemen: Insurance Statistics

	2004	2005	2006*
Total premiums (US\$ million)	36.78	44.63	55.18
% growth over previous year	16.54	21.34	23.64
<b>Life</b>			
Total premiums (US\$ million)	3.31	3.35	4.15
Insurance Density: premiums per capita in US\$	0.15	0.15	0.18
Insurance Penetration: premiums in % of GDP	0.02	0.02	0.02
<b>Non-life</b>			
Total premiums (US\$ million)	33.47	41.27	51.03
Insurance Density: premiums per capita in US\$	1.55	1.84	2.18
Insurance Penetration: premiums in % of GDP	0.24	0.26	0.26

\* estimated figures  
Source: Swiss Re Economic Research & Consulting

وتركزت الزيادة الكبرى عام 2002 حين وصلت الأقساط الإجمالية إلى 32 مليون دولار. ويأتي الحجم الأكبر للأقساط من قطاع النفط والغاز حيث أخذت الحكومة توليها اهتماماً خاصاً في السنوات الأخيرة.

فالفقر ونقص الوعي التأميني والمنافسة المحطمة للأسعار هي أهم التحديات التي

### **الفقر ونقص الوعي التأميني والمنافسة أبرز تحديات سوق التأمين اليمني..**

بواجهها سوق التأمين اليمني، وإن كان التحدي الأكبر يكمن في غياب التنظيم والتشريع عن هذا السوق. لذا، فإن المطلب الأساسي لجميع المسؤولين في شركات التأمين العاملة في هذا السوق هو زيادة الدعم الحكومي. فمن المعروف بأن الحكومة تأخذ

دوراً ريادياً في قطاع التأمين في الدول النامية وهذا الدعم هو الذي يؤدي إلى دعم الاقتصاد بشكل عام. فقانون التأمين الحالي في السوق اليمني قديم ومهملاً ولا يتم تعديله إلا عند الضرورة القصوى. ويدور الجدل حالياً حول الحد الأدنى لرأس المال الذي يجب توفره عند إنشاء شركة تأمين في السوق اليمني. علماً بأن الأدنى لرأس المال حالياً يقدر بـ 100 مليون ريال يمني وبحصصة لا تزيد عن 25% للشراكة الأجنبية.

وهناك قوانين خاصة بالسيارات والبحري وتعويض العمال، إلا أن تنفيذ هذه القوانين ما زال محدوداً، كما أن هيئة الإشراف على التأمين في شكلها الحالي غير فاعلة في السوق، وتتألف من موظف وحيد ضمن إدارة التأمين في وزارة الصناعة والتجارة، ولا بد من تطوير هذه الهيئة بحيث تقوم بدورها الإشرافي المتوقع منها.

### **تنفيذ بعض التشريعات المتعلقة بالتأمين لا زال محدوداً.**

#### **هيكلية السوق: Market structure and set up**

يتألف السوق اليمني من 12 شركة تأمين من بينها شركة وحيدة تعمل على أساس تكافلي، وتعتبر الشركة المتحدة للتأمين United Insurance Co. أكبر هذه الشركات وتغطي 40% من حصة السوق وتليها شركة Trust Yemen Ins. Co. التي تأتي بالمرتبة الثانية من حيث الحجم وتمتلك 12% من حصة السوق.

وتمارس هذه الشركات جميع أنواع التأمين وأهمها المتملكات والبحري بقرعيه البيضائع وأجسام السفن والسيارات وتعويض العمال والطاقة والهندسي والمسؤوليات والحوادث المختلفة والحياة والصحي.

وما زال تأمين الحياة الشخصي أو الفردي متواضعاً بسبب العادات الاجتماعية السائدة حيث تحل الأسرة محل شركة التأمين وتقوم بحل أي خلاف.



اليمن: سوق تأمينية واحدة.. ولكن؟! .....96-الرائد العربي

ومن ناحية أخرى، فإن انخفاض الدخل هو العامل الأهم في انخفاض حجم

محافظة التأمين الشخصي وزيادة أقساط التأمين الجماعي. وبعد عمليات الإصلاح والتجديد ودعوة الحكومة لزيادة دورها في تنظيم السوق، بدأت بعض فروع التأمين الجديدة بالظهور كالتأمين الصحي، وبدأت شركات التأمين بالبحث عن

### **لا زال التأمين الشخصي متواضعا بسبب العادات الاجتماعية.**

شرائح أوسع لتوسيع هذه المنتجات.

#### **تأمين السيارات لا يسيطر على السوق: Not Led by Motor**

ما زال التأمين على الحياة متواضعا ولا يزيد عن 10% من حجم السوق. كما أن سوق تأمين السيارات لا يعد من الفروع الرائدة في السوق اليمني. ومن حيث الأرقام، فإن تأمين السيارات وتعويض العمال والمسؤوليات لا تزيد عن 29% من حجم السوق فالسيارات التي يتم التأمين عليها تشكل فقط 10% من إجمالي عدد السيارات في اليمن.

وبدورها، لا تقوم شركات التأمين بالسعي الجاد لتأمين السيارات بسبب قدم أعمار السيارات العاملة في السوق وحالة الطرق السيئة، وقوانين السير المطبقة.

لذا، ولتحسين الوضع، لا بد من دعم الدولة لهذا القطاع وإصدار القوانين التي تعمل على تحسين البنية التحتية للدولة مما يشجع شركات التأمين للاتجاه نحو تأمين السيارات بشكل أكبر.

#### **مجال جديد للعمل/ النظام على أساس أسري:**

#### **New Business Scope/ Captive and Related Business**

يتصف سوق التأمين اليمني بالترابط العائلي. إذ أن غالبية شركات التأمين تتبع مجموعات تجارية أو صناعية كبرى، ويأتي معظم إنتاجها من هذه المجموعات.

### **يتميز سوق التأمين اليمني بالترابط العائلي.**

ويعتبر ذلك ميزة للسوق اليمني لأنه يعمل على زيادة حجم أعمال الشركات عن طريق زيادة التسويق إلى الشركات التي تعمل معها المجموعات الأصلية أو شركاء الشركات الأصلية المالكة لشركات التأمين. من ناحية أخرى تقوم بعض هذه

المجموعات باستخدام علاقاتها الصناعية والتجارية لربط الخدمات التأمينية مع غيرها من السلع الأخرى، لذا يتم تسويق أعمال التأمين بشكل سهل. إلا أن الجانب الآخر لهذه العملية سلبي قائم. إذ أن المنتج التأميني يأتي بالدرجة الثانية من حيث الأهمية لبعض المجموعات، كما أن استمرار هذا الوضع على المدى الطويل يمنع صناعة التأمين من أن تكون أكثر تخصصاً.

#### العمل بأسلوب الواجهة: Fronting Issue

كما يتصف السوق اليمني بالتأمين بأسلوب الواجهة. وتشير المصادر إلى أن العديد من الصفقات وعمليات التأمين الكبرى تتم بأسلوب الواجهة، وقد تصل النسبة لهذا العمل وبالنسبة للسوق الإجمالي بحوالي 15% من الأقساط. وترتفع هذه النسبة في الأعمال التي تتسرب من خلال ترتيبات أخرى. ويعتقد الخبراء بأنه لا بد للحكومة من اتخاذ دور أكثر فاعلية في هذا المجال للاحتفاظ بأكثر قدر ممكن من الأعمال ضمن السوق وتمنع تحول شركات التأمين إلى مجرد وسطاء.

#### الوسطاء: Intermediation Issue

يفضل العاملون في السوق اليمني إنجاز أعمالهم بشكل مباشر بدلاً من اللجوء إلى الوسطاء أو الاعتماد على الوكلاء. وفي نفس الوقت فإن شركات التأمين تأخذ على عاتقها مسؤولية التوسع وافتتاح الفروع الجديدة، وبشكل عام فالسوق اليمني يفتقر إلى الاختصاصيين في فروع التأمين.

#### التطلعات للمستقبل: Prospects Ahead

هناك مناقشات دائمة بين شركات التأمين العاملة في السوق اليمني ووزارة العمل لجعل السوق أكثر اختصاصية وخصخصة، وهناك بعض الدلائل التي تشير إلى أن الحكومة تنسحب تدريجياً من التأمين الصحي لكي تقسح المجال أمام شركات التأمين لدخول هذا القطاع الهام. كما أن الدلائل نفسها تشير إلى أن قطاع التأمينات الاجتماعية والمعاش التقاعدي سيحول تدريجياً من الدولة إلى الشركات.

اليمن: سوق تأمينية واحدة.. ولكن 12. .... 96- شركة العربية

ورغم أن هذه التحركات مؤقتة وتسير بحذر إلا أنها تترك آثارها بدون شك على جميع فروع التأمين في الدولة وستشجع على ظهور فروع تأمينية جديدة وتحسين الفروع الموجودة حالياً.

### العبء على الدولة: Future: Onus on Government

يقوم السوق اليمني بتطوير نفسه بنفسه وإن كانت الخطوة الفعالة - كما ذكر سابقاً - يجب أن تتخذ من قبل الدولة. فدور مساعدة الحكومة وتدخلها لتطوير البنية الأساسية والتطوير الفعال، فإن صناعة التأمين ستراوح مكانها. فالطريق إذن طويل ولكن خطواته الأولى بدأت بالظهور.

