الرائد العربي

AL - RAÉD AL - ARABI

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

السنة الرابعة والعشرون ـ العدد الخامس والتسعون ـ الربع الثالث ـ 2007

- الرائد العربي تحاور د. محمد الحسين
- الوباء.. وتعامل قطاع التأمين مع آثاره
- التغيرات المطلوبة من سوق التأمين
- إعصار غونو وإدارة الأزمة
- أمريكا والنفط العربي
- ليبيا.. سوق تأمينية واعدة
- دعوات للتشدد في قطاع التأمين اللبناني
- مصطلحات متداولة في قطاع التأمين

95
2007

الرائـــد العـربـــي

AL - RAÉD AL – ARABI

مجلة فصلية تُعنى بشؤون التـــأمين وإعـــادة التـــأمين، تصدرها شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين ــ دمشـــق

السنة الرابعة والعشـــرون ــ العدد الخامس والتسعون ــ الربع الثالث ــ 2007

رئيـــس مجلـــس الإدارة
المشرف العام

د. عزيـــز صقـــر

رئيـــس التحريـــر

د. ســـمير صـــارم

الاشـــتراكات

يحدد بدل الاشتراك بنسخة واحدة لمدة عام كما يلي:

آ ــ في الجمهورية العربية السورية.

1. للمؤسســـات والمكاتـــب والشركات (500 ل.س).
2. للأفـــراد (300 ل.س).

ب ــ في الخارج ($40)

ثمن النسخة في سورية 50 ليرة سورية

للمراسلات والاشتراك والإعلان

شـــركة الاتحاد العربـــي لإعـــادة التأمين
دمشق ــ ص.ب. 5178

هاتف: 6118706 ــ 6132593

فاكس: 6113400

البريد الالكتروني: aure.e@mail. sy

الإعـلان في المجلة

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

الأســـعار

من الجمهورية العربية السورية	من الوطن العربي
صفحة داخلية أسود وأبيض ــ 15000 ل.س	صفحة داخلية أسود وأبيض ــ 350 $
نصف صفحة داخلية أسود وأبيض ــ 10000 ل.س	نصف صفحة داخلية أسود وأبيض ــ 250 $
غلاف داخلي ملون ــ 35000 ل.س	غلاف داخلي ملون ــ 700 $
غلاف خارجي ملون ــ 45000 ل.س	غلاف خارجي ملون ــ 850 $

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

المحتويـات

حوار:

الرائد العربي تحاور د. محمد الحسين..... رئيس التحرير 4

أبحاث ودراسات:

الوباء.. وتعامل قطاع التأمين مع آثاره ..... إعداد: فايزة سيف الدين 11

تطور سوق التأمين الصحي في المنطقة ..... إعداد: سعد جواد علي 25

التغيرات المطلوبة من سوق التأمين ..... خالد أبو نحل 29

إعصار غونو وإدارة الأزمة ..... إعداد: هيئة التحرير 38

أمريكا والنفط العربي ..... إعداد: د. سمير صارم 43

أسواق تأمينية:

ليبيا... سوق تأمينية واعدة ..... إعداد: يوسف جناد 58

أخبار تأمينية:

دعوات للتشدد في قطاع التأمين ..... ترجمة: ديمة مهنا 78

قاموس التأمين:

مصطلحات متداولة في قطاع التأمين ..... تيسير التريكي 83

كتاب العدد:

التغلغل الإسرائيلي في العراق ..... عرض: سامر رزوق 87

الورقة الأخيرة:

ابتسم.. فأنت ..... د. سمير صارم 95

95
الرائد العربي
خريف
2007

حوار

الرائد العربي تحاور:
الدكتور محمد الحسين/
وزير المالية في الجمهورية العربية السورية...

لقاء: رئيس التحرير

حققت سورية خلال السنوات القليلة الماضية العديد من الإصلاحات ولاسيما على الصعيد المالي، وصدرت لهذه الغاية عدة مراسيم تتعلق بتخفيض ضريبة الدخل على الأرباح وتخفيض الرسوم الجمركية، كما صدرت تشريعات تم بموجبها إحداث مصارف خاصة، وأخرى ساهمت بتحديث المصارف العامة، إلى غير ذلك من مراسيم وقوانين اتخذت لتحديث التشريعات المالية بشكل عام، كما فتحت قطاع التأمين للاستثمار الخاص، وأحدثت هيئة الإشراف على التأمين، وحدّثت مرسوم إحداث المؤسسة العامة السورية للتأمين الحكومية..

بشكل عام يمكن القول أن ثورة تشريعية طالت القطاع المالي والمصرفي في سورية ليواكب المستجدات ويساهم بدوره الفاعل في مسيرة الإصلاح الاقتصادي القائمة في سورية..

«الرائد العربي» توجهت بعدد من الأسئلة للسيد الدكتور محمد الحسين وزير المالية أجابنا عليها مشكوراً، وفيما يلي نص أسئلتنا وأجوبة السيد الوزير..

مسيرة ايجابية:

- **كيف تقيّمون مسيرة الإصلاح المالي خلال السنوات القليلة الماضية؟**

- لقد بذلت وزارة المالية في إطار خطة الحكومة للإصلاح الاقتصادي، جهوداً حثيثة للإصلاح المالي، فكانت النتيجة أنه وضمن مهام وزارة المالية مباشرة تحقق ما يلي:

ـ تحديث شامل للتشريعات المالية وخاصة في قطاع الضرائب والرسوم.

ــ تحديث شامل للتعريفة الجمركية، وتحديث قانون الجمارك العامة وقانون الضابطة الجمركية...

جهود حثيثة للإصلاح المالي في مختلف مجالاته

ــ تحديث لقوانين المصارف العامة جميعها، مع تحديث أنظمة عملياتها ونظمها الداخلية.

ــ فتح قطاع التأمين للاستثمار الخاص، فتحققت إنجازات هامة في هذا القطاع.

ــ تحديث مرسوم إحداث المؤسسة العامة السورية للتأمين لمنح إدارتها مزيداً من المرونة والاستقلال المالي والإداري والمالي، وتمكينها من المنافسة مع فتح السوق.

ــ تحديث تشريعات المؤسسة العامة للتأمين والمعاشات وتطوير آليات عملها.

ــ المساهمة في التأسيس لقطاع الأوراق والأسواق المالية السورية... الذي بدأت تتضح معالمه، ونحن بانتظار افتتاح سوق دمشق للأوراق المالية في مطلع عام 2008.

هذه الجهود، ليست كافية بالتأكيد، لكنها خطوات على طريق تحقيق الإصلاح المالي المنشود.. وكانت النتائج الرقمية لذلك هي:

إلغاء الإعفاءات الضريبية التي كانت إحدى مظاهر النظام الضريبي السوري سابقاً، واستبدالها بمعدلات ضريبية معقولة ومحفزة، فقد خفض سقف الضريبة الأعلى من 63% إلى 28%، وعلى المشاريع الاستثمارية (عدا السياحية) أصبحت الضريبة 22% وهذه المعدلات تخضع لحسم ضريبي ديناميكي تبعاً لتوفر شروط معينة مثل عدد العمال المسجلين في التأمينات، توطين المشروع في منطقة نامية، أو في مدينة صناعية... وغيرها، كما خفض أعلى معدل للرسم الجمركي من 255% إلى 60% وأصبح متوسط التعريفة الجمركية 14,5%، وحدد الرسم الجمركي للمواد الأولية بـ 1%، وعلى مستلزمات الإنتاج بمعدلات حدها الأقصى 5% فقط...

تخفيض سقف الضريبة من 63% إلى 28%..

هذه الإصلاحات أسهمت في جعل القطاع المالي والضريبي، بشكل خاص، محفزاً للاستثمار من جهة، وبنفس الوقت أسهمت في زيادة حصيلة الضرائب والرسوم من /251/ مليار ليرة سورية عام 2005 إلى حوالي /298/ مليار

الإصلاحات تجعل القطاع المالي والضريبي محفزاً للاستثمار..

ليرة سورية في عام 2006 وتبلغ نسبة الزيادة حوالي 18,7% وهو تطور ايجابي ونتوقع أن يزداد ذلك في عام 2007 وهو أولوية لدينا، لأننا نحرص على التعويض من النقص الحاصل في الإيرادات النفطية... بواسطة قطاع الضرائب والرسوم دون اللجوء إلى زيادة الضرائب والرسوم أو فرض ضرائب جديدة بل عن طريق تحسين كفاءة النظام الضريبي وتحديث إدارته... وإن مشهد القطاع المالي السوري اليوم بات أفضل بكثير مما كان عليه سابقاً، وهذا بشهادة باحثين وهيئات إقليمية ودولية.. والأهم بشهادة شرائح واسعة من مجتمعنا..

مشهد القطاع المالي اليوم أفضل بكثير مما كان عليه سابقاً..

المصارف الخاصة تنطلق:

- **ماذا أضافت المصارف الخاصة للعمل المصرفي في سورية؟ وما هو عددها الآن؟**

■■ إن وجود المصارف الخاصة أسهم في إثراء السوق المصرفية السورية، وأضاف أساليب أحدث في تقديم الخدمات المصرفية، وهذا دفع المصارف الحكومية إلى تطوير عملها، وتحققت خطوات هامة في هذا الاتجاه، أما عدد المصارف فهو 14، منها 6 مصارف عامة و8 مصارف خاصة بما فيها مصرفان إسلاميان..

والحكومية تتطور:

- **إلى أي حد استطاعت المصارف الحكومية أن تطور نفسها لتواكب المستجدات في السوق المصرفية؟**

■■ المصارف الحكومية مطالبة بأن تطور نفسها وتنافس في السوق المصرفية السورية، وأقولها بأمانة بأن إدارات المصارف الحكومية تبذل جهوداً طيبة في مجال تحديث أنظمة عملياتها وتطوير سلة خدماتها وتطوير أساليب عملها.. وبرأينا إن التنافس المشروع بين المصارف العامة والمصارف الخاصة (وإن كنا لا نؤيد هذا التقسيم لأنه قد يعني أن هناك فريقين في سوقنا المصرفية... وهذا ما لا نريده) يفيد المصارف الخاصة وكذلك العامة...

تنافس مشروع بين المصارف ينعكس إيجاباً على أدائها..

وتمتلك المصارف الحكومية ميزة إضافية هي معرفتها العميقة بالسوق وبالزبائن ولديها انتشار واسع في السوق لذلك فهي تستطيع أن تنافس وتتفوق... مع أملنا أن تنجح المصارف الخاصة وكذلك الحكومية في تقديم أفضل الخدمات لمواطنينا وأبناء شعبنا وفعالياتنا الاقتصادية، دون اللجوء إلى مصارف الدول المجاورة كما كان في السابق...

سورية مؤهلة:

- **هل تعتقدون أن سورية يمكن أن تتأهل لتصبح مركزاً مالياً في المنطقة، ولاسيما بعد افتتاح سوق الأوراق المالية؟**

▪▪ إن سورية مؤهلة لأن تكون مركزاً مالياً في المنطقة، لكننا لا ندعي أننا قادرون على تحقيق ذلك بسهولة، فقطاعنا المالي جديد وهو يتطور بسرعة جيدة، لكن دول المنطقة الأخرى لديها خبرة متراكمة... إن تحويل سورية إلى مركز مالي في المنطقة يحتاج إلى وقت أطول وجهود أكبر وإمكانات... تعمل الحكومة السورية على تحقيقها...

نعمل لتحويل سورية إلى مركز مالي ونملك إمكانيات ذلك..

سوق الأوراق المالية قريباً:

- **متى تتوقعون أن تباشر سوق الأوراق المالية عملها؟ وإلى أي مدى وفرتم لها عوامل النجاح؟**

▪▪ أنتم تعلمون أنه تم تشكيل مجلس مفوضي هيئة الأوراق والأسواق المالية، وتشكيل مجلس إدارة سوق دمشق للأوراق المالية، ووضعت كافة الأنظمة والإطارات التنظيمية، ويبذل المجلس جهوداً حثيثة لافتتاح السوق في مطلع عام 2008... وكما تعلمون فإن الهيئة لا ترتبط بوزير المالية لكننا نحرص على مساعدتها وتوفير أسباب النجاح لهذا الاستحقاق الاقتصادي البالغ الأهمية برأينا على طريق تكامل الهيكل التنظيمي للاقتصاد السوري الحديث.

سوق تأمين عصري:

- **بعد سنوات من العمل الحصري في قطاع التأمين تم افتتاح السوق السورية أمام شركات تأمين خاصة.. ما هي موجبات هذه الخطوة.. وإمكانيات نجاح هذه الشركات؟**

▪▪ إن قرار سورية بفتح قطاع التأمين السوري أمام رأس المال الخاص، هو قرار أملته ظروف واحتياجات الاقتصاد السوري في مراحل تطوره الحديثة... وبموجب ذلك تعمل الآن في السوق ثماني شركات تأمين خاصة إلى جانب المؤسسة العامة السورية للتأمين وشركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين، ويمكن أن يصل العدد الإجمالي لشركات التامين (بموجب الرخص الأولية الممنوحة) إلى ثلاث عشرة شركة...

ثماني شركات تأمين خاصة في السوق السورية

ومؤخراً أحدث الاتحاد السوري لشركات التأمين، ونحن كهيئة إشراف على التامين وكجهة رقابية عليا على هذا القطاع نعمل على ايجاد أفضل الشروط لإنتاج سوق تأمين عصري وحضاري وشفاف... والحقيقة أن نتائج عمل الشركات خلال النصف الأول عام 2007 مشجعة جداً وحققت زيادات كبيرة في أقساط التامين، ونأمل أن تصل إلى /180ـ 200/ مليون دولار كحجم لسوق التأمين السوري في نهاية عام 2007 بينما كان هذا الحجم في عام 2005 لا يتجاوز الـ /120/ مليون دولار... ونعمل على الوصول بهذه السوق إلى /400 ـ 500/ مليون دولار خلال السنوات القليلة القادمة، وأن تزداد مساهمة قطاع التأمين في الناتج المحلي الإجمالي إلى ما لا يقل عن /2%/ خلال نفس الفترة.

إضافات هامة للسوق:

- **ما واقع هذه الشركات الآن لجهة العدد وحجوم الأعمال والمنتجات التي تقدمها؟ وماذا أضافت اقتصادياً واجتماعياً؟**

▪▪ يبلغ عدد الشركات الخاصة التي تعمل حالياً /8/ شركات، هذا عدا عن شركات إدارة النفقات الطبية... وقد بلغ حجم الأقساط في نهاية النصف الأول من عام 2007 للشركات الخاصة حوالي /1,525/ مليار ليرة سورية بينما كان إجمالي الأقساط للشركات الخاصة في كامل عام 2006 حوالي /450/ مليون ليرة سورية...

أما عن دورها الاقتصادي والاجتماعي، فإن وجود هذه الشركات أسهم في تطوير الخدمات التأمينية في سورية ووفر بدائل وطنية أمام المستثمرين ورجال الأعمال للتأمين على ممتلكاتهم ومشاريعهم داخل القطر... كما أن هذه الشركات أسهمت في منع تهريب الكثير من أقساط التأمين إلى خارج سورية.. ومن ناحية ثانية فإن كل شركة تأمين أسهمت في خلق مئات فرص العمل للشباب السوري، ومنحت فروعاً لها في المحافظات السورية، وهي تسهم مع الهيئة ومع المؤسسة العامة السورية للتامين في نشر الثقافة والوعي التأمينيين...

شركات التأمين الخاصة تساهم بتطوير الخدمات التأمينية في السوق

إسهامات إضافية:

- **إلى أي حد دعمت المصارف الإسلامية وشركات التأمين التكافلي خططكم لتطوير سوق التأمين، وان تكون سورية مركزاً مالياً متقدماً في المنطقة العربية؟**

▪▪ إن وجود شركات التأمين التكافلي (الإسلامي) التي تم الترخيص لثلاث منها (اثنتان حصلتا على الترخيص النهائي، وواحدة على ترخيص أولي) إلى جانب وجود المصارف الإسلامية ستسهم في تقديم الخدمات المالية: تأمين وصيرفة تتفق وأحكام الشريعة الإسلامية لأبناء شعبنا ومجتمعنا.. ولذلك فإننا نعتقد أن وجود هذا النوع من الخدمات المالية الإسلامية يعد ضرورياً للسوق السورية، بعد أن ظهرت هذه الخدمات في كافة الدول الإسلامية وفي العديد من الدول المتطورة بما فيها الولايات المتحدة وبريطانيا وغيرها..

رمز للعمل العربي المشترك:

- **كيف تنظرون إلى القدرات التنافسية لشركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين في سوق تأمينية مفتوحة قد تشهد تأسيس شركات إعادة لاحقاً؟**

▪ إننا متمسكون بشركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين، لأنها أحد رموز العمل العربي المشترك ونحن نحرص على تأمين ظروف أفضل لعمل هذه الشركة، وخاصة في تأمين حصص لها من أقساط إعادة

متمسكون بشركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين..

التأمين سواء في السوق السورية أو في السوق الليبية، أو في غيرهما... ونحن نعتقد أن الشركة بما لها من خبرة وعراقة في مجال إعادة التأمين تستطيع أن تلعب دوراً أساسياً، وهذا بطبيعة الحال يحتاج إلى تعاون شركات التأمين الوطنية خاصة في السوق السورية والليبية، كونها شركة سورية ليبية مشتركة.

عراقة وخبرة الشركة الاتحادية تؤهلانها لتأدية أدوار أكبر..

رقم هام في قطاع التأمين:

- **ما رأيكم بالدور الذي تؤديه الشركة على صعيد دعم العمل التأميني العربي؟**

- إننا ندعم بقوة شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين، ولنا ثقة بأن إدارتها تبذل كل ما في وسعها للارتقاء بعمل الشركة، فنحن لا ننكر وجود بعض الصعوبات في الشركة، لكننا متأكدون أن إدارة الشركة بدعمنا وزميلنا وزير المالية الليبي (أمين اللجنة الشعبية العامة المالية في ليبيا) تستطيع الشركة أن تكون رقماً هاماً في قطاع التأمين العربي بشكل عام، وفي مجال إعادة التأمين بشكل خاص، خاصة وأنها تملك شبكة واسعة من العلاقات والاتفاقات مع شركات عربية ودولية...

* * *

95
الرائد العربي
خريف
2007

أبحاث ودراسات

الوباء.. وتعامل قطاع التأمين مع آثاره!.

إعداد: فايزة سيف الدين

الوباء خطر داهم وعدو فتاك يلقي بشبحه الأسود على البشرية فيحيلها إلى قفر دائم. وقد عانت البشرية خلال العقود الماضية من وباء الانفلونزا الذي ظهر لأكثر من مرة ولفترات متباينة وأدى إلى خسائر بشرية واقتصادية هائلة. فعلى صعيد الأرواح كان للأنفلونزا الإسبانية عام 1919/1918 قصب السبق حيث أدت إلى وفاة حوالي 25 مليون نسمة وقد ارتفع هذا الرقم حسب التقديرات الأخيرة ليصبح في حدود 50 مليون نسمة وكما تراوحت وفيات الانفلونزا الآسيوية وانفلونزا هونغ كونغ حوالي مليوني نسمة لكل منهما.

وقد عاد الوباء مؤخراً ليطل برأسه من خلال فيروس انفلونزا الطيور الذي ظهر في بداية عام 2003. والعلماء على قناعة تامة الآن بأن الوباء القادم على الأبواب وهو أتٍ لا محالة والسؤال الذي يشغلهم هو متى يأتي وما هي شدته.

وقد ازدادت مخاوفهم مع بداية عام 2006 وظهور بعض الإصابات البشرية التي تم حصرها بين عام 2003 ــ 2007 ليصبح 278 حالة. وكما هو الحال مع وباء الانفلونزا السابق، يتخذ وباء انفلونزا الطيور الخط الموسمي حيث تتركز الحالات في الأشهر الأولى من السنة.

ورغم أن الفيروس لم يتطور بحيث ينتقل من البشر إلى البشر، إلا أن العلماء رفعوا درجة الاستعداد والجاهزية وبدؤوا بشحذ أسلحتهم لمواجهة هذا الوباء على جميع الأصعدة وبالتحديد على الصعيدين البشري والاقتصادي. وصدرت العديد من

الدراسات التي تمحورت بمجملها حول آثار الوباء على الاقتصاد العالمي والناتج القومي، كما بدأت شركات التأمين بالتدقيق في برامجها ومدى جاهزيتها لمواجهة الوباء. وليس ذلك فقط، فقد تم وضع العديد من السيناريوهات والدراسات والنماذج المعيارية التي من شأنها أن تساعد على دراسة هذا الخطر.

وقبل البدء في تحليل الآثار الاقتصادية والاجتماعية والبشرية للوباء، لا بد من الاتفاق على تعريف دقيق لهذا المصطلح /الوباء Pandamic/ للتفريق بينه وبين مصطلحات أخرى استخدمت بشكل غير دقيق مثل epidemic - endemic.

فكلمة endemic تشير إلى بعض الأمراض التي تستوطن منطقة معينة من العالم وتصيب عدداً كبيراً من سكان تلك المنطقة، مثل داء الملاريا الذي يستوطن بعض الأجزاء من أفريقيا وأمريكا اللاتينية.

أما كلمة epidemic فهي تدل على ارتفاع نسبة الإصابة بمرض معين إلى مستوى أعلى من النسبة الطبيعية ويتم فيها انتقال الفيروس بشكل بسيط وضمن فترة معينة من الزمن، مثل مرض الكوليرا والسارس.

وكلمة Pandemic هي الكلمة الصحيحة والتي تشير إلى الوباء بمعناه المعروف. وهو انتشار مرض معين بالعدوى عبر العالم. وأهم الأوبئة، الانفلونزا التي أصابت العالم سابقاً والتي كان أشدها فتكاً كما ذكرنا سابقاً الانفلونزا الإسبانية التي انتشرت 1918 ــ 1919.

الوباء كلمة تشير إلى انتشار مرض معين بالعدوى عبر العالم..

الآثار البشرية للوباء

عوامل عدة تتوقف عليها شدة الوباء بالنسبة للاقتصاد العالمي..

تتوقف شدة الوباء بالنسبة للاقتصاد العالمي على عدة عوامل أهمها طرق العدوى ومعدل الوفيات ومدة الوباء ورد فعل السكان والأعمال تجاهه. وقد تباينت التوقعات بخصوص الوباء القادم بحسب جهة الدراسة ونظرتها للأمور التي

تراوحت بين التشاؤم والاعتدال. وأهم هذه الدراسات وأكثرها تطرفاً تلك الدراسة الصادرة عن معهد لوي الدولي Lowy Instituty for international poliy في استراليا والتي أعطت مستويين للوباء.

1 ــ المستوى المتشائم أو المتطرف. وهو يشير إلى احتمال وفاة 142 مليون نسمة من البشر أي بنسبة 2.200% من عدد السكان العالمي، وانخفاض الناتج القومي العالمي بنسبة 10.7%.

2 ــ المستوى المعتدل: وهو يشير إلى احتمال وفاة 1.4 مليون نسمة وانخفاض الناتج القومي العالمي بنسبة 0.8% فقط.

الآثار الاقتصادية للوباء: Consequences for the real economy

يؤدي الوباء إلى تعطل ملايين العمال عن العمل مما يؤدي إلى خسائر فادحة في الإنتاج بالإضافة إلى انهيار البنية الاقتصادية الأساسية وتخلخل ميزان العرض والطلب. وينعكس ذلك على الواقع بعدم توفر البضائع من جهة وانخفاض الطلب عليها من جهة أخرى بسبب الهبوط الحاد في الاستهلاك الفردي وانخفاض النشاط الاقتصادي. وأكثر القطاعات تأثراً هي القطاعات التي تتطلب تجمعاً بشرياً كالسياحة والطيران وصناعة البناء بالإضافة إلى الصناعات التي تعتمد على المستوى الاقتصادي بشكل عام أي الصناعات التي تزدهر بازدهار الاقتصاد وتنهار بانهياره كصناعة السيارات.

الوباء يؤدي إلى خسائر فادحة وأكثر القطاعات تأثراً هي السياحة..

أما على صعيد التأمين، فلا شك بأن حالات الإفلاس التي ستنشأ عن الوضع الاقتصادي المنهار والمتداعي ستؤثر على قطاع تأمين الاعتمادات Credit insurance كما أن انهيار التجارة العالمي سيؤثر على قطاع الصادرات. وما عدا الزيادة الفعلية في بعض أسعار المواد الغذائية والدوائية، فإن الوباء سيؤدي إلى هبوط الأسعار بشكل عام.

حالات الإفلاس ستؤثر على قطاع التأمين.

أثر الوباء الشديد على أسواق رأس المال Strong impact on capital markets

يصعب التنبؤ برد فعل أسواق رأس المال عند حصول الوباء. وبشكل عام، فإن الأثر الأكبر يطال الحالة النفسية بالدرجة الأولى، فقد يحصل تحول حاد من سوق الأسهم shares إلى سوق السندات Bonds بسبب ارتفاع وتيرة التوتر بين قطاع المستثمرين مما يؤدي إلى هبوط أسعار قطاع الأسهم عالمياً. ويعتمد استمرار هذا الوضع على عدة عوامل كشدة الوباء وأثره على الاقتصاد الفعلي real economy أما ارتفاع الأسعار في سوق السندات والمترافق بانخفاض معدل الفوائد فمن المتوقع أن يستمر لفترة أطول وذلك لسببين أولهما ازدياد الطلب وثانيهما السياسة المتشددة التي قد يتبعها المصرف المركزي لامتصاص الصدمة الناتجة عن الوباء خاصة في ظل وجود نية لتخفيض العملة Deflation والتي تؤدي بدورها إلى انخفاض الأسعار.

الوباء يؤثر بالدرجة الأول على فروع التأمين على الحياة والتأمين الصحي وتأمين المسؤوليات..

أما فيما يتعلق بأسواق التأمين، فإن الوباء يؤثر بالدرجة الأولى على فروع التأمين على الحياة والتأمين الصحي وتأمين المسؤوليات.

ولزيادة قدرة شركات التأمين على مواجهة آثار الوباء على نتائج هذه الفروع، فقد تم وضع عدة سيناريوهات أو دراسات نموذجية أهمها التي أعدت من قبل شركة Munich Re لكي تكون دليلاً عاماً لدراسة هذا الخطر.

الدراسة النموذجية للتأمين على الحياة Model scenarios in life Insurance

تم الحصول على البيانات اللازمة من خلال دراسة الأوبئة التي أصابت العالم في نهاية القرن التاسع عشر والقرن العشرين وهي بالتحديد:

عام 1889 وباء الانفلونزا/ مليون وفاة

عام 1918 ــ 1919 الانفلونزا الإسبانية/ 25 ــ 50 مليون وفاة

عام 1957 الانفلونزا الآسيوية/ 2 مليون وفاة.

