

الرائد العربي

AL - RAÉD AL - ARABI

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

السنة الثامنة والعشرون - العدد المئة وأربعة عشر - الربع الثالث - 2012

- الدكتور عزيز صقر نائباً لرئيس مجلس إدارة بنك سورية الدولي الإسلامي ..
- زيادة في بدلات المؤسسة العامة للتأمين بنسبة 10٪ والعقوبات ترفع أسعار التأمين ..
- القانون البحري والممارسة في العوارية العامة ومكافأة الإنقاذ ..
- أوقات صعبة تفرض شروطاً تتحكم بفضاء العنف السياسي ..
- التأمين متناهي الصفر ..
- شركات التأمين والمصارف الإسلامية تكامل خدمات أم توسيع حصص ..
- الاندماج في قطاع التأمين ..
- المراحل الأساسية في تطور سوق التأمين السورية ..
- قطاع التأمين السوري يحقق 99٪ من خطته رغم الصعوبات التي واجهته ..
- مستقبل صناعة التأمين في دولة الإمارات العربية المتحدة ..
- إعلام للكذب والتحريض ! ..

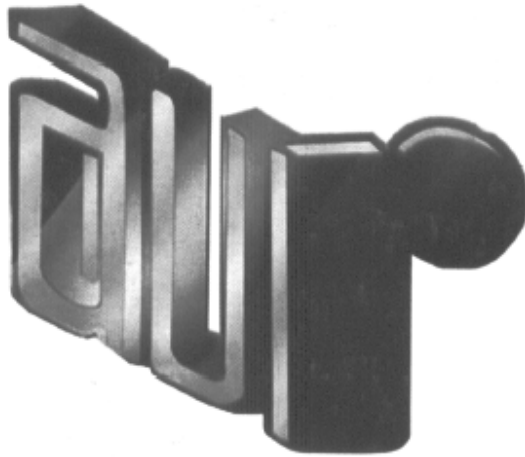
114
2012

ARAB UNION REINSURANCE CO
شركة الإتحاد العربي لإعادة التأمين



(BB+) STABLE FROM (S&P'S)

(BB+) STABLE FROM (A.M.BEST)



www.arabunionre-sy.com

Tel : 00963-11-6132592/3

Fax: 00963-11-6113400

Libya Branch

**Tripoli- P.O.Box:82766 Tripoli-
Libyan Arab Jamahiria
libya.br@arabunionre-sy.com**

**Head Office: Elmezzeh Fayez Mansour St - Villas East, 25 Qurtaja Avenue
P.O Box: 5178 Damascus, SYRIA**



الرائد العربي

AL - RAÉD AL - ARABI

الإشتراكات

يعد كل اشتراك بنسخة واحدة لمدة عام كما يلي:

أ- في الجمهورية العربية السورية.

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

2. للأفراد (300 ل.س).

ب- في الخارج (\$40)

شمن النسخة في سورية 50 ليرة سورية

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

السنة الثامنة والعشرون - العدد المئة وأربعة عشر - الربع الثالث - 2012

رئيس مجلس الإدارة
المشرف العام

د. عزيز صقر

رئيس التحرير

د. سمير صارم

للمراسلات

والاشتراك والإعلان

شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين

دمشق - ص.ب. 5178

هاتف: 2 / 6132593

فاكس: 6113400

البريد الإلكتروني:

alraed@arabunionre-sy.com

الإعلان في المجلة

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

الأسعار

من الوطن العربي

صفحة داخلية أسود وأبيض - \$ 350

نصف صفحة داخلية أسود وأبيض - \$ 250

غلاف داخلي ملون - \$ 700

غلاف خارجي ملون - \$ 850

من الجمهورية العربية السورية

صفحة داخلية أسود وأبيض - 15000 ل.س

نصف صفحة داخلية أسود وأبيض - 10000 ل.س

غلاف داخلي ملون - 35000 ل.س

غلاف خارجي ملون - 45000 ل.س

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

المقالات الواردة في المجلة تعبر عن رأي أصحابها

المحتويات

أخبار الاتحادية:

- 4 الدكتور عزيز صفير نائبا لرئيس مجلس إدارة بنك سورية الدولي الإسلامي ... رحاب المحمد

أخبار تأمينية:

- زيادة في بدلات المؤسسة العامة للتأمين بنسبة 10 % والعقوبات ترفع
10 أسعار التأمين نجلاء محمود

أبحاث ودراسات:

- 16 القانون البحري والممارسة في العوارية العامة ومكافأة الإنقاذ سعد جواد علي
26 أوقات صعبة تُقرض وشروط تتحكم بغطاء العنف السياسي رحاب المحمد
التأمين متناهي الصغر .. ضوء على برنامج بنغلاديش التجريبي الهادف إلى تحسين
35 معيشة الفقراء سامر رزوق
49 وكالات التصنيف.. ناقل الكفر ليس بكافر يارموكوتيلين

- 54 شركات التأمين و المصارف الإسلامية تكامل خدمات أم توسيع حصص أحمد العمار
- 59 الاندماج في قطاع التأمين منال الشلاح
- 63 الإهمال و التأمين علي شفا عمري

أسواق تأمينية:

- 68 المراحل الأساسية في تطور سوق التأمين السورية جميل الجندي

تقارير تأمينية:

- بالأرقام: رواتب مديري ورؤساء مجالس الإدارة و حجم رواتب الموظفين في شركات التأمين السورية 77
- قطاع التأمين السوري يحقق 99 % من خطته رغم الصعوبات التي واجهته..... 79

كتاب العدد:

- 84 مستقبل صناعة التأمين في دولة الإمارات العربية المتحدة محمد علي شحادة جمعة

الورقة الأخيرة:

- 94 إعلام للكذب و التحريض! د. سمير صارم

**الدكتور عزيز صقر نائباً لرئيس مجلس إدارة
بنك سورية الدولي الإسلامي**

إعداد: رحاب المحمد

عقد مجلس إدارة بنك سورية الدولي الإسلامي، المنتخب حديثاً، أولى جلساته بتاريخ 2012/7/25، وقد تم انتخاب الدكتور محمد كبيبة رئيساً لمجلس الإدارة، وشركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين ممثلة بالدكتور عزيز محمد صقر نائباً لرئيس مجلس إدارة البنك. وكان البنك قد عقد هيئته العامة العادية بتاريخ 2012/7/18 للتصويت على انتخاب أعضاء مجلس الإدارة الجديد، لدورة تمتد لأربع سنوات وانتخبت الهيئة السادة التالية أسماؤهم:

الدكتور محمد كبيبة كبيبة.

شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين ويمثلها الدكتور عزيز محمد صقر — الشركة السورية الليبية للاستثمارات الصناعية والزراعية ويمثلها الدكتور غالب عبد المنعم بياسي — المؤسسة العامة للتأمينات الاجتماعية ويمثلها الدكتور خلف سليمان العبد الله — السيد محمد فراس أحمد بوادججي — السيد محمد محمد أوبري — السيد أحمد محمد نحاس.

يذكر أن أعمال البنك في النصف الأول من العام الجاري 2012 م، كانت متميزة بواقع أرباح بلغت نحو 728 مليون ليرة سورية، مع احتساب الأرباح الناتجة عن إعادة تقييم مركز القطع البنوي الناتج عن دفع جزء من الرأسمال بالدولار، ويزيادة قدرها 287.7 مليون ليرة عن الفترة المماثلة من عام 2011 م، كما ارتفع مجموع الإيداعات والتأمينات النقدية لدى البنك ليصل نحو 92,5 مليار ليرة، مقابل 53 مليار ليرة في الفترة المنتهية بتاريخ 2011/12/31 م، محققاً نمواً كبيراً.