في ظل الوضع الحالي لا يوجد مصلحة لدخول شركات أجنبية لهذا السوق، فبذلك إن فسحة من الوقت أمام الشركات المحلية لتنظيم أنفسها قبل مواجهة الخطوة التالية:

### الوضع الحالي لا يشجع شركات التأمين الأجنبية على السدخول

فالكرة الآن في مرمى الحكومة، وهي وحدها القادرة على خلق الجو المناسب لتنشيط قطاع التأمين للوصول إلى سوق قوي وقادر على تحقيق أهدافه وأخذ مكانه المناسب ضمن القطاع المالي الذي يتجه نحو التحرير والخصخصة. وبكلمة أخيرة فالنظام والتنظيم هما ما يحتاجه السوق اليمني في هذه المرحلة.

Yemen: Leading Insurance Companies 2006

	Direct Premiums (US\$ million)
<b>Non-Life</b>	
United	21.48
Trust	6.41
Mareb	4.90
<b>Life</b>	
United	1.60
Mareb	0.45
YI&RE	0.37

Source: Yemen Insurance Federation

شركة مارب للتأمين: التعامل مع شريحة واسعة من العملاء:

### Mareb Yemen Insurance: Banking on A Diversified Client Base

تعتمد شركة مارب للتأمين في التعامل مع عملائها بنفس السوية دون الارتباط بأية مجموعة بشكل خاص. والشركة واثقة من قدرتها على الاستمرار بنمو ثابت في المستقبل رغم الأجواء التنافسية السائدة.

فقد ارتفع معدل الأقساط عام 2006 بنسبة 23% عن العام السابق وتجاوز  
البيون ريال يمني وبالتحديد 1.1 بليون ريال يمني مقارنة مع أقساط 2005 والتي بلغت  
870 مليون ريال يمني.

وتحافظ شركة مأرب على معدل ثابت لنموها بسبب استراتيجيتها في الاعتماد

### **شركة مأرب تصافى على**

### **معدل ثابت لنموها..**

على عدة مصادر للدخل بدلاً من الاعتماد على  
مجموعة وحيدة أو عند محدد للعملاء وتطمح  
الشركة إلى زيادة إنجازها خلال عام 2007.  
وتحافظ الشركة على حصتها في السوق رغم

المنافسة الشديدة وهي تخطط للدخول إلى أنواع جديدة غير مطروحة مسبقاً خاصة فيما يتعلق  
بالتأمين الشخصي مع تركيز الجهود على قطاع تأمين الحياة والتأمين الصحي والعائلي.

بدأت شركة مأرب عملها عام 1974 كأول شركة مساهمة عامة وهي تمارس  
جميع أنواع التأمين. وتأتي بالمرتبة الثانية من حيث حجم الأقساط. وتشكل أعمال  
السيارات وتعويض العمال حصة الأسد من أعمال الشركة وتشكل 37% من حيث  
الأرباحية ويتبعها الحريق بنسبة 23% ثم البحري بنسبة 16% والهندسي 9%. وتمتلك  
الشركة خمس فروع موزعة في أنحاء اليمن ويبلغ عدد العمال الإجمالي 130 عاملاً.

### **الأسس المتينة: Strong Roots**

من موقعها كأحد أكبر الشركات في الدولة، تمتلك الشركة موجودات ثابتة

### **.. وتمتلك موجودات ثابتة**

### **واسستثمارات قوية**

### **في قطاعات مختلفة..**

واستثمارات قوية في مجال العقارات تزيد عن  
بليون ريال يمني، وينتمي 67% من المساهمين  
إلى قطاعات اقتصادية مختلفة، وبذلك فإن الشركة  
جاهزة لزيادة رأسمالها إن دعت الحاجة في  
المستقبل. ويبلغ رأسمال الشركة المدفوع 250  
مليون ريال يمني ويمتلك مصرف البناء والتطوير 53% من الأسهم.

### **التطلع على دعم حكومي أكبر: A call for Greater Government Support**

### **الحكومة اليمنية تتنبه**

### **لأهمية قطاع التأمين وتبدأ**

### **الاهتمام به..**

تواجه صناعة التأمين اليمنية عدة تحديات  
وعلى أصعدة مختلفة. فالحكومة كما ذكرنا سابقاً لا  
تولي قطاع التأمين الدعم اللازم مما يساعد على  
تسرب الأقساط إلى الخارج.

بين: سوق تأمينية واحدة.. ولكن!؟ ..... 96. قراد العربي

إلا أن الحكومة قد تنبّهت إلى أهمية هذا القطاع وبدأت بالتخلي عن بعض أنواع التأمين التي كانت تنحصر ضمن الحكومة كالتأمين الصحي لشركات التأمين. ولعلّ أهم الأثر الآن لجميع العاملين في قطاع التأمين والدولة بنفس الوقت هو زيادة الوعي التأميني والذي سيركز على أهمية وجود التأمين في حياة الأفراد.

#### الوعي التأميني: Educating the Public

فيما يتعلق بالقطاع الخاص، لا يخفى على أحد أهمية دور الشركات الخاصة في زيادة الوعي التأميني لعامة الناس، ويزداد الوضع تعقيداً بلجوء بعض الشركات لاستقدام الخبراء من الخارج، وبذلك لا يأخذ التعليم والثقافة التأمينية حقيهما اللازم كمادة تعليمية ضمن المواد الدراسية في جميع المراحل حتى الجامعية منها.

#### المنافسة في السوق: Competition in the market

لا شك بأن الشركات المتواجدة في السوق هي الملاممة بالدرجة الأولى بالنسبة للمنافسة غير السليمة والتي تسيطر على السوق اليمنى للتأمين، فقد أدت المنافسة السلبية إلى تدهور الأسعار بشكل عام، كما أن شركات إعادة التأمين والوسطاء يتحملون جزءاً من المسؤولية لأنهم يعرضون التغطيات بمثل هذا المستوى من الأسعار.

#### المنافسة السلبية تؤدي إلى تدهور الأسعار.

الشركة الوطنية للتأمين.. التحالف مع شريك جديد لرفع السوية الفنية:

#### Al Watania Insurance Co: Roping in New Partner to More Technical

تعتبر الشركة الوطنية للتأمين الشركة الرابعة من حيث الحجم في السوق اليمني. وكخطوة لتحسين السوية الفنية، تحالفت الشركة الوطنية مع الشركة الأهلية في الكويت بهدف زيادة خبراتها الفنية وهي تنو إلى آمال جديدة في سوق التأمين الصحي.

#### الشركة الوطنية للتأمين لا تسعى لزيادة خبرتها وكفاءتها من خلال التحالفات..

تطمح الشركة لزيادة أعمالها خلال هذا العام بنسبة 10% عن العام السابق. ومن حيث الأقساط، فقد بلغت أقساط عام 2006 (882) مليون ريال يمني أي بزيادة 7% عن العام السابق. ورغم تواضع هذه الزيادة إلا أنها تشكل خطوة هامة نظراً إلى

تقلص حجم الأعمال خلال العام المنصرم والذي نتج بدوره عن انخفاض الأسعار والمنافسة الشديدة.

وتنارس الشركة جميع أنواع التأمين، وتشكل أعمال السيارات فيها 33% والحوادث المختلفة 26% والهندسي 14%.

وتتوزع أسهم الشركة على النحو التالي:

1 - الشريك الجديد/ الأهلية للتأمين بالكويت 9.5%.

2 - Arab life & Accident Ins. Co/ Jordan 12.5%.

3 - Jordan Ins. Co 12.5%.

تأسست الشركة عام 1993 برأسمال مدفوع قدره 200 مليون ريال يمني.

#### عرض التأمين التكافلي: Giving AT akaful Offering

يعود نجاح الشركة إلى نوعية خدماتها، فإلى جانب فروع التأمين التقليدية العامة وتأمين الحياة، أوجدت الشركة أنواعاً بسيطة جذابة، تهم شريحة واسعة من المجتمع. وأهم هذه الأنواع وثيقة تأمين (الحج والعمرة) والتي تغطي التأمين على الحياة والحوادث الشخصية أثناء فترة الحج، وتم إصدار هذا النوع من التأمين بالتعاون مع شركة التأمين السعودية كنوع من التأمين التكافلي الصافي. وقد زاد هذا النوع من التأمين من تواجد الشركة في السوق.

#### الخطط الحكومية: on the Government Scheme

تم اختيار الشركة الوطنية لتدخل ضمن برنامج التأمين الصحي لوزارة الخارجية ويغطي هذا النوع من التأمين جميع موظفي وزارة الخارجية الذين يحملون الجنسية اليمنية ويعملون خارج اليمن.

كما تقوم الشركة حالياً بالترويج لبرنامج تأمين المدرسين والذي يمكن أن يشمل 250.000 مدرساً في الدولة.

#### دعوة الحكومة لممارسة دوراً أكبر في قطاع التأمين:

##### Call To Government to Play a Bigger Role

رغم وجود بعض التقصير إلا أن السوق يعج بالفرص. ويمكن مفتاح هذه الفرص في زيادة الوعي التأميني لعامة الشعب. إذ أن حصة الفرد من التأمين في

اليمن: سوق تأمينية واحدة.. ولكن 12. من هنا تأتي أهمية الدعم الحكومي لقطاع التأمين كجزء من الاقتصاد العام في الدولة. كما تطمح الشركة إلى اتجاه الحكومة نحو إلزامية التأمين الصحي على المستوى الوطني.

### التطور لمواجهة التحديات: Get Bigger to Face Challenges

لا شك بأن تحرير السوق تمثيلاً مع الاتجاه العالمي سيشجع شركات التأمين على

#### تحرير السوق سيشجع شركات التأمين على تطوير نفسها.

تطوير نفسها فنياً ومالياً. كما يجب تغيير الاستراتيجيات بشكل يسمح بافتتاح شركات أجنبية أكثر فأكثر ويلاحظ بأن زيادة حجم الشركات من خلال الاندماج الكلي أو ضمن اتفاق معين يشكل أفضل الحلول بالنسبة للشركات المحلية لمواجهة هذه التحديات.