عام 1968 انفلونزا هونغ كونغ/ 2 مليون وفاة.

والسؤال الأساسي الذي يطرح هنا هو ما هي آثار أي وباء مشابه للانفلونزا الإسبانية في شدته على المحافظ التأمينية في وقتنا الحاضر؟

تبدأ الدراسة النموذجية بفصل معدل الوفاة التاريخي Historical mortolity rate المسجل فعلياً في فترة الوباء الإسباني إلى معدلين أساسيين.

1 ــ معدل أساسي Basic mortality أي المعدل العادي لو لم يحصل الوباء.

2 ــ معدل الوفيات الإضافي extramortality الناتج عن حصول الوباء.

ملامح تاريخية خاصة special historical features

لإعداد معدل الوفيات الأساسي، يجب أن نأخذ بعين الاعتبار الظروف المعيشية/ اليومية الخاصة التي سادت في نهاية الحرب العالمية الأولى وعلى رأسها ضعف الموارد وارتفاع معدل الوفيات بين فئة الرجال كنتيجة حتمية للحرب. لذا، يفضل الاعتماد على معدل الوفيات السائد قبل الحرب أي قبل 1914 وبعد الحرب أي بعد 1920. وتظهر الدراسة أيضاً أن الوباء قد أصاب الفئة العمرية المتوسطة للرجال أي بين 20 عاماً و35 عاماً. وفي مرحلة متقدمة من التحليل يجب أن نأخذ الفئة العمرية للشريحة السكانية بعين الاعتبار.

الوضع الحالي current situation

لا يمكن إسقاط البيانات التاريخية على الوضع الحالي بسبب انخفاض معدل الوفيات ..

لا يمكن إسقاط البيانات التاريخية مباشرة على الوضع الحالي لأن معدل الوفيات الأساسي Basic mortality في الوقت الحالي أقل بكثير من المعدل الذي كان سائداً في بداية القرن العشرين. كما أن معدل الوفيات بين الأشخاص المؤمنين أقل بكثير من معدل الوفيات بين السكان بشكل عام.

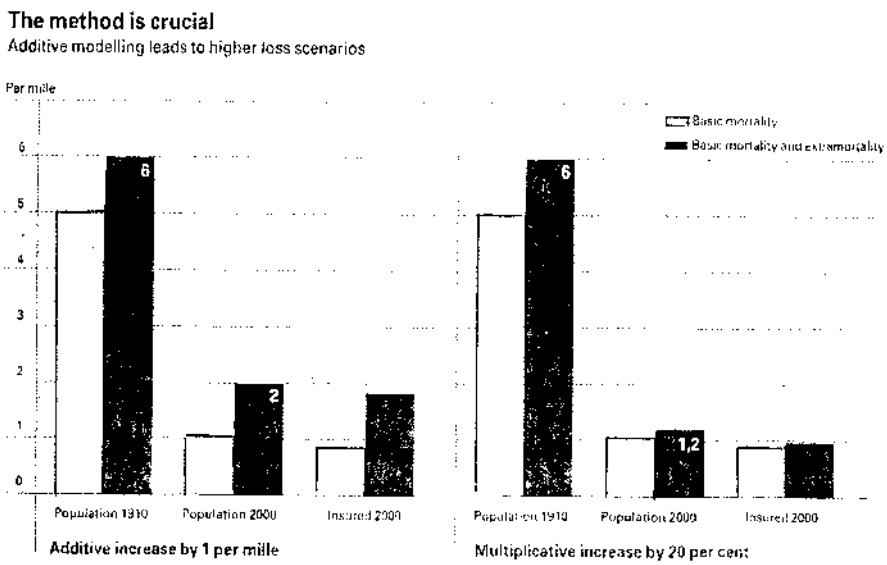
أما الخطوة التالية في الدراسة النموذجية فهي تطبيق معدل الوفيات الزائد extramortality في حالة الانفلونزا الإسبانية على معدل الوفيات الحالي، ويمكن هنا أيضاً أن نعدل المستوى التاريخي الزائد بحيث يتناسب مع المستوى الصحي المتطور للعصر الحالي. وهنا يمكن أن نميز بين حالتين للعرض:

1 ــ الحالة الاولى: additive/ الطريقة التجميعية حيث يتم اعتماد الزيادة المطلقة في معدل الوفيات.

2 ــ الحالة الثانية multiplicative/ الطريقة المضاعفة حيث يتم اعتماد الزيادة النسبية.

والفرق بين الطريقتين كبير جداً. فنتيجة ارتفاع معدل الوفيات في بداية القرن العشرين تؤدي الطريقة التجمعية إلى نتائج خاسرة أكثر من تلك التي تظهر عند تطبيق الطريقة النسبية.

كما تختلف نتائج الدراسة باختلاف الفرضيات المعتمدة بحيث يكون أثر الوباء أقل أو أكثر. ويتم رسم المخطط البنائي بمجالات واسعة حتى تكون الدراسة أكثر شمولاً وتغطي أكبر قدر ممكن من الحالات الزمانية والمكانية في نفس الوقت وفي نهاية المطاف فإن الطريقة الاكتوارية ما هي إلا أسلوب استنتاجي وهو غير كاف بحد ذاته. فالدراسة النموذجية يجب أن تأخذ بعين الاعتبار أثر التطور الطبي أو التغيرات في سلوك خطر الوباء. لذا، يقوم بإعداد هذه الدراسة فريق متكامل من عدة اختصاصات صحية وطبية واكتوارية واكتتابية.



The basic mortality for a 30-year-old male was approx. 5‰ in 1910 and approx. 1‰ in 2000. The mortality is much lower again in the insured community. In relation to the population of 1910, the absolute (additive) increase due to a pandemic of 1‰ is equivalent to a multiplicative (relative) increase of 20%. Depending on the method used, extrapolating the Spanish flu pandemic to the year 2000 would thus double the mortality of the overall population to 2‰ (additive) or increase it to only 1.2‰ (multiplicative). The same applies to the insured community. The figures may be much different in other age groups

الدراسة النموذجية في التأمين الصحي (Model scenarios in health insurance)

على العاملين في قطاع التأمين الصحي تقدير الأعباء الإضافية..

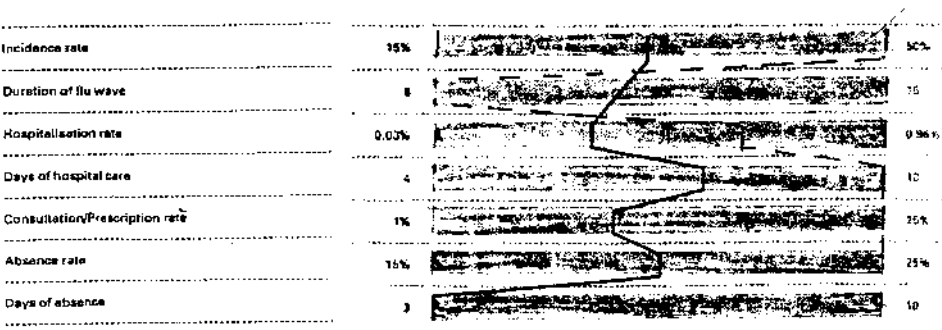
ما زالت صور جموع المصابين بالأوبئة على أبواب المشافي تثير الرعب في النفوس حتى وقتنا الحاضر. لذا، على العاملين في قطاع التأمين الصحي تقدير العبء الإضافي أو التكاليف الإضافية التي قد تقع على عاتقهم في حال حصول الوباء.

وقد صدرت العديد من الدراسات من قبل هيئات مختصة لتقدير هذا المبلغ، كان أهمها التحليل الصادر عن هيئة Meltzer et al (1999) الذي تناول الآثار الاقتصادية للتلقيح وأثره على مجريات الوباء، إلا أن أي من هذه الدراسات لم تعط الأثر المالي للوباء على التأمين الصحي وقد تم سد هذا النقص بالدراسة النموذجية التالية:

الطريقة متعددة المراحل multi stag method

تنبع أهمية هذه الدراسة من أنها تعطي أثر الوباء على التأمين الصحي وبالتحديد وثائق المشافي بشكل مالي. وهي تعتمد على تقدير الخبراء. وقد تم إعداد الدراسة بشكل مخطط بياني كما يلي:

Multi-stage method
Important parameters for model scenarios



In order to visualise all the conceivable forms of a pandemic, different sets of assumptions are made and drawn together to create various scenarios. The red and yellow lines on the graph represent moderate and severe pandemics, based on Meltzer et al. (1999) and the German pandemic plan. The lines run between the minimum and maximum values specified by the studies and represent the relative severities of the assumed pandemics. The bars run from the minimum to the maximum values for each parameter, as derived from the published studies. This form of representation serves as an orientation when selecting parameter values.

ونستنتج من هذا المخطط أن أهم معايير هذه الدراسة هي:

- معدل الحوادث incident rate
- مدة الوباء Duration of flu wave
- فترة المكوث بالمشفى Days of Hospital care
- معدل الوصفات الطبية Consultation/ perscription Rate
- معدل الغياب Absence Rate
- عدد أيام الغياب Days of Absence

وللتوصل إلى أكبر عدد ممكن من النتائج تم وضع فرضيات عديدة ودمجها معاً. فالخط المتصل والخط المتقطع في المخطط يمثلان حالتي الوباء الشديدة والمعتدلة. ويسير الخطان بين القيم الدنيا والقيم العليا المحددة بالدراسة لإعطاء شدة واعتدال الوباء المفترض. أما المستطيلات المظللة فهي تسير من القيم الدنيا إلى القيم العليا لكل مقياس كما استنتجت من الدراسات.

ويمكن الاعتماد على هذا الشكل من العرض كدليل عند اختيار قيم الدراسة والتي تختلف باختلاف المنتج. فعلى سبيل المثال يتم استخدام معدل الحوادث أي النسبة المئوية للمؤمنين المصابين بالوباء في جميع المنتجات أو أنواع التأمين الصحي. أما معدل الدخول إلى المشافي أي النسبة المئوية للمؤمنين المقبولين في المشافي فهي تهم وثائق المشافي فقط.

قيم الدراسات تختلف باختلاف المنتج ..

والعامل الهام الآخر في هذه الدراسة هو عامل التكلفة Costs. إذ لا يكفي أن نعرف عدد أيام المكوث بالمشفى فقط. ولكن يجب أن نعرف تعرفة اليوم الواحد. ولتسهيل الدراسة، تم اعتماد فترة موحدة للمكوث في المستشفى في حالة الوباء في جميع أنحاء العالم. أما تكلفة اليوم الواحد فهي تختلف من دولة لأخرى مما يؤدي إلى إعطاء صورة واضحة عن التكلفة

لا يمكن إغفال عامل التكلفة عند إعداد الدراسات ..

اللازمة مالياً لوثائق المشافي في أي مكان من العالم. وهنا نشير إلى أن الفرق بين تكلفة وأخرى قد يكون شاسعاً في بعض الأحيان.

ويمكن الاعتماد على هذه الدراسة بعد ربطها بنوع المنتج والبيانات الخاصة للمحفظة لكل منتج للحصول على التكلفة المادية للوباء بالنسبة للتأمين الصحي.

وللتسهيل أيضاً تم وضع المعادلة التالية:

$$\text{Days} \times 50 \times \frac{€}{\text{day}} \times 0{,}23\% \times 1000 = € 925$$

وذلك بفرض أن:

- المحفظة تتألف من 1000 مؤمن.
- معدل الدخول إلى المشفى يشكل 0.23% من عدد المؤمنين.
- المكوث في المشفى لمدة 8 أيام.

فإذا حصل المريض على 50 يورو في اليوم، فإن التكلفة الإضافية للتأمين الصحي في حالة الوباء ستقدر بـ 920 يورو للشخص الواحد.

وقد تم اعتماد الأرقام الصادرة عن Meltzer et al (1999) فيما يخص معدل الدخول إلى المشافي أي 0.23% وعدد أيام المكوث في المشفى (8 أيام) أما بيانات الوثيقة فقد تم وصفها اعتباطياً بحيث تستطيع شركات التأمين تقدير الأعباء المالية بأكبر دقة ممكنة.

تعرض فروع ــ غير الحياة ــ لخطر الوباء (exposure in non life Business)

تتأثر فروع التأمين على الحياة والتأمين الصحي بالوباء بشكل مباشر إلا أن بقية الفروع وبالتحديد تأمين الممتلكات ومسؤولية الطرف الثالث وتعويض العمال قد تتأثر بشكل غير مباشر وسندرج ذلك بالتفصيل.

تعرض تأمين الممتلكات لخطر الوباء (Pandemics expesuse in property Insurance)

تكمن الخطورة في التعرض للوباء في الوثائق التي تصدر على أساس جميع الأخطار all risks وبالتحديد وثائق تعطل العمل Business interruption والتي يمتد مجالها لتشمل السلطة المدنية Civil Authority ورفض التدخل Denial of Access.

كما أن بعض الأسواق التأمينية تعرض وثيقة تعطل العمل مع اتساعها بحيث تشمل التعطل الناتج عن الإصابة بالأمراض. ولا شك بأن خطورة هذا النوع من التأمين تزداد بازدياد أعداد الناس الذين يتجمعون في مكان واحد سواء لمواجهة خطر الوباء والعناية الصحية أو لسبب اجتماعي آخر كأحد المواقع التالية مثلاً:

بعض الأسواق التأمينية تعرض وثيقة تعطل العمل مع اتساعها ..

الخطورة تزداد في مواقع التجمعات والمشافي والمخازن

- الطيران والسياحة وأماكن اللهو والمنتجعات.
- النقل الداخلي والمطاعم والمخازن الكبرى ودور العبادة.
- المشافي ودور التمريض والمراكز الصحية والمدارس.
- تربية الدواجن.

وبالنسبة لوثائق الممتلكات التي يُعمل بها حالياً، فنسبة الخطورة كما يلي:

تختلف نسبة الخطورة باختلاف نوع الوثائق ..

1 - إذا كانت الوثيقة الأصلية معدة على أساس اسم الخطر، فلا يوجد تعرض أو خوف من خطر الوباء إلا إذا ذكر ذلك صراحة وبالاسم.

2 - إذا كانت الوثيقة الأصلية معدة على أساس all risk وتغطي الأضرار المادية Physical Damage، فإن خطر الوباء غير مغطى في هذه الحالة.

3 - إذا نصت الوثيقة الأصلية على شرط All Risk دون أن يشار إلى الأضرار المادية physical damage فهناك احتمال لتأثر الوثيقة بخطر الوباء إذا لم يتم استثناؤه صراحة ضمن استثناءات الوثيقة exclusions.

4 - أما وثائق التعويضات الناتجة عن العدوى بالأمراض فهي تغطي الوباء إذا نصت الوثيقة الأصلية على أنها تغطي الأضرار damage فقط وليس الأضرار المادية Physical damag.

5 ــ تعرض بعض الأسواق بنداً واضحاً ضمن وثيقة الممتلكات لتغطية الأضرار الناتجة عن العدوى بالأوبئة, وتخضع هذه الملاحق غالباً إلى حدود أقل من الحدود العادية للوثيقة.

6 ــ إذا لم تضم الوثيقة الأصلية شرط الضرر المادي فهناك تهديد بالضرر. وهنا يجب الانتباه الشديد إلى شرط السلطة المدنية Civil Authority عند انتشار الوباء وليس المرض حيث يتم عزل أو حجر المناطق المصابة من قبل السلطة المدنية.

7 ــ أما في الأسواق التي تستخدم وثيقة all Risks ولا يتم استيعاب خطر الوباء ضمن الاستثناءات فالتعرض قائم لخطر الوباء.

تعرض تأمين المسؤوليات لخطر الوباء (Pandemcs exposure in liability Business)

يجب دراسة احتمال تأثر فرع المسؤوليات على فرض ارتفاع نسبة العدوى إلى حوالي 30% من تعداد السكان، ومن ثم الاعتماد على هذه النسبة كأساس في برامج الأوبئة الوطنية. وهناك نقطتان أساسيتان يجب الانتباه إليهما حتى نقلل من نسبة التعرض لخطر الوباء فيما يتعلق بوثائق المسؤوليات. النقطة الأولى هي التفريق بين الأفعال الخاطئة wrong injechion للمؤمن وبين العدوى وهنا تكمن الصعوبة لأن الناس قد يلتقطون العدوى فعلياً في أي مكان. وتعتمد أغلب قوانين المسؤوليات على مبدأ الخطأ fault مما يزيد من صعوبة إثبات المسؤولية على عاتق المؤمن.

لابد من التفريق بين الأفعال الخاطئة وبين العدوى

على أية حال، فإن التعرض يعتمد أساساً على الشروط الخاصة لنوع العمل والظروف المحلية لكل سوق.

المسؤولية العامة public liability

كما ذكرنا سابقاً فالأخطاء التي تتضمن اجتماع أكبر عدد من الناس هي الأكثر تعرضاً للعدوى بالوباء. فالناس يقيمون في الفنادق أو يرتادون المطاعم مطمئنين إلى أن إجراءات السلامة قد اتخذت من قبل القائمين على هذه المنشآت بأفضل شكل ممكن وينطبق نفس الشعور بالنسبة لقطاع الطيران. وتنشأ المسؤولية في هذا المجال من طول فترة الحضانة للمرض وصعوبة ربط العدوى بمكان معين.

مسؤولية العمال Employers Liability

ترتفع نسبة التعرض في قطاع العمال الصحيين وطاقم الطيران. إلا أن العاملين في المجال الصحي ذوي الياقات البيضاء كالأطباء والإداريين معرضون للعدوى أيضاً. وتنشأ العدوى هنا عن طريق هواء المكيفات. ويجب على العمال إثبات أن الرؤساء لم يقوموا بحماية أماكن العمل بالشكل الجيد. وقد يكون إثبات ذلك صعب أيضاً لأن العمال الإداريين لو لم يصابوا عن طريق هواء المكيفات فإنهم قد يلتقطون العدوى من أي مكان عام.

يمكن لهواء المكيفات أن ينقل العدوى ..

مسؤولية الإنتاج Product Liability

تحاول المدن الصناعية حماية سكانها عن طريق توفير التلقيح للجميع Vaccinations

وقد واجه صناع اللقاحات دعاوى قضائية عدة بسبب اللقاحات التي صنعوها والتي أدت إلى آثار عكسية. ورغم أن هذه الدعاوى لا تشكل نسبة عالية في قطاع الإنتاج الدوائي إلا أن الخطر يبقى قائماً ما لم يتم حماية هذه القطاعات من قبل الدولة.

وثائق الخطأ الطبي Medical malepractice

قد تتعرض المشافي والمراكز الصحية للمساءلة بسبب التشخيص الخاطئ أو عدم إعطاء الدواء المناسب في الوقت المناسب مما يؤدي إلى مضاعفات صحية تنتهي بالموت. كما ينشأ تعرض إضافي إذا زاد انتشار المرض بسبب عدم عزل المصابين في الوقت المناسب.

قد تتعرض المشافي للمساءلة في حال حدوث خطأ ..

تأمين المدراء والموظفون Directors' & officers

إذا فشلت الإدارة في حماية الأصول أو الممتلكات عند حصول الوباء فقد تكون مجالاً لمساءلة حملة الأسهم والعملاء وحتى الموظفين أنفسهم.

ورغم أن خطة الطوارئ هي التزام قانوني في عدة دول أو عدة شركات على الأقل، فقد تبقى المسؤولية قائمة إذا كانت الخطة غير متناسبة مع واقع الحالة السائدة أو حصل خطأ أثناء التطبيق.

تبقى المسؤولية قائمة إذا كانت الخطة غير مناسبة ..

الحوادث accidents

يتم عادة استثناء الأمراض من وثائق تأمين الحوادث الشخصية Personal Accidents ويتم اعتماد بعض الأمراض إذا نشأت أصلاً عن خطر يغطى بالوثيقة الأصلية واحتمال اعتبار الوباء لحادث بعيد نسبياً. ويعتمد ذلك على التعريف الأساسي للحادثة في بعض الأسواق التأمينية. وبالتأكيد فإن الوثائق الشاملة التي تغطي التأمين على الحياة والتأمين الصحي هي الأكثر تعرضاً لخطر الوباء لأن خطر المرض متضمن فيها أصلاً.

Pandemics exposure in worker's compensation insurance

تعرض وثائق تعويض العمال لخطر الأوبئة

من الصعب شمول الوباء ضمن الأمراض المهنية المغطاة ..

حسب الوثائق المعمول بها حالياً في وثائق تعويض العمال، من الصعب شمول الوباء ضمن الأمراض المهنية المغطاة أصلاً. فحتى يتم اعتماده كخطر مغطى، يجب إثبات أنه نشأ عن سبب متعلق بالعمل وقد أثبتت الوقائع صعوبة إثبات ذلك.

فخلال موجات الأوبئة، يزداد تعرض نسبة قليلة من العمال لخطر الوباء بسبب طبيعة عملهم. وتضم هذه الفئة العمال في القطاع الصحي والأطباء وخدمات الإنقاذ أو الدفاع المدني والزراعة وحماية الحيوانات. وبسبب معرفتهم بالوضع الصحي، فإن هذه الفئة تتخذ كافة متطلبات الوقاية من العدوى للحد من تخفيض نسبة التعرض بدرجة كبيرة.

وتختلف وثائق تعويض العمال بخصوص شمولها للوباء باختلاف نظام العمل بحد ذاته. والسؤال الهام هنا هل يتم تصنيف الوباء ضمن الأمراض المهنية أو إصابات العمل. ويعتمد ذلك على النظام القضائي السائد والمناخ السياسي والتشريع وما إلى ذلك.

تختلف وثائق تعويض العمال باختلاف نظام العمل ..

فمن الناحية الأولى هناك توازٍ واضح أو انحياز واضح باتجاه الحوادث المهنية أو إصابات العمل. ويتم تحديد زمان ومكان الإصابة في بعض الأحيان، ولكنها غالباً ما تكون حادثة عرضية أو صدفة. ومن ناحية أخرى فإن الأمراض المعدية لها صفة

واحدة من صفات الأمراض المهنية حيث أنها تتطور خلال فترة من الزمن. وهذا يفسر سبب اعتبار الأمراض المعدية مرضاً مهنياً في دولة وإصابة عمل في بلد آخر.

اختلاف الأحكام باختلاف التشريعات Legeslation

- في بعض القوانين، يتم تطبيق أحكام القضاء والقدر والصدفة على الأوبئة لذا، فهي في هذه الحالة غير مشمولة في نظام تعويض العمال القومي.
- الأساس هو /الحادثة/ ويصعب تطبيق ذلك على الوباء في نظام تعويض العمال.
- الأشخاص المعرضون لخطر الإصابة بشكل كبير بسبب طبيعة عملهم يكونون محصنون من العدوى بشكل جيد.
- وبشكل عام يجب أن يعمل نظام تعويض العمال جنباً إلى جنب مع أنظمة الضمان الاجتماعية الأخرى مع التركيز على الثقافة العامة وسياسة منع الخطر.

المصدر: Pandemic

Munich Re – Topics 1/2007

Dr. Clemens muth, Dr. manuella zweimiiller

Dr. Raly Kruger

Dr. Ingrid Konigbauer

Mr. Hennirg wilmess

Dr. Aduano Bastioni

Dr. Hector – upegui - Garcia

* * *

أبحاث ودراسات

95

الرائد العربي

خريف

2007

تطور سوق التأمين الصحي في منطقة الشرق الأوسط

إعداد: سعد جواد علي

إن ازدياد الضغوط والإجهاد في الحياة اليومية قد أسهم في تحويل الرعاية الصحية إلى إحدى أهم الأولويات في حياة الإنسان، كما أن زيادة الوعي والتثقيف الصحي قد جعل هذه الناحية من بين النواحي الثلاث الرئيسية في معدلات الإنفاق الخاص والعام في معظم دول العالم، ولعل الزيادة في حجم الإنفاق من قبل الحكومات والأفراد قد دفع نحو إيجاد حلول للحد من الزيادة في تكاليف الرعاية الصحية مع تحقيق أفضل خدمات ممكنة لعامة الناس، وكذلك فإن ارتفاع معدلات التضخم بالنسبة للتكاليف الصحية واستخدام التكنولوجيا المتطورة في شتى المجالات قد أسهم في زيادة معدلات الإنفاق على الرعاية الصحية مع شبه غياب للتأمين الصحي وخصوصاً في منطقة الشرق الأوسط.

وحتى بداية الألفية الثانية لم يكن التأمين الصحي الخاص يشكل أهمية أو يثير الانتباه نظراً لضآلة حجمه من جهة وقيام الحكومات في دول الشرق الأوسط بتقديم خدمات طبية مجانية مع الدواء لعامة الناس من جهة أخرى. ولم تهتم شركات التأمين في تلك المنطقة بهذا النوع من التأمين ولم يكن لديها أي دافع للاستثمار به، لذلك لم تهيئ الأرضية والبنية التحتية المناسبة لمعالجته أو وضع مخططات لكيفية سداد التعويضات أو إنشاء شبكة تعامل مع المشافي أو الصيدليات، وتوصف عادة منطقة الشرق الأوسط بأن معدل الإنفاق على التأمين فيها منخفض جداً مقارنة مع الدول المتطورة.

ونظراً للتطورات الكبيرة في حجم الاقتصاد في بعض الدول الخليجية وما رافقه من تعقيدات في بعض النواحي، الأمر الذي أفسح المجال أمام شركات التأمين لتقديم

منتجات تأمينية جديدة في تلك الأسواق، ونتيجة لتنوع هذه المنتجات فإن ذلك قد خلق حاجة إلى إنشاء شركات إدارة الخدمات والتي تعرف بـ (TPA) حيث أصبحت هذه الشركات فيما بعد تعرف بأنها وسيلة لإدارة برامج التأمين الصحي وذلك في السنوات الخمس الماضية، ولا يزال الطلب يزداد على إنشاء مثل هذه الشركات نظراً لتنامي هذا النوع من التأمين. ومن بين المهام الرئيسية التي تقوم بها هذه المؤسسات هو إصدار بطاقة العضوية بالنسبة للزبائن ومعالجة وتقييم التعويضات وإنشاء شبكات عمل مع المشافي والعيادات والصيدليات، كما توفر خدمة على مدى 24 ساعة بالنسبة للزبائن الراغبين بالاستفسار عن أي موضوع يتعلق بتوفير الخدمات الطبية، والحقيقة أننا نشهد اليوم تطوراً كبيراً في عمل وأداء هذه الشركات وبشكل خاص في دول مجلس التعاون الخليجي وشبه القارة الهندية، وتتحدد العلاقة بين شركة التأمين وإدارة الخدمات الطبية على ضوء الأعمال التي يتم إسنادها لها من قبل شركة التأمين، إضافة إلى نوعية هذه الأعمال، ويمكن لشركة التأمين التعامل مع أكثر من شركة واحدة من شركات إدارة الخدمات.