أقساط شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين تتجاوز ما كان مخططاً

تجاوزت أقساط شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين ما كان مخططاً لها في موازنة عام 2011 م. حيث بلغت حتى تاريخ 2012/5/30 (1,200,000,000) ل. س ومع استمرار ورود حسابات عام 2011 م. من المتوقع ارتفاع هذا الرقم إلى (1,300,000,000) ل. س أي بزيادة (100,000,000) ل. س عن الخطة، وهذه الأقساط موزعة حسب المناطق التي تنشط فيها الشركة على الشكل التالي:

اسم السوق	الأقساط الإجمالية (بالليرة السورية)	النسبة
السوق السورية	237,625,508	19 %
السوق الليبية	52,899,762	4 %
باقي الدول العربية	474,822,321	38 %
باقي دول العالم	490,151,325	39 %
الأقساط الإجمالية	1,255,498,916	100 %

وعلى الرغم من العقوبات المفروضة على الشركة من قبل الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوروبي وما يشهده الوطن العربي من أحداث، تمكنت الاتحادية من تحقيق هذه النتائج، وتجدد للمحافظة عليها والارتقاء بها إلى مستويات أعلى في هذه الظروف الصعبة نظراً للطبيعة الدولية لعمل الشركة.

* * *

تعديلات إدارية في الهيكل التنظيمي لشركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين

أصدر الدكتور عزيز صفور رئيس مجلس إدارة شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين عدداً من القرارات التي أسند فيها بعض الوظائف لبعض العاملين في الشركة وهذه القرارات هي: تسمية السيد سعد جواد علي مديراً للإدارة الفنية في شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين خلفاً للسيد يوسف جناد الذي انتهت خدمته في الشركة لوصوله إلى السن القانوني للتقاعد.

تمت تسمية السيدة فائزة سيف الدين رئيساً لمجموعة اكتتاب الحريق خلفاً للسيدة وفاء اليعشي وكلفت أيضاً بعمل معاون مدير الإدارة الفنية.

كلفت السيدة ندى عدي بعمل معاون مدير مكتب الرقابة الداخلية إضافة إلى تسميتها رئيس قسم إدارة الخطر.

كما تم تكليف السيد أيمن بعيون بعمل مدير إدارة التخطيط والإحصاء. إضافة لتكليف مجموعة من العاملين بعمل معاوني مدراء في إدارات الشركة المختلفة. كما تم التوصيف المهني للعديد من العاملين حيث تمت تسميتهم كرؤساء أقسام وشعب ومكاتبون رئيسيون في مختلف الإدارات الفنية.

* * *

المؤتمر التاسع والعشرون للاتحاد العام العربي للتأمين GAIF

ضمن إطار متابعة كل ما يستجد في مجال التأمين والإعادة أوفدت شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين السيدة وفاء اليعشي رئيس مجموعة اكتتاب الحريق سابقاً والسيد يزن ديب رئيس مجموعة اكتتاب البحري والطيران إلى المملكة المغربية لحضور المؤتمر التاسع والعشرين للاتحاد العام العربي للتأمين GAIF، والذي عقد في مراكش في الفترة الواقعة ما بين 2012/5/21 ولغاية 2012/5/23 بعنوان "التأمين وعوامل التغيير في الوطن العربي".

وقد تمت مناقشة المحورين الآتيين:

1 - التحديات التي تواجه قطاع التأمين في المرحلة الحالية والتي ألفت بظلالها على مجمل الحركة الاقتصادية، مما أدى لإلغاء أو تخفيض مبالغ تأمين الوثائق الخاصة بالمشروعات التي تعطلت كلياً أو جزئياً، وبالتالي انخفاض حجم أقساط التأمين.

2 - صناعة التأمين وتحقيق متطلبات التغييرات في المنطقة العربية من خلال تحقيق التنمية الشاملة. فعلى الرغم من النتائج السلبية للأحداث بسبب ظهور أخطار جديدة نتيجة المرحلة الراهنة التي تعيشها المنطقة العربية، دعا المؤتمر إلى إنشاء مجتمعات إعادة أو مشاركة في التأمين بحيث تتقاسم الشركات الأخطار لحسابها الخاص ودون أن تحتاج لاتفاقيات Retrocession، أو العمل من أجل توسيع التغطيات التي يقدمها الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب AWRIS، لتشمل أخطار العنف السياسي.