وبالمناسبة، يبلغ عدد موظفي الشركة 90 موظفاً موزعة على المقر الرئيسي والفروع.

### شركة اليمن العامة للتأمين: Yemen General Insurance

تعتبر شركة اليمن العامة للتأمين أكبر شركة من حيث رأس المال وذلك بعد أن رفعت رأسمالها ليصبح 500 مليون ريال يمني خلال العام الماضي. وتتوقع الشركة أن

#### شركة اليمن العامة من أكبر الشركات وتشهد نمواً مستمراً.

تشهد هذا العام نمواً بحدود 20% من خلال منتجاتها الجديدة بما فيها التأمين الصحي. وكانت الشركة قد حققت نمواً في أقطاب العام الماضي وصل إلى 952 مليون ريال محققة 9% من حصة السوق، وقد سجلت الشركة وللعام الثالث على

التوالي أعلى نسبة عائدات للأسهم بلغت 30% من قيمة السهم للمساهمين ولا شك أن هذا الأمر يعود بالدرجة الأولى للسياسة الاكتتابية الانتقائية وكفاءة النظام الإداري. تأسست الشركة عام 1977 من قبل مجموعة من رجال الأعمال في اليمن وعلى رأسهم مجموعة ثابت إخوان بحصة قدرها 32%. وتليه من حيث حجم الأسهم الشركة العربية السعودية للتأمين بنسبة 25%.

يقع المقر الرئيسي للشركة في صنعاء وتمتلك الشركة 4 فروع في المدن اليمنية الرئيسة ويبلغ عدد موظفيها 65 موظفاً.

تكتب الشركة بجميع أنواع التأمين بما فيها السيارات وتعويض العمال بنسبة 35% ثم البحري بنسبة 29% يليه الحريق بنسبة 14% وأخيراً الحياة بنسبة 6%.

### **أول وثيقة تأمين صحي ومساع لتوسيع قاعدة التأمين في المجتمع اليمني.**

وقد أصدرت الشركة مؤخراً أول وثيقة تأمين صحي جماعي. وحقت خلال النصف الأول للشركة نمواً بلغ 20%. وبعد أن عززت الشركة مكانتها في مجال التأمين الصحي تنوي إنتاج وثيقة شاملة لتأمين المستشفيات والعيادات.

### تحديات السوق: Market Challenges

كما هو الحال في بقية الشركات فإن التحدي الأساسي بالنسبة لشركة اليمن العامة هو عدم الدعم الحكومي اللازم لقطاع التأمين. فلو قامت الحكومة بدورها الريادي في خلق الجو المناسب لازدهار القطاع التأميني لحقت شركات التأمين نتائج أفضل وساهمت بدورها في ازدهار القطاع الاقتصادي ككل.

### التأمين بأسلوب الواجهة: Amatter Of Fronting

يعتقد المسؤولون في الشركة بأنه على الدولة أيضاً أن تأخذ دوراً فعالاً للحد من ظاهرة التأمين بأسلوب الواجهة Fronting والمنتشر بكثرة في السوق اليمني، لأن هذا الأسلوب يؤدي إلى خروج قسم كبير من الأقساط للخارج ويحرم المؤمن المحليين من تنمية خبراتهم الفنية فلو تم الاحتفاظ بهذه الأقساط داخلياً فإنها بدون شك ستؤدي إلى تطور الصناعة بشكل عام. ومن ناحية أخرى، على الشركات أن تحتفظ بقسم كبير من الأخطار مما يجعلها أكثر تشدداً عند القبول.

### الضرائب: The Tax

تشكل الضرائب المرتفعة التي تقتطعها الدولة من شركات التأمين والتي تصل إلى 35% عبئاً إضافياً. فلو تم تخفيضها بحيث تتناسب مع مثيلاتها بالدول المجاورة، فلا شك بأن الفائدة ستعم على الشركات حيث سيتم تحسين أوضاعها المالية والاحتياطية.

### **تشكل الضرائب عبئاً إضافياً على شركات التأمين.**



### الحاجة إلى التدريب: Need For Training

يشكل نقص الخبرات التأمينية تحدياً أساسياً لسوق التأمين اليمني، إذ يقع عبء التحديث والتطوير على كاهل الشخصية الرئيسية في الشركة، والذي يشكل محور العمل بدلاً من العمل على أساس الفريق.

### التفاؤل بالمستقبل: Some Promising

رغم جميع هذه التحديات فهناك بعض الدلائل الواحدة في السوق، فالالاقتصاد في حالة نمو مستمر خاصة بعد الوعود بدخول اليمن ضمن منظومة مجلس التعاون الخليجي. وبدأت مظاهر التطور الاقتصادي بالظهور من خلال عمليات استيراد القمح الذي يأتي لصالح الحكومة ويتم تأمينه محلياً. ولا شك بأن تأكيد الحكومة بدعمها القريب لشركات التأمين سيجعل من مستقبل هذا القطاع واعداً وأكثر تفاؤلاً.

### شركة اليمن للتأمين الإسلامي: Yemen Islamic Insurance

تمثل شركة اليمن الإسلامية للتأمين الشركة التكافلية الوحيدة في السوق اليمني وقد حققت عام 2006 إنجازات واضحة منها رفع رأس المال المدفوع ليصبح 400 مليون ريال يمني مع تحقيق نسبة نمو تاريخية بلغت 66% وهي الأعلى في السوق. ويتوقع أن تبلغ نسبة النمو عام 2007 (30%)، حيث بلغت نسبة النمو خلال النصف الأول فقط 40%. وقد

#### إنجازات واضحة الشركة اليمن الإسلامية

بلغت أقطار عام 2006 /304/ مليون ريال يمني مقابل 183 مليون ريال عام 2005. أنشئت الشركة عام 2002 من قبل عدد من المصارف الإسلامية ومارست نشاطها من خلال مكاتب مصرف سبأ الإسلامي وهو أكبر المساهمين بنسبة 30% من الأسهم. وكانت البداية متواضعة وغير معروفة من الجمهور. وبمجرد افتتاح الشركة لمكاتبها بدأت تأخذ دورها وتزيد حصتها في السوق.

تعرض الشركة منتجات التأمين التكافلي العامة والأسرية مع التركيز بنفس الوقت على التأمين البحري الذي يشكل الفرع الرائد للشركة مشكلاً 48% من حجم أعمال الشركة. يليه فرع السيارات وتعويض العمال بنسبة 21% ثم الحريق بنسبة 9% ثم التأمين التكافلي الأسري بنسبة 8,5%. ويتبع الشركة 4 فروع ويصل عدد المواطنين إلى 40 موظفاً.

### **وتعدُّ إهدى ثلاث شركات تشجع برنامج التأمين الصحي للمدرسين..**

وتعد الشركة إهدى ثلاث شركات تقوم بتشجيع برنامج التأمين الصحي للمدرسين والذي يسجل نتائج مشجعة. والتخطيط مستمر حالياً لزيادة برامج التأمين التكافلي الصحي مع بقية أنواع التأمين الفردي.

#### **The Model: اللوائح النظامية:**

تعمل الشركة وفق مبدأ الوكالة Wakala من خلال اقتطاع مبلغ ثابت من الأقساط لمواجهة المصاريف الإدارية التي تحدد مسبقاً من قبل مجلس الإدارة بموافقة مجلس الشريعة في الشركة ويتم استثمار مبالغ حملة الوثائق من خلال المضاربة ويتم توزيع الأرباح بالتساوي بين المساهمين والشركة.

#### **The Need for Takafol: الحاجة إلى التأمين التكافلي**

### **انتشار التأمين بجميع أنواعه تحدي حقيقي في سوق التأمين اليمني..**

بما أن النظام التكافلي نظام إسلامي فهو يلبي حاجة المجتمع الإسلامي في اليمن. وفي كل الأحوال فإن انتشار التأمين بجميع أشكاله سواء التقليدية أو التكافلية يشكل التحدي الحقيقي في سوق التأمين اليمني.

أما التحدي الثاني فهو التضخم المالي المتمثل بضعف الريال اليمني مقابل الدولار. وهنا أيضاً يأتي دور الدعم الحكومي المنشود لمساعدة شركات التأمين المحلية فهناك الكثير من الشركات الأجنبية التي تقوم بالتأمين من خارج اليمن. وبمعنى آخر على الحكومة أن تتخذ التدابير اللازمة للحد من هذه الظاهرة وربط الشركات الأجنبية بشكل أو بآخر بالتأمين لدى الشركات المحلية.

المصدر: Reinsurance Review

November 2007

الكاتب: Osama Noor

بشكل سوق لندن أحد الأسواق الرائدة في سوق التأمين وإعادة التأمين وهو مصدر العديد من برامج إعادة التأمين لشركات التأمين العاملة في الشرق الأوسط. وتزداد تلك العلاقة في بعض أنواع التأمين مثل أخطار الطاقة والمشاريع العمرانية الكبرى حيث ينخفض احتفاظ الشركات المسندة إلى أدنى حد ممكن. حتى أن بعض الشركات التي تتعامل على أساس تكافلي قد أرغمت بشكل أو بآخر على تنفيذ برامج إعادة التأمين من خلال سوق لندن. إلا أن هذا الوضع قد بدأ بالتناقص التدريجي مع الارتفاع المتزايد للسعات التي تعرضها شركات إعادة التأمين التكافلية. لذا، وبسبب العلاقة الوطيدة بين شركات التأمين في الشرق الأوسط وسوق إعادة التأمين في لندن، يجب على شركات التأمين أن تكون على دراية كاملة ببعض الشروط الخاصة التي تتضمنها عقود إعادة التأمين الصادرة عن هيئة اللويدز في لندن والخاضعة بطبيعة الحال إلى القانون الإنكليزي، وندرج فيما يلي بعض القضايا التي عرضت أمام المحاكم والتي تتعلق بالشروط الخاص باتباع الشركة المسندة عند التسويات (Follow the settlements). والذي تتضمنه عقود إعادة التأمين. وتنبع أهمية هذه الأحكام من أنها توضح مدى الالتزام القانوني لمعيد التأمين من خلال شرط (Follow the settlements) في العقود التي يرتبط بها مع الشركات المسندة عبر العالم ولكنها تخضع للقانون الإنكليزي.