طلب متزايد لبرامج التأمين الصحي لدى شركات التأمين..

تطور كبير في الشركات التأمينية التي تقدم برامج التأمين الصحي في الخليج العربي..

وعادة ما يوصف التأمين الصحي بأنه يحتاج إلى عمل وجهد كبيرين وكذلك توفر طاقم وظيفي مؤهل لمتابعة تقديم الخدمات للمؤمن لهم وسداد النفقات والتعويضات لشبكة المشافي والأطباء والصيادلة، وتوفيراً لهذه الجهود فإن معظم شركات التأمين تلجأ اليوم إلى شركات إدارة الخدمات الطبية للقيام بكافة هذه المعالجات باعتبارها شركة متخصصة أنشئت لتحقيق هذه الأهداف. والحقيقة فإن ازدياد الطلب في سوق التأمين الصحي قد أسهم كثيراً في جذب الاستثمارات نحو إنشاء شركات إدارة الخدمات. ومن الملاحظ في منطقة الخليج العربي قيام شركات تأمين وإعادة تأمين عالمية بإنشاء شركات إدارة خدمات كجزء من الاستثمار في هذا المجال.

ازدياد التأمين في سوق التأمين الصحي يسهم في جذب الاستثمارات نحو إنشاء شركات الخدمات ..

وعادة ما تقوم شركات إدارة الخدمات بتعيين طبيب أو أكثر في الطاقم الوظيفي لديها كي يحقق التوازن في معالجة التعويضات وتشخيص الحالات ومتابعتها مع شبكة المشافي والأطباء والصيادلة الذين تم التعاقد معهم لتنفيذ الخدمات الصحية، كما قامت باستخدام واسع لتكنولوجيا المعلومات من أجل ضبط ومراقبة كافة الإجراءات التي يتطلبها التأمين الصحي، وقد نجحت بهذا الاتجاه في تحقيق الرقابة على المعالجات بما يقلل قدر الإمكان من عمليات الاحتيال في التأمين الصحي.

ولعل الانتشار الواسع والكبير في استخدام البطاقة الذكية والتي تحتوي عادة على كافة المعلومات المتعلقة بالتغطيات التأمينية إضافة إلى احتوائها على المعلومات السرية الخاصة بكل مؤمن له الأمر الذي يسهل عملية التعريف بالمريض من خلال تضمنها لملخص عن حالته ومعلومات عن التعويضات التي سددت له، وتتم معالجة التعويضات بشكل تلقائي عبر نظام الإنترنت، الأمر الذي يسهم في تخفيض حجم الوقت المطلوب لإنجاز ذلك وتقليص الإجراءات الإدارية مما يسهم أيضاً في تخفيض التكاليف الصحية، وبموجب هذه التقنيات يحصل مقدمو الخدمات الطبية على حقوقهم المالية بشكل فوري وسريع دون الحاجة إلى تعيين شخص لمتابعة تحصيل الحسابات العائدة لهم. وتسعى شركات إدارة الخدمات الطبية إلى تحقيق هدفين رئيسيين وهما الرؤية الشاملة والشفافية وقد أسهم استخدام التكنولوجيا الحديثة في تحقيق ذلك من خلال إجراء التحديث اليومي لكافة البيانات والمعلومات، ومن جهة ثانية يسعى حملة البطاقات الصحية إلى بناء الثقة مع شركة الخدمات الطبية التي يتعاملون معها وهم بذلك يحتاجون إلى التأكيد بأن كافة الضمانات المالية المتعلقة بالنفقات الصحية تتم تلبيتها وصيانتها وكافة الوعود التي قطعت لهم أثناء توقيع وثيقة التأمين سوف تتنفذ بحذافيرها. ومن جهة أخرى تسعى شركات الخدمات الصحية إلى بناء علاقات ثقة متينة مع حملة البطاقات الصحية، وقد أظهرت بذلك نجاحاً كبيراً في حسن إدارتها لكافة العمليات المتعلقة بالتأمين الصحي مستندة إلى طاقم وظيفي مؤهل تأهيلاً عالياً إضافة إلى الاستخدام الأمثل لتكنولوجيا المعلومات. والحقيقة فإن معظم هذه الشركات قد تأسست من قبل شركات تأمين أو إعادة تأمين معروفة عالمياً مثل ميونيخ لإعادة التأمين التي أسست شركة خدمات طبية في دولة الإمارات العربية المتحدة.

الانتشار الواسع لاستخدام البطاقة الذكية ساهم بخفض التكاليف..

شركات الخدمات الطبية تأسست من قبل شركات التأمين..

أما معدلات الرسوم التي تتطلبها شركات إدارة الخدمات الطبية فهي تتراوح عادة ما بين 7% إلى 10% من حجم الأقساط بالنسبة لكل غطاء من أغطية التأمين الصحي، ويعتمد تحديد النسبة على نوعية الخدمات التي تقدمها تلك المؤسسة ويتم الاتفاق عليها منذ البداية مع شركة التأمين التي قامت بإسناد هذا الغطاء لها.

أما فيما يخص العلاقة مع مقدمي الخدمات الطبية والصيادلة، فإن شركة إدارة الخدمات تسعى إلى الحصول على معدلات حسم جيدة منهم، مع العلم بأن معدلات الحسم تزداد كلما زاد عدد المؤمن لهم، ومن أجل تحقيق ذلك فإنها تسعى إلى الحصول على عروض أسعار مع أفضل الخدمات الممكنة من عدة جهات سواء المشافي والعيادات والصيادلة، لهذا فإن شركات التأمين المباشر تتجنب سداد التعويضات بمفردها وأوكلت هذه المهمة بالكامل لشركات إدارة الخدمات نظراً لتوفر المقدرة التخصصية في تنفيذ ذلك، مع الإشارة إلى أنه لا يزال هنالك عدد ضئيل من شركات التأمين ترغب بإدارة أغطية التأمين الصحي بمفردها ودون الاستعانة بشركات إدارة الخدمات الطبية.

معدلات الحسم تزداد كلما زاد عدد المؤمن لهم..

وأخيراً يمكننا القول بأنه هنالك زيادة ملحوظة في منطقة الشرق الأوسط بالنسبة لإنشاء شركات إدارة الخدمات الصحية وهذه الزيادة أتت كنتيجة لزيادة الاهتمام بالتأمين الصحي مع الإشارة إلى أن بعض القوانين التي صدرت في دول مجلس التعاون الخليجي والمتعلقة بإلزامية التأمين الصحي قد أسهمت وبشكل كبير في زيادة الاهتمام بالتغطيات الصحية، وتقوم شركات التأمين وإعادة التأمين العالمية بمتابعة التطورات الحاصلة في صناعة التأمين الصحي في منطقة الشرق الأوسط وتسعى حالياً للاستثمار في هذا المجال. والحقيقة أن التأمين الصحي يشهد دون أدنى شك ثورة نمو سريعة في الدول التي تتمتع باقتصاد قوي في منطقة الشرق الأوسط، وعلى ضوء ذلك فإنه مطلوب اليوم من شركات التأمين وإعادة التأمين العربية الاهتمام بهذه الظاهرة ودراستها ووضع الخطط اللازمة من أجل الاستثمار بها وعدم ترك الساحة للسوق العالمي بمفرده للقيام بهذه المهمة.

زيادة ملحوظة في إنشاء شركات إدارة الخدمات الصحية..

* * *

95
الرائد العربي
خريف
2007

التغيرات المطلوبة من سوق التأمين العربية لكي تتماشى مع التطورات العالمية*

خالد أبو نحل**

لصناعة التأمين سمة تنافسية وطبيعية ربما لا يمكن تعريفها لمرورها عبر دورات ولتعرضها لأخطار مختلفة وبالتالي فإنها تسبب تحديات حول كيفية السعر وتحديد الاحتياطات. وتحتاج هذه الصناعة إلى رأس مال لكن هذا الرأس المال اللازم يعتمد على التشريعات المتغيرة دائماً، ويجب على الشركات في هذه السوق التنافسية أن تسعى دائماً لتقليل التكلفة، وتحسين الكفاءة التشغيلية، والعمل على تنمية السوق في ذات الوقت، وبالتالي فإن صناعة التأمين تحتاج إلى فرص جديدة تتمحور حول تطوير منتجات جديدة وأسواق جديدة في داخل البلد ذاته أو خارجه.

تكمن التحديات التي تواجهها السوق العالمي في عدة نقاط من أهمها النمو وتطوير الأعمال، حيث أن السوق العالمي سيشهد الكثير من الاندماجات بين الشركات التي قلت ما بين عامي 2000 ــ 2002، ومؤشرات ذلك هو الارتفاع والتحسن في الأسواق المالية، واستمرار انخفاض معدل الفائدة، والاتجاه لتوحيد التشريعات التنظيمية والرقابية، بالإضافة إلى الاتجاه الزائد للعولمة، كما أن هذه السوق تشهد دخول شركات أجنبية إلى الأسواق المحلية (غير المطورة)، ونمو كامن في سوق التأمين الصحي، ونمو سريع في التأمين التكافلي في العالم الإسلامي خلال العشر سنوات الأخيرة.

---

* محاضرة ألقيت في لقاء قرطاج التاسع للتأمين وإعادة التأمين تونس ــ 24 ــ 26 حزيران 2007.

** شركة (ترست) للتأمين في الأردن.

كما أن الكفاءة وتقليل التكلفة تشكل إحدى هذه التحديات، حيث أن هناك توجهات عالمية لإعادة هيكلة مجموعات التأمين الكبيرة في مراكز ذات تكلفة أقل لتنظيم الأوضاع المالية IFRS/BASS II/ SolvencyII.

ويخص التركيز في هذا الاتجاه جميع القطاعات وخاصة تلك التي تخضع لرقابة تشريعية عالية. فمن المتوقع خارج الشركات أن تتسم القطاعات المالية بالسرعة والشفافية والنوعية في الإفصاحات المطلوبة. أما بالنسبة لداخل الشركات فإن مجالس الإدارة والإدارة العامة تبقى بحاجة دائمة لمعلومات دقيقة في وقت سريع لأخذ قرارات سريعة في بيئة متغيرة بسرعة (المنتجات الجديدة والتغير في الشركات من اندماج وغير ذلك من توسع). ويرتبط كل ذلك وبشكل مباشر مع الاستمرار بزيادة الكفاءة لتقليل التكلفة وبالتالي توفير الميزة التنافسية. كما وتتجه الشركات المالية العالمية إلى تحويل التحديات إلى فرص، وبدل إدخال التحديثات على مراحل مختلفة فإنها تنظر إلى مراجعة النظام التشغيلي الإجمالي وتحديثه، وعليه فإن المطلوب هو تحديد رؤية واضحة للدور الذي يجب أن يلعبه القطاع التأميني في المستقبل مقارنة بالوضع الحالي ورسم طريق واضح للوصول إلى الوضع المستقبلي عبر استراتيجية وخطة عمل شاملة على مستوى الشركة، القطاع، الدولة، المنطقة.

الإدارات بحاجة دائمة لمعلومات دقيقة لاتخاذ قرارات مناسبة..

مطلوب تحديد رؤية واضحة للدور الذي يجب أن يؤديه قطاع التأمين في المستقبل..

ومن التحديات التي تواجه السوق العالمي بخصوص التشريعات والإفصاح هي:

أولاً: الانخفاض الغير مؤقت في قيمة الاستثمارات والذي يؤثر على تلك الشركات خاصة تلك التي لديها محفظة استثمارية كبيرة مثل شركات التأمين.

ثانياً: الحسابات بما يخص تكلفة الإنتاج ويعني هذا توزيع تكلفة الإنتاج على مدة الغطاء المعطى والذي يؤثر كثيراً على التأمينات طويلة الأجل.

ثالثاً: الاحتياطات الحسابية:

ــ حساسية احتياطات الخسائر.

ــ شرح التغيرات التي حصلت في تقديرات السنة الماضية.

ــ الاحتياطات الموضوعة التي لا تتطابق مع التقديرات الاكتوارية.

رابعاً: العامل الرابع الذي يشكل تحدياً كبيراً في مواجهة السوق العالمي هو إدارة المخاطر من كفاية رأس المال والخطر المحمول والذي يهدف لحماية حملة الوثائق وتقوية شركات التأمين من خلال تشريعات ورقابة ملائمة.

إدارة المخاطر أحد أبرز التحديات في مواجهة السوق العالمي..

إن مجال إدارة المخاطر واسع وبالتالي فإن اختيار الإطار الذي يتم العمل ضمنه يعتمد على النطاق الذي نعمل به وعلى الشخص الذي يعمل في هذا المجال والذي يتأثر بدراسته، مؤهلاته وخبراته.

المحددات التي يمكن من خلالها النظر إلى إدارة المخاطر هي:

ــ مؤثرات الخطر (Hazards).

ــ مكونات الخطر (Risk contents).

ــ الأهداف المرجوة من إدارة الأخطار (Obiectives).

ــ طرق إدارة الخطر (Risk management).

وضع قطاع التأمين في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا:

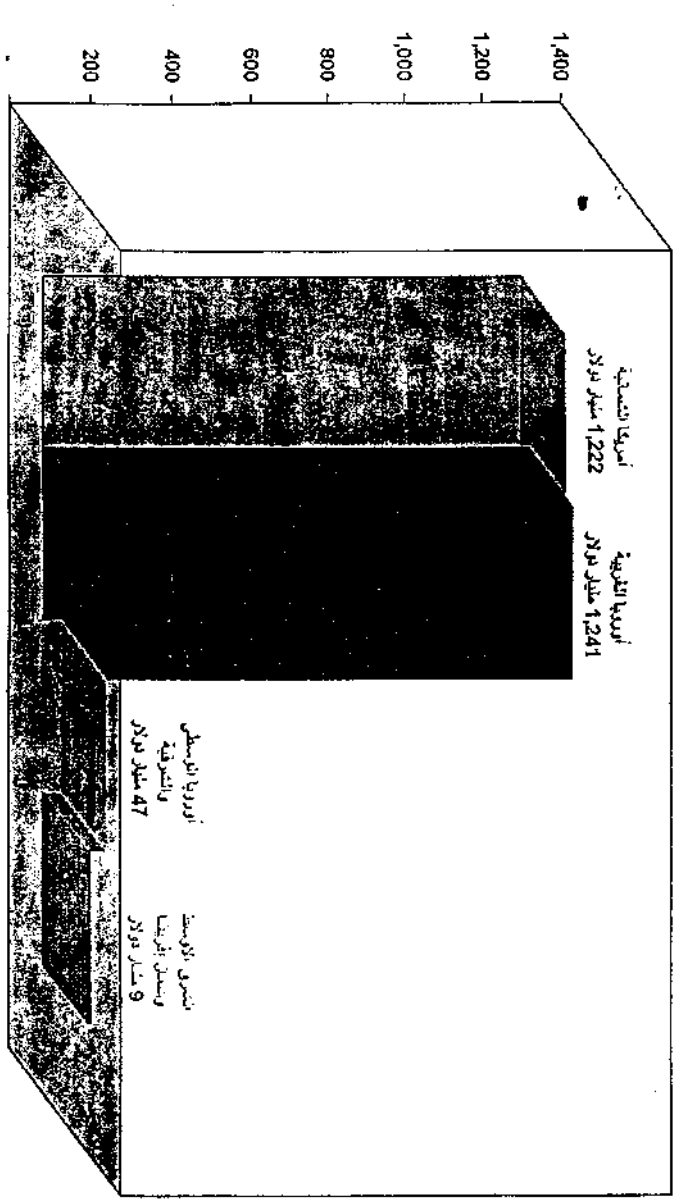
يجب أن تتم معرفة دور قطاع التأمين في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا في المستقبل من خلال تحليل وتقييم الوضع الحالي للسوق من منظور العرض والطلب.

هذا التحليل الذي يوضح عدداً من النتائج حيث أنه بالرغم من صغر السوق إلا أنه يتسم بنمو مطرد ويبشر بنمو ملحوظ، حيث أن هناك عدة دول في المنطقة تلحظ نمواً تراكمياً بمعدل 12,5% خلال السنوات 2004 ــ 2005.

بالرغم من صغر سوق التأمين العربي لكنه بنمو باضطراد..

نظرة لحجم الأقساط

الأقساط الاجمالية للشرق الأوسط وشمال أفريقيا مقارنة بمناطق أخرى في العالم - للعام 2005



هناك معيار آخر لقياس توقع النمو المستقبلي ألا وهو نسبة الأقساط لعدد السكان (معدل السقط للفرد) GPI pre Capita

المنطقة	معدل القسط للفرد/ دولار أمريكي
أمريكا الشمالية	2.900 ــ 2.400
أوروبا الغربية	5.500 ــ 1.400
أوروبا الوسطى والشرقية	1.000 ــ 40
الشرق الأوسط وشمال افريقيا	440 ــ 10

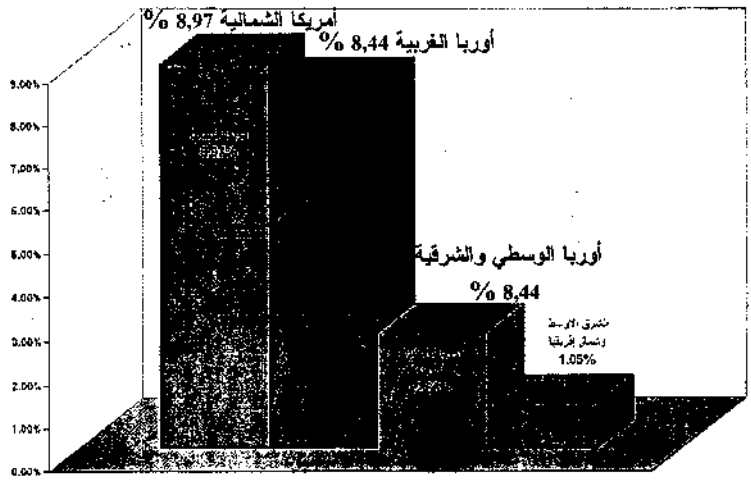
ــ إن أحد المقاييس التي يقاس بها التطور في قطاع التأمين هو نسبة الأقساط الإجمالية إلى الناتج المحلي الإجمالي GPI/GDP.

(Gross Premium Income/ Gross Domestic Product).

وتبين الدراسات مدى الحاجة لتطوير أسواق منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا عند مقارنتها مع المناطق الأخرى بالعالم.

اجمالي الأقساط الى الناتج المحلي الاجمالي

نسبة الأقساط الاجمالية الى الناتج المحلي الاجمالي- للعام 2005



ويرجع النمو المرتقب إلى العوامل التالية:

1 ــ النمو الاقتصادي.

2 ــ ظهور أصناف التأمين الإلزامية.

3 ــ خصخصة أو إعادة هيكلة صناديق التقاعد الحكومية.

4 ــ نمو قطاع الخدمات المالية.

5 ــ ديموغرافية المنطقة: إن طبيعة السكان في هذه المنطقة يغلب عليها فئة صغار السن وبالتالي فإن الطلب على التأمين يزداد مع الوقت.

كما أن تأمينات الحياة في المنطقة غير متطورة فعلى سبيل المثال، معدل أقساط الحياة إلى الناتج المحلي الإجمالي في 2005 حوالي 0,3% مقارنة 1,4% للتأمينات العامة ويرجع ذلك غالباً إلى:

1 ــ القناعات الدينية.

2 ــ محدودية الدخل للفرد.

3 ــ محدودية الوعي بتأمينات الحياة.

4 ــ عدم طلب تأمينات الحياة اللازمة للتمويل المرتبط بالممتلكات أو محدودية هذه الخدمات في المنطقة في الماضي والتي تلحظ الآن نمواً متسارعاً في العديد من الدول.

قنوات التوزيع:

دور الوسطاء والوكلاء مهم جداً في تطوير الأسواق من خلال توزيع المنتجات ونشر الوعي للجمهور.

ويرجع ضعف تنظيم الوسطاء والوكلاء إلى غياب أو ضعف القوانين والتشريعات التي تنظم مهنة الوسطاء والوكلاء، وإلى غياب أو ضعف المؤهلات المهنية لديهم، وكيفية إعطاء الترخيصات لهم.

يرجع ضعف تنظيم الوسطاء والوكلاء إلى ضعف التشريعات الناظمة.

سوق التأمين العربي:

إن أسواق التأمين في المنطقة هي أسواق غير متماسكة وذلك بسبب كثرة الشركات الصغيرة (من حيث رأس المال) المتنافسة حيث اتجهت بعض الدول حديثاً

لتحديث التشريعات وخاصة تحديد الحد الأدنى لرأس المال ولكن لا يزال هذا قليل نسبياً مقارنة بالمعايير الدولية وربما يرجع هذا لصغر الأسواق وضعف الاقتصاديات وبالتالي فقر فئات كبيرة من السكان. ورغم كون الاتجاه لرفع رأس المال صحيحاً ويصب في تقوية شركات التأمين العربية إلا أنه من الناحية الأخرى لا تزال الأسواق صغيرة من حيث حجم الأقساط في غياب تسارع في نمو الاقتصاديات في بعض الدول في هذه المنطقة. هذا يدفع الشركات العاملة في هذه الأسواق للاكتتاب للفوز بحصة من أقساط السوق بدون مراعاة المعايير والأسس الفنية لإرضاء المساهمين على المدى القصير.

ونتيجة لكل ذلك فإن التأمين في المنطقة غير متطور وغير كامل من ناحيتي العرض والطلب.

التأمين في المنطقة غير متطور وغير كامل لناحيتي العرض والطلب..

وينبغي على الأسواق العربية التماشي مع التطور في السوق العالمية.

وتعريف الإطار الذي يراد العمل ضمنه أي: الشركة، السوق، الدولة، المنطقة فما بداخله يعتبر البيئة الداخلية ويشكل ما خارج هذا الإطار البيئة الخارجية

ويجب العمل ضمن البيئة الداخلية سواء للشركة، السوق، الدولة، المنطقة كما يلي:

- تحديد الأهداف والسياسات المطلوبة للتطوير.
- التخطيط والتنظيم وتوفير الموارد.
- تطبيق الخطط.
- مراقبة وقياس الإنجازات.

ما المطلوب من شركات التأمين ومن يمثلون هذه الأسواق؟

أ ــ شركات التأمين:

1 ــ مراجعة هيكلة شركات التأمين، والنظر إلى النظام الإداري بإجماليته.

2 ــ التدريب ورفع المستوى الفني والمهني في جميع المجالات التي تتعلق بتطوير أعمال شركات التأمين والتأكيد على نقل المعرفة بين العاملين في الشركة.

يجب الاهتمام بالتدريب ورفع المستوى المهني والفني في جميع المجالات..

3 ــ اتباع الأسس والمبادئ التأمينية في الممارسة.

4 ــ الاهتمام وتطوير المعرفة بإدارة الأخطار وكذلك إدارة رأس المال.

5 ــ الاهتمام بنشر الوعي التأميني على مستوى واسع.

6 ــ الاهتمام في التسويق بشكل أكبر.

7 ــ الرقي بالمهنة عن طريق الحفاظ على سمعة ونزاهة سوق التأمين لكسب ثقة الجمهور وكذلك الهيئات الرقابية لتطوير الأعمال.

8 ــ تقوية واتباع السياسة الإدارية وذلك بما ينسجم مع الحوكمة المؤسسية.

ب ــ سوق التأمين في كل دولة عربية:

هذا ما يخص البيئة الخارجية لشركات التأمين:

ــ البيئة الاقتصادية والمالية للدولة والتشريعات الخاصة بالاستثمار والضرائب.

ــ السياسة العامة للدولة والبيئة التشريعية:

* التشريعات العامة.
* تطبيق التشريعات
* المحاكم والنظام القضائي.
* تنظيم المهنة ووضع المعايير للممارسة في السوق.

محاربة الفساد والبيروقراطية تدفع شركات التأمين قدماً إلى الأمام..

ــ البيئة الاجتماعية والأمن.

ــ البيئة الطبيعية وإدارة الأخطار الطبيعية.

ــ محاربة الفساد والبيروقراطية.

والهدف من ذلك كله هو الوصول إلى نمو محقق وقريب من الأقساط وتشجيع المستثمر المحلي والأجنبي للاستثمار في المنطقة.

ج ــ سوق التأمين العربي:

فيما يتعلق بالبيئة الخارجية لسوق تأمين عربي معين يجب العمل على ما يلي:

1 ــ توحيد التشريعات الخاصة بتنظيم وتطوير الرقابة على قطاعات التأمين العربية.

2 ــ توحيد البيئة الاقتصادية والمالية والتشريعات الخاصة بالاستثمار والضرائب.

3 ــ توحيد السياسة العامة للدولة والبيئة التشريعية.

4 ــ البيئة الاجتماعية والأمن.

5 ــ البيئة الطبيعية وإدارة الأخطار الطبيعية.

6 ــ محاربة الفساد والبيروقراطية.

* * *

95
الرائد العربي
خريف
2007

إعصار غونو وإدارة الأزمة

إعداد: هيئة التحرير

بعد مرور إعصار غونو وصفه أحدهم بالقول إنه عاصف ولكن ليس قاسياً. هذا الإعصار الذي ضرب منطقة الخليج العربي يوم 5 حزيران /يونيو/ لهذا العام 2007 وبشكل عنيف وغير متوقع وغير مسبوق، منطقة الحاد Al Hadd على الشواطئ الجنوبية لسلطنة عمان ثم تحرك شمالاً على طول المنطقة الساحلية ومن ثم إلى المنطقة الشرقية وبعدها إلى مسقط العاصمة ليل السادس من حزيران عابراً عمان باتجاه إيران والباكستان.

ترافق الإعصار بهبوب رياح شديدة وهطول أمطار غزيرة جداً أدت إلى تشكل السيول في المنحدرات والوديان وخربت في طريقها كل شيء بما في ذلك الطرق والجسور والمزروعات لتغمر فيما بعد المناطق المنبسطة ببحيرات واسعة من المياه. وترافق ذلك مع أمواج عاتية ضربت السواحل بارتفاع من 6 إلى 12 متراً. وقد شبه هذا الإعصار بتلك الأعاصير التي تضرب البحر الكاريبي وشواطئ المناطق المحيطة به.

إن معظم الأضرار كانت بسبب الفيضانات، وتركز أسوأها في رأس الحاد، سور والقريات وكورم. ومناطق أخرى من السلطنة لتصل الأضرار أيضاً إلى إمارة الفجيرة في دولة الإمارات العربية المتحدة.