كما كان المؤتمر فرصة للقاء مجموعة كبيرة من ممثلي الشركات والسماسة العرب والأجانب، حيث تم الاتفاق على تجديد اشتراك الاتحادية ببعض الاتفاقيات التي

كان قد تم إلغاء العمل بها، وتم التأكيد ضمن هذه اللقاءات على أن ملاءة الشركة كبيرة وسيولتها عالية وهي ملتزمة بكافة المستحقات المالية تجاه شركات التأمين والوساطة.

* * *

لقاء قرطاج الحادي عشر للتأمين وإعادة التأمين

أوفدت شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين السيد هشام العباني مدير فرع ليبيا لحضور لقاء قرطاج الحادي عشر للتأمين وإعادة التأمين المنعقد في تونس تحت شعار "قدرة صناعة التأمين وإعادة التأمين العربية على استيعاب الأخطار الهامة والجديدة" في الفترة الممتدة من 24 - 26 / تموز / 2012، وقد تضمن برنامج الملتقى موضوعات هامة من واقع التأمين في الوطن العربي، كتأمين وإعادة تأمين مخاطر العنف السياسي، حيث تمت المطالبة بأمرين أساسيين هما: مزيد من التدقيق وتوضيح شروط تغطية هذه المخاطر تجنباً لكل خلط في المفاهيم، وضرورة وضع عقود تأمين خاصة بهذه المخاطر تشمل كل الدول. كما تم طرح موضوع تأمين التقاعد التكميلي الذي من شأنه أن يغطي النقص من قيمة الدخل الناتج عن الإحالة على التقاعد. وتأمين وإعادة تأمين الكوارث الطبيعية، والتأمين التكافلي.

وقد أوصى المشاركون في نهاية فعاليات لقاء قرطاج بالعمل على أن يواكب القطاع المالي المستجدات التي تعيشها الساحة العالمية كي يكون على قدر الحدث منتهيًا لاستيعاب الأخطار التأمينية الجديدة مع العمل على مواكبة تطور قطاع التأمين وتحسين أدائه التمويلي والاستثماري ليقوم بدور أفضل في تمويل الاقتصاد ودعم الادخار طويل المدى كما طالب المشاركون أيضاً مؤسسات التأمين بتحديث برامج تأمين التقاعد التي تقدمها لتضم شرائح جديدة من المستهلكين بالتوازي مع تنوع استثماراتها وإطلاق حريتها في الاستثمار بحيث تفي بالتزاماتها مع عدم الإخلال بالضوابط التي تكفل حقوق حملة الوثائق والمساهمين. وأكدت التوصيات على دعم العمل التأميني المشترك بين الأسواق العربية والأفريقية في ظل عالم يشهد تكتلات اقتصادية ضخمة. والتركيز على الرفع المستمر للكفاءات التأمينية حتى تساهم في البحث والابتكار. إضافة لذلك تركيز أسس نظام التمويل والتأمين التكافلي. والعمل على وضع نظام تغطية تأمينية ضد الجوائح والكوارث الطبيعية.

وقد كان حضور هذا الملتقى مشيراً حيث تم الحصول على عروض من شركات تأمين عربية لإسناد حصص من اتفاقياتها لشركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين.

دورة تدريبية بإدارة المخاطر

حرصاً منها على مواصلة تأهيل كوادرها أوفدت شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين السيدة ندى عدي رئيس قسم إدارة الخطر لحضور دورة تدريبية بإدارة المخاطر دعا إليها الاتحاد السوري لشركات التأمين بتاريخ 16 - 17 /7/2012 وقد اعتمد التدريب على عدة نقاط:

- 1 - البحث في مفهوم إدارة الخطر عن طريق تعريف إدارة المخاطر ومبادئ إدارة المخاطر وعملية إدارة المخاطر.
 - 2 - البحث في عملية إدارة المخاطر من خلال مفهوم تحديد المخاطر الكمي والنوعي وخطط طرق علاج الخطر والإبلاغ عن المخاطر والتأمين.
 - 3 - البحث في كيفية إدارة الخطر من عدة نواحي كالتصميم والتنفيذ والرصد والمراجعة والتحسين المستمر إضافة إلى كيفية تشغيل ورشة عمل إدارة المخاطر في المؤسسة. وقد تم التركيز على تصنيف الأخطار التي تهدد المؤسسة فهي أخطار خارجية مثل المنافسة وتغيير العملاء ومعدل الفوائد... وأخطار داخلية مثل العمالة والأنظمة والتفتيش المحاسبي... ثم تم استعراض أهم الأفكار من استخدام إدارة المخاطر لدعم المنظمات في تحقيق أهدافها. إلى فوائد إدارة المخاطر وعلاقتها بحوكمة الشركة والمسؤولية الاجتماعية والاستدامة. ودراسة التأثيرات الخارجية للأسواق. وتطوير المهارات اللازمة لتقييم المخاطر على نحو فعال.
- وفي الختام على الجهة المسؤولة عن إدارة المخاطر في المؤسسة أن تحدد سياستها العامة وأسلوبها الواضح في إدارة الخطر.

* * *

الاتحادية تشارك في ندوة حول المؤسسة العامة للتأمينات الاجتماعية

أوفدت شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين السيد زياد منصور معاون السيد مدير الشؤون الإدارية لحضور الندوة التي أقامتها غرفة تجارة دمشق حول التسجيل في برنامج التأمينات الاجتماعية بتاريخ 25/4/2012 م. حيث أقيمت هذه الندوة ضمن نشاطات غرفة تجارة دمشق المخصصة لخدمة الوسط التجاري والاقتصادي في سورية بشكل عام وفي دمشق بشكل خاص وبالتعاون

مع المؤسسة العامة للتأمينات الاجتماعية وجهات عامة متعددة، وقد كان الحضور ممن قدموا من المنشآت والشركات الاقتصادية العامة والخاصة والاتحادات العمالية والنقابات الحرفية والخدمية ومن أرباب العمل والمشاريع.

تناولت الندوة أداء المؤسسة العامة للتأمينات الاجتماعية التي تضم وفق الإحصائيات: 3.7 مليون مشترك - 360 ألف متقاعد - 214 ألف صاحب عمل.

كما تطرقت إلى عملية الأتمتة التي قامت بها إضافة إلى إطلاق موقع الكتروني للمؤسسة باللغتين العربية والإنجليزية، وتمت مناقشة أمور تهم أرباب العمل والعمال المشمولين بهذه الخدمة على حد سواء، منها كيفية حساب التعويضات والمعاشات التقاعدية وضم الخدمة، إضافة إلى طرح مشكلات السداد المالي المترتب على بعض أرباب العمل تجاه عمالهم، كتهرب البعض من تسديد اشتراكات العمال مما يؤدي لهدر حقوق العاملين، وتأخر صرف المستحقات... وأشكل التهرب من المسؤولية الضريبية، وطرده العمال، والاستقالات المزورة كلجوء بعض أرباب العمل إلى إجبار العامل على توقيع عقد العمل وكتاب الاستقالة بأن معاً.

وفي ختام الندوة تمت الموافقة على عدد من المقترحات أبرزها:

- دفع سلفة للعامل القائم على رأس عمله لعدده سنوات تبلغ 60% من تأميناته.
- ملاحقة أرباب العمل الذين يطردون عمالهم عند الشعور بضعف الإنتاج أو الربحية.
- تحقيق كامل في موضوع إصابة العمل ضمن إضبارة متكاملة من جميع الأطراف كي لا تهدر حقوق العمال.
- إلغاء المعاملات الورقية ضمن المؤسسة العامة للتأمينات الاجتماعية والاعتماد على المعاملة المؤتمتة فقط.
- وجود أنظمة ضابطة للمنتهين من الخدمة وتجديد عقودهم، وضرورة النظر بزيادة الأجور الدورية بنسبة 9% كل سنتين مرة.
- تعديل قانون التأمينات الاجتماعية وتطويره ليتماشى مع سوق العمل الحالي.