(\*) المصدر:

Ms. Fion Fluharts. MS Susan Ding wall لكتب: November 2007 Reinsurance Review

### The meaning of follow the settlement

#### معنى أو مفهوم اتباع الشركة المسندة عند التسوية

تم البحث في معنى هذا الشرط عام 1985 من خلال القضية التي رفعت أمام المحكمة الإنكليزية بين شركة Insurance Co. of Africa وشركة Scor Reinsurance. وقد قدرت المحكمة بأن مفهوم الشرط ينحصر في التزام شركات التأمين بخصوص مبلغ التعويض ومدى المسؤولية اعتماداً على أن الشروط تغطي الخطر الأصلي، وإن المؤمن له قد قام بجميع الخطوات اللازمة وبكل أمانة للحيلولة دون حصول التعويض.

#### مفهوم الشرط ينحصر في التزام شركات التأمين على بمبلغ التعويض.

### The First Case القضية الأولى

قامت شركة Lington Insurance Co بتأمين شركة الألمنيوم الأمريكية (ALOCA) ضد جميع الخسائر أو الأضرار التي قد تصيب الممتلكات بالإضافة إلى خطر تعطل العمل لمدة 3 سنوات بدءاً من 1/1/1977. وتم إعادة تأمين هذه العملية لدى شركتي الإعادة Wasa & AGF في سوق لندن ضمن وثيقة جميع الأخطار التي تغطي الخسارة المادية Physical damage أو الأضرار التي قد تصيب الممتلكات المؤمن عليها وخلال نفس الفترة أي 36 شهراً بدءاً من 1/1/1977. كما تضمنت الوثيقة البند التالي: «إن إعادة التأمين تتضمن تطبيق نفس الأسعار الإجمالية والشروط وأن يتبع الشركة المسندة في التسويات».

وخلال شهر May 2000 وجدت المحكمة العليا في أمريكا أن شركة Alocra مع غيرها من الشركات مسؤولة بشكل أو بآخر عن تنظيف البيئة من مخلفات مصانعها القائمة في أماكن مختلفة من العالم خلال الفترة الواقعة بين عامي 1942 و1986.

وفي عام 2004 تمت تسوية الموضوع بين شركة الألمنيوم Alcoa وشركة التأمين Lington قامت بموجبه شركة التأمين بدفع مبلغ 103 مليون دولار وطالبت شركتي الإعادة بنصيبهم في هذه التسوية والبالغ 3.3 مليون دولار.

وهذا تقدمت شركتنا لإعادة بدعوى إلى المحكمة ترفض كل منهما دفع حصتها من التسوية لأنها نشأت عن تعويض حصل خارج نطاق مدة التأمين المحددة بالعقد الأصلي بينها وبين شركة التأمين.

إلا أن شركة التأمين أصرت على موقفها بمطالبة شركتي إعادة بحصتهما في

التعويض والمصاريف الناشئة عن هذه القضية

لأنها تعتقد أن عقد التأمين يعد عادة على أساس

ظهراً لظهور Back to back وعلى معبد التأمين أن

يتوقع أن المحاكم الأمريكية لديها أحكامها الخاصة

فيما يتعلق بنطاق الوثيقة بما في ذلك فترة التأمين.

وقد تم سماع الدعوى في القسم التجاري من المحكمة العليا في لندن. وتركز

الخلاص الرئيسي بين الأطراف حول مفهوم شرط التسوية Settlement وهل يلزم شرط

follow the settlement الموجود في عقد إعادة التأمين شركتي إعادة التأمين. Wasa & AGF

بالتعويض لشركة التأمين Lington بخصوص تعويض الشركة الأمريكية للألمنيوم Aloca،

أو أنهما غير ملزمين قانونياً بهذه التسوية لأن التعويضات الأصلية قد نشأت عن

حادث كان قد حصل أصلاً خارج فترة التأمين المحددة في عقد التأمين. وقد وجدت

المحكمة أن القانون الإنكليزي لا يلزم معبد التأمين بالتعويض لشركة التأمين إلا إذا

توفرت بالتعويض جميع شروط العقد الأصلي بما في ذلك فترة التأمين.

وعلى هذا الأساس أصدرت المحكمة قرارها «بأن

معبد التأمين غير ملزم بالتعويض لشركة التأمين

عن أي تعويضات قبل أو بعد فترة الوثيقة الأصلية»

وبذلك تم إعفاء كل من شركتي Wasa & AGF

### **على معبد التأمين توقع أن**

### **للمحاكم أحكامها الخاصة ..**

### **معبد التأمين غير**

### **ملزم بالتعويض قبل أو**

### **بعد فترة الوثيقة.**

من تسديد هذا التعويض».

### **القضية الثانية Aegis Case**

قامت شركة التأمين بتسوية بعض التعويضات الناتجة عن حوادث في مصفاة للنفط في

جزر الكاريبي وطالبت بالاسترداد من شركة إعادة التأمين وهي Continental Casualty ltd .

وينص عقد التأمين الأصلي على ما يلي: «يتبع عقد إعادة التأمين جميع الشروط والاستثناءات التي يخضع لها عقد التأمين الأصلي بأكثر قدر ممكن As Far As Possible. وقد أرفق بعقد إعادة التأمين شروط إضافية خاصة بالمرجل Boiler والآليات تتضمن تعريفات خاصة بمصطلح الأداة object والحادثة accident. وقد تحفظت شركة الإعادة على هذه الشروط الإضافية بأنه في حال تم تطبيقها على جميع بنود الوثيقة الأصلية فيجب أن يستثنى مسؤولية معيد التأمين من بعض التعويضات. أما شركة التأمين فقد ادعت بدورها بأن شروط الوثيقة الأصلية - والتي - تتعلق بشكل التغطية وموضوع التأمين فقط لم تستخدم مصطلح Object الأداة أو accident الحادث.

وبذلك فإن تعاريف هذه الاصطلاحات في الشروط الخاصة بالمرجل لا تنطبق على الشروط العامة لعقد إعادة التأمين وبالتالي فإن هذه التعاريف لا تحد من نطاق التغطية الأصلية. تم سماح القضية في July 2007 في القسم التجاري من المحكمة العليا في لندن

### التعاريف في ملحق

### الوثيقة تحد من مسؤولية

### معيد التأمين

وكان حكم المحكمة لصالح شركة الإعادة بمعنى أن التعاريف الموجودة في ملحق الوثيقة الأصلية تحد من مسؤولية معيد التأمين.

وهكذا حكمت المحكمة هنا أيضاً لصالح شركة إعادة التأمين ولم تلزمها بدفع التعويض الذي دفعته شركة التأمين.

### النتائج على قانون التأمين

نستنتج من هاتين القضيتين بأن شركة التأمين قد تجد نفسها وبكل سهولة معرضة لتسديد بعض التعويضات دون أن تستطيع الاسترداد من شركة إعادة التأمين كما كانت تتوقع عند توقيع العقد الأصلي، حتى لو تضمن هذا العقد شرط يتبع في التسوية Follow the Settlements.

ونستشف من قضية Aegis أنه عندما لا تكون الوثيقة الأصلية Back to back فإن مبدأ follow the settlement لا يلزم في ظل القانون الإنكليزي معيد التأمين على تسديد كل ما تسدده شركة التأمين.

**تزايد الحالات التي تسدد فيها شركات التأمين التعويضات دون الاستفادة من بعض الشروط..**

وقد تزايدت مؤخراً الحالات التي تقوم فيها شركات التأمين المباشر بتسديد التعويضات دون أن تستفيد من شرط follow the settlement المدرج في العقد الأصلي بينها وبين شركة إعادة التأمين، مثل مشاريع البناء الكبرى إذا كان العقد الأصلي لم يعد أصلاً على أساس Back to back

يجب على معيد التأمين أن يتأكد من أن التعويض يقع تماماً ضمن مجال عقد التأمين قبل التسديد لشركة التأمين. كما يجب أن تتأكد شركة التأمين المباشر عند إجراء عقد إعادة التأمين من أن الوثيقة الأصلية قد أعدت بنظام Back to back حتى تتأكد من أن شركة الإعادة ستقوم بالتسديد لكل نصيبها في كل ما تدفعه شركة التأمين دون التخلف عن التسديد لأي سبب كان.