وبالطبع، شغل هذا الإعصار المفاجئ اهتمام جميع القطاعات الاقتصادية والاجتماعية وفي مقدمتها شركات التأمين وإعادة التأمين المحلية والعالمية. حيث بدأ

كل منها بالعمل على إحصاء الخسائر المتوقعة من اشتراكها في بوالص تأمين متنوعة.

أكثر وثائق التأمين تأثراً بالإعصار تتعلق بالسيارات والحريق..

ولكن أكثر وثائق التأمين التي تأثرت بالإعصار كانت السيارات والحريق وأغطية توقف العمل. ووقع العبء الأكبر من الجهد على أقسام التعويضات Claim Departments.

وقد انهالت المكالمات الهاتفية والمراسلات على شركات التأمين مطالبة بالتعويضات.

وبالفعل كانت الإجراءات سريعة وفاعلة من قبل شركات التأمين وإعادة التأمين للعمل على دفع التعويضات لمستحقيها بأسرع ما يمكن.

وبينما كانت الوثائق الصناعية والتجارية مؤمنة تحت أغطية الحريق والتي تتضمن الأخطار الإضافية، كالعواصف والفيضانات أو وثائق جميع الأخطار، إلا أن معظم وثائق تأمين السيارات كانت تستثني العواصف والفيضانات وبالتالي خرج العديد ممن تحطمت سياراتهم بدون أي تعويض يذكر. وبالتالي أنتج هذا الأمر استياءً شديداً لدى المؤمن لهم، مما دعا اتحاد التأمين العماني إلى دراسة إمكانية تكوين مجمع Pool لمنح أغطية خاصة لتأمين المركبات ضد العواصف والفيضانات حصراً. خاصة في المناطق المعرضة لمثل هذه الأخطار الطبيعية. وهذا الأمر جرى تطبيقه في العديد من الدول التي تتعرض لأخطار الطبيعة.

اتحاد التأمين العماني يدرس إمكانية تكوين مجمع لمنح أغطية خاصة لتأمين المركبات ..

من الأمور الأخرى التي تناقش حالياً هي أغطية الممتلكات واستثناء تلك الموجودة في المناطق المفتوحة أو الطرقات، كذلك استثناء الأضرار الناجمة عن الأمطار الغزيرة والرياح المرافقة لها.

من جهة أخرى، تعمل الوزارات والمجالس البلدية في سلطنة عمان على إعادة النظر في البنى التحتية والمنشآت المبنية في الوديان وحولها، وقد وضعت الخطط لبناء سدود في هذه الوديان قد تمنع أخطار الفيضانات في المستقبل أو على الأقل الحد منها قدر المستطاع.

عدد المطالبات شكل تحدياً كبيراً ورقماً ملفتاً..

أما التحدي الآخر فقد كان عدد المطالبات سواء الكبيرة أو الصغيرة والذي سجل رقماً ملفتاً، فالوضع الحاصل غير مسبوق في دولة مثل عمان، وبالتالي تفتقر عمان على وجه الخصوص والمنطقة على وجه العموم إلى الخبرة اللازمة لمواجهة مثل هذه الكوارث.

وإضافة لكل ما سبق، كان هناك تحد كبير واجه شركات التأمين ألا وهو كيفية إدارة الكم الهائل من المطالبات والذي يحتاج لأعداد كبيرة من العاملين في تسوية المطالبات ومن ذوي الخبرات. وكان على أقسام الاكتتاب وأقسام التعويضات العمل سوياً لحل أي إشكال تقني يعترض أية مطالبة سواء في شركات التأمين أو شركات إعادة التأمين. كذلك كانت هناك موجة هائلة من تبادل المعلومات بين جميع شركات التأمين وإعادة التأمين والوسطاء في المنطقة والعالم لحل الإشكالات التي قد تعترض أحدهم.

هل ظاهرة التسخين الكوني هي المسؤولة عن الإعصار..

والسؤال المطروح هل ظاهرة التسخين الكوني هي المسؤولة عن حدوث إعصار غونو، أو فيضانات الباكستان والهند والصين والمملكة المتحدة. أم عن الموجات الحارة التي اجتاحت جنوب أوروبا هذا العام. وفي الحقيقة يتنبأ الخبراء أنه بسبب زيادة حرارة الأرض فإن معدل حدوث الكوارث الطبيعية سيشهد ازدياداً ملحوظاً. وتزداد القناعة بين الخبراء بأن البيوت الزجاجية تساهم بشكل كبير بالتسخين الكوني. ويتنبأ بعض العلماء بأن درجة حرارة الأرض ستزداد بين **1.1** درجة إلى **6.4** درجة. من جهة أخرى تجري دراسات حالياً في عمان حول معدل تأثير أقساط التأمين في السلطنة.

خسائر كبيرة وجسيمه يخلفها الإعصار في عمان ..

لقد خلّف إعصار غونو خسائر كبيرة وجسيمة في عمان. فبعد أيام ثلاثة وهي الفترة التي استمر فيها الإعصار، فقد دمر **10.000** سيارة وشرد **67000** شخص أصبحوا دون مأوى، كذلك دمرت الطرق والجسور والأبنية ووسائل الاتصال وشبكات نقل الطاقة الكهربائية.

وفيما يلي بعض الإحصائيات عن الإعصار:

تشكّل الإعصار يوم **1** حزيران /يونيو/ **2007**

انتهى الإعصار يوم **7** حزيران /يونيو/ **2007**

سرعة الرياح **240** ــ **260** كم/ساعة

الضغط الجوي **920** مليبار

الإصابات **72** قتيلاً

الأضرار **4.2** بليون دولار أمريكي.

المناطق المتضررة: عمان ــ الإمارات العربية المتحدة ــ باكستان ــ إيران.

أما عن الدروس المستقاة من إعصار غونو وذلك فيما يتعلق بصناعة التأمين وإعادة التأمين فإنها تتمحور حول الكثير من الظواهر التي تدل على أن منطقة الخليج العربي وما حولها ستكون معرضة لكوارث طبيعية. وتركزت الاستثمارات بشكل كبير في هذه المنطقة إلى جانب الازدهار الاقتصادي الذي تشهده فإن ذلك سيزيد تعرض شركات التأمين وإعادة التأمين إلى مزيد من الخسائر ومن عام لآخر. وفي يومنا هذا يصعب التأكيد على معدلات تأثر هذه المنطقة بظاهرة التسخين الكوني وما يمكن تأكيده هو أن غونو القادم سيكون أشد فتكاً بالممتلكات والبنى التحتية.

ولكن قد يكون لإعصار غونو تأثير إيجابي على صناعة التأمين وإعادة التأمين من حيث زيادة الإقبال على وثائق التأمين، مما سيؤدي إلى زيادة الأقساط التي قد تسند إلى المعيدين المحليين أو الدوليين. وهنا يأتي دور شركات التأمين في نشر الوعي التأميني بين عامة الناس وإقناع المترددين منهم للجوء إلى شراء وثائق تأمين الممتلكات والحياة حفاظاً على ثرواتهم وعلى أنفسهم من أي إعصار قادم.

هل يكون للإعصار تأثير إيجابي على صناعة التأمين وإعادة التأمين..

وبالتأكيد، فإن شركات التأمين بعامة ومعيدي التأمين بخاصة، هم من سيدفع فاتورة الأضرار الناجمة عن إعصار غونو. أما زيادة التعرض في المستقبل فيجب أن تقابل بزيادة في أسعار التأمين خاصة على تغطيات أخطار الطبيعة، ليس فقط في سلطنة عمان بل في جميع المناطق المعرضة للكوارث الطبيعية.

شركات التأمين ومعيدي التأمين يدفعون فاتورة الأضرار..

وإن تحلى المؤمّنون ومعيدو التأمين بالحكمة المطلوبة في هذه المرحلة، فإن من واجبهم أن يشرحوا لزبائنهم بأن هناك قيمة اقتصادية ترتبط بالتأمين الذي يمنحهم الاستقرار ويحمي أموالهم وممتلكاتهم من الضياع...

إن الثقة بالتأمين والخدمات التي يقدمها أصبحت أكثر تطوراً في أذهان العامة. وزيادة الوعي هذا واجب على شركات التأمين وإعادة التأمين وأيضاً على الوسطاء الذين يزداد عددهم باضطراد. وإعصار غونو ليس حدثاً عابراً بالتأكيد ولكنه يدل على أن المنطقة ليست آمنة من أخطار الكوارث الطبيعية، وهذا من الأسباب التي يجب أن تشجع شركات التأمين لإعادة دراسة طرق إدارة الخطر لديها واستراتيجياتها في هذا المجال للوصول إلى قناعة مدروسة بأنها جاهزة تماماً في المستقبل للتعامل بكفاءة عالية مع الكوارث التي قد تصيب هذه المنطقة.

وقد لوحظ بأن العديد من المكتتبين أصبحوا أكثر حرصاً عند الاكتتاب في الأخطار الموجودة في مناطق ضربتها الفيضانات هذا العام وتحديداً في الأشهر الستة الماضية، إلا أن شروط اتفاقيات إعادة التأمين سيكون لها الأثر الأهم في تحديد مواقف مثل هؤلاء المكتتبين المتشددين.

العديد من المكتتبين أصبحوا أكثر حرصاً عند الاكتتاب ..

ويقول بعض الوسطاء أنهم لاحظوا ازدياداً ملحوظاً في أقساط تأمين السيارات، حيث تشدد المكتتبون ورفعوا أسعار وثائقهم. أما في تأمين الممتلكات، فالمتوقع أن يكون لوثائق إعادة التأمين تأثير كبير وحاسم على أسعار أغطية هذا النوع من التأمين.

إعصار غونو يدق ناقوس الخطر في المنطقة ..

لقد دق إعصار غونو ناقوس الخطر في منطقة، كانت لعقود كثيرة، تعتبر من أكثر المناطق في العالم استقراراً مناخياً واقتصادياً وشهدت تبعاً لذلك قفزات كبيرة في جميع مجالات الحياة وخاصة الاقتصادية منها.

وفي الختام، يجب على صناعة التأمين في المنطقة والعالم أخذ موضوع الأعاصير والكوارث الطبيعية على محمل الجد وأن يحظى الأمر بدراسة علمية متعمقة تضع استراتيجية العمل المستقبلي وكيفية مواجهة هذه الأخطار حماية لشركات التأمين وإعادة التأمين من جهة ولزبائنها حملة الوثائق من جهة أخرى.

المصدر:

Policy Magazine

Vol 04/ issue 05 sept/ oct 07

عن مقالة للكاتب:

- **Hugh Kennaway**
- Operation Director - Middle east
  Cunningham Lindsey International
- **Lesson Learned**
  interview with same insurance
  and reinsurance underwriter
  and brokers.

95
الرائد العربي
خريف
2007

أبحاث ودراسات

أمريكا والنفط العربي (العراق إنموذجاً)

الدكتور سمير صارم

مدخل:

يبدو أن الإدارة الأمريكية برئاسة جورج دبليو بوش تعني دائما ما تقول؛ فالرئيس بوش يقول إنه يسعى إلى نشر الحرية في جميع أنحاء المعمورة، لكنه حتماً لا يعني نشر الحرية للشعوب والأفراد، وإنما الحرية للشركات عابرة القارات في الوصول إلى أي سوق أومصدر طبيعي تبتغيه دونما عوائق.

فالتقدم المهم بالنسبة له هو زيادة أرباح التجمع الصناعي العسكري الأمريكي، الذي رشحه للرئاسة، والذي يقدم البرامج للحكومات، وينتدب أعضاء من تجمعه للقيام بتنفيذها داخل الإدارات الأمريكية وخارجها. فقد زادت إيرادات شركة هاليبرتون بعد سنة من الغزو الأمريكي للعراق (أي ما بين الربع الأول لعام 2003 والربع الأول لعام 2004) بنسبة 80 % حسب ما ورد في جريدة الفاينانشال تايمز. أما شركة بكتل والتي عهد إليها الكثير من مشاريع إعادة إعمار العراق، فزادت إيراداتها في الفترة نفسها بـــ 158 % ، إما شركة شيفرون تكساسو للنفط والتي عهد إليها بيع إنتاج العراق من النفط فقد زادت أرباحها بنسبة 90% خلال النصف الأول لعام 2004 مقارنة مع الفترة نفسها لعام 2003 أما أكبر شركات السلاح في الولايات المتحدة فقد تضاعفت أسعار أسهمها ثلاث مرات ما بين عام 2000 وعام 2004 .

لكن .. وقبل أن نتحدث عن الخطط الأمريكية للسيطرة على منابع النفط... ولا سيما العراقي منه دعونا نتابع بعض الوقائع التاريخية في هذا المجال من خلال بعض العناوين:

1 ــ الأطماع الإستعمارية في نفط المنطقة:

من المثير فعلاً أن تكون أولى حروب النفط في القرن العشرين قد دارت على أرض العراق، فمن أجل حماية شركة النفط الإنجليزية الإيرانية ومصفاة عبدان، أرسلت الإمبراطورية البريطانية، في بداية الحرب العالمية الأولى، بالجيش الهندي إلى المنطقة للإستيلاء على البصرة والعراق في الحملة التي عرفت بـ (حملة بلاد ما بين النهرين)، التي دامت أربع سنوات. وطبقاً لما أورده المؤلف أنطوني كييف براون في كتابه:«النفط.. الله.. والذهب»، فإن قوات الاستعمار البريطاني فقدت 252 ألف جندي بين قتيل وأسير ومصاب في واحدة من أسوأ الصراعات، الأمر الذي يعكس مدى الأهمية التي كانت توليها بريطانيا للخليج وثروته النفطية. كما أن من المثير فعلاً، أن تكون آخر الحملات النفطية التي تشنها الإمبراطورية الأمريكية الجديدة في أوائل القرن الحادي والعشرين موجهة ضد العراق وعلى أرضه أيضاً. وكانت السلطات الأمريكية قد أعدت خططاً مفصلة للإستيلاء على النفط العربي في أوائل السبعينات، سواء من خلال الشركات النفطية أو بالتدخل العسكري المباشر، بل إن الحديث عن هذا الأمر يعود إلى قبل ذلك بكثير، ففي الحرب العالمية الثانية، كتبت قيادة الأسطول الأمريكي مذكرة مرفوعة للرئيس روزفلت، تتضمن اقتراحاً بالاستيلاء على حقول نفط أرامكو في السعودية، باعتبار أن الحصول على احتياطات نفطية خارج الاراضي الأمريكية أصبح من المصالح الحيوية للولايات المتحدة. وقبل ذلك في الحرب العالمية الأولى، حصلت البحرية البريطانية على الجزء الأكبر من ملكية الشركة الإنجليزية للنفط، والتي أعيدت تسميتها لتصبح بريتش بتروليوم، وقامت بتعيين ضباط في البحرية ضمن مجلس إدارة الشركة. وفي 30 حزيران، 1943 صادق الرئيس الأمريكي على إقامة مؤسسة الاحتياطات النفطية،

أولى حروب النفط في القرن العشرين دارت على أرض العراق..

وأولى حروب القرن الحادي والعشرين دارت أيضاً على أرض العراق ومن أجل النفط..

التي ستتملك كامل امتيازات «أرامكو» في السعودية، وتم تعيين وزير الداخلية هارولد آيكس على رأس الشركة، ووزراء الحرب والاسطول والخارجية أعضاء في مجلس إدارة الشركة، حيث تم عقد أول اجتماع بتاريخ 9 آب 1943 بحضور نائب وزير الحرب جون مكلوي.

2ً ــ النفط والأجندة الأمريكية الجديدة:

كانت الإدارات الأمريكية إبان الحرب الباردة وحتى العقد الأخير من القرن العشرين، تكتفي بتنفيذ أجنداتها عبر حكام محليين ومن وراء ستار، مستخدمة منظوماتها السرية، والعصا والجزرة حيناً وليّ الأذرع أحياناً أخرى، وتبديل هؤلاء الوكلاء الحكام كلما حادوا عن طريق واشنطن وأجندتها لهم. لكن قوى النخبة الأمريكية، المتمثلة في التجمع العسكري الصناعي وحكام سوق المال «وول ستريت»، الذين يخططون ويضعون الأجندات ويمولون وينصّبون الإدارات في الولايات المتحدة، هذه القوى رأت أن قرناً جديداً قد جاء، أسموه بالقرن الأمريكي الجديد، وأصبحت استعمالات القوة العسكرية، والحروب الاستباقية، واحتلال الدول ومصادرها الطبيعية مباشرة دون الوسطاء أو الوكلاء أو العملاء، سياسة رسمية تم إعلانها جهاراً ونهاراً في «مبدأ بوش» أو ما أسمي أيضاً «استراتيجية الأمن القومي للولايات المتحدة»، والذي جعل من مبادئ القوة، والحروب الاستباقية، و«ليس معنا فهو ضدنا»، سياسة رسمية للولايات المتحدة الأمريكية، كما أعلن عن ذلك في سبتمبر/ أيلول 2002

الحروب الاستباقية واحتلال الدول سياسة رسمية أمريكية..

3ً ــ الإدارة الأمريكية وارتباطاتها النفطية:

شكل روبرت جاكسون، وهو ما زال على رأس عمله في شركة تصنيع الأسلحة (لوكهيد مارتن) في عام 2002 ما سُميّ بـ «لجنة تحرير العراق»، والتي كانت تدعو إلى تغيير النظام في العراق. وكان جاكسون هو الذي كتب برنامج عمل الحزب الجمهوري في عام

برامج عمل أمريكية تترجم أطماع الشركات النفطية في العراق..

2002، أما رئيس هذه اللجنة فكان جورج شولتز الرئيس التنفيذي لشركة بكتل ووزير الخارجية الأسبق للولايات المتحدة، أما شركة هاليبرتون فلقد قدمت رئيس مجلس إدارتها ديك تشيني ليكون نائباً لرئيس الولايات المتحدة، وهو الداعية الذي كان لا يمل ولا يكل لاحتلال العراق. كانت عقود هاليبرتون وبكتل في العراق قد تم الاتفاق عليها مع الإدارة الأمريكية بدون مناقصات وقبل الغزوالأمريكي للعراق بأشهر. أما شركة شيفرون، (فالآنسة الفاضلة) كونداليزا رايس أتت من مجلس إدارتها، فعهد إليها بيع نفط العراق!. ولقد دشنت شيفرون ناقلة عملاقة للنفط حملت اسم كونداليزا رايس.

شركة نفطية تطلق أسم رايس على إحدى ناقلات نفطها..

وبعد خروجها من الخدمة في مجلس الأمن القومي الأمريكي في إدارة بوش الأب، وفي فترة التسعينات من القرن العشرين، عهدت شركة شيفرون إلى كونداليزا رايس بالمفاوضات مع دول نفط أواسط آسيا عموماً، وكازاخستان خصوصاً بوصفها خبيرة بأمور دول منظومة الاتحاد السوفييتي السابق. ناهيك عن أن الرئيس جورج دبليو بوش كان حاكم إحدى أكبر الولايات الأمريكية المنتجة للنفط، وهو، أباً عن جد ابن النفط، ويمتلك إحدى شركاته، وهكذا جاء القابضون على السلطة من وراء ستار في الولايات المتحدة بفريق متكامل رائحته النفط لافتراس العراق ونفطه، ولإعادة رسم خريطة النفط العالمية. أيضاً زلماي خليل زاد الأفغاني، المولد والمندوب السامي الامريكي في العراق، وكذلك حميد قرضاي كانا قد عملا كمستشارين مدفوعي الأجر لشركة يونيكال، والتي اشترتها شركة شيفرون لاحقاً وذلك من أجل تمرير صفقة بناء خط لنقل الغاز الطبيعي طوله 890 ميلاً عبر أفغانستان، كذلك سبق وعمل زلماي خليل زاد مستشاراً لـ «إسرائيل» مع زمرة أخرى من المحافظين الجدد.

الرئيس بوش أبن شرعي للشركات النفطية..

3 ـ الخطط الأمريكية للاستيلاء على نفط المنطقة:

بتاريخ 8 نيسان 2003 أي قبل يوم واحد من الغزو الامريكي واحتلال العراق، نشرت الواشنطن بوست مقالاً مثيراً للكاتب «جون مكسالين» النائب الديمقراطي عن ولاية ميتشغان تحت عنوان «خطة كسينجر» ومما جاء

النفط هو ما يحرك القوة العسكرية الأمريكية..

في هذا المقال: «لو سألت النائب جون كونيارز» عن قرائته في هذه الأوقات المقلقة، فسيخرج لك نسخة من مجلة «مذر جونز». وفي المجلة، مقالة عن التحركات الأمريكية الخاصة بإقامة وجود أمريكي دائم في الشرق الأوسط. فالنائب كونيارز يعتقد بأن النفط الذي يحرك القوة العسكرية الأمريكية ويدعم الميزانيات القومية، يثير السياسات الدولية،ولم يعد مجرد سلعة تباع وتشترى ضمن حدود موازين العرض والطلب في السوق التقليدية للطاقة، بل تحوَّل إلى عامل حسم في قضايا الأمن القومي والقوة العالمية. ومن أبرز ما جاء في مقالة للكاتب «روبرت دريفوس» في ذات المجلة القول: «إن المفتاح الرئيسي للأمن القومي في التصور السياسي وراء السياسة الأمريكية الحالية تجاه العراق، يكمن في الهيمنة العالمية والسيطرة على جميع المنافسين المحتملين، وفي سبيل تحقيق ذلك، فإنه لا يكفي أن تكون الولايات المتحدة قادرة على نشر قوتها العسكرية في كل مكان وفي أي زمان فحسب، بل إن عليها السيطرة على المصادر الرئيسية، ومنها النفط ونفط الخليج بوجه خاص».

السيطرة الأمريكية على العالم تتطلب السيطرة على النفط..

وينقل المقال عن السفير الأمريكي في السعودية في عهد الرئيس بوش الأب،« شاز فريمان» القول «إن الإدارة الجديدة تعتقد بأن السيطرة على المصادر هي وحدها التي تضمن القدرة على الوصول إليها». وفي ظل تراجع الإنتاج النفطي في ألاسكا والمحيطات، فإن الإدارة الامريكية ترى في نفط العراق مصدراً متاحاً ورخيصاً، حيث لا يكلف برميل النفط الواحد أكثر من 1.5 دولاراً، الأمر الذي يجعل النفط العراقي الأرخص تكلفة على المستوى العالمي.

التخطيط لغزو العراق بدأ قبل حرب الخليج الأولى..

وفي الواقع إن خطط الحرب الأمريكية الخاصة بالتدخل العسكري في العراق بدأت قبل 12 عاماً من حرب الخليج الأولى. ففي عام 1977 صرح وزير الدفاع الأمريكي آنذاك «هارولد براون» أن مشكلة النفط «هي أكبر تهديد للأمن القومي الامريكي على المدى البعيد». ثم نشرت مجلة فورتشن في عددها الصادر في 7 / 5 / 1979 السيناريو المتوقع للعبة الحرب هذه في الخليج العربي، حيث وصفت الكيفية التي سيكون عليها رد الفعل الأمريكي في حال قيام العراق بغزو

سيناريوهات أمريكية تتحدث عن غزو العراق للكويت منذ عام 1979...

الكويت بسبب النزاعات الحدودية وغيرها. وفي الصفحة 158 وتحت عنوان: «ماذا لو غزا العراق الكويت والسعودية..» قالت المجلة: «تتمكن القوات المدرعة العراقية مستخدمة في معظمها معدات سوفييتية، من اجتياح أي من الدولتين بكل سرعة. وفي حال طلبها، فإن المساعدة الأمريكية ستكون في البداية عبارة عن ضربات جوية تكتيكية أمريكية ضد القوات المدرعة العراقية وقواتها الجوية، وربما بعض التهديدات بتدمير المنشآت النفطية العراقية. ولطرد القوات البرية العراقية، فستكون هناك حاجة إلى قوات المارينز من الأسطولين السادس والسابع، ولقوات المشاة من الفرقتين الـ 82 والـ 101»، وصورت هذه الخطة «جيشاً في السماء» لتحريك القوات واستخدام الجسر الجوي الاستراتيجي لقوات سلاح الجو الأمريكي المكون من 70 من طائرات ف 5 ــ العملاقة و234 طائرة 141 ــ الأصغر حجماً، إلى جانب 700من طائرات 135 ــ ث المستخدمة في تزويد الطائرات بالوقود أثناء تحليقها في الجو». ورأت تلك الدراسة نفسها بأن ما أطلقت عليهم تسمية عرب الشمال (خصوصاً الفلسطينيين) في الخليج، واليمنيين في الجزيرة العربية يشكلون عناصر عدم استقرار، ويفضل العيش دون وجودهم في أول فرصة سانحة، وبعد انتهاء حرب الخليج الأولى وتحديداً في العام 1992 قامت مجموعة من موظفي وزارة الدفاع الأمريكية في عهد الرئيس بوش الأب بإصدار (توجيهات خطط الدفاع) شارك في إعدادها ديك تشيني، بول ولفوتيز، زلماي خليل زاد، سكوتر ليبي، إيريك إديلمان، وكولن باول، وجميعهم خدموا في إدارة بوش الأول، ثم جاءوا إلى إدارة بوش الثاني. ومن ضمن ما جاء في تلك التوجيهات: أن هدف الولايات المتحدة في الشرق الأوسط أن «تبقى الولايات المتحدة القوة الخارجية المهيمنة للمحافظة على حصولها على إمداد النفط». كما أن هذه التوجيهات قد أفصحت عن أحادية القطبية للولايات المتحدة وضرورة المحافظة عليها بشتى الوسائل، كما أشارت إلى اللجوء إلى الحروب الاستباقية وإلى عدم ضرورة العمل ضمن أطر الأمم المتحدة، بل ضمن مجموعات من التحالفات لذوي المصالح المشتركة.

هدف أمريكا الهيمنة على المنطقة للمحافظة على إمدادات النفط..

وفي عام 1997 اتحد فريق مجموعة بوش الأول المذكور أعلاه، وأسسوا «مشروع القرن الأمريكي الجديد». كان من بين أعضاء هذا المشروع أيضاً دونالد رامسفيلد، حيث وقع هو مع الآخرين في ذلك العام على رسالة إلى الرئيس كلينتون يطالبون فيها بتغيير النظام في العراق.

فريق المحافظين طالب بتغيير النظام العراقي منذ عهد الرئيس كلينتون

ملامح الإنتاج والإحتياطي النفطي في المنطقة:

بعد هذا الحديث عن الأطماع والمخططات للإستيلاء على نفط المنطقة ولا سيما العراقي منه لا بد أن يطرح السؤال التالي نفسه...