* * *

زيادة في بدلات المؤسسة العامة السورية للتأمين بنسبة 10٪.. والعقوبات ترفع أسعار التأمين

إعداد: نجلاء محمود

قال مدير عام المؤسسة العامة السورية للتأمين سليمان الحسن أن الأزمة التي شهدتها سوق التأمين السورية لم تتسبب بإيقاف أي من المنتجات المطروحة بالمؤسسة إلا أن الطلب انخفض على بعضها وتوقف عمل الإنتاج في بعض الأماكن لفترة مؤقتة بسبب الظروف الحالية والتي عاودت نشاطها الطبيعي لاحقاً. مشيراً في حديثه إلى صحيفة الوطن إلى أن المؤسسة تقوم حالياً بإنجاز الحسابات الختامية لعام 2011 والتي توضح مبدئياً زيادة في بدلات العام 2011 عن العام 2010 بما يقارب 10% حيث بلغت البدلات الإجمالية 9 مليارات و 900 مليون ل.س للعام 2011 الأمر الذي سوف ينعكس على زيادة الأرباح.

ولدى سؤال "للوطن" عن كيفية تأثير الأزمة السورية على نشاط وسوق التأمين، رداً: من المعلوم أن النشاط التأميني يتأثر بالنشاط الاقتصادي والتجاري وكذلك التطور الاجتماعي ومناخات الاستقرار أو الأزمات في جميع دول العالم، مبيناً أنه نتيجة الظروف الحالية في سورية فقد تأثرت أنواع التأمين التي تعتمد في إنتاجها على عمليات إعادة التأمين والتأمينات المرتبطة بالنشاط التجاري كتأمين النقل وتأمين الحرائق، لافتاً إلى أن العقوبات المفروضة من بعض الدول على سورية وبخاصة في المجال المصرفي والتجاري أثرت على الأسعار وعلى عمليات إعادة التأمين.

ورغم كل المشاكل التي تعترى السوق التأمينية والسوق الاقتصادية السورية بشكل عام، فإن الحسن يرى أن هذا الواقع طارئ ومؤقت، وأن السوق السورية

للتأمين مليئة بالإمكانات والفرص، وقال: نحن متفائلون بأن تشهد هذه السوق تطوراً وانتعاشاً كبيرين سواء بالأعمال، أو توسعاً بشركات الأعمال بعد زوال الأزمة بما يتماشى مع تطور النشاط التأميني وفقاً لحاجات ومتطلبات السوق.

* * *

مدير عام هيئة الإشراف على التأمين يوضح تأثير العقوبات على قطاعات التأمين

قال مدير عام هيئة الإشراف على التأمين إياد الزهراء إن الأزمة الحالية والعقوبات الاقتصادية المفروضة على سورية طالت بتداعياتها مختلف قطاعات الاقتصاد الوطني ومنها قطاع التأمين وذلك من خلال تأثيرها على انخفاض حجم قساط بعض فروع التأمين كالتأمين الشامل على السيارات الذي تأثر بتوقف قروض شراء السيارات وضعف حركة شراء السيارات مع تغير الأولويات الاستهلاكية للمواطن .

كذلك الأمر بالنسبة للتأمين الهندسي الذي تأثر ببطء حركة تشييد المشاريع بشكل عام، عدا تأثير الناحية التسويقية لبعض المنتجات التأمينية حيث شتر قطاع التأمين بانسحاب معيدي التأمين الأوروبيين من السوق السورية نتيجة العقوبات المفروضة من الاتحاد الأوروبي وسويسرا، وهو ما جعل شركات التأمين السورية تبحث عن بدائل لهذا الانسحاب من خلال الاعتماد على معيدي التأمين الآسيويين وذلك بالتنسيق والتعاون الدائم مع هيئة الإشراف على التأمين التي اتسم أدائها بالمرونة اللازمة لمواجهة هذه الأزمة بما يحفظ مصالح الشركات ومصالح المجتمع والاقتصاد الوطني بل معاً. وأوضح أن انعكاس الأزمة على قطاع التأمين هو بطبيعة الحال انعكاس على كل شركة تأمين وبالتالي فإن شركات التأمين تتحمل جزء بسيطاً من مسؤولية انخفاض أقسائها .