\* \* \*

**د. الحسين: نسبة النمو في قطاع التأمين في سورية 30٪**

ديمة مهنا

سورية:



اجتماع المجلس الوزاري للاتحادية:

عقد المجلس الوزاري لشركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين برئاسة السيد الدكتور محمد الحسين وزير المالية السوري، والسيد محمد علي الحويج أمين اللجنة الشعبية العامة للمالية الليبية اجتماعاً بتاريخ 2008/1/11 حيث تم الاطلاع على أنشطة الشركة وما تؤديه من مهام في ضوء انفتاح السوقين الليبي والسوري أمام شركات التأمين الخاصة، وتوجهات الشركة في هذا المجال، كذلك توجيهاتياً في مجالات التطوير الإداري والتأهيل والتدريب... إلخ، وقد تم التأكيد في الاجتماع على ضرورة دعم الشركة واتخاذ الخطوات اللازمة لدفعها قدماً إلى الأمام، لا سيما وأنها تقوم بدور هام ورائد في دعم التعاون السوري/ الليبي وفي تطوير العمل العربي المشترك إضافة إلى دورها التأميني، وفي نهاية الاجتماع تقرر تشكيل لجنة فنية من وزارة المالية لدراسة مشروع نظام العاملين المقترح للشركة تمهيداً للمصادقة عليه.

الجمعية العمومية للاتحادية تعقد اجتماعها السنوي:

وكانت الجمعية العمومية لشركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين قد اجتمعت في 2008/1/11 برئاسة د. محمد الحسين وزير المالية السوري، والسيد محمد علي الحويج أمين اللجنة الشعبية العامة للمالية الليبية، وحضور د. عزيز صقر رئيس مجلس إدارة



الشركة وأعضاء مجلس الإدارة ومراقبي حسابات الشركة، حيث ناقشت تقارير مجلس الإدارة المتضمنة نشاط الشركة وموازنتها عن عامي 2005 - 2006 كذلك ميزانيتها عن العامين المذكورين، وتقرير مراقبي الحسابات عن هاتين الموازنتين، وثمت المصادقة عليهما، كما تمت المصادقة على عدد من القرارات منها نقل ملكية معمل السيراميك التابع للشركة إلى شركة الاتحاد العربي للمقاولات، كما قررت زيادة رأسمال الشركة من 30 مليون إلى 50 مليون دولار وعلى مدى خمس سنوات، ومن شأن هذه الزيادة المساهمة بزيادة الطاقة الاحتياطية للشركة ومئاته وضعها المالي وقدرتها التنافسية في الأسواق العربية والعالمية، إضافة إلى قرارات أخرى تتعلق بالشركة وخططها بما يدعم توجهاتها التي من شأنها دعم قدراتها لتنتمشي مع تطورات سوق التأمين وإعادة التأمين في الوطن العربي والعالم.

#### الحسين نسبة النمو في قطاع التأمين وصلت إلى 30 في المئة في العام 2007

توقع الدكتور محمد الحسين وزير المالية السوري رئيس مجلس إدارة هيئة الإشراف على التأمين أن تكون نسبة النمو في قطاع التأمين السوري قد وصلت إلى 30 % مع نهاية عام 2007، متفائلاً بمكونات السوق وأدواته الفنية الواعدة إذا ما تيسر حسن استثمارها.

وأضاف د. الحسين في جلسة الحوار الختامية لملتقى التأمين الثالث، أن الرقم المنتظر لإجمالي أقساط السوق في نهاية العام يصل إلى 200 مليون دولار، وفي ذلك دلالة على حجم التحول اللافت الذي طرأ على سوق التأمين السورية، إذ لم يتعد إجمالي أقساط عام 2006 «120 مليون دولار».

وأكد رئيس مجلس إدارة هيئة الإشراف على التأمين، أن الهيئة ستبقى على مسافة واحدة من كافة اللاعبين في السوق، وستظل حريصة على إدارة الأداء بشكل متوازن يضمن مصلحة الجميع، وفي هذا السياق يأتي السعي الدؤوب لاستكمال البنية التنظيمية لسوق التأمين عبر العدد الوافي من الأنظمة والضوابط التي تمت صياغتها خلال الفترة السابقة.

ونفى ما يشاع عن إيقاف منح التراخيص لدخول شركات تأمين جديدة إلى السوق السورية.

من جانب آخر أكد د. الحسين أن النظام الأساسي للمعهد العربي للتأمين الذي سيصار إعداده قريباً في دمشق، بات جاهزاً، ويجري الآن التحضير للإقلاع بعمليات بناء المقر.

وفي رد على مداخلات وردت من الشركات الخاصة حول التعميم الصادر عن رئاسة مجلس الوزراء بحصر تأمين الممتلكات والأعمال الحكومية بالمؤسسة العامة للتأمين، قال د. الحسين بأن هكذا قرار ليس قراراً دائماً بل هو قابل للتعديل لاحقاً. كما توقع مدير هيئة الإشراف على التأمين في سورية الدكتور عبد اللطيف عبود أن تكون نسبة نمو السوق قد وصلت عام 2007 إلى 30% قياساً للعام 2006، وأشار إلى أن ظاهرة التأمين خارج سورية لن تكون في المستقبل بديل تراجعهما بصورة ملحوظة هذا العام «وهو أمر منطقي فشركات التأمين السورية ذات تمويل عال، وتعيد تأمينها لدى شركات من الدرجة الأولى على الغالب وأسعارها أصبحت منافسة حتى قياساً بالدول المجاورة التي كانت التأمينات السورية تهاجر إليها». لافتاً أن الشركات بدأت بطرح منتجات تأمينية محدودة الكلفة وخاصة بالنسبة للتأمينات الشخصية الكفوءة، والهيئة شجعت وستشجع وجود هذه المنتجات فهي أحد الأساليب الكفوءة لتطوير قطاع التأمين في الدول التي يكون فيها الدخل متواضعاً.

### الوطن العربي: (\*)

#### لبنان:

يخطط المؤمنون lobby للاعتراض على مسودة القانون الذي يهدف للسيطرة على صناعة التأمين اللبنانية.

أبدى مجلس إدارة اتحاد شركات التأمين اللبنانية (ACAL) في لبنان مخاوفه في رسالة إلى وزير الاقتصاد. حيث كانت أكبر إحدى مخاوفهم السماح لأي شركة تأمين أجنبية بالعمل في لبنان بدون أية رقابة.

(\*) المصدر: policy Nov./Dec. 07.

يهدف القانون لاستبدال النظام الفرنسي المستخدم حالياً بالنظام الانغلو - ساكسوني، وهو يجبر كافة شركات التأمين على زيادة الحد الأدنى لرأس المال إلى (7.5) مليار ليرة لبنانية بالنسبة لتأمينات غير الحياة و(10) مليار ليرة لبنانية لتأمينات الحياة و(15) مليار ليرة لبنانية لتأمينات الحياة وغير الحياة، حيث أن رأس المال الأدنى الحالي المطلوب في شركات التأمين هو (1.5) مليار ليرة لبنانية.

### الكويت:

أعلنت شركات التأمين المدرجة على لائحة سوق تبادل الأسهم الكويتي عن ربح إجمالي بقيمة (61.3) مليون دينار كويتي عن الأشهر الستة الأولى من عام 2007 بزيادة قدرها (32.3) مليون دينار كويتي عن نفس الفترة من عام 2006. ولقد تصدرت شركة الخليج للتأمين السوق بربح صافٍ مقداره (30.9) مليون دينار كويتي عن الأشهر الستة الأولى وتليها شركة الكويت للتأمين بربح مقداره (12.8) مليون دينار كويتي والأهلية للتأمين بـ (9) مليون دينار كويتي. وقد أظهرت معظم الشركات الأخرى نمواً قوياً في الأرباح من ضمنها شركة وربما للتأمين بـ (4.1) مليون دينار كويتي وشركة الأولى للتكافل بـ (841) ألف دينار كويتي. ومع ذلك، فإن المؤمنین بظالمون بزيادة في نسبة التأمين على السيارات Motors، والتي بقيت ثابتة على مبلغ 16 دينار كويتي لكل سنة (Per year) حيث يستطيع الوسطاء الحصول على (3) دنائير كويتية مقابل إجراء المعاملات الورقية.

### البحرين:

منح البنك المركزي شركة آسيا كابيتال للتأمين (ACR) رخصة لإنشاء مكتب تمثيل لهم في المملكة، كما وافق أيضاً على الإطلاق الرسمي لعمليات اليانز للتكافل (البحرين) والتي هي تابعة كنية للاليانز. اليانز للتكافل (البحرين) ستشفيء شركة تكافل عائلية Family Takaful مع تركيزها على التأمين على الحياة والتأمينات المتعلقة بالاستثمارات، كما وأيضاً التأمينات الصحية والطبية، وتخطط أيضاً لإنشاء مكتب الشركة الرئيسي في البحرين، والذي سيدعم ويتحكم بعمليات التأمين المتنوعة لليانز عبر منطقة المينا وشبه القارة الهندية، حيث أن منطقة الشرق الأوسط هي ثالث أكبر منطقة للنمو للشركة بالإضافة إلى مناطق آسيا باسفيك وأوروبا الجديدة.

قطر:

أصدرت سلطات المرور في قطر أمراً رسمياً يطلب من المؤمنین الاشمراط على أصحاب السيارات التأمین على الطرف الثالث، وإلا سبخاطرون بتعرضهم لغرامات، أو إرسالهم إلى المحكمة. يقضي هذا القانون بإنزال غرامة مقدرهاها (10,000) ريال قطري (2,748 \$) على شركات التأمین التي ترفض تغطية التأمین على الطرف الثالث، وسوف ترتفع الغرامة إذا تبین أن المؤمن ككر خرق القانون خلال ستة أشهر من إدانته بنفس التهمة، وقد أعرب المؤمنون عن ترددهم في تغطية تأمین السيارات متعذرين بأن دفعات التأمین على السيارات راكدة منذ سنوات، في حين أن نفقات وكلف السيارات قد ارتفعت.