ــ ما الأهمية النفطية للمنطقة.. وللعراق تحديداً؟! على هذا التساؤل نجيب بالقول أنه طبقاً للتقارير، فإن حجم إنتاج دول الخليج من النفط لعام 2002 كان يمثل 29 % من إجمالي الإنتاج العالمي، في حين أن التوقعات، تشير إلى أن حصة دول الخليج سترتفع إلى 60 % من الإنتاج العالمي بحلول عام 2025 كما أن العراق يملك ثاني أكبر احتياطات النفط في العالم بعد المملكة العربية السعودية، حيث تتراوح احتياطياته النفطية بين (112 ــ 120) مليار برميل، أي ما يعادل بين 11 و 12 % من مجمل الإحتياطيات العالمية، أما احتياطي دولة الإمارات فيصل إلى (97.8) مليار برميل، والكويت إلى 95. 5 مليار برميل، ويرى خبراء أن العراق لو استطاع التنقيب عن النفط لأصبح يملك مثلي احتياطياته الحالية، فقد توقفت أعمال التنقيب بدءاً من العام 1980 بسبب الحروب التي خاضها العراق ضد إيران، ثم غزو الكويت واللتين استمرتا نحو عشرة أعوام، ولم يستطع العراق استئناف التنقيب بعد هاتين الحربين بسبب الحصار الدولي والمقاطعة. وينتج العراق حالياً ما يتراوح بين (1.5 ــ 2.3) مليون برميل يومياً، وبلغ حجم الصادرات النفطية العراقية عام 1990 (2.5) مليون برميل يومياً، لكنها هبطت عام 2001 إلى حوالي (1.1) مليون برميل يومياً، كذلك الإنتاج هبط من (3.5) مليون برميل يومياً إلى (2.3) مليون برميل، بسبب الحصار أيضاً.

المنطقة العربية تمتلك أكبر احتياطيات النفط في العالم..

الحاجة الأمريكية للنفط:

عندما كان لا يزال على رأس أكبر شركة لخدمات النفط في العالم «هاليبرتون» تحدث نائب الرئيس الأمريكي «ديك تشيني» في اجتماع مغلق نظمه المعهد البريطاني للبترول لندن في خريف 1999 عن اختلال التوازن بين العرض والطلب للنفط، ومما جاء في حديثه

ديك تشيني يحذر منذ العام 1999 من اختلال التوازن بين العرض والطلب..

القول: «من الواضح لنا جميعاً بأن إنتاج النفط آيل للنضوب، ولهذا يترتب استكشاف المزيد من الاحتياطات النفطية وتطويرها كل عام، بما يعادل حجم الإنتاج في ذلك العام وذلك لتحقيق التعادل المطلوب، وهي حقيقة لا تمس الشركات النفطية فحسب، بل تمس القطاع الاقتصادي على مستوى العالم بشكل عام، وعلى سبيل المثال، فإن شركة نفطية مثل إيكسون موبيل مطالبة بتأمين احتياطات نفطية جديدة بحجم 1.5 مليار برميل سنوياً لتعويض حجم إنتاجها السنوي الحالي.. وهذا يعني استكشاف حقل نفطي رئيسي جديد بحجم 500 مليون برميل كل أربعة أشهر. أما على المستوى العالمي، فإن الشركات النفطية مطالبة باستكشاف ما يكفي من النفط واستخراجه لتعويض الاستهلاك السنوي، الذي يتجاوز حالياً 71 مليون برميل يومياً (ذلك في 1999)، بالإضافة إلى تلبية الزيادة على الطلب الآخذ في التعاظم، والتي تضعها بعض التقديرات بحدود 2% سنوياً، يضاف إليها 3% هي نسبة التراجع الطبيعي في الإنتاج من الإحتياطات الحالية، وهذا يعني أننا سنجد أنفسنا عام 2010 بحاجة إلى 50 مليون برميل إضافية يومياً لتلبية الزيادة في الاستهلاك العالمي من النفط». ويضيف (تشيني) قائلاً: «في الوقت الذي توفر فيه بعض المناطق في العالم فرصاً حقيقية، يظل الشرق الأوسط، بما يملكه من ثلثي حجم الاحتياط العالمي من النفط، يشكل منطقة الجائزة الكبرى».

حجم الطلب على النفط يتزايد بمعدل 2% سنوياً..

تشيني: الشرق الأوسط بما يملكه من نفط يمثل منطقة الجائزة الكبرى..

وطبقاً لحسابات (تشيني) فإن حجم الزيادة من استهلاك النفط عام 2010 سيتطلب اكتشافات جديدة تقوم بإنتاج خمسة أضعاف ما تنتجه المملكة العربية السعودية في الوقت الحاضر،وهو أمر لن يتحقق كما تؤكد الدراسات كافة. توقعات (ديك تشيني) قام بتكرارها (هاري لونجويل)، مدير ونائب الرئيس التنفيذي لشركة (إيكسون موبيل)، الذي كتب في مجلة وورلد إنيرجي (العدد 3 لعام 2003) يقول: «الفكرة الأساسيةهنا هي أن ازدياد

بحلول عام 2010 سيحتاج العالم إلى رفع الإنتاج بمعدل يزيد عن نصف الإنتاج الحالي ..

الطلب على النفط يقابله نضوب في الإنتاج الحالي. وبلغة الأرقام، تشير التوقعات إلى أنه بحلول عام 2010 سيحتاج العالم إلى رفع الإنتاج بمعدل يزيد على نصف حجم الإنتاج الحالي لتلبية الزيادة المتوقعة في الطلب على النفط، وهي زيادة تفوق قدرة المنتجين الحالية، الأمر الذي يشكل تحدياً كبيراً لهم». أما (جون ثومبسون) رئيس شركة (إيكسون موبيل) للاستكشاف، فقال أمام اجتماع للهيئة العمومية للشركة عام 2003: « بحلول عام 2015 سنكون في وضع يحتم علينا استكشاف كميات من النفط والغاز وتطويرها وإنتاجها، تعادل 80% من حجم الإنتاج الحالي» وهو الرقم نفسه الذي أورده تشيني من قبل. وجاء تقرير لجنة دراسة الطاقة التي أمر بتشكيلها تشيني نفسه بعد أن أصبح نائباً للرئيس ونشر عام 2001 على القدر نفسه من التشاؤم والتحذير، حيث جاء في التقرير: «الفرق الأهم بين الحاضر وما كان عليه الوضع قبل عقد من الزمان هو التآكل السريع وغير العادي الحاصل للطاقات الاحتياطية في قطاعات سلاسل الطاقة، وبخاصة في قطاع النفط»، ويتحدث التقرير عن خطط أمريكية للتعامل مع مشكلة النقص المتوقع في الإمدادات النفطية. فبعد توضيح حقيقة أن الشعب الأمريكي مستمر في المطالبة بتوفير كميات وافرة من النفط الرخيص، دون الاستعداد لتقديم أي تضحيات، ينتقل التقرير إلى القول بأن أمريكا تبقى أسيرة معضلة الطاقة، الأمر الذي سيدفعها إلى الإقدام على «التدخل العسكري» لتأمين إمداداتها النفطية. وهكذا فإن خيار «التدخل العسكري» ورد قبل 11 أيلول. إن السبب في الإندفاع المفاجئ نحو العراق، واستعجال بوش في اتخاذ قرار الحرب، وعلى الرغم من معارضة أكثر دول العالم له، يتعلق بما أطلق عليه الخبراء اسم « الذروة النفطية» ويعود التوقيت وسرعة اتخاذ القرار بالحرب إلى الصدمة القاسية التي تلقتها الخطط السياسية الأمريكية الخاصة بنفط بحر قزوين، حيث انتهت الأحلام الأمريكية بالعثور على احتياطات نفطية هائلة تعوضها عن الاعتماد على نفط الشرق الأوسط ولو مؤقتاً. الواقع أن بعض الصقور في البنتاغون تحدثوا صراحة عن أن الحرب على العراق هي من أجل النفط وليس نزع أسلحة الدمار الشامل العراقية المزعومة. فهذا نائب وزير الدفاع السابق (بول وولفوتز) يقول في مقابلة في سنغافورة بتاريخ 31 أيار 2003: «دعونا ننظر إلى الامر ببساطة، فالفرق الأهم بين كوريا الشمالية والعراق يكمن في الناحية الإقتصادية، لم يكن أمامنا من خيار آخر في

خيار التدخل العسكري في المنطقة ورد قبل 11 أيلول..

العراق، فتلك البلاد تطفو على بحر من النفط». علماً بأن الحقول المستغلة في العراق لتاريخه هي فقط 17 حقلاً من أصل 80 أثبتت الدراسات عن وجود كميات هائلة من النفط داخلها، ولا داعي لنا لنسهب في الإشارة إلى الأكاذيب والذرائع التي استخدمت لإحتلال العراق. ولعلنا نكتفي بما كتبه بعض كبار السياسيين الأمريكيين أنفسهم. فقد

سياسيون أمريكيون يؤكدون أن الحرب على العراق كانت من أجل النفط فقط..

قال الرئيس الأمريكي (كارتر) «لقد كانت حرباً لا مبرر لها على الإطلاق. ولقد تم تبريرها بناءً على إدعاءات كاذبة». أما مستشار الأمن القومي السابق (زبيجيو برجينسكي) فقد كتب في صحيفة (استراليان) بتاريخ 14 تشرين الأول 2005: «قبل حوالي 60 سنة لخص (آرنولد توينبي) بحثه الكبير (دراسة التاريخ) بأن السبب النهائي لانهيار الإمبراطوريات كان (سياساتهم الانتحارية). ويضيف: «أن السياسة الانتحارية تبدو أكثر فأكثر وصفاً ينطبق تماماً على سياسات الولايات المتحدة منذ 11 أيلول». ويضيف برجنسكي: «كانت الدعوة إلى الحرب على العراق من قبل دائرة ضيقة من أصحاب القرار لأهداف مبهمة لم يتم الإفصاح عنها بعد، لكن حججها كانت دموية وكلفتها كانت أكثر مما كان متوقعاً». وهكذا تم احتلال دولة عربية ذات سيادة جهاراً ونهاراً بحرب استباقية، وبحجج كاذبة.

وهنا نشير إلى أن خطة الشرق الأوسط الكبير تحمل في ثناياها تأسيس منطقة

خطة الشرق الأوسط الكبير تحمل في ثناياها تأسيس منطقة تجارية أوسطية حرة..

تجارية شرق أوسطية حرة تسمى (مفتا)، على غرار (نافتا) للقارة الأمريكية الشمالية، والخطة تقضي بالسماح لكل دولة على حدة لكي تتمتع بامتيازات «النظام العام للتفضيل، وذلك بدخول سلع التصدير بميزات خاصة لسوق الولايات المتحدة، باتفاقات ثلاثية بين الولايات المتحدة والدولة المعنية و«إسرائيل»!

إذن فقد قدم القابضون على السلطة من وراء ستار في الولايات المتحدة من أصحاب التجمع النفطي الصناعي العسكري، لواشنطن والعالم عام 2000 طاقماً رائحته النفط، فالرئيس جورج دبليو بوش يأتي من إحدى أكبر الولايات التي تنتج البترول في

الولايات المتحدة (تكساس) وهو ووالده من أصحاب شركات البترول، ونائب الرئيس ديك تشيني كان لتوه الرئيس التنفيذي لأكبر شركة لخدمات البترول (هاليبرتون)، ووزيرة الخارجية كونداليزا رايس جاءت لتوها من عضوية مجلس إدارة شركة شيفرون تكساسو العملاقة، ولقد دُشنت ناقلة نفط كبرى باسمها. النفط الذي يحرك طائرات B52، F16، والغواصات الحاملة لصواريخ كروز بدأ بالنضوب داخل الولايات المتحدة.

بريمر.. ومخطط السيطرة على النفط العراقي:

ابتداء من 6 أيار، 2003 وحتى 28/ حزيران، 2004 حكم العراق بول بريمربعد فترة قصيرة من حكم جي غارنر الذي عزله وزير الدفاع لاختلافهما في الآراء.. وبول بريميريتمتع بخبرة أربعة عقود من العمل في القطاعين العام والخاص.عمل مع جورج شولتز، ودونالد رامسفيلد في الدولة، وفي القطاع الخاص عمل مع شركة كيسنجر ومشاركيه كعضو مجلس الإدارة المنتدب، وقبل الغزو بأشهر قامت الولايات المتحدة بتكليف شركة (بيرنج بوينت) بإعداد خطة لإعادة هيكلة الاقتصاد العراقي ليصبح نظاماً اقتصادياً حراً، وبلغت كلفة إعداد الدراسة 250 مليون دولار أما مهمة بريمر فكانت تنفيذ خطة (بيرنج بوينت) بحذافيرها، وبناءًعليها استحوذت الشركات الأجنبية على عقود ما سمي (إعادة الإعمار).

تمحورت مهمة بريمر حول إعطاء الشركات الأجنبية عقود إعادة أعمار العراق..

كانت المرحلة التالية هي إصدار قانون النفط، والذي يتم السماح بموجبه لشركات النفط الأجنبية بالسيطرة على نفط العراق. لقد أحضرت الإدارة الأمريكية شركات النفط الأمريكية للتشاور معها قبل ستة أشهر من غزو العراق. كذلك قامت «مجموعة مستقبل قطاع النفط والطاقة في العراق»التابعة لوزارة الخارجية الأمريكية بالتوصية بأن يتم فتح الأبواب «لشركات النفط العالمية بأسرع وقت ممكن بعد الغزو». كان أحد أعضاء هذه المجموعة العاملة في واشنطن إبراهيم بحر العلوم، والذي أصبح وزيراً للنفط العراقي بعد الاحتلال مرتين، أما رئيس الوزراء الأسبق إياد علاوي فقد قدم في سبتمبر 2004 مبادئ لقانون النفط الجديد في العراق، اقترح فيه«إنهاء التخطيط

الخارجية الأمريكية توصي بفتح أرض العراق أمام الشركات الأجنبية..

المركزي وهيمنة الدولة على الاقتصاد» وحث «الحكومة العراقية لتتوقف عن إدارة عمليات قطاع النفط». كما تمت التوصية بأن يتم تطوير الحقول الجديدة غير المستغلة من قبل شركات النفط الدولية، علماً بأن الحقول المستغلة في العراق هي 17 حقلاً من أصل 80 حقلاً نفطياً كبيراً مثبتاً امخزون هائل من النفط وهكذا فإن المادة 109 من الدستور العراقي الحالي تؤكد هذا التوجيه، حين تقول بأن الدولة العراقية ستدير الحقول الحالية فقط.

العراق كان البداية:

العراق كان الحلقة الأولى في مخطط واشنطن لمسلسل تُعدَّه للتغيير في المنطقة..

لقد كان العراق، لولا أعمال المقاومة التي لم يحسب لها الأمريكيون أي حساب في خططهم، هي الحلقة الأولى من مسلسل التغييرات لدول أخرى بالقوة العسكرية حيناً وبالجزرة حيناً آخر. وكانت الخطط تستهدف أصدقاء واشنطن تماماً كما تستهدف أعداءها. وإذا كانت قراءة التاريخ هي أداة لاستقراء الحاضر والمستقبل،

مسلسل تغيير يريده المحافظون يشمل أعداء أمريكا وأصدقاءها..

فماذا يكون استقراؤنا لأعظم وأعتى قوة في التاريخ بأساطيلها وأسراب طيرانها، وترساناتها النووية، وهيمنتها الاقتصادية والسياسية، وجبروت وكالاتها الاستخبارية الخمس عشرة، كونها لم تستطع أن تهزم مقاومة سكان بلد صغير كالعراق لا يساوي مجموع سكانه 9% من عدد سكان الولايات المتحدة، ولا يساوي اقتصاده 3% من حجم الاقتصاد الأمريكي؟

إن الأحداث التي تدور مسرعة في المنطقة وبسرعة مذهلة تؤكد أن ثمة برنامجاً سياسياً لدى اليمين الجديد في الإدارة الأمريكية يريد تنفيذه، وقد بدأ هذا المسلسل في العراق، لكن أحداً لا يعرف أين يمكن أن ينتهي؟.. وكيف؟.. واللاعب وحيد لا عقل له كما يعتقد البعض، استناداً إلى الرغبة التدميرية التي تحكم تصرفاته،

أمريكا تختزل قضايا المنطقة بالحصول على النفط وضمان أمن إسرائيل وإقامة أنظمة موالية..

وتجرده من إنسانيته، وهو يفرض حصاراً هنا، ويقتل هناك، ويهدد بعصاه الغليظةالتي باتت مرفوعة وبشكل علني وسافر في مكان ثالث!.. في حين يعتقد آخرون أنه يتصرف بحنكة وذكاء ودهاء، له هدف محدد هو السيطرة... أو بالأحرى

إحكام السيطرة على العالم، وتأديب المارقين على سياسته... ومع هذا اللاعب الوحيد شريك، الشريك الإسرائيلي الذي لا يقل عنه عنفاً وحرصاً على القتل اليومي لشعب فرض عليه الدمار والعذاب والتشريد... هو الشعب الفلسطيني، إضافة إلى تابع هنا أو هناك خوفاً، أو طمعاً، أو اقتناعاً!!.. واللاعب الرئيسي هو حاكم البيت الأبيض وإدارته الذين يريدون اليوم كما في عهد الرئاسة السابقة وما قبلها، أن يكون القرن الحادي والعشرين قرناً أمريكياً، وأن يصبح العالم تحت الهيمنة الأمريكية، يأمر الكابوي فيطيع (القطيع) حيث اختزل هذا الكابوي الأمريكي قضايا المنطقة العربية بثلاثة أمور هي:

أ ــ النفط وتأمين منابعه وخطوط نقله وإمداداته.

ب ــ ضمان أمن الشريك والحليف (إسرائيل) وتفوقها من خلال تسويات تتم حسب المفهوم الأمريكي الإسرائيلي.

ج ــ إقامة نظم عربية بديلة، وضمان أمن الدول العربية التي تصفها واشنطن بالمعتدلة.

وكل ما يقال عدا ذلك عن مصالح الشعوب، وحريتها، ونشر الديمقراطية في دولها، وحقوق الإنسان فيها، يفتقر إلى دليل حقيقي تظهره الممارسات اليومية للإدارة الأمريكية، وتؤكده خططها الاستراتيجية للمنطقة والعالم، بعد أن طغى على العقلية الأمريكية هاجس بأنها القوة السياسية والعسكرية الوحيدة في العالم. وبدأت بالتالي العمل على تنفيذ خطط فرض هيمنتها، وتحقيق مصالحها التي يأتي النفط في مكانة القلب منها، حيث تدرك واشنطن أن طاقة النفط هي الأرخص، وأن إنتاج طاقة بديلة ما زال في إطار البحث، لكنه لن يتقدم إلا إذا تضاءل الاحتياطي النفطي في العالم، وارتفعت الأسعار بما يتناسب مع كلفة إنتاج بديل للنفط، لذلك فمهما قيل عن الطاقات البديلة للنفط كالغاز واحتياطاته الهائلة في دول عديدة، أو الطاقة النووية، أو غيرها، سيبقى النفط ركيزة أساسية من ركائز النهوض الاقتصادي العالمي وتطوره، وأساساً تحقيق انتعاشه خلال الأزمات التي يعانيها، بالتالي لا بديل عن النفط ولعقود طويلة كمصدر للطاقة، وكدعامة للإقتصاد...والنفط سيظل الوقود الرئيسي في العالم إلى فترة متقدمة من القرن الحادي والعشرين، لما يتحلى به من خصائص اقتصادية وفنية ومرونة في تجارته.. وآفاق واسعة في تحسين وتطوير تقنياته بما يتلاءم مع متطلبات البيئة.

سيبقى النفط ركيزة رئيسية للنهوض الاقتصادي العالمي..

خاتمة:

إن العالم سيعتمد أكثر فأكثر على نفط الخليج ودول أوبك.. لذلك ستبقى دول الخليج والعراق ـــ كما ذكرنا ـــ وإلى أمد غير منظور محلاً للأطماع والصراعات العالمية.

لكن السؤال الذي يمكن أن يخطر على البال هنا هو:

ـــ هل ستتوقف أمريكا عند منطقة الخليج العربي والسعودية والعراق.. أم سيكون لها امتدادات أخرى؟!.

لقد بدأت الأطماع الأمريكية بالسيطرة على منابع النفط في قزوين ودول وسط آسيا، وها هي تتمدد إلى العراق والخليج... ثم ماذا بعد؟!.

على هذا التساؤل يجيب الدكتور (وليم بيكر) الأستاذ الأمريكي للتاريخ القديم والأدب المقدس:

ـــ «إن بوش وأصدقاءه في الكونغرس، سواء كانوا محافظين أو يهوداً يسعون لأن تكون الولايات المتحدة ليست دولة عظمى فقط، أو أمة كبيرة فقط، ولكن إمبراطورية بكل معنى الكلمة كروما القديمة، أو مصر القديمة أو اليونان.. والسياسيون في البيت الأبيض وفي الكونغرس يعملون لأجل ذلك من خلال السيطرة على كافة القوى في العالم التي تمتلك الطاقة (النفط والغاز) واعتبارها تابعة لنا (للولايات المتحدة) فنحن لم نترك أفغانستان، ولم نترك المملكة العربية السعودية، ولن نترك العراق، وكذلك سورية وإيران حتى تفعل ما نريد... ويؤكد بيكر:

أمريكـــا تخطـــط لأن تكـــون إمبراطوريـــة..

ـــ «إن هناك اتجاهاً لتجزئة المنطقة، فإذا سيطرت أمريكا على المناطق التي تحتوي النفط في العالم فسوف يضمن ذلك لها تدفقاً للطاقة، وبدون شراء باهظ الثمن للنفط من هذه الدول، ودون منافسة من أي جهة أخرى، فنحن لا نريد مقاطعة من إي شخص، أو فئة، أو حتى دولة... نحن لا نستطيع أن نعيش دون النفط والغاز، لذلك فإن أمريكا تحاول وقف القوى الأخرى كروسيا وأوروبا ومنعها من التدخل ليكون لها النفوذ المؤثر على الدول المنتجة للنفط والغاز... وسياستها أن تبقى القوات الأمريكية في المنطقة للأبد، لضمان استمرارية النفط والغاز بدواعي الأمن والاستقرار للمنطقة».

... وتعمـل علـى السـيطرة علـى المنـاطق النفطيـة..

... وتســـعى للبقـــاء في المنطقـــة للأبـــد..

ويضيف

ــ «أما فيما يتعلق بإعادة تقسيم المنطقة فهذا صحيح، لأنه يأتي حسب مصالح الولايات المتحدة التي تجد في بعض الأماكن ثروة لها دون أن تشتريها...»!.

... ومصلحتها تقسيم المنطقة..

إن الصراع الذي تقوده أمريكاى الآن، والذي تهدف من خلاله إلى بسط سيطرتها على العالم هو كما وصفه المدير الأسبق لوكالة المخابرات المركزية الأمريكية الحرب العالمية الرابعة، وقد كانت الحرب الباردة التي انتصرت فيها أمريكا هي الحرب العالمية الثانية، وهذا ما أكده أيضاً البروفسور والكاتب الأمريكي (إليوت كوهين) عندما قال (أمريكا الآن تخوض الحرب العالمية الرابعة..!).

لكن... مع ذلك يبقى السؤال ماذا؟! وهل سيرضخ العالم للهيمنة الأمريكية؟!.

لقد كان نابليون يقول: (فتش عن المرأة) وهو لو عاش اليوم لربما قال: (فتش عن النفط).

* * *

95
الرائد العربي
خريف
2007

أسواق تأمينية

ليبيا... سوق تأمينية واعدة

إعداد: يوسف جناد*

شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين والتي تأسست عام 1975 تعود ملكيتها لدولة اتحاد الجمهوريات العربية المؤلف من سوريا وليبيا ومصر. ومنذ عام 1979 اقتصر الإشراف على الشركة على مجلس وزاري اتحادي يتألف من وزيرين سوري، وليبي.

ومن أهم الأسواق التي تعتمد عليها شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين هما السوقين السوري والليبي. إضافة إلى أن مجلس إداراتها يتألف من رجال تأمين واقتصاد من كلا السوقين والذي يترأسه الدكتور عزيز صقر الذي شارك منذ البداية في تأسيسها وتطويرها، وليعود إليها منذ عام 2006 بعد غياب عشرين عاماً من أجل إعادة الزخم لهذه الشركة وتطويرها بالشكل الذي يتلاءم مع مسيرة نهوض أسواق التأمين في سوريا وليبيا خاصة، والأسواق العربية والعالمية عامة.

لذلك واستناداً لما تقدم، فإنه من المفيد والمهم أن نقدم على صفحات مجلتنا هذه دراسة عن سوق التأمين في ليبيا، والتي تتضمن لمحة موجزة عن تطور هذا السوق والتحولات التي مر بها وواقعه الحاضر والصعوبات التي يعانيها، وماذا يقول رجال التأمين في السوق الليبي عن تصورهم للمستقبل.

---

* مدير إدارة البحري والطيران في شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين.

سوق التأمين الليبي يتمتع بإمكانيات كبيرة وفرص غنية..

ورغم أن السوق الليبي للتأمين يعتبر من الأسواق الصغيرة وأقساط التأمين فيه بحدود 200 مليون دينار ليبي، إلا أنه يتمتع بإمكانيات كبيرة وفرص غنية وغير محدودة.

إن سياسة الخصخصة والإنفتاح هي من العلامات الفارقة في السياسة الاقتصادية الليبية الجديدة. وقطاع التأمين هو من أهم القطاعات الاقتصادية والذي حظي بإهتمام كبير من المسؤولين الليبين. واللاعبون في سوق التأمين يتسابقون على إثبات جدارتهم، وكل يطمح إلى القمة لينال حصة الأسد من الكعكة التي تكبر باستمرار. وكل شركة تعقد آمالاً كبيرة لاحتلال مركز متقدم سواء من حيث حجم الأقساط أو فروع التأمين الجديدة.

وتعمل في السوق الليبي حالياً ست شركات، ولكن لا تزال شركة ليبيا للتأمين هي الأقدم والأقوى والأعلى معدلاً للأقساط. وهناك شركتان جديدتان تستعدان لدخول السوق قريباً.

والجدير ذكره أن الجماهيرية الليبية هي من الدول التي لديها إحتياطيات كبيرة من النفط والغاز. وهي البلد الذي يتمتع مواطنوه بأعلى نسبة من الدخل في القارة الإفريقية. وبعد رفع الحصار الاقتصادي والسياسي عن ليبيا والذي استمر زهاء عشرين عاماً، تخطو هذه الدولة خطوات جريئة وكبيرة في مجال إعادة البناء الاقتصادي. ويشمل ذلك النهضة العمرانية والعناية الصحية والثقافة والتطور التقني والتكنولوجي ونواحي كثيرة أخرى.