وحول النية لطرح منتجات تأمينية إضافية لتنشيط القطاع قال :

هذا الأمر يعود لسياسة كل شركة على حدة وذلك عندما تؤخذ بالاعتبار العوامل الفنية والتسويقية قبل طرح المنتج الجديد وكذلك مدى توافر إعادة التأمين المناسبة لهذا المنتج الجديد، وفي المرحلة القادمة سنسمع عن طرح بعض المنتجات المهمة والتي

ستحقق جزءاً من حاجة المواطن في المرحلة الحالية والمستقبلية والمرتبطة بتأمينات الأشخاص بشرط توفر إعادة التأمين المناسبة.

* * *

شركات التأمين السورية تزيد أقساط تأمين السيارات

علم موقع الاقتصادي من مصدر مطلع أن شركات التأمين السورية زادت أسعار أقساط التأمين على السيارات، وأصبحت 3.25% بعد أن كانت فقط 3%. يضاف إلى هذه القيمة الضرائب والرسوم، وفرضت شركات التأمين على المؤمن مبلغاً قدره 5000 ليرة سورية سمي (مبلغ تحمل)، بحيث يتحمل المؤمن هذا المبلغ عند وقوع أي حادث للسيارة التي أمن عليها. وأوضح المصدر أنه من الضروري أن يكون المؤمن له هو نفس المالك كما هو مذكور في رخصة تسجيل المركبة، كما يجب أن تكون علاقة السائق المضاف على الوثيقة مع المؤمن له موضحة بالشروط الخاصة.

* * *

26 مليون ليرة أرباح المتحدة للتأمين في الربع الأول من 2012

كشفت البيانات المالية ونتائج الربع الأول من العام الجاري للشركة المتحدة للتأمين UIC، أن صافي دخل الشركة من بداية العام الجاري 26.6 مليون ليرة تقريباً، فيما بلغ دخل الشركة بالفترة نفسها من العام الماضي 25.07 مليون ليرة أي بزيادة 6.03% عن العام الماضي. وأوضحت البيانات المالية، أن إجمالي إيرادات الشركة للربع الأول بلغ 214.7 مليون ليرة العام الجاري. وبلغ إجمالي أقساط التأمين للشركة 172.4 مليون ليرة تقريباً، منها 87.7 مليون ليرة أقساط تأمين إلزامي للسيارات، و44.03 مليون ليرة أقساط تأمين شامل للسيارات. أما صافي أقساط التأمين الصحي فقد بلغ 14.6 مليون ليرة، والتأمين على الحياة 9 مليون ليرة، والتأمين البحري 7.8 مليون ليرة، وتأمينات الحريق 5.4 مليون ليرة، والسرقه 1.7 مليون ليرة تقريباً. وكانت نسبة تأمينات الحوادث العامة والتأمينات الهندسية الأقل في إجمالي أقساط التأمين للشركة وذلك بنسبة لم تتجاوز الـ 1.2 مليون ليرة تقريباً لكل منها. من جهة أخرى

وأوضح بكداش أن قطاع التأمين من بين القطاعات التي تنشط وتستفيد من الأزمات عادة، وقد تجلّى ذلك من خلال ارتفاع الوعي واهتمام الناس بالمحافظة أكثر على أموالها وممتلكاتها واستثماراتها ولجوتها إلى التأمين، فحافظت بعض شركات التأمين على أدائها وإنتاجها عام 2011 مساوياً للعام 2010 وبعضها نمت وبعضها تراجعت بشكل بسيط بالمقارنة مع عام 2010 .