الإمارات:

منذ تأسيس لجنة التأمین على الصحة (HIC) جنباً إلى جنب مع سلطة دبي للصحة (DHA)، باثيرة بعملية استشارة واسعة المجال لتأسيس إطار عمل خاص لأجل بوالص التأمین الصحي في دبي.

حدّدت HIC موعداً لاجتماع عاملي لخبراء الصحة العالمین، عقد لقاءات واسعة مع قطاعات التأمین والصحة وسوف بنخرطون قريباً مع موظفي دبي الكبار. وسوف تستضيف أيضاً لقاء (Big Talk) يضم أكثر من 60 ممثلاً من مختلف أنواع الصناعة، والحكومة، وصناعة التأمین والصحة، كما وأيضاً فئات متنوعة من مجتمع دبي، وهو يوم من التفكير النقاطي والإبداعی والتحديثي. وسوف تقدم HIC توصياتها النهائية إلى المجلس التنفيذي في نهاية السنة.

عمان:

أنهت سلطة سوق الأوراق المالية (CMA) بالتعاون مع جمعية عمان للتأمین المنشأة حديثاً (OIA) بوليصة تأمین سيارات موحدة جديدة من أجل غطاء الطرف الثالث. صممت هذه البوليصة لتكون شفافة مع أبعاد الفوائد المتاحة للزبون. بإلقاء الضوء على الخيارات المتنوعة للأخطية المتوفرة، زوّدت شركات التأمین العمانية أيضاً بحوافذ تسويقية جيدة.

الأردن:

أظهرت الإحصاءات الأولية الرسمية الصادرة عن هيئة التأمين ارتفاع إجمالي أقساط التأمين ليصل في نهاية شهر أيلول من عام 2007 إلى حوالي (225.1) مليون دينار مقابل (200.5) مليون دينار خلال نفس الفترة من عام 2006 وبنسبة ارتفاع قدرها (12%)، وتركز هذا الارتفاع في أقساط التأمينات العامة حيث بلغت (203.2) مليون دينار مقابل (181.5) مليون دينار مقارنة بالعام الماضي وبنسبة ارتفاع قدرها (12%).

في حين أشارت مصادر الهيئة إلى أن إجمالي أقساط تأمينات الحياة في نهاية شهر أيلول من عام 2007 بلغ حوالي (21.9) مليون دينار مقابل (19) مليون دينار لنفس الفترة من العام السابق وبنسبة نمو قدرها حوالي (15%).

وأوضحت هيئة التأمين أن إجمالي التعويضات ارتفع هو الآخر خلال نفس الفترة من العام الحالي إلى حوالي (136.9) مليون دينار، مقابل (115.6) مليون دينار في عام 2006 وبنسبة نمو بلغت (18%).

وبلغ عدد تراخيص وتجديد التراخيص لمقدمي الخدمات التأمينية المساندة في نهاية أيلول من عام 2007 حوالي (546) رخصة بزيادة قدرها (8.5%) عن نفس الفترة من عام 2006، وقد تركزت الزيادة في ترخيص الوكلاء إذ بلغ عدد الرخص الممنوحة لهم (419) رخصة، ويعود السبب في ذلك إلى التعليمات التي أصدرتها الهيئة لتنظيم أعمالهم وفق متطلبات وضعتها الهيئة لترخيصهم ابتداءً أو إعادة ترخيصهم، كما أصدرت الهيئة تعليمات ترخيص وسطاء التأمين وبموجبها تم ترخيص (52) وسيطاً لأعمال التأمين.

وفي موضوع تسوية الخسائر بلغ مجموع مسوي الخسائر المرخصين (37) مسوياً، في حين بلغ عدد الإكتواريين المرخصين من الهيئة (13) إكتواريًا، كما قامت الهيئة بترخيص وتجديد التراخيص لـ (4) وسطاء إعادة تأمين و(10) استشاريي تأمين، إضافة إلى (11) شركة لإدارة النفقات والخدمات التأمينية الطبية، وذلك بعد أن كانت الهيئة قد أصدرت التعليمات المنظمة لأعمال كل من وسيط إعادة التأمين والاستشاري والشركات المذكورة بتاريخ 2005/6/1.

وبلغ عدد الشكاوي المتعلقة بفروع التأمين المختلفة والمقدمة للهيئة في نهاية أيلول من عام 2007 (632) شكاوي تركزت (625) شكاوي منها في فرع تأمين المركبات. وقد أسفرت جهود الهيئة عن تسوية (605) من تلك الشكاوي.

واستقبلت الهيئة (18) شكاوي مقدمة إلى لجنة حل نزاعات التأمين، حيث قامت اللجنة بتسوية (12) شكاوي منها حتى نهاية أيلول من عام 2007.

كما استقبلت لجنة إدارة صندوق تعويض المتضررين من حوادث المركبات (17) مطالبة، حيث قامت اللجنة بتسوية (3) مطالبات منها حتى نهاية شهر أيلول من عام 2007.

وتشير هذه الإحصاءات كذلك إلى ارتفاع نسبة مساهمة قطاع التأمين في حجم التداول في بورصة عمان حيث بلغت (9%) من إجمالي التداول مقارنة بـ (0,6%) لعام 2006 بنسبة نمو مقدارها (1400%)، كما وانخفض الرقم القياسي لأسهم قطاع التأمين في نهاية شهر أيلول من عام 2007 ليصل إلى (3588) نقطة مقارنة بـ (4048.1) نقطة لنفس الفترة من عام 2006، وبنسبة تراجع بلغت (11.4%).

\* \* \*

قراءة تأمينية في كتاب:

أي إرهاب أدى إلى 11 سبتمبر؟!

تأليف: د. سمير عصاصة

عرض: محمد علي شحادة جمعة

لقد كان الحدث هائلاً والخسائر جسيمة ولكن النتائج أكبر أثراً وجبروتاً على التاريخ البشري من حرب عالمية ثالثة. إن ما حصل يوم الحادي عشر من أيلول/ سبتمبر عام 2001 هو معركة فاصلة في تاريخ كوكبنا الأزرق.

ومهما حاولت القيادة السياسية للولايات المتحدة استغلال جريمة الحادي عشر من أيلول/ سبتمبر كنقطة تحول نهائية لتستخدمها في تكريس سيادتها المطلقة على البشرية، حيث نراها قد بالغت في استغلال العالم والاستهتار بعقول مفكره وشعوبه إلى حد جعل اتجاه مشاعر البشر تتجه إلى عكس ما تسعى إليه السياسة الأميركية.

فالأمركيون الذين يقتلون يومياً في العراق وفي أفغانستان بأعداد نعتقها أكبر بكثير مما تعلنه إدارتهم لا يموتون في سبيل مصلحة أميركا وإنما لمصلحة تلك المجموعة الصغيرة ممن لا يشبههم أي مبلغ من المال، إن الـ 400 مليار دولار التي تم رصدها حتى الآن من الخزانة الأميركية لجلب الديمقراطية إلى العراق صفة خاصة لا يعرفها عامة الناس. فهي تخرج من جيوب المواطنين الأميركيين جميعاً لتصرف على مشاريع فاحت رائحتها في الولايات المتحدة قبل انتشارها في أنحاء العالم. إنها تصب في جيوب الشركات الأميركية الكبرى لمصلحة الرؤوس الكبيرة فيها.

قراءة تأمينية في الكتاب

## مركز التجارة العالمي (World Trade Center)

بين عامي 1969 و1975 تم إنشاء البرجين. وكان المالك هو هيئة المرافق لمدينة نيويورك. صحيح أن البرجين أصبحا لؤلؤتين معماريتين يحظيان بإعجاب العالم ولكن شيئاً ما عكر البهجة بشكل مؤثر جداً هدد كل الإيجابيات الأخرى. فالقولاذ الذي استخدم حاملاً للبرجين الجبارين دخل في بنيته معدن الإسبست /الأميانت/ (Asbestos) العازل القوي الذي يحمي القولاذ من تأثير الحرارة. وإدخال هذا العازل الفعال في البناء استهدف حماية الأعمدة والدعامات القولاذية التي تحمل البرج بأكمله من النيران التي ستجعله ليناً قابلاً للي والانهاء إذا اندلعت فينهار البناء.

### معدن برجي التجارة يسبب السرطان وأمراض أخرى وممنوع استخدامه في البناء ..

وقد تبين في عام 1975 خطر هذا المعدن على الصحة العامة وثبت من خلال قضايا رفعت من قبل متضررين أميركيين أمام المحاكم الأمريكية أنه يتسبب بالسرطانات وأمراض أخرى وتم منع استخدامه في العمران. ولكن ما العمل بكميات الأسبست الضخمة التي دخلت في عمران البرجين بعد أن سبق السيف العزل؟

هذه التساؤلات ساورت أصحاب البرجين والمهندسين وأفلقتهم منذ ذلك الوقت. ولكن التعلق الكبير تجسم أمامهم عندما انتهت الدعاوى القضائية على شركات أميركية أخرى تسبب استخداماً لهذه المادة بأمراض مزمنة ومستعصية. وبلغ أثر هذه الدعاوى القضائية أن أدى إلى إفلاس سبعين شركة أميركية كانت تتعاطى بالأسبست في عمليات الإعمار.

### بلدية نيويورك حاولت مراً الحصول على إذن بهدم البرجين.. ولكن..

«لا شك في أن مدينة نيويورك كانت على علم بأن مركز التجارة العالمي كان بمثابة قنبلة موقوتة. وعلى مدى سنوات عديدة تعاملت إدارة مرفأ نيويورك معه [وهي صاحبة المركز

التجاري العالمي] وكأنه ديناصور يهرم شيئاً فشيئاً. ونظراً لكونها المسؤولة عن المركز حاولت في مناسبات كثيرة الحصول على إذن بهدمه. لكن الإذن رفض في كل مرة بسبب مشكلة الأسبست المعروفة.