خطوات جادة وجريئة على طريق البناء الاقتصادي..

يعود تاريخ صناعة التأمين في ليبيا إلى أوائل الخمسينيات من القرن الماضي إلا أن أول شركة تأمين وطنية أنشئت عام 1964. وخلال العقود التي تلت ذلك. شهد هذا القطاع تطورات وتغيرات كثيرة منها التأميم وإنشاء السوق الاحتكاري، إلى أن وصل الأمر إلى الخصخصة والتي طالت قطاع التأمين. وكما في القطاعات المالية الأخرى، تبذل

تاريخ صناعة التأمين في ليبيا يعود إلى الخمسينيات..

شركات التأمين العاملة في السوق، وبشكل جماعي، جهوداً كبيرة على أمل التمكن من النهوض بهذه الصناعة خاصة مع وجود الإمكانيات الكبيرة، كما أسلفنا.

التحديات:

إن انفتاح السوق أمام القطاع الخاص قد غير قواعد اللعبة وبدأت شركات التأمين تواجه تحديات كثيرة. بعض هذه التحديات يشمل نشر الوعي التأميني، وتدريب الكوادر وإيجاد أنواع تأمينية جديدة إضافة إلى وضع ضوابط ونظم لقيادة السوق وتنظيمه بشكل أفضل.

انفتاح السوق أمام القطاع الخاص يغيّر قواعد اللعبة..

ومن التحديات الأخرى التي تواجه سوق التأمين الليبي هي عملية إدخال أنواع تأمينية جديدة، وتطوير فروع التأمين التي تتعلق ببوالص تأمينات الحياة. وعندما تستطيع السوق النجاح في مواجهة هذه التحديات فإن أولى النتائج ستكون زيادة حجم الأقساط وأيضاً زيادة معدلات الاحتفاظ.

إنجازات السوق:

أن العمل الأساسي لمعظم شركات التأمين هو التأمين التقليدي ومثل هذه الوثائق عادة هي كثيرة التعقيد مقارنة بتلك المتعلقة بتأمينات الحياة. ففي عام 2005، بلغ حجم الأقساط الإجمالي في السوق الليبي 187 مليون دينار ليبي تعادل (149,5 مليون د. أمريكي) تقريباً. منها 21% من تأمينات السيارات، تأتي تأمينات الحريق في المرتبة الثانية وبنسبة 18% والطاقة 11,5% والتأمين الصحي أقل من 7% والحياة أقل من 3%. ومع أن دخل الفرد من الناتج المحلي هو الأعلى في أفريقيا، كما ذكرنا سابقاً، إلا أن حصة الفرد من أقساط التامين هي قليلة جداً. من ناحية أخرى بقيت أقساط عام 2005 كما كانت في السنوات السابقة، أي لم يشهد السوق نمواً يذكر لغاية عام 2005. ولكن تشير الإحصائيات إلى أن الزيادة شملت فقط وبنسبة ضئيلة تأمينات الحياة والتأمين الصحي. والسبب دخول بعض الشركات الأجنبية إلى السوق المحلية.

رغم أن دخل الفرد هو الأعلى في أفريقيا لكن حصته من أقساط التأمين قليلة..

التأمين الإلزامي ينحصر في فرعي السيارات والصحة..

وينحصر التأمين الإلزامي في فرعي السيارات والتأمين الصحي وقد وضعت الحكومات تعرفة خاصة بتأمين السيارات وشركات التأمين العاملة في السوق ملزمة بتطبيقها.

والجدول التالي يبين حجم الأقساط التأمينية ونصيب الفرد من هذه الأقساط وذلك في كل من تأمينات الحياة والتأمينات العامة

Libya: Insurance Statistics

	2003	**2004**	**2005**
Total premiums (US$ milion)	155.5	128. 8	141.4
% gowth over previous year	33. 7	-17.2	9.8
Life			
Total premiums (US$ milion)	4.5	3.9	3.9
Insurance Density:			
Premiums per capita in US$	0.80	0.68	0.66
Insurance Penetration:			
Premiums in % of GDP	0.02	0.01	0.01
Non - life			
Total premiums (US$ milion)	151.0	124.9	137.5
Insurance Density:			
Premiums per capita in US$	26.96	21.89	23.31
Insurance Penetration:			
Premiums in % of GDP	0.79	0.41	0.35

Source: Arig`s Arab Insurance Market Review

أما عن شركات التأمين العاملة في السوق فيجدر القول/ الشركة الأكبر والاقدم هي شركة ليبيا للتأمين وهي شركة مملوكة بالكامل للدولة الليبية، إلى جانب ذلك هناك ثلاث شركات تملك الدولة فيها حصصاً متفاوتة. تضاف إليها شركة عائلية، وقد دخلت إلى السوق مجدداً شركة تأمين هي الوحيدة المملوكة لأشخاص غير ليبيين.

ليبيا للتأمين الأكبر والأقدم في السوق الليبية..

ويلاحظ أن الدولة تنحو إلى الانسحاب شيئاً فشيئاً من سوق التأمين لتترك للقطاع الخاص السيطرة الكاملة على شركات التأمين، ويتم ذلك إما من خلال خصخصة القطاع بأكمله أو خصخصة الشركات التي تمتلك شركات التأمين.

ويجب التنويه إلى أن الأخطار الكبيرة توزع أغطيتها على جميع الشركات العاملة في السوق والتي تملكها الدولة بالكامل أو تمتلك جزءاً منها. وهذا قد يكون من أهم الأسباب التي دعت الشركات الأجنبية إلى الابتعاد عن السوق الليبي.

الأخطار الكبيرة توزع أغطيتها على جميع شركات السوق..

وما يجري في السوق الليبي يختلف عن الأسواق الأخرى التي مرت بنفس مراحل الانتقال من السوق الاحتكارية إلى السوق الحرة، فمعظم الشركات العاملة في السوق تعتقد أن الكعكة لا توزع بين جميع اللاعبين بعدالة، والأمر باعتقاد هؤلاء يحتاج إلى جهود مكثفة ووقت طويل حتى تتمكن شركات التأمين العاملة في السوق الليبي من إعادة صياغة العلاقة فيما بينها والنهوض بمستويات الأداء إلى مراحل أفضل.

وإلى جانب رأس المال المطلوب لإنشاء أية شركة والذي حدد بـ 10 مليون دينار ليبي لشركات التأمين المباشر و30 مليون دينار ليبي لشركات إعادة التأمين ، فإن الدولة وضعت شرطاً آخر وهو أن تكون ملكية 51% من أسهم أية شركة تأمين تود الدخول للعمل في السوق، لأشخاص يحملون الجنسية الليبية أو لشركات ليبية تعمل في ليبيا. وأيضاً يجب أن يكون هناك تمثيل فاعل لأشخاص ليبين في المراكز القيادية الأولى في هذه الشركات. وقد يكون هذا أيضاً وراء تأخر دخول شركات التأمين الأجنبية إلى ليبيا.

هيكلية تنظيمة جديدة:

في عام 2005، صدر قانون جديد للرقابة على التأمين ومن أولى المهام التي أوكلت للقائمين على تنفيذ ذلك هي تنظيم السوق ووضع الأطر التنظيمة لذلك.

ولإلقاء مزيد من الضوء على هذه الخطوة، فإننا سنورد بعض المعلومات التي يذكرها السيد دارغوت شكشوكي، مدير قسم التأمين في وزارة الاقتصاد. حيث يقول بأن القانون الجديد قد وضع لمواجهة التغيرات الحالية التي يشهدها قطاع التأمين. ويضيف بأن هذا القانون يتضمن مجموعة من التعليمات التنظيمية التي تأخذ بعين الاعتبار المرحلة الراهنة التي يمر بها الاقتصاد الليبي. والقانون الجديد يتمتع بمرونة كافية تسمح بجذب المستثمرين الأجانب للدخول إلى السوق. في حين يحفظ القانون الثروة الوطنية ويحمي مصالح حملة الوثائق. ويبدي السيد شكشوكي تفاؤله بمستقبل صناعة التأمين سيما وأن الدولة في ليبيا تولي هذا القطاع إهتماماً كبيراً ومتميزاً، وتنظر إليه على أنه عصب الاقتصاد الحيوي والذي يجب أن يلقى ما يستحق من الاهتمام ليتمكن من التطور والوصول إلى مصاف أسواق التأمين العالمية، وأن يستطيع مواكبة ما يشهده الاقتصاد الليبي من تطور في أيامنا هذه. سيما وأن الدولة جادة في إنهاء احتكارها للعديد من القطاعات الاقتصادية ومن ضمنها التأمين، وهي بذلك تشجع المواطنين الليبين على إنشاء الشركات الخاصة وتطوير قطاع التأمين الخاص في جميع المجالات. وفي هذا القانون سمح لكل شخص أن يملك 10% كحد أعلى من أسهم أي مشروع لإقامة شركة تأمين. وينص القانون أيضاً أن على شركات التأمين أن تعيد تأمين أعمالها في السوق المحلية أولاً حتى تستوفي الشركات المحلية طاقاتها الاستيعابية ومن ثم يمكن إعادة ما تبقى من الأغطية لدى معيدين أجانب. وقبل أن تسند الأعمال الاختيارية إلى الشركات الأجنبية، يجب أن يوزع الخطر محلياً أولاً، ولكن لا يوجد إلزام في قبول كل ما يعرض من الشركات المحلية، وتتمتع الشركة المحلية بحرية الاكتتاب بالأعمال الاختيارية أو رفضها وذلك طبقاً لطاقاتها الاستيعابية وسياساتها الاكتتابية ويشجع القانون شركات التأمين أن تنشئ علاقات عمل مع شركات إعادة التأمين العربية والإفريقية.

قانون الرقابة على التأمين يهدف لمواجهة المتغيرات التي يشهدها هذا القطاع..

الدولة جادة في إنهاء احتكارها للعديد من القطاعات..

تعمل حالياً في السوق الليبي ست شركات تأمين برأس مال يقدر بـــ 100 مليون دينار ليبي (80 مليون دولار أمريكي). إلا أن السوق وكما يرى الكثيرون، يمكنه استيعاب المزيد من الشركات، وذلك مع وجود استثمارات اقتصادية كبيرة وجديدة، ويرى البعض أن السوق الليبي حالياً يمكن أن يستوعب بين 10 ــ 15 شركة تأمين

ســـت شـــركات تعمـــل في السوق الليبي.. لكن السوق يمكنـــه اســـتيعاب المزيـــد..

وهناك شركتان جديدتان ستدخلان السوق قريباً وهما شركة المختار للتأمين وشركة تأمين تكافلية. وكل منهما ستبدأ برأس مال قدره 10 مليون دينار ليبي (8 مليون دولار أمريكي). وهناك عدد من الشركات الأجنبية أبدت إهتمامها بدخول قطاع التأمين الليبي.

أما فيما يتعلق بشركات التأمين العالمية، فإن وجودها في السوق الليبي مرحب به، وستحاول الحكومة بذل ما تستطيع لتشجيع هذه الشركات لدخول قطاع التأمين الليبي وتأسيس إما شركات تأمين مستقلة أو فروع

الســـوق اللـــيبي يرحـــب بشركات التأمين العالميـــة..

تأمين للشركات الأم، وسيقدم دخول الشركات كبيرة دعماً كبيراً للسوق وسيلمس معيدو التأمين ذلك. فعلى سبيل المثال يبلغ حجم أعمال شركة النفط الوطنية حوالي 20 بليون دينار ليبي. وتحتاج أعمالها هذه إلى طاقات استيعابية تأمينية كبيرة وهي عمل جيد ومرغوب نظراً لسجلها الجيد ومعدل الخسائر المتدني. أما عن هيئة الإشراف، فيقول السيد شكشوكي أنها لا تزال قيد البحث، وهناك الكثير من التحديات والصعوبات أمام إنشاء الهيئة والأولوية الآن هي ايجاد كوادر إشراف متخصصة للقيام بالمهمة على أكمل وجه والعنصر البشري متوفر والإمكانيات المالية متاحة أيضاً والعمل جار على إنجاز ذلك مع إحتفالات ليبيا بالعيد الأربعين للثورة في عام 2009. وهناك خطط أخرى تهدف إلى دراسة إمكانية تأسيس شركة إعادة تأمين محلية في المستقبل. ويرى البعض أن شركات التأمين الخاصة هي الأقدر على تطوير منتجات جديدة وسوف تتمكن في المستقبل القريب من زيادة حجم أعمال التأمين بشكل ملحوظ.

دراســـات جـــادة لتأســـيس شركة إعادة تأمين محليـــة..

اتحاد شركات التأمين يؤدي دوراً مهماً وداعماً للدور الحكومي ..

في عام 2005 تأسس اتحاد شركات التأمين الليبية، وبموجب قانون التأسيس، ليس إلزاماً على الشركات أن تنضم إلى عضوية الاتحاد، بل أكثر من ذلك منح القانون شركات التأمين الحق في تأسيس منظمات أخرى. ولكن جميع الشركات العاملة في السوق هم أعضاء في هذا الاتحاد، ويترأس الاتحاد حالياً السيد عبد السلام القماطي.

ويلعب الاتحاد دور الداعم والمكمل للدور الذي تقوم به الحكومة بوضع المقاييس الصحيحية لجميع الشركات ويمثلهم داخلياً وخارجياً. وبالرغم من التحديات التي تواجه القطاع، فإن نجاحات الاتحاد أصبحت ملموسة. ومن المتوقع أن يصل حجم أقساط التأمين 500 مليون دينار ليبي وذلك مع ظهور منتجات جديدة.

يقول السيد قماطي: «إن شركات التأمين حالياً تعتمد كثيراً على أعمال التأمين الإلزامي و**المشترك**. وعليها في المستقبل ان تركز جهودها لإستنباط خطوط تأمين جديدة وأن تقوم بدعم زيادة الوعي التأميني لدى زبائنها».

وبرأيه فإن التأمين الصحي سيشهد تطوراً كبيراً في المستقبل القريب، وقد بدأت بالفعل إحدى شركات التأمين تقدم خدماتها في هذا المجال وابتداءً من العام الماضي. ومن المتوقع أيضاً أن تتطور تأمينات الحوادث والمسؤولية والحياة وغيرها.

توقعات بأن يشهد التأمين الصحي تطوراً كبيرة..

وفي هذا الصدد، تقع على عاتق شركات التأمين مسؤولية كبيرة تتخطى مسؤولية الحكومة وذلك لتطوير هذه الصناعة ويأمل القائمون على إدارة الشركات العاملة في زيادة مستويات التعاون بين شركاتهم ومحاولة التغلب على الصعوبات والعراقيل التي تعترض ذلك.

وحتى نجمل ما تقدم، يؤكد المتابعون لما يجري في سوق التأمين الليبي بأن هذا السوق سوف يشهد كثيراً من التطور في السنوات القليلة القادمة. والقضية فقط مسألة وقت حتى نشهد لاعبين جدد يدخلون إلى سوق التأمين في ليبيا، وبالرغم من صدور بعض

الأصوات التي تقول بأن هذا السوق ليس كبيراً إلى درجة تستوعب معها شركات جديدة سيما وأن البدء بمنتجات جديدة يحتاج إلى جهد كبير ووقت ليس بالقصير.

أصحاب القرار في صناعة التامين يأملون بزيادة التنافس ..

وفي الوقت الراهن، يأمل أصحاب القرار في هذه الصناعة بزيادة التنافس بين الشركات ولكن على أساس مهني وتقني وذلك من أجل تحقيق أرباح فنية معتمدين أولاً على زيادة نسبة الاحتفاظ.

أما في مجال الاستثمار، فهناك فرص كبيرة وفي قطاعات مختلفة، وازدهار الاستثمار سوف يؤدي إلى زيادة أرباح الشركات بشكل كبير. فقط المطلوب عدم التاخير في إحداث التغيير، بل يجب أن يبدأ التغيير اليوم وليس غداً

التنافس الإيجابي يدعم تطور صناعة التامين..

وسيكون للتنافس الإيجابي الدور المهم في تقوية هذه الصناعة الهامة وتطويرها وفيما يلي بعض الأرقام عن الجماهيرية الليبية:

عدد السكان	5.97	مليون نسمة
الدخل القومي عام 2006	50.3	بليون دولار أمريكي
دخل الفرد	8430	دولار أمريكي
الإشراف على التامين	وزارة الاقتصاد ــ قسم التأمين	
هيئة الإشراف	اتحاد شركات التأمين	
أقساط التأمين 2006	198	مليون دينار ليبي
(كل 1 دينار = 0.8 دولار أمريكي)		
عدد شركات التامين	6	شركات
الحد الأدنى لرأس المال	10	مليون دينار ليبي
الحد الأدنى لرأس المال لشركة الإعادة	30	مليون دينار ليبي

* المصدر: وزارة الاقتصاد

بعد هذه المقدمة العامة عن سوق التأمين في ليبيا، سوف ننتقل لإعطاء لمحة عن كل شركة في السوق وبالطبع ستكون البداية مع الشركة الأهم وهي:

شركة ليبيا للتأمين:

تأسست شركة ليبيا للتأمين عام 1964 وبرأسمال كبير وصل في حينها إلى 50 مليون دينار ليبي وهي مملوكة بالكامل للدولة الليبية. والشركة الآن تشهد تطورات كبيرة أهمها الاتجاه المؤكد نحو الخصخصة وذلك من أجل مواكبة سياسات الانفتاح الاقتصادي التي تشهدها الجماهيرية. وفي عام 2006 واجهت الشركة ولأول مرة دخول لاعبين جدد لسوق التأمين مما زاد في المنافسة إلى حد كبير على أعمال لا تزال في الأصل محدودة.

الشركة تتجه نحو الخصخصة لمواكبة سياسات الانفتاح الاقتصادي..

السيد علي عمار الرقيعي، وهو مدير الفرع الرئيسي ومن الشخصيات الرئيسية في شركة ليبيا للتأمين يقول بأن أحد التحديات التي تواجه شركته هي ايجاد السبل لتخفيض عدد العاملين، حيث يعمل في الشركة حالياً حوالي 1200 عامل أكثر من نصفهم من العاملين القدماء. وحيث أن شركة ليبيا للتأمين هي الشركة الأقدم فقد كان لها دور وطني واجتماعي مميز. وحتى يمكن تقليل عدد العاملين، تبذل الإدارة جهوداً لإقناع العديد منهم للتحول إلى وكلاء وسماسرة، والعملية سوف تستمر ولكن بالتدريج، هذا ما يؤكده السيد الرقيعي.

... الشركة هي الأقدم وكان لها دورها الوطني والاجتماعي المميز..

قيادة السوق:

إضافة إلى المركز الرئيسي للشركة في طرابلس العاصمة، فإن للشركة أيضاً سبعة فروع منتشرة في المدن الرئيسية، إضافة إلى فرعين آخرين أحدهما للتأمين الصحي والثاني لأعمال تأمينات الحياة، إضافة إلى شبكة واسعة من الوكلاء والمكاتب المنتشرة في كل مناطق الجماهيرية.

وتسيطر شركة ليبيا للتأمين حالياً على حوالي 40% من مجمل أعمال التأمين في ليبيا. وفي عام 2006 بلغ إجمالي الأقساط المكتتب بها 81 مليون دينار ليبي مقارنة بـ 86 مليون دينار لعام 2005 معظم هذه الأعمال يأتي من فرع السيارات بنسبة 24%، تليها تأمينات الحريق والطاقة بـ 20% والصحي بـ 14% والباقي يوزع بين الطيران وفروع التأمين التقليدية الأخرى.

تسيطر ليبيا للتأمين على نحو 40 ٪من أعمال السوق..

إعادة الهيكلة، ومواجهة التحديات:

من الطبيعي أن تتحسس شركة ليبيا للتأمين المتغيرات القادمة، وبالتالي يتوجب اتخاذ الإجراءات الضرورية لمواجهة ظواهر المنافسة الجديدة.

وفي الحقيقة لم تتوقف إجراءات إعادة الهيكلة في الشركة منذ بدأت الحكومة الليبية عمليات تحرير قطاعات الإنتاج ومنها التأمين. وفي ضوء اشتداد المنافسة بين الشركات، ضاعفت شركة ليبيا للتأمين جهودها لتطوير وتحسين الأداء والخدمات المقدمة للعملاء بهدف المحافظة على المكانة التي وصلت إليها الشركة منذ تأسيسها وحتى الآن. وقد حظي الكادر الفني العامل في الشركة، كما يؤكد السيد الرقيعي، بإهتمام خاص من حيث التدريب والتأهيل وتطوير القدرات بكافة أشكالها، كذلك تم التركيز على تأمينات الحياة والتأمين الصحي، وتحديث نظام الحاسب والاتصالات IT ببرامج جديدة. كذلك أعطيت نشاطات التسويق Marketing إهتماماً خاصاً، وبهذا الخصوص أنشئت إدارة مختصة مهمتها متابعة أمور التسويق بطريقة فعالة، وإضافة لكل ما سبق، استمرت الشركة في جهودها لنشر الوعي التأميني وتوضيح دور الشركة كمؤمن جدير بالثقة في الجماهيرية.

إجراءات إعادة الهيكلة مستمرة..

التحرك إلى الأمام:

بعد مرور ثلاث سنوات على فتح السوق أمام القطاع الخاص، يعتقد السيد الرقيعي، الذي بدأ عمله مع الشركة عام 1974، بأن المنافسة هي من الأمور الأساسية التي تواجه قطاع التأمين الليبي. ومع ظهور شركات جديدة، وجد العديد

المنافسة من الأمور الأساسية التي تواجه قطاع التأمين الليبي..

من كوادر شركة ليبيا للتأمين فرصة عمل مناسبة لدى القطاع الخاص ومعظمهم احتل مناصب رفيعة في شركات هذا القطاع. وبالطبع لم تكن لتتاح لهم مثل هذه الفرص لولا عمليات الخصخصة التي تمت. وفي هذه الحالة يمكن وصف شركة ليبيا للتأمين بأنها المدرسة التي دربت هؤلاء الناس وقدمتهم للقطاع الخاص.

وكنتيجة لتحرير القطاع، فإن أعمال التأمين بالتأكيد سوف تشهد مزيداً من التطور، خاصة أن صناعة التأمين ككل سوف يعاد تقييمها في المستقبل وسيقوم خبراء مختصون بدراسة سوق التأمين في ليبيا من جميع الجوانب واكتشاف مكامن القوة والضعف ليصار إلى اتخاذ الإجراءات اللازمة للنهوض به إلى الأفضل.

شركات محلية وأجنبية تبدي اهتماماً بشراء حصص في الشركة مستقبلاً

وفي الوقت الحاضر، ومع استمرار شركة ليبيا للتأمين LIC في إعادة هيكلة أعمالها وكوادرها ونشاطاتها، فإن عملية بيعها للقطاع الخاص تستحوذ على إهتمام العديد من المسؤولين، وقد أبدت شركات محلية وأجنبية اهتمامها بشراء حصص فيها عندما تعرض للبيع.

الشركة المتحدة للتأمين:

الشركة المتحدة للتأمين UIC هي ثاني أقدم شركة في ليبيا وقد تأسست عام 1977 برأسمال مدفوع قدره 10 مليون دينار ليبي. وخلال مسيرتها حققت الشركة إنجازات كبيرة، وأرباحاً جيدة.

وفي هذا السياق يقول السيد علي السوري المدير العام أنه في السنتين الماضيتين كانت إنجازات هذه الشركة مميزة من حيث الأرباح التي تحققت والتي كانت أكثر من المتوقع. ففي عام 2005 استطاعت المتحدة توزيع 30% من الأرباح على المساهمين. وفي عام 2006 كان معدل التعويضات المدفوعة 33% أي نسبة أقل من التقديرات. وبالطبع كان للقادمين الجدد للسوق أثر على حجم أعمال الشركة المتحدة ولكن لازلنا في المقدمة ولنا دور قيادي وهام في السوق، يقول السيد علي السوري.

إنجازات متميزة للمتحدة للتأمين ..

في عام 2006 بلغ حجم الأقساط المكتتب بها 43 مليون دينار ليبي بينما كان في عام 2005 حوالي 52 مليون دينار. وتشكل محفظة الحريق 27% من أعمال الشركة والحوادث والمسؤوليات 30%، والسيارات 19% والحياة 10% وبهذا تكون حصة المتحدة حوالي 23% من أقساط السوق مجتمعة.

أما ملكية المتحدة فتعود إلى ستة مصارف تجارية كبيرة بحصة 31% أما ما تبقى فتعود ملكيته للقطاع الخاص. ويبلغ عدد العاملين في الشركة 235 عاملاً، ولها ثلاث قنوات مباشرة وغير مباشرة للحصول على الأعمال. وهناك جزء كبير من أعمالها تأتي من مصارف كبيرة وهذا بالطبع ما يوفر للشركة ربحية جيدة.

ستة مصارف تملك المتحدة للتأمين وتحقق ربحية جيدة..

ويعتقد السيد السوري بأن إمكانيات سوق التأمين الليبي كبيرة جيداً ومن المتوقع أن يتضاعف حجم الأقساط في السنوات الخمس القادمة. سيما وأن سوق التأمين الليبي هو من الأسواق المستقرة حيث لم تحصل هناك كوارث منذ سنوات عديدة. والبترول وما يجلبه من ثروة هو من عوامل جذب المستثمرين. وما يحتاجه السوق هو الخبرات التي تتمتع بكفاءات عالية لقيادة عملية التطور والتوسع والتجدد.

والسيد السوري يشعر بتفاؤل كبير حيال مستقبل الخصخصة والانفتاح ويصف ذلك بأنه «تجربة جديدة مليئة بالمنافع بعد أن تم رفع الحصار عن الجماهيرية. والشركات يجب أن تتنافس من أجل إضافة قيمة لنهوض سوق التأمين الليبي وهو يدعم تأسيس شركة إعادة تأمين ليبية محلية من أجل الاستفادة من إمكانيات السوق المتاحة.

على الشركات أن تتنافس لتحقيق الفرص لسوق التأمين الليبي..

الخطط المستقبلية:

يرى القائمون على إدارة الشركة المتحدة أنه أصبح بحكم المؤكد إدخال منتجات جديدة لمحفظة الشركة هذا العام ومنها التأمين الصحي. والشركة تخطط للوصول إلى 54 مليون دينار من الأقساط للعام 2007. وقد كان الربع الأول جيد جداً حيث استطاعت تحقيق 27 مليون دينار من الأقساط أي 47% من الخطة. والشركة بالتأكيد ستحاول المحافظة على دورها الريادي وكما كانت، وكذلك ستلقى الخدمات التي تقدمها كل الاهتمام.