لا شك بأن أصحاب البرجين فكروا بإزالتهم وتقدموا بطلب إلى الدائرة المختصة في نيويورك فرفضت هذه الدائرة فكرة الهدم التحكيمي بشكل قاطع. ولم ترفضه لوجود أخطار تتهدد ناطحات السحاب المحيطة بالبرجين وإنما لأن التفجير سينشر الأسيب السام المحصور في مكان تواجد لينتشر في المنطقة حول البرجين فيستشقه الناس مما سيتسبب بعواقب لا يمكن حصر نتائجها، ولذلك اشتركت الدائرة المختصة مع أصحاب البرجين على تفكيك كل برج طبقاً لبرنامج إنزالها التخلّص منهما».

والخلاصة أن شروط إنزال البرجين بطريقة مشروعة بدت وكأنها تعجيزية.

ولكن الجهات الرسمية لم تتطرق في رفضها عن رغبة بتعجيز المالكين الأقوياء الأثرياء من أصحاب السلطان، وإنما حماية نفسها وخوفاً من أنها إذا ما وافقت على الهدم التحكيمي لأصبحت هي المسؤولة عن كل إصابات الأسيب التي

### **شروط هدم البرجين بطريقة مشروعة بدت وكأنها تعجيزية..**

تتال من المواطنين. وحجم هذا النوع من العطل والضرر يفوق كل خيال.

وعندما نطلع على علاقة الممول سيلفرستين، وهو يهودي ساعد في حملة الرئيس بوش الانتخابية، مالك العمارة رقم سبعة من مجموعة العمارات التي تشكل المركز التجاري العالمي منذ عام 1987. وكان قد وقع عقداً بتاريخ 26 نيسان/ أبريل من عام 2001، أي قبل وقوع الجريمة بأقل من خمسة شهور مع إدارة مرفأ نيويورك صاحبة البرجين اشترى بموجبه حق الانتفاع منهما على مدى 99 عاماً لقاء أجر سنوي يبلغ مئة مليون دولار. أي أنه أضحي بمثابة المالك الفعلي للبرجين طوال 99 عاماً.

لذلك ليس من الغريب أبداً أن يؤمن سيلفرستين على ملكه الجديد. وعلى هذا قام بإبرام عقد للتأمين على البرجين بمبلغ 3.5 مليار دولار ضد عمليات إرهابية. وتكمن غرابة عقد التأمين هذا بشقيه الأول والثاني بأن

### **عقد تأمين على البرجين ضد العمليات الإرهابية بمبلغ 3.5 مليار دولار..**

التأمين الأول هو المتعارف عليه والذي يتم بمقتضاه التعويض على المتضرر بكامل قيمة العطل والضرر الذي يقع على المؤمن عليه فعلاً. وهذا كلام منطقي لا غبار عليه. أما التأمين الإضافي الثاني فيقضى بدفع مبلغ التأمين المتفق عليه بشكل كامل وإجمالي لقاء أي أذى ينتج عن عمل إرهابي بصرف النظر عن حجم العطل والضرر. فإذا أصيب برج

أو كليهما بأضرار عادية سرى مفعول العقد الأول. والعقد كما نعلم هو شريعة المتعاقدين. وبكلمات أخرى فإن سيلفرستين، ومعه شركاؤه، سوف يحصلون على 3.5 مليار دولار من شركة التأمين إذا أصيب البرجان بعملية إرهابية بصرف النظر عن حجم الأضرار الحاصل. لقد حاول سيلفرستين تحصيل ضعف المبلغ ولكن القضاء لم يحكم لصالحه.

فكيف ألزم سيلفرستين نفسه بمشروع مهدد كهذا؟ نحن لا نعتقد إلا أن

### **(سيلفرستين) اشترى وأمن على المشروع بالاتفاق مع جهات لها نفوذ!..**

سيلفرستين «اشترى» هذه القنبلة الموقوتة على علاتها المعروفة وأمن عليها بمبلغ ضخّم ضد الإرهاب إلا بعد أن تبلور مخطط في رأسه (بالاتفاق مع جهات تتعاون معه ذات نفوذ كبير ومقدرة فنية كوكالة المخابرات المركزية أو وزارة الدفاع) يضمن له مكاسب كبيرة. فإذا «حالفه الحظ» ووقع حادث إرهابي تحققت له مجموعة من الفوائد التالية:

- 1 - يستحق مبلغ التأمين الضخم.
- 2 - يتخلص من ضرورة اللجوء إلى تفكيك طوابق البرجين كما اشترطت الدائرة المختصة بالإعصار والتهديم الذي قد يكلفه أكثر من ثمن البرجين.
- 3 - يتفادى ضرورة الحصول على موافقة بالغة التعقيد صعبة المنال من مدينة نيويورك على تهديم البرجين بالتفجير الشاقولي.
- 4 - يتفادى مطالبات المستأجرين والدعوى القضائية ذات الأبعاد الخيالية.
- 5 - يتفادى أجور ترحيل الأنقاض بالطريقة ذات التكاليف المرتفعة.
- 6 - يشرع تنفيذ إنشاء الأبراج الجديدة حسب أحدث متطلبات العصر وكأنه يبدأ من الصفر بدون تحمل أي سلبات سابقة.

### **أية عملية إرهابية تعني حصول مالِكهما على مبلغ تعويض ضخم!..**

وإذا علمنا بأن التكاليف اللازمة لتنفيذ البنود من 2 - 4 ربما تتجاوز عشرة مليارات دولار إذا ما أريد إنجازها بالطرق القانونية والنظامية، فإنه يصبح من الواضح بأن عملية إرهابية ما ضد البرجين ستعني حصول مالِكهما

على مبلغ تعويض ضخم في الوقت الذي سيتخلص فيه من شؤم البرجين ومشاكلهما على أهون سبيل كما سيتخلص من دفع التعويضات الباهظة.

هذا ولقد وقع العمل الإرهابي فطالب سيلفرستين شركة التأمين بسبعة مليارات دولار معتبراً أن ما حدث هما حادثان منفصلان، ولكن القضاء لم يقف إلى جانبه واعتبر ما حصل ضربة واحدة.

من هذا المنطلق وإذا ألقينا نظرة على نشاط

البورصة في الأيام العشرة الأخيرة قبل حصول الضربة نجد أن المضاربات على

خسارة شركات الطيران التي انهارت أسعار

أسهمها وكذلك شركات الأوراق المالية التي كانت

مكاتبها في البرجين ووصل إلى أرقام مرتفعة

جداً. إن حجم هذه المضاربات ارتفع عدة

أضعاف. ثم حصلت الضربة وانهارت أسعار أسهم تلك الشركات وريح كل من ضارب على هبوط سعر أسهم الشركات المعنية.

ويكلمات أخرى: لقد عرف معظم من عقد صفقات كهذه بأن الضربة ستحصل، ولولا تأكده لما غامر بأمواله.

فهل من العجيب بعد كل ذلك أن ينتهل سيلفرستين إلى ربه (هذا إذا لم يسع عن

قصد مبيت) نحو إرسال مجموعة من الإرهابيين إلى البرجين لينتحروا تحت شعارات

دينية حاملين معهم أسرارهم ويحققون له في الوقت نفسه الحلم الكبير الذي يبدو لنا

ولكثيرين غيرنا أنه خطط له؟

وكم سيكون حجم الفائدة السياسية والاقتصادية إذا ما تم توظيف حدوثها في صعق

الوجدان العالمي لتتحاز حكوماته إلى جانب الولايات المتحدة «الضحية المسكينة».

### سياسة الهيمنة على العالم وعلاقتها بتفجير البرجين

لقد أرادت الولايات المتحدة، وما زالت تريد، تنفيذ مخطط قرن السيادة

الأميركية الذي خطط له بعض رجال السياسة الأميركيين بدعمهم بعض العلماء

والمفكرين أمثال البروفسور صموئيل هنتنغتون

صاحب كتاب «صراع الحضارات» الذي يمزق

بكتابه وحدة الإنسانية. صحيح أن الولايات المتحدة

تحاول إشراك أوروبا معها تحت شعار المصلحة

### مستثمر البرجين يطالب

### بسبعة مليارات دولار

### من شركة التأمين؟!..

### لماذا ارتفع حجم المضاربات

### إلى عدة أضعاف!..

### أمريكا تريد تنفيذ مخطط

### قرن السيادة الأمريكية!..

للمشركة والحضارة الواحدة، ولكن الحقيقة تكمن في أننا نسعى إلى توظيف أوروبا حلقة من لصف الثاني وعليها أن تسير باستمرار خلف السيادة الأميركية بضع خطوات.

لا شك في أن واشنطن تعرف بأنها إذا أحكمت سيطرتها على بترول وغاز آسيا

### **سيطرة واشنطن على**

### **النفط والطرق ووسائل**

### **النقل سيجعلها الأقوى !..**

الوسطى، إكسبير الصناعة، بذات القوة التي تسيطر بها على بترول الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وإذا سيطرت على الطرق ووسائل النقل التي تنقل هذه الثروة إلى أنحاء العالم، فإنها بذلك تضمن

السيادة على مصير العالم إلى حد كبير. وإذا أصبح تزويد أوروبا بهذا الإكسبير مرهوناً بالسياسة الأميركية انهار الأمل الأوربي بالاستقلال على مدة بضعة عقود من السنين. وكلما اتسعت وترسخت السيادة الأميركية على المزيد من دول العالم الثالث كلما أصبحت في موقف أقوى.