الشركة الإفريقية للتأمين:

الأفريقية للتأمين من أقوى اللاعبين في السوق..

تأسست الشركة الإفريقية عام 2004، وهي تعتبر بحق من بين أقوى اللاعبين في السوق، وبفترة زمينة لا تتعدى السنتين، وحققت إجمالي أقساط يعادل 21% من إجمالي أقساط السوق بالرغم من دخول شركات جديدة أخرى.

والإفريقية حالياً تأتي في مقدمة الشركات التي تمنح أغطية التأمين الصحي خاصة الإلزامي منها، وهي تسيطر على 65% من حصة السوق في هذا النوع من التأمين بأقساط بلغت 8 مليون دينار ليبي. بدأت الشركة الإفريقية العمل برأس مال مدفوع قدره 10 مليون دينار ليبي وحصة الدولة فيها 10% بينما يتوزع الباقي على مستثمرين من القطاع الخاص.

السيد ناجي بن طالب نائب المدير العام ومدير الإعادة يقول بأن الشركة الإفريقية، قد حققت في عام 2006 أقساطاً إجمالية وصلت إلى 42,6 مليون دينار وكانت الزيادة 11% عن عام 2005. وهذه النتائج كمايقول السيد بن طالب هي نتائج مقنعة بالرغم من أن الشركة لم تكتتب في تأمينات الحياة بنفس الرقم الذي تكتتب فيه بالتأمينات العامة. والشركة تهتم بنوع الخدمات التي تقدمها للزبائن لا بكمية الاكتتابات. علماً أن إدارة الشركة تفضل الاكتتاب بالبوالص الطويلة الأجل والتي تناسب شركة حديثة التكوين.

الشركة تهتم بنوع الخدمات لا بكمية الاكتتابات..

تشكل السيارات 25% من أعمال الشركة، والتأمين البحري 10% والهندسي 10% وبقية النسبة توزع على الفروع الأخرى كالطيران وغيره أما عن نتائج الربع الأول 2007 فقد حققت الشركة نمواً بحوالي 25% مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي، وتعمل إدارة الشركة على المحافظة على هذه النسبة طيلة العام.

الشركة تحقق نمواً جيداً في العام 2007..

وإلى جانب المنتجات الجديدة التي بدأت الشركة الإفريقية بالعمل فيها أمثال تأمين بطاقات الائتمان والتأمين الصحي، فقد وقعت الشركة، هذا العام عقداً مع شركة

اليانز تمنح بموجبه الشركة الألمانية تأميناً صحياً دولياً للمقيمين الأجانب في ليبيا. وأيضاً تخطط الشركة الإفريقية لمنح أغطية تأمين لبرامج مساعدة الطرق.

Road assistance programme

والجدير ذكره أن السيد بن طالب قد بدأ عمله في قطاع التأمين عام 1991 في إدارة إعادة التأمين في شركة ليبيا للتأمين وهو يحمل شهادة زمالة معهد التأمين القانوني. وهو يعتقد أن أكبر التحديات هي أن توجد البيئة المناسبة لما هو قادم من تطوارات. أي بمعنى آخر، يجب على شركات التأمين أن تكون على استعداد تام فنياً وإدارياً وماليا من أجل مواجهة متطلبات السوق في المرحلة القادمة.

إن المنافسة في السوق بين الشركات هي عامل إيجابي قد يؤدي إلى الإبداع، ومن ذلك ما يراه السيد بن طالب من أن السوق الليبي قد يستطيع في المستقبل أن ينمو ويتطور وتمتد أعمال شركاته خارج حدود الدولة الليبية كما هي حال العديد من شركات التأمين العربية.

المنافسة في السوق عامل إيجابي يؤدي إلى الإبداع..

وحتى يتحقق ذلك، ما تزال الشركة الإفريقية تمتد محلياً، ويعمل بها حالياً 100 موظف في الإدارة المركزية في طرابلس وفي فرعين آخرين في مدن رئيسية، ويخطط حالياً لتأسيس فرع ثالث.

وما يميز الشركة الإفريقية، الجهود الكبيرة التي تبذل لتدريب كوادرها إلى جانب المساهمة في نشر الوعي التأميني لدى العامة.

شركة صحارى للتأمين:

مضى على إنشاء شركة صحارى أكثر من عامين وهي ما تزال تتحرك بسرعة إلى الأمام من أجل الحصول على حصة أكبر من السوق. ففي عام 2006 حققت الشركة 15,5 مليون دينار ليبي أقساط مكتتبة مقارنة مع 10 مليون دينار للعام 2005. وكانت حصتها من أقساط السوق 8%، وتتجه الشركة حالياً لزيادة رأسمالها إلى 15 مليون دينار. في منتصف عام 2007.

شركة صحارى تتحرك بسرعة إلى الأمام..

إعادة التأمين:

السيد محمد رضا المجراب نائب الرئيس للإعادة يقول بأن الشركة حققت أهدافها العام الماضي من حيث حجم الأقساط، يضاف إلى ذلك أن معدل الاحتفاظ في الشركة قد ازداد من 1,8 مليون دينار عام 2005 إلى 3,5 مليون عام 2006 وهذا دليل على نجاح إدارة الشركة في ميدان التسويق وإدارة الأخطار. والشركة تحاول دوماً أن توجد توازناً بين الأقساط المكتتب بها ومعدل الاحتفاظ.

الشركة لا تبحث فقط عن حجم الأقساط بل الأهم هو الأداء الفني الرفيع..

ويضيف السيد المجراب بأن شركة صحارى لا تبحث فقط عن حجم الأقساط المكتتب بها، بل الأهم من ذلك هو الأداء الفني الرفيع والنمو الذي يتحقق من فترة لأخرى.

يبلغ رأسمال صحارى المدفوع 10 مليون دينار ليبي. وتمتلك بعض الشركات التجارية ورجال الأعمال ما نسبته 40% من أسهم الشركة. بينما يذهب 45% من الأسهم للشركة الوطنية للاستثمارات. وهي شركة ليبية كبيرة.

وتحتل تأمينات البحري المرتبة الأولى وبنسبة 56% من المحفظة الإجمالية ويأتي بعدها التأمين الهندسي بـ 15% بينما نسبة أعمال السيارات لا تتجاوز 10%. ومعظم الأعمال تأتي بالمشاركة مع شركات آخرى. وهذه الاستراتيجية تتلقى الدعم الكامل من المساهمين.

إصدار قانون جديد للتأمين وإيجاد هيئة إشراف من أهم التحديات..

أما عن التحديات فيقول السيد المجراب، إن إصدار قانون جديد للتأمين وايجاد هيئة إشراف خاصة بعد أن أصبح سوق التأمين الليبي سوقاً مفتوحاً من أهم الأهداف التي يجب **تحقيقها** وستكون الخطوة الأساسية **للوصول إلى** الأهداف المرجوة.

كذلك يؤكد السيد المجراب على أهمية التعاون بين الشركات العاملة في السوق بهدف تنظيم العمل ونشر الوعي التأميني وزيادة **المستويات المهنية** في صناعة التأمين الليبية.

أما فيما يتعلق بالمنافسة فهو يعتقد بأن من واجب الحكومة ضبط هذه الظاهرة وإعادة الإستقرار لسوق التأمين، ويأتي ذلك عن طريق تحديد عدد الشركات الداخلة إلى السوق تبعاً لحجم الأقساط المتوفر حالياً. وشركة صحارى وسعت من أعمال التامين الصحي حيث بلغ حجم أقساط هذا الفرع 1,5 مليون دينار للعام 2006. وإدارة الشركة تضع الخطط لإنشاء فروع تأمينية جديدة منها تأمينات الحياة وتأمين الحوادث الشخصية وغيرها.

الخطط والطموحات:

يدخل الاقتصاد الليبي حالياً مرحلة جديدة، وشركة صحارى تتعاطي مع هذه التغيرات بإيجابية. ومن أولى الخطوات التي ستقوم بها هي زيادة رأسمالها إلى 19 مليون دينار عام 2007. وهي تأمل بذلك أن تتجاوز التوقعات والخطط الموضوعة.

شركة صحارى تتعاطى مع المتغيرات بصورة إيجابية..

والسيد المجراب بدأ العمل في قطاع التأمين عام 1979 وقد عمل لدى العديد من الشركات الليبية ومع المجموعة العربية للتأمين في البحرين وهو يعتقد بقوة أن الخصخصة والانفتاح الذي يشهده السوق الليبي حالياً سوف يؤدي حتماً إلى نمو وازدهار قطاع التامين ويعود السيد المجراب ليؤكد بأن شركة صحارى قد استثمرت بشكل كبير قدرات الكوادر الشابة. وذلك عن طريق إخضاعهم لدورات تدريبية مكثفة في مختلف القطاعات الفنية سواء داخلياً أو خارجياً. ولدى الشركة حالياً 58 عاملاً في مركزها الرئيسي في طرابلس وفي فرعيها في بنغازي ومصراته.

شركة ليبو للتأمين:

شركة ليبو للتأمين هي أولى الشركات المملوكة 100% للقطاع الخاص الليبي. وقد تأسست في الربع الأخير لعام 2005. وهي شركة مملوكة لعائلة واحدة برأسمال 10 مليون دينار ليبي وقد دفع بالكامل في السنة الأولى من أعمالها أي عام 2006.

«ليبو» من أول الشركات المملوكة للقطاع الخاص الليبي بالكامل..

السيد محمد الجفايري ــ المدير العام للشركة يعبر عن فخره بما أنجز وبأن شركة ليبو هي نموذج الشركة الخاصة في السوق المحلي وهو يتوقع أن تنمو شركة ليبو بشكل مقبول وكما هو مخطط لها لتحتل مركزاً في قطاع التأمين الليبي.

بدأت الشركة عملها في طرابلس بستة موظفين فقط وهم الآن يقومون بإدارة أقسام الشركة، وبعد مرور عام أصبح عدد الموظفين 50 موظفاً موزعين على مركزين رئيسيين ومكتبين آخرين على الحدود، يضاف إليهم حوالي 170 وسيطاً ووكيلاً من مختلف أنحاء الجماهيرية.

ومع نهاية عام 2006 بلغ إجمالي الأقساط 7 مليون دينار ليبي منها 75% من أعمال السيارات وما تبقى من الفروع التأمينية الأخرى وكشركة جديدة، يعتقد السيد جفايري أن عليها أن تخطو بخطوات حذرة من أجل تحقيق هامش مقبول من الأربحية، ولذلك فهم لا يفضلون المشاركة بأخطار كبيرة منذ البداية ولكن يأتي ذلك في مراحل لاحقة.

ومع وجود لاعبين آخرين في السوق، فقد اختلفت ليبو عن غيرها بالعمل على تطوير شروط بوالص التأمين الموجودة في السوق وتقديم أفضل الخدمات للزبون. وحسب وجهة نظر السيد جفايري الذي تمتد خبرته إلى أكثر من 25 عاماً في قطاع التامين الليبي، فإنه من الممكن لجميع الشركات أن تطور روح التعاون فيما بينها وذلك من خلال زيادة نسب قبول توزيع الخطر محلياً، ومن خلال هذه المشاركة يمكن لشركات التأمين أن تبقي جزءاً كبيراً من الأقساط ضمن البلد، ويجب وضع معايير للعمل التأميني يصبح في المستقبل بمثابة المنهج الذي يهيئ السوق لدخول شركات جديدة.

ليبو تعمل على تطوير شروط بوالص التأمين..

وكغيرها من الشركات تتجه شركة ليبو للمساهمة في نشر الوعي التأميني بين الجماهير، وكذلك ستعرض الاكتتاب في منتجات جديدة مثل التعويض عن أخطاء المهنة وغيرها من وثائق المسؤوليات. كذلك ستحاول الحصول على ترخيص للإكتتاب على أعمال تأمينات الحياة.

.. وتتجه للمساهمة في نشر الوعي التأميني بين الجماهير

شركة الثقة للتأمين:

تعتبر ليبيا المشروع الأخير، حتى الآن، لهذا الشركة الدولية Trust Ins. CO. . وقد بدأت أعمال الإكتتاب في بداية هذا العام 2007 برأسمال قدره 10 مليون دينار ليبي، وهي تتميز عن غيرها من الشركات العاملة في السوق على أنها الشركة الأجنبية الأولى التي تدخل السوق الليبي، والذي اعتبر خطوة في طريق توسيع انتشارها دولياً. مما سيساعدها على أخذ موقع قدم على أرض صلبة في القارة الإفريقية.

الثقة للتأمين الشركة الأجنبية الأولى التي تدخل السوق الليبي..

السيد مروان الأبيض ــ المدير العام وعضو مجلس الإدارة، يتحدث عن المشروع الجديد بقوله أن «الثقة ليبيا» ستكون إضافة نوعية وكمية لقطاع التأمين الليبي من خلال الخبرات المتوفرة والمنتجات التي ستكتتب بها. وستقدم لاعباً دولياً للسوق الليبي سيساعد وجوده على جلب خبرة متميزة لهذه الصناعة.

.. وهي إضافة نوعية وكمية لقطاع التأمين الليبي..

ومنذ أن فتح السوق الليبي أمام القطاع الخاص المحلي والخارجي في عام 2002، فإن «الثقة ليبيا» هي أولى القادمين الأجانب لدخول سوق التامين الليبي. وحسب القانون فإن 51% من المساهمين هم من الجنسية الليبية وتشارك شركة الثقة البحرين بـــ 34% وقطر العامة للتأمين وإعادة التأمين بـــ 15%.

وستكتتب الشركة بجميع فروع التأمين المعروفة الحياة وغير الحياة إضافة إلى عرض منتجات جديدة خاصة فيما يتعلق بالمسؤوليات والتأمين الصحي والحوادث.

يعمل في الشركة حالياً 55 موظفاً، وموزعين على المؤكز الرئيسي في طرابلس وثلاثة فروع آخرى في المدن الرئيسية، ونظراً لاتساع رقعة المساحة في الجماهيرية فإن الشركة ستبحث عن وسائل أخرى للوصول إلى الزبائن كالوكلاء والوسطاء وغيرهم.

الشركة تعمل للوصول إلى الزبائن حتى أبعد المناطق..

وينظر في السوق الليبي إلى مبادرة شركة الثقة على أنها خطوة مشجعة لشركات أخرى تمتلك خبرات جيدة للدخول إلى السوق. سيما وأن السوق الليبي مليء بالفرص الاستثمارية الجيدة.

وبالفعل فقد استطاعة الشركة في الربع الأول لعام الحالي 2007 من الوصول إلى مليون دينار ليبي من الأقساط، والطموح أكبر ولكن إنها البداية.

إننا في شركة الاتحاد العربي لإعادة التامين، والتي تعتبر أن سوق التأمين الليبي هو بنفس أهمية سوق التأمين السوري تنظر بتفاؤل كبير لما يجري في قطاع التأمين الليبي، وسيستمر دعم الشركة لهذا السوق كما كان أو أكثر مما كان. مع الأمل بأن يحقق الأشقاء في شركات التأمين الليبية كل الطموح الذي يخططون له، مع وجود كافة مقومات النجاح والفرص الكبير.

تفاؤل كبير بما يجري في سوق التأمين الليبي ..

*** المصدر البحث مجلة**

Middle East Insurance Review

عدد July 2002

من ملف حول السوق الليبي إعداد السيد أسامة نور ــ بتصرف

* * *

أخبار تأمينية*

دعوات للتشدد في قطاع التأمين اللبناني وندوة في الأردن تبحث تحديات التأمين

ترجمة: ديمة مهنا

لبنان:

يرخي الواقع السياسي المتشنج، والصراعات الداخلية في لبنان، بالظل على قطاع التأمين، وما يترافق مع خطط التغيرات راديكالية ستطال قانون التأمين في هذا البلد، ولكن بالرغم من ذلك فإن السوق يحافظ على هدوئه، حيث بلغت أقساط التأمين 446.8 مليون دولار للعام الماضي 2006، محققة نمواً وصل إلى 4.8% في التأمينات العامة.

وقد ظهرت دعوات للتشدد في هذا القطاع بحيث تعمل في هذا السوق (55) شركة تقدم خدماتها في حدود 4 مليون نسمة فقط، أي 13.8 شركة أو مؤسسة تأمين لكل مليون من عدد السكان. وقد أظهرت دراسة قدمها الاكتواري إبراهيم مهنا أن نسبة الشركات هذه تعد الأعلى في المنطقة قياساً بعدد السكان. ونصح شركات التأمين اللبنانية بالاندماج فيما بينها من أجل زيادة الكفاية الإنتاجية وزيادة الأقساط وتحسين الخدمات للزبائن.

الكويت:

تتطلع شركة «الوثاق الكويتية للتكافل» إلى توسيع أعمالها، وقد مُنحت ترخيصاً من هيئة الإشراف على التأمين المصرية للعمل في مجال التأمينات العامة في مصر.

* المصدر: Policy العدد July/ August 2007.

والوثاق للتكافل، هي واحدة من بين ست شركات تكافلية تعمل في الكويت، وسوف تندمج مع أربع شركات أخرى قريباً.

أما السوق التكافلي المحلي فلديه إمكانيات كبيرة للتطور، إلا أن المنافسة الشديدة أثرت سلباً على أعمال هذا النوع من التأمين.

مصر:

في حديث له أمام قمة التأمين في الشرق الأوسط وشمال افريقية، والتي عقدت مؤخراً في الأردن، لخص السيد يحيى عبد الغفار، نائب رئيس هيئة الإشراف على التأمين في مصر، الخطوات التالية التي ستتخذ لتطوير هيئة الإشراف على قطاع التأمين في مصر.

ومن هذه الإجراءات، توسيع صلاحيات هيئة الإشراف لتشمل المؤسسات التأمينية التي لا تزال خارج نطاق الرقابة، ومنها مؤسسات الخدمات الطبية، ومكاتب السياحة التي تبيع وثائق تأمين السفر، وأيضاً المصارف التي تقدم التأمين المصرفي bancassurance، وستكون هناك خطة متكاملة لتطوير المهنية في هيئة الإشراف والسوق أيضاً، وتدور حالياً نقاشات مع المعهد القانوني للتأمين CII من أجل تقديم مزيد من التسهيلات للمتدربين من هذا القطاع.

المملكة العربية السعودية:

شهدت سبع من شركات التأمين المرخص لها للعمل في المملكة العربية السعودية، إنتاجية عالية واكتتابات كبيرة بعد تقويم جزء من موجوداتها المتداولة في سوق التداول.

من هذه الشركات: الأهلي للتكافل برأسمال قدره 100 مليون ريال سعودي وسند للتأمين التعاوني برأسمال 200 مليون ريال، والسعودية العربية للتأمين ورأسمالها 100 مليون ريال، السعودية الهندية ورأسمالها 100 مليون ريال، اتحاد الخليج للتأمين التعاوني برأسمال 220 مليون ريال، والأهلية للتأمين التعاوني برأسمال 100 مليون.

وعلى سبيل المثال، بلغت اكتتابات الأهلية التعاونية ما نسبته 797% من طاقاتها الاستيعابية، بينما كانت النسبة لدى الأهلية للتكافل 1118% بالرغم من أنها عرضت فقط ما نسبته 56.45 من رأسمالها.

سوريا:

بدأت شركة الثقة السورية Trust بالعمل في حزيران/ يونيو الماضي، مقدمة خدمات تأمينية في مختلف الفروع بما فيها الحياة، السفر، السيارات، إصابات العمل، الحوادث الشخصية والرعاية الصحية.

الشيخ ناصر بن علي آل ثاني رئيس مجلس إدارة القطرية للتأمين والمساهم في شركة الثقة، قال بأن هذه الشركة تستفيد من الانفتاح الاقتصادي السوري، وهي تعبر عن رغبة الشركات العربية للاستثمار في هذا البلد، أما الدكتور محمد الحسين، وزير المالية في سوريا فقد أكد في حفل تدشين هذه الشركة على اهتمام الحكومة في تطوير سوق التأمين في سوريا، وأشار إلى أن سوريا جذبت شركات كبيرة من المنطقة للاستثمار على أراضيها.

الأردن:

يشكل قطاع تأمين السيارات الجزء الأكبر من أعمال التأمين في السوق الأردني، الذي لا زال يعاني من بعض الصعوبات. وقد قدر السيد وسام زعرب رئيس الاتحاد الأردني للتأمين بأن 30% من تعويضات فرع السيارات هي بسبب الاحتيال. وقد ارتفع معدل كلفة الغطاء في كل حادث من 282 دينار أردني عام 2001/2000 إلى 789 دينار أردني هذا العام 2007 مع بلوغ عدد الحوادث 62000 حادث سنوياً. مع العلم أن زيادة عدد السيارات في المملكة كان بحدود 19% العام الماضي 2006، بينما كان المعدل في السنوات السابقة 2 ــ 3%، مما جعل عدد السيارات في شوارع الأردن يقارب 700.000 سيارة مع 2.8 مليون دينار دفعت كتعويضات العام الماضي.

وفي عمان أيضاً استضافت هيئة التأمين في الأردن ملتقى التأمين الأول للمدراء التنفيذيين في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا بالتعاون مع

Middle East Insurance Review

ألقى الكلمة الترحيبية الدكتور باسل الهنداوي مدير عام الهيئة، تناولت صناعة التأمين في الشرق الأوسط وشمال افريقيا.

حيث أكد بأن أسواق التأمين في بلداننا تواجه تحديات مؤسسية وعملياتية، وأن هذا الملتقى يهدف لتفحص هذه التحديات عن قرب وبذل الجهود لتحويلها إلى فرص. وفي الوقت الذي لا يزيد معدل الانتشار التأميني في أسواق المنطقة على نسبة 1% مقارناً بنسبة 3% في

أسواق التأمين الواعدة، وبنسبة 8% في أسواق تأمين الدول الصناعية، فإنه من المتوقع أن ترتفع أقساط التأمين في المنطقة من 9 بلايين دولار حالياً لتصل إلى 40 بليون دولار خلال عشر سنوات بسبب الزيادة السكانية والنمو الاقتصادي السريع وانفتاح السوق وزيادة نمو وعي التأمين. حيث من المتوقع أن يتضاعف عدد السكان في المنطقة خلال العقدين التاليين مقارناً بعدد السكان حالياً والبالغ 300 مليون نسمة. وأشار الهنداوي إن قطاع التأمين مطالب بالعمل على أسس مالية سليمة للمساهمة في النمو الاقتصادي، وفي توظيف الموارد بكفاءة، وفي إدارة الأخطار، وعلى حشد الإدارات طويلة الأجل، وذلك من أجل إقامة أسواق تأمين كفوءة وعادلة ومستقرة.

حضر المؤتمر الذي انعقد بين 7 ــ 2007/7/19 العديد من المشاركين من مختلف الدول العربية والأجنبية ومن يشغلون وظائف إدارية مهمة لدى الجهات التي يعملون فيها. وقدم المحاضرات عدد من المدراء العامون والتنفيذيون لشركات التأمين وإعادة التأمين ومعهد التأمين CII.

الأوراق المقدمة للملتقى وورشات العمل تركزت على عدد من المحاور الرئيسية المتعلقة بموضوع الملتقى منها:

1 ــ الفرص الاستراتيجية والتحديات الأساسية في صناعة التأمين العربية.

2 ــ توجهات شركات التأمين في مواجهة التنافس.

3 ــ التوجهات الدولية لمواجهة تغيرات المناخ القادمة.

4 ــ التدريب : تصغير الفجوة بين المستويات الدنيا والعليا.

5 ــ التغلب على تبدلات أعمال التأمين وإعادة التأمين.

6 ــ التحديات التي تواجه التنظيم والإشراف على سوق التأمين.

7 ــ مستقبل صناعة التأمين في الشرق الأوسط.

عمان:

يجري البوليس الملكي العماني برنامجاً جديداً من أجل مراقبة حركة المرور في الطرق الفرعية وذلك في منطقة مسقط العاصمة. وبموجب ذلك، على السائقين سحب عرباتهم من الطريق وعدم إيقافها في الطرقات تسهيلاً لحسن انسياب حركة المرور، وذلك سيصبح ساري المفعول مع بدء تطبيق الخطة، ومن الآن فصاعداً على سائقي الدراجات النارية أن تكون معهم نسخة من البرنامج الجديد وعلى ثلاث نسخ.

وإن وقع حادث ما ووافق الأطراف على مسؤولية أحدهم عن الحادث، عليهم أن يحركوا سياراتهم من المكان فوراً إلى جانب الطريق، بعدها تتم عملية إتمام البيانات والتوقيع عليها قبل الذهاب إلى شركة التأمين. وعندما لا يتفق الأطراف المشتركون في الحادث، أيضاً يجب وضع العربات على جانب الطريق بانتظار وصول رجال شرطة المرور، وعندما لا يستطيع أحدهم سحب عربته من الطريق عليه أن يدفع غرامة 35 ريال عماني تعويضاً عن عرقلته للسير.

إيران:

صرح السيد علي رحماني، رئيس بورصة طهران، بأن هناك خطة لخصخصة أكثر من 700 شركة بقيمة تصل 125 بليون دولار، ويشمل ذلك المصارف وشركات التأمين وشركات الاتصالات والمناجم وقطاعات أخرى. وسيباع من الأسهم 40% إلى ذوي الدخل المحدود، وستحتفظ الدولة بـــ 20%، بينما سيعرض الباقي لمستثمرين محليين وأجانب.

وتخطط الحكومة الإيرانية لخصخصة قطاع المصارف في الأشهر القليلة القادمة، وذلك طبقاً لما صرح به وزير المالية الإيراني السيد داود دانيش جفاري.

ويرى المحللون أن خطط إيران وبرامجها للخصخصة هي بمثابة محاولة لإعادة الحياة للقطاعات المملوكة للدولة. إلا أن المخاوف تسيطر على بعض المخططين من أن ذلك سوف يصطدم بمخاوف المستثمرين الدوليين من برنامج إيران النووي، والذي قد يؤدي إلى إحجامهم عن القدوم إلى إيران.

* * *

مصطلحات متداولة في قطاع التأمين(*)

Aa

95
الرائد العربي
خريف
2007

درجة أولى (A1)

تستعمل هذه العلامة للدلالة على الدرجة الأولى وهي مأخوذة من أعلى درجة تصنيف في سجل اللويدز وهي 100 أ المقرة للسفن الجديدة طبقاً لقواعد اللويدز وتحت إشراف مفتشي هذه الهيئة. وتبقى السفينة مصنفه هكذا طالما حافظت على المستوى المطلوب في الكشوف الدورية.

شروط مؤتمر التصنيف درجة أولى (A1 Conference Clauses)

مجموعة شروط تستعمل في سوق التأمين الأمريكية للتأمين على شحنات اللحوم المجمدة أو المبردة وغيرها من البضائع المجمدة.

بعد الوصول A. A. (After Arrival)

يستعمل هذا المختصر في قسائم التأمين (Slips) للدلالة على عبارة «بعد الوصول».

شروط جميع الأخطار الأمريكية / بحري (A. A. M. S. (All American Marine Slip))

مجموعة شروط تكتتب بها هيئة مكتتبين أمريكية متخصصة في الأخطار المحتمل أن تنجم عنها خسائر جسيمة كتأمين المسؤولية المترتبة على أخطار التلوث.

(*) عن قاموس التأمين ــ تأليف الأستاذ تيسير التريكي.

شروط الموافقة على صلاحية المراسي (A& C. P (Anchors & Chains Proved

يستعمل هذا الشرط في النقل البحري ويقصد منه الحيطة لضمان سلامة الرحلة والبضائع.

المكتب الأمريكي للملاحة AB(American Bureau of shipping)

هيئة أمريكية متخصصة في وضع شروط عقود النقل البحري.

ابتداء من الأول، منذ البداية (Ab initio)

ترك، تخلى عن، تنازل عن (Abandonment)

تنازل المؤمن له للمؤمن عن مخلفات أمواله المتضررة وحقوقه المترتبة عليها عند مطالبته للمؤمن بالتعويض عن خسارة كلية. كما يستعمل هذا المصطلح أيضاً للدلالة على صرف النظر عن الرحلة البحرية أو إلغائها أو ترك السفينة أو التخلي عنها بسبب تعرضها لحادث أدى إلى هلاكها.

وثيقة تأمين ضد إلغاء المناسبات (Abandonment Policy)

وثيقة تأمين توفر الحماية للمؤمن له ضد الخسارة المالية المترتبة على إلغاء مناسبة معينة بسبب أخطار معينة يتم الاتفاق عليها بين المؤمن والمؤمن له، فعلى سبيل المثال هناك وثيقة تغطي الخسارة المالية الناتجة عن إلغاء لعبة الكريكيت بسبب هطول الأمطار.

خطر شاذ أو غير نموذجي (Abnormal Risk)

يستعمل هذا المصطلح للتعبير عن خطر يراد التأمين عليه لكنه يتميز بصفة سلبية غير مرغوب بها إذا ما قورن بالأخطار النموذجية.

شرط الصلاحية للملاحة المطلق (Absolute Warranty of Seaworthiness)

أحد الشروط (أو الاشتراطات) المستعملة في التأمين على أجسام السفن. ويقصد به أن تكون السفينة صالحة للملاحة من جميع الوجوه قبل بداية الرحلة البحرية،

ولا يترك هذا الشرك مجالاً لصاحب السفينة للتخلص من تبعة قبول مسؤولية الالتزام بهذا الشرط عندما تكون عدم الصلاحية مسألة خارجة عن سيطرته. ولا تتضمن وثائق الشحن البريطانية هذا الاشتراط حيث تنحصر مسؤولية الناقل فيها بضرورة بذل الهمة والجهد المعقولين للتأكد من صلاحية السفينة للملاحة. وعليه لا يستفيد مكتتب التأمين غالباً من إمكانية الرجوع على الناقل البحري فيما يدفعه من تعويض لصاحب البضاعة (المستأمن أو المؤمن له).

تأمين الممتنعين عن المسكرات (Abstainer' Insurance)

تأمين الممتنعين امتناعاً تاماً عن تناول المسكرات بشروط مغرية لا تمنح لغيرهم من جمهور المؤمن لهم في تأمين الحياة والتأمين الصحي وتأمين السيارات.

قبول، موافقة (Acceptance)

إشعار يقدمه أحد طرفي العقد للتدليل على موافقته على أو قبوله للعرض أو الإيجاب المقدم من الطرف الآخر. ومثال ذلك أن يوقع المكتتب على طلب التأمين أو قسيمة وسيط التأمين على الحياة بتسديد القسط المستحق على وثيقة التأمين للإعراب عن موافقته على العرض (الإيجاب) المقدم من قبل شركة التأمين.

كتاب القبول أو الموافقة (Acceptance Letter)

يستعمل هذا المصطلح في فرع التأمين على الحياة، فبعد استلام شركة التأمين على الحياة لطلب التأمين ودراسته، تقوم بتوجيه كتاب إلى طالب التأمين تبين فيه استعدادها لقبول الطلب عند تسديد قسط التأمين. ويمثل هذا الكتاب عرضاً (إيجاباً) من شركة التأمين يمكن لطالب التأمين قبوله، وذلك بتسديد القسط المستحق، أو رفضه.

قيمة متفق عليها (Accepted Value)

قيمة الأموال المؤمنة التي يوافق المؤمن عند إبرام عقد التأمين على أنها تمثل القيمة الحقيقة لهذه الأموال، ولذلك فهي غير قابلة للمناقشة أو النزاع بين المؤمن له

والمؤمن عند تسوية المطالبة بالتعويض أو عند تعديل الأقساط، شريطة أن لا يكون هناك أي غش أو مبالغة من جانب المؤمن له في التصريح بالقيمة الحقيقية للأموال.

شركة تأمين تزاول أعمال إعادة التأمين (Accepting Office)

شرط ملحقات السيارة (المركبة) (Acceccories Clause)

يستعمل هذا الشرط في تأمين السيارات. وينص على عدم تحمل المؤمن (شركة التأمين) مسؤولية التعويض عن فقد أو سرقة قطع الغيار و/أو الملحقات الخاصة بالسيارة (المركبة) المؤمنة إلا إذا تزامن الحادث مع ضياع أو سرقة السيارة بالكامل.

حادث، طارئ Accident

حدث غير متوقع يؤدي إلى نتائج سيئة غير مرغوبة لم يكن في نية المؤمن له أو في تصميمه تحقيقها.

معدل وقوع الحوادث، تكرار الحوادث (Accident Frequency)

قياس عدد الحوادث التي تقع خلال فترة زمنية معينة.

تأمين الحوادث Accident Insurance

ينصب هذا النوع من التأمين على الأشخاص وممتلكاتهم ومسؤولياتهم تجاه الغير. ويستثنى من ذلك التأمين على الحياة وتأمين الحريق والبحري. وتطلق هذه التسمية في سوق التأمين الأمريكية على الحوادث الشخصية.

خطورة أو شدة الحادث (Accident Severity)

قياس درجة خطورة الحوادث المتحققة خلال فترة زمنية باعتماد كلفة هذه الحوادث أو طبيعة الأضرار والخسائر الناجمة عنها معياراً لخطورتها أو شدتها.

* * *

كتاب العدد

التغلغل الإسرائيلي في العراق

الأهداف والمخاطر*

عرض: سامر رزوق

95
الرائد العربي
خريف
2007

يسعى كتاب (التغلغل الإسرائيلي في العراق ــ الأهداف والمخاطر) كما يقول تقديم الكتاب إلى إيقاظ ذاكرتنا والعودة إلى دروس الماضي القريب. حيث تحاول (إسرائيل أخرى) التشكل في المخاض العراقي، لذلك قد نبه المؤلف إلى خطر التغلغل الصهيوني في هذا البلد والتلاقي مع المشروع الأمريكي في هذا الإطار بهدف تحقيق المكاسب العسكرية والاقتصادية والسياسية التي تخدم المصالح الإسرائيلية. وهذا ما سبق لنائب الرئيس الأمريكي أن اعترف به، مشيراً إلى أن الحرب على العراق هي أولاً وأخيراً من أجل إسرائيل.

لذلك فقد احتوى الكتاب على تفاصيل مهمة تتعلق بالدور التحريضي الإسرائيلي في الحرب، وقبل ذلك في غزو الكويت، كما تعرض لوقائع التنسيق الإسرائيلي ــ الأمريكي وتبادل المعلومات الاستخباراتية قبل وأثناء غزو العراق وصولاً إلى اختراق الساحة العراقية سياسياً وأمنياً واقتصادياً عبر الاستثمارات والمشاريع المباشرة والتواجد المكثف لضباط الاستخبارات الإسرائيليين، وتنفيذ أعمال الاغتيالات والتصفية الجسدية وخاصة للعلماء والمثقفين والنخبة!

* المؤلف: سهيل حاطوم.

مع الكتاب...

إضافة للمدخل فقد احتوى الكتاب على ثمانية فصول تحدثت عن الوجود اليهودي في العراق من الناحية التاريخية، والأطماع الإسرائيلية في العراق، والدور الإسرائيلي في الغزو الأمريكي لهذا البلد مروراً بالتحريض الإسرائيلي المستمر لضربه والتغلغل الاستخباراتي والسياسي الإسرائيلي بعد الغزو، كذلك التغلغل الاقتصادي، والنشاط الإسرائيلي في ميدان شراء الأراضي والعقارات العراقية، وكذلك الدور التخريبي الذي يمارسه الموساد والاغتيالات التي يشهدها العراق، إضافة إلى ما تقوم به (إسرائيل) من سرق ونهب التراث الإنساني والحضاري العراقي والعبث به. ويختم الكاتب كتابه بالحديث عن المكاسب الإسرائيلية من الحرب على العراق! وقد توزعت هذه العناوين وغيرها على 146 صفحة من القياس الكبير...

دور إسرائيلي كبير في التحريض على الغزو ونهب الثروات..

اليهود في العراق تاريخياً:

وجود اليهود في العراق قديم ويعود إلى عهود الإغريق أو الرومان، لكنهم كانوا دائماً يتمتعون بنوع من الاستقلالية والذاتية في قضاياهم الداخلية وأعمالهم، وإدارة شؤونهم، وكانوا يتمتعون بالحرية والتسامح الديني ويلقون معاملة حسنة من المسلمين في ظل الحكم الإسلامي وعلى مختلف العصور حتى خلال الفترة العثمانية، وقد بلغ عدد اليهود في بغداد أواخر القرن التاسع عشر نحو /50/ ألفاً... وكانوا في غالبيتهم العظمى يعملون في التجارة وأعمال الصيرفة، حتى وصلوا إلى مرحلة هيمنوا فيها إلى حد كبير على الشأنين المالي والتجاري والمضاربة بالأراضي، وقد حاول هرتزل منذ العام 1903 إيجاد مستعمرات يهودية في العراق من خلال اتصالاته برجال الدولة العثمانيين

وجود اليهود في العراق قديم وقد تمتعوا دائماً بالحرية والتسامح الديني..

محاولات صهيونية فاشلة لإنشاء وطن قومي لليهود في العراق ..

لكن ذلك لم يتحقق، كما كانت هناك محاولات صهيونية فاشلة لإنشاء وطن قومي لليهود جنوب العراق أوائل القرن العشرين..

وقد أتاح وضع العراق تحت الانتداب البريطاني المجال للحركة الصهيونية بأن تنشط لتصبح أكثر فاعلية وتنظيماً مما سبق وتأسست لهم جمعيات تعنى باللغة العبرية، وكانت السلطات البريطانية تلفت نظر الصهاينة لأن يكون نشاطهم سرياً لأن الجو العام في العراق لم يكن يسمح بالنشاط العلني، وفي سنوات العشرينات من القرن الماضي تأسست في العراق عدة تنظيمات سرية صهيونية بلغ عددها سبعة تنظيمات، وبحلول عام 1930 كان في العراق حوالي /21/ جمعية ونادي يهودي. وقد تميز اليهود في العراق بالنشاط في الميدان الثقافي والتربوي واستفادوا من جلب معلمين أجانب، وخلال الفترة بين عامي 1920 ــ 1929 أنشئت مجموعة من المكتبات العامة التي تحوي الكتب الصهيونية، وصدرت في العام 1924 أول مجلة باللغة العبرية، ومنذ أواخر عام 1919 بدأت الحركة الصهيونية جمع التبرعات من يهود العراق وأسهموا في المساعي الصهيونية للاستيطان في فلسطين وبدأ بعضهم شراء الأراضي قبل عام 1920.

أما الهجرة الصهيونية من العراق إلى فلسطين فقد بدأت منتصف القرن التاسع عشر ولكن بأعداد قليلة جداً لم يتجاوز الـ 160 شخصاً عام 1903 وبين العامين 1904 ــ 1908 هاجر نحو 310 يهودياً عراقياً إلى فلسطين. وكانت الجمعية الصهيونية في بغداد تستهدف تهجير اليهود ذوي الإمكانيات الاقتصادية الكبيرة وتفضلهم على غيرهم.

يهود العراق أسهموا في المساعي الصهيونية للاستيطان في فلسطين ..

الأطماع الإسرائيلية في العراق:

منذ إقامة الكيان الصهيوني على أرض فلسطين كانت الحكومات الصهيونية ترى في العراق حلاً لمشكلة اللاجئين الفلسطينيين، ومصدراً هاماً للحصول على المياه والطاقة،

كما بقي العراق في مقدمة الأطماع الصهيونية في المنطقة لتحقيق الحكم التوراتي فيما يسمى إسرائيل الكبرى من الفرات إلى النيل... وعقب الاحتلال الأمريكي للعراق تلاقى المشروعان الأمريكي والصهيوني حول نفس الأهداف بالسيطرة على مقدرات العراق وثرواته ومياهه وإعادة رسم خريطة المنطقة وإحكام السيطرة عليها بما يحقق لإسرائيل العديد من أطماعها في السيطرة على المياه والنفط وفرض ما يسمى بمشروع الشرق الأوسط الجديد.. إضافة إلى مد خط أنابيب الموصل ــ حيفا.. ومثل هذا المشروع قائم منذ مرحلة الانتداب البريطاني ــ الفرنسي على المنطقة حيث تم في العام 1934 إنشاء خط أنابيب قطره 12 إنشاً من حقول كركوك إلى الحديثة ومنها يتفرع أحدهما يتجه إلى طرابلس عبر سورية والآخر إلى حيفا عبر الأردن، وفي عام 1927 تم مد خط أنابيب موازي أصبح جاهزاً للتشغيل عام 1948 لكن تشغليه لم يتم، وبات لاحقاً غير صالح للاستخدام بسبب رفع بعض أجزائه.. إلا أن الأصوات الإسرائيلية بدأت تطالب بعد احتلال العراق بإحياء خط أنابيب نفط الموصل ــ حيفا، وبدأ القادة الإسرائيليون يروّجون لهذا الخط، بل إن وفداً إسرائيلياً زار شمال العراق وبحث في إمكانية إعادة تنشيط خط أنابيب كركوك ــ حيفا. وفي 2003/8/25 تحدثت صحف إسرائيلية عن جدية الولايات المتحدة لإحياء هذا الخط.

المشروعان الأمريكي والإسرائيلي يتلاقيان في العراق على ذات الأهداف..

جدية أمريكية/ إسرائيلية لإعادة خط أنابيب كركوك/ حيفا..

أيضاً يشكل توطين اللاجئين الفلسطينيين في العراق أحد أبرز المطالب التي تسعى الحكومات الصهيونية لتنفيذها في المرحلة التالية.

لذلك كان لإسرائيل دور في الحرب على العراق سواء قبل الحرب من خلال التحريض المستمر لضرب العراق، أو فيما بعد من خلال التنسيق مع الولايات المتحدة في الحرب. كما شاركت في

(إسرائيل) شاركت في التحريض للغزو وفي الغزو ذاته..

التحضيرات للحرب، وفي الحرب ذاتها، وفي مجمل هذه العناوين يتحدث مؤلف الكتاب في الكثير من الوقائع التي تؤيد ما ذهب إليه من مشاركة إسرائيلية فاعلة في كل تلك القضايا.

التغلغل الاستخباراتي الإسرائيلي في العراق:

منذ أواسط عام 2004 بدأت اعترافات القادة الإسرائيليين بإقامة اتصالات مع بعض القادة المعروفين في شمال العراق، ووجود شركات إسرائيلية خاصة ومراكز بحوث ومراكز أمنية إسرائيلية في العراق، ويقدم عناصر الموساد أنفسهم على أنهم رجال أعمال ويقومون بتدريب وحدات كوماندوس للقيام بمهام جمع المعلومات والتسلل وتصفية المقاومة العراقية. وهذا الأمر معروف جيداً للقوات الأمريكية، وذكرت صحيفة (الأسبوع المصرية) في تقرير لها حول النشاط الإسرائيلي في العراق أن تنسيقاً أمريكياً صهيونياً لتنفيذ مخطط إقامة دولة يهودية جديدة في العراق قد بدا فعلاً لتجسيد ما يسمى بإسرائيل الكبرى من النيل إلى الفرات.

الموساد يعمل في العراق تحت أسماء ومسميات وهمية..

كما يمارس رجال أعمال إسرائيليون أعمالهم في العراق بجنسيات دول أوربية ويقيمون في مناطق مختلفة من العراق مثل مدن دهوك والموصل وأربيل وبغداد والناصرية وغيرها، حيث يقومون بعمليات تخريب واغتيالات علماء وأساتذة عراقيين ورجال دين بغية إشعال فتنة طائفية، وحسب صحيفة الدستور الأردنية فإن عدد المؤسسات الأمنية في العراق قد بلغ حتى أواسط عام 2004 نحو /150/ مؤسسة تعمل تحت إشراف الموساد، وقد أنشأت /إسرائيل/ مركزاً للدراسات الشرق أوسطية في بغداد هدفه تقديم صورة سيئة عن العرب من خلال ما يترجمه من مقالات أو دراسات.

.. ويقوم بأعمال الاغتيالات لعلماء ورجال دين بهدف إشعال فتنة طائفية ..

وحسب مقال للكاتب العراقي (علاء حسن) فإن الصهاينة أشرفوا على إعداد الدستور وتسيير وزارات النفط والتجارة والتعليم والمالية والري والزراعة والاتصالات والرياضة والشباب.. والهدف تحطيم أركان الدولة العراقية وغسل الأدمغة وإبعاد العراقيين عن محيطه العربي والسيطرة على مقدراته البشرية والمادية!..

هدف (إسرائيل) تحطيم أركان الدولة العراقية وإبعاد العراق عن محيطه العربي..

التغلغل الاقتصادي:

منذ بدء الغزو والسوق العراقية تتعرض لغزو تجاري من قبل عشرات الشركات الإسرائيلية التي اندفعت مر ة واحدة للحصول على حصة الكعكة العراقية، خاصة بعد أن أصبحت الساحة العراقية مفتوحة أمام رجال الأعمال الإسرائيليين في ظل التسهيلات الأمريكية وتغاضي الحكومات العراقية، خاصة وأن وزير المالية الإسرائيلي السابق نتنياهو أصدر في 2003/7/21 إلغاء قرار حظر التجارة مع العراق، كما حضَّ فيه الشركات الإسرائيلية على اختراق السوق العراقية، وجرت مفاوضات إسرائيلية أمريكية للحصول على نصيب من عقود إعادة إعمار العراق، وقد بدأت الدوائر الاقتصادية الإسرائيلية تخطط للمكتسبات التي ستحصل عليها من تقاسم الغنائم في العراق، وبدأ التجار الإسرائيليون بالتوجه نحوه، وتعددت المبادرات الإسرائيلية للمشاركة في مشروعات إعادة الإعمار في العراق وبينت دراسة أعدتها وزارة المالية في الكيان الإسرائيلي عن أرباح تقدر بمليارات الدولارات ستحققها الشركات الإسرائيلية جزاء دخولها السوق العراقية.

تخطيط إسرائيلي واضح للتغلغل الاقتصادي في العراق والاستثمار فيه ..

أما الشركات التي بدأت.. أو تتطلع للاستثمار في العراق فهي شركات تهتم وبمشاريع البنية التحتية ومشاريع المياه ومصافي التكرير وإعادة الإعمار والنقل البري وتسويق الهواتف النقالة. إضافة للقيام بأعمال التصدير والاستيراد وغيرها...

وإضافة إلى هذا النشاط المحموم للشركات الإسرائيلية في العراق فإن شركات أمريكية تحاول الاستفادة من خبراء إسرائيليين لإدارة شركاتها في العراق، وفي مجال السياحة فإن شركات سياحية إسرائيلية تنظم رحلات للإسرائيليين إلى العراق.

نشاط في مجال شراء العقارات:

تشير المعطيات المتوفرة إلى أن اليهود بدأوا شراء أراضي وعقارات في العراق منذ العام 1992، وبدأ اليهود الذين هاجروا إلى فلسطين المحتلة يطالبون باستعادة أملاكهم بعد أن سمحت قوات الاحتلال والحكومات العراقية ببيع الأراضي للأجانب، وتشير بعض التقارير إلى أن بعض الأراضي التي يتم شراؤها تقع بالقرب من الحدود السورية بهدف تحويلها إلى مراكز تجسسية على سورية، إضافة إلى شراء الأراضي بالقرب من الحدود الإيرانية.

كما يتم العمل لشراء أراضي من أجل إقامة شركات استثمارية من خلال استخدام أسماء لعراقيين يعملون معهم، إضافة إلى أراضي غنية بمواردها النفطية، وقد شبهت إحدى الصحف التركية ما يجري حالياً في شمال العراق من شراء للأراضي بأنه شبيه بالأوضاع التي جرت في فلسطين المحتلة أواخر القرن التاسع عشر حيث بدأ اليهود بشراء الأراضي في فلسطين.

شراء أراضي بالقرب من الحدود السورية والإيرانية لتحويلها إلى مراكز تجسس على سورية وإيران..

أدوار أخرى:

ويتحدث الكاتب سهيل حاطوم في الفصل السابع من كتابه عن دور الموساد في التفجيرات والاغتيالات التي يشهدها العراق، واستهداف العلماء العراقيين وتصفيتهم، والدور الإسرائيلي في سرقته ونهب التاريخ والتراث الإنساني والحضاري العراقي والعبث بها ويختم بالحديث عن المكاسب الإسرائيلية من الحرب على العراق والتي ستجعل (إسرائيل)

الدولة الكبرى والأقوى في المنطقة والتي ستعتمد عليها الولايات المتحدة، وستفرض الأجندة والشروط الأمريكية الإسرائيلية على العرب.

إن كل ذلك وغيره يؤكد حقيقة سعي (إسرائيل) لتحقيق مآربها وأطماعها التوسعية وأحلامها التوراتية بإقامة ما يسمى (إسرائيل الكبرى) الأمر الذي يستدعي تحركاً عاجلاً ونتسيقاً عربياً وإقليمياً لمواجهة الخطر المحدق والتصدي له!

إن نجاح المشروع الصهيوني في العراق سيمهد لوضع المنطقة على كف عفريت في مواجهة أوضاع ونتائج كارثية لا تحمد عقباها.

* * *

95
الرائد العربي
خريف
2007

الورقة الأخيرة

ابتسم فأنت في...

د. سمير صارم

لست أدري لماذا أزيلت عبارات كانت تلفت نظرنا كلما مررنا بمحاذاة بلدة دير عطية، تطلب منا الابتسام لأننا فيها!! وكانت هذه العبارات تدفعنا جميعاً للابتسام، سواء لأننا نبحث عن الابتسامة، وهاهو قد جاء من يذكّرنا بها، أو يطلبها منا، أو حتى لموقف بعضنا الساخر من الطلب، لأن الابتسامة لا تأتي بالأمر.. أو الطلب!!..

بمعنى أننا كنا نبتسم مهما كانت مواقفنا من العبارة!! والابتسامة مطلوبة، ومهمة!!

فهل أزيلت هذه العبارات لأننا فقدنا القدرة على الابتسام فصارت غير ذات معنى؟.. أم لأننا لم نعد بحاجة إليها؟.. أم لأنها لا يمكن أو لا يجوز أن تأتي بطلب حتى ولو كانت من أهالي دير عطية الكرام!! ولا سيما أن أجمل الابتسامات هي النابعة من القلب ودون استئذان!!

مهما يكن السبب، أقول أننا افتقدنا من يذكّرنا بوجود حالة وجدانية تسمى السعادة، وحالة التعبير عن السعادة أو الرضا، تدعو للابتسام!!.. بل عدم الرضا قد يدعو للابتسام أيضاً، لكن الابتسامة هنا تكون ساخرة!!

على كل حال طلب الابتسامة كما تبين لي سبقت أهالي دير عطية إليه أو قلدتهم فيه مدينة استرالية هي (بورت فيليب) وتحتل هذه المدينة جزءاً من الضواحي المجاورة لخليج (ملبورن)، وقد قرر مجلس مدينتها استخدام متطوعين لاستكشاف مدى استعداد الناس للتبسُّم للمارة في الشارع، بل إن مجلس المدينة علَّق لافتات تحمل عبارات تخبر المارة المترجلين أنهم ــ على سبيل المثال ــ في: «منطقة العشر ابتسامات في الساعة»!.. على مبدأ تحديد السرعات للسيارات في الساعة! ورأى

المجلس أن ذلك يساعد في خلق الانفتاح والتودد بين الناس، وإقامة علاقات أفضل بينهم، وتحقيق سعادة، ولو كان مؤقتة وشكلية يمكن أن تتحول لاحقاً إلى رضا وارتياح وسعادة حقيقية قد تنتقل بالعدوى إلى الآخرين، سواء كانوا من المدينة ذاتها، أو من الغرباء عنها!!

بل إن دراسات استتبعت ذلك لاحظت انخفاض معدل الجريمة في المدينة، لذلك يتجه مجلسها اليوم إلى العمل على تحويل مواطني مدينتهم (بورت فيليب) إلى مواطنين عالميين صالحين، ويرى المجلس أن انتشار الود بين الناس من خلال تبادل الابتسامات يساهم في إعادة صياغة نوعية جديدة وجميلة للحياة في المدينة، تدفع ليس فقط إلى علاقات أفضل بين الناس، بل إلى جعل الناس أكثر سعادة حقيقية، وإلى زيادة الإنتاجية في العمل!!

وحسب الدراسات فقد ارتفع معدل من قد يبتسمون للآخر في شوارع (بورت فيليب) من 8% إلى أكثر من 10% خلال نحو عام واحد!!

ترى ما الذي يمنع من تعليق لافتات تدعونا جميعاً للابتسام، حتى ولو كان ذلك في الأسواق الملتهبة أو المؤسسات العامة (المطنشة)!!

ونتمنى بهذه المناسبة على مجلس بلدة دير عطية إعادة هذه الدعوات الجميلة التي تذكرنا بالابتسامة وتطلبها منّا، لنبتسم ونحن نمر بمحاذاة هذه البلدة الجميلة، وهي تستحق أن نبتسم لما نرى فيها ونعرف عنها ومنها!

فربما في الابتسام ننسى بعض همومنا وأزماتنا، ولو مؤقتاً!!

* * *

AL RAÉD AL ARABI