ومن الأمور التي تجعل السياسة الأوربية أميل للارتباط بالقرار الأميركي،

### **واشنطن تستبدل ببعبع**

### **الشيوعية بخطر الإسلام والعرب**

### **لتخيف الشعوب الغربية !..**

وجود عدو واحد مشترك لهما معاً. فبذلك تقفا معاً في خندق واحد بالرغم من الاختلاف في التفاصيل. وقد تم إيهام الشعوب الغربية بأن الإسلام والدول العربية الإسلامية ليست إلا وحوش أسطورية تخيف الشعوب المتحضرة في

أوروبا وأميركا والعالم بعد أن كان هذا البعبع هو الشيوعية المنهارة. لذلك تتادت الأبواق المغرصة منذ انهيار الاتحاد السوفيتي نحو إبراز الإسلام والمسلمين كخطر يهدد شعوبهم بل والحضارة الإنسانية جمعاء. وكلما كثرت وتقاتل الأعمال الإجرامية والتخريبية التي تنفذ باسم الإسلام انغرست جنور الكراهية للإسلام وللمسلمين في أفئدة الشعوب.

وإذا استهدف العمل الإجرامي الوحشي الشعب الأميركي ومصالحه داخل الولايات المتحدة (الدولة الأكبر) وكان آلاف الضحايا من الأميركيين الأبرياء، وإذا طال التخريب درراً عمرانية رائعة تبدو وكأنها أوبد خالدة فقامت قيامة المارد الجريح، الغاضب، المطعون من الخلف، منادياً بحرب صليبية ضد المسلمين والدول الإسلامية ورافعاً شعاراً غير مسبوق في السياسة العالمية مفاده أن من ليس معه فهو

**معرفة الواقع الأساسي  
للضربة يجب معرفة القابعين  
على رأس الهرم المالي!**

عدوه، فمن من الأوربيين سيجرؤ في هذه الحالة على الوقوف في وجهه ويطالب بالتريث وتحكيم العقل؟ إضافة إلى هذه المكاسب السياسية التي لا يمكن حصرها، هناك مكاسب القابعين على هرم عالم المال من أمثال لاري سيلفرستاين لندرك


مدى الضغط المتحصل الدافع لإنجاز مثل هذه الضربة؟

يتضح مما تقدم أن ارتكاب مثل هذه الجريمة الكبرى سيتمكن الولايات المتحدة من أخذ زمام المبادرة الأولى ضد ما تسميه الإرهاب لتتصّب نفسها نصيراً للحرية في مواجهة ما تصفه بالهمجية وضد ما سمته بالديكتاتورية.

\* \* \*

**البطاطا.. بمناسبة عامها الدولي!**

رئيس التحرير

أعلنت الجمعية العامة للأمم المتحدة بالقرار رقم 191/60 لعام 2005 اعتماد  
عام 2008 العام الدولي للبطاطا (البطاطس)!. 

وأعطى هذا القرار المسؤولية لمنظمة الأغذية والزراعة الدولية (الفاو) FAO  
قيادة الاحتفالات بهذا العام بالتعاون مع الحكومات المعنية، وبرنامج الأمم المتحدة  
الإيماني، ومراكز الأبحاث الزراعية الدولية والمنظمات الأهلية!.

ويؤكد القرار أن محصول البطاطا مقوم غذائي أساسي لسكان العالم، وأنه  
يلعب دوراً مهماً في تحقيق الأمن الغذائي وتخفيف حدة الفقر في العالم!!..

هذا يعني أننا يجب أن نستعد لرفع صورة البطاطا في الشوارع.. وربما  
البيوت، ونقيم لها الندوات، ونحدث عن قوائدها الصحية العديدة، وربما ستصير  
شعاراً لمدن وعواصم، وقد يسمى البعض بناتهِ اللاتي سيولدن في العام 2008 باسم  
بطاطا أو بعض أصنافها، أيضاً قد يقوم بعض الشباب بإهداء ثمراتها الجميلة للحبيبات،  
ولم لا وقد ارتفع سعرها وصار يمكن اعتبارها هدايا غالية الثمن! ولم يعد بمقدور أي  
كان أن يأكل البطاطا كأيام المطربة صباح قبل عقود عندما أعلنت رغبتها بالارتباط  
برجل ولو كان فقيراً لا يستطيع أن يقدم لها غير البطاطا والزيتون والخبز طعاماً!!

وقياساً لاعتبار العام 2008 عاماً دولياً لبعض طعام الفقراء، يمكن أن تعلن الأمم  
للمتحدة العام للقادم عاماً دولياً للزيتون، والذي بعده للبصل، والتالي للباننجان.. أو الفول.

أو البرغل، وكل هذه كانت تشكل المكونات الرئيسية لسلة غذاء أصحاب الدخل المحدود في مختلف بلداننا العربية، لكنها اليوم لم تعد كذلك، ولن تكون كذلك في المستقبل بعد ارتفاع أسعارها، وبعد اهتمام المنظمات الدولية بها، وبعدما سيكون لها من إقامة ندوات أو مؤتمرات لتبيان فوائدها، مما سيدفع بالأغنياء للتحاقت عليها وحرمان الفقراء منها، وهذا ما سيجعل أسعارها تنفجر إلى الأعلى باستمرار!!

فماذا سيأكل الفقراء بعد اليوم؟! ومرة أخرى، وقياساً على اعتبار العام 2008 عاماً دولياً للبطاطا هل سيتم اعتبار كل عام من الأعوام القادمة عاماً لبعض غذاء العمال والفلاحين ومحدودي الدخل مثل البرغل والبقول وغيرها؟! 2008

هنيئاً للبطاطا، هذه الثمرة الغنية بالبوتاسيوم وفيتامين C، ونرجو من وزارة الزراعة العربية أن تنتبه إلى أهميتها في حياتنا، وإلى علاقتنا التاريخية بها، فلا تبخل بتكثيف زراعتها، ودعم من يزرعها، والسعي لاستيراد البذار الكافي لإنتاج ما نحتاجه منها، لا سيما وأننا قد نشارك بالاحتفالات المتوقعة، وقد نضطر إلى إقامة العزائم والولائم التي تكون البطاطا مادتها الرئيسية والوحيدة وربما ستكون مناسبة لناخذ الصور مع حبات بطاطا متميزة وجميلة قبل السلق وبعده! وقبل الطبخ وبعده! وقبل انقلى وبعده! وقد نعلق هذه الصور على الجدران ليراها أحفادنا حتى لا يسألونا إن رأوها في مكان ما (شو يعني بطاطا)!!

\* \* \*

### رحلة في عالم البطاطا<sup>(\*)</sup>

البطاطا محصول درني من الخضروات، اسمه العلمي (Solanum Tuberosum) عُرف قديماً في جبال الأنديز، وتمت زراعته الأولى في دولة بيرو في أمريكا اللاتينية منذ أكثر من ستة آلاف عام!

وبمناسبة إعلان العام 2008 عاماً دولياً للبطاطا (البطاطس) سيقام منتدى دولي في البيرو في آذار (مارس) 2008 تحت شعار «البطاطا تتحدى الفقراء في الألفية الجديدة»!..

<sup>(\*)</sup> عن صحيفة الاقتصادية السعودية 2008/1/17، د. علي نور الدين إساعيل.

وبقي هذا المحصول حكرًا على دول أمريكا اللاتينية حتى بداية القرن السادس عشر، حيث تم نقل شتلاته إلى أوروبا عبر البحارة الأسبان، وتمت زراعته في جزر الكناري عام 1673، وفي غضون أقل من قرن من الزمان تمت زراعته في إيرلندا وروسيا ودول شرق أوروبا، ومن ثم انتشرت زراعته بسرعة في المستعمرات الأوربية في آسيا وأفريقيا وأستراليا عبر التجار البرتغاليين والهولنديين وغيرهم.

وتأخذ البطاطا مسميات عديدة تعكس مدى أهميتها الغذائية للإنسان، فهي عند الفرنسيين فاكهة الأرض، وعند الألمان تفاح الأرض، وعند السويديين كمثرى الأرض!!.. لكن مهما كانت المسميات فهي مادة غذائية غنية بمكوناتها الكاربوهيدراتية العالية التي تحتوي على النشا المقاوم لأنزيمات الهضم في المعدة، وتطيل فترة الشعور بالشبع وتعدم الدهون في مكوناتها.. ناهيك عن غناها بالفيتامينات مثل (C. B6. B2. B1) إضافة إلى مجموع الأملاح والمعادن (البوتاسيوم) وفقرته بالسكريات مما يجعلها وسيلة مناسبة للريجيم إذا كانت مسلوقة!

\* \* \*

# AVRASYA RE BROKER

*if it's Asia, it's Avrasya...*

AVRASYA REASÜRANS BROKER (LİGİ) LTD.ŞTİ. - (EURASIAN REINSURANCE BROKERS LTD.CO.)

Nispetiye Akademi Sok. No:7, Sefo Apt. B Blok D.3 Çiğdemkuyu/İstanbul Tel: +90 (216) 368 32 83 Fax: +90 (216) 368 32 93

E-mail: [info@avrasyarebroker.com.tr](mailto:info@avrasyarebroker.com.tr) / [recharbas@avrasyarebroker.com.tr](mailto:recharbas@avrasyarebroker.com.tr) / [mail@avrasyarebroker.com.tr](mailto:mail@avrasyarebroker.com.tr)