* * *

أرباح شركة أروب للتأمين تهبط أكثر من النصف واتفاقية مع بنك سورية والمهجر في الربع الأول

انخفضت أرباح الشركة السورية للتأمين - أروب سورية في الربع الأول من العام الجاري أكثر من النصف وبلغت 8.8 مليون ليرة تقريباً بعدما كانت في نفس الفترة من العام 2011 نحو 55 مليوناً أي أنها (الأرباح) انخفضت بمقدار 84%. في المقابل ارتفعت موجودات الشركة وبلغت 3.1 مليار ليرة في الربع الأول من العام الجاري في حين كانت 2.9 ملياراً مع نهاية العام 2011. إلا أن صافي إيرادات الشركة انخفضت هي الأخرى بمعدل 4% في الربع الأول وسجلت 223 مليون ليرة سورية بعدما كانت في نفس الفترة من 2011 نحو 231 مليوناً. وبلغ إجمالي أقساط التأمين للشركة المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية خلال الربع الأول تقريباً 186 مليون ليرة، كما بلغ مجموع حقوق المساهمين 1.2 مليار ليرة.

* * *

شركات إعادة التأمين الآسيوية تستقطب السوق السورية

أكد مدير عام إحدى شركات التأمين العاملة في سورية لجريدة الوطن أن جميع الشركات توجهت للتعاقد مع شركات إعادة تأمين آسيوية ومن بينها شركات هندية ومن ثم تغلبت على موضوع توقف شركات إعادة التأمين الغربية ولاسيما الأوروبية منها عن تقديم خدماتها لشركات التأمين السورية. والجدير بالذكر أن التعامل في العقود المبرمة مع الشركات الآسيوية يتم بعمولات معتمدة في التعامل الدولي ولاسيما اليورو .

8 مليارات دولار أقساط التأمين في هونغ كونغ

ازداد إجمالي الأقساط لقطاع التأمين في منطقة هونغ كونغ الإدارية الخاصة 11.7 بالمئة على أساس سنوي، ليبلغ 8 مليارات دولار في الربع الأول من العام الجاري، حسبما جاء من مكتب مراقبة التأمين لحكومة المنطفة. وفي الفترة من كانون الثاني إلى آذار من العام 2012، ازداد إجمالي الأقساط لأعمال التأمين العادية 6.4 بالمئة عن الفترة المماثلة من العام الماضي ليبلغ 10.9 مليار دولار.

* * *

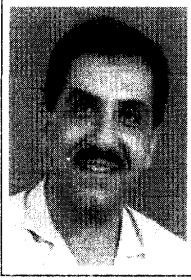
مؤسسة تأمين يابانية تحدد قواعد جديدة لنقلات النفط الإيراني

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

وشددت الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي العقوبات التي ترمي إلى تقييد تجارة النفط الإيرانية ووقف تدفق إيرادات النفط إلى طهران لإجبارها على وقف برنامجها النووي الذي يشتهه الغرب في أنه يهدف لإنتاج أسلحة نووية. وسيحظر على شركات التأمين وإعادة التأمين الأوروبية أن تقدم تغطية للسفن التي تنقل بتروكيماويات إيرانية في أي مكان في العالم بدءاً من مايو أيار، والتي تنقل خاماً أو منتجات نفطية بدءاً من يوليو تموز.

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

* * *



**القانون البحري والممارسة
في العوارية العامة ومكافأة الإنقاذ**

إعداد: سعد جواد علي

مقدمة:



من المعلوم أن العوارية العامة لا تعتبر حالة خاصة في التأمين البحري بل إنها إحدى قوانين البحار، وهي متعارف عليها لفترة طويلة قبل إصدار وثائق التأمين التي تحمي المغامرات البحرية من خسائر مادية. وقد تم الإقرار عالمياً بالعوارية العامة باعتبارها ممارسة بحرية تطبق على الرحلات البحرية كافة بغض النظر سواء كان هنالك تأمين على المصالح أو عدم وجود تأمين. وعلى الرغم من أن البضائع تؤمن بشكل اعتيادي (من المخزن إلى المخزن) بمعنى أن الغطاء لا يقتصر على النقل البحري وإنما يشمل النقل البري والتخزين في المستودع، إلا أن العوارية العامة تطبق فقط على النقل البحري.

وإذا كانت العوارية العامة تطبق على المغامرة البحرية هذا يعني أن المغامرة البحرية تتضمن السفينة ومصالح أخرى كالبضاعة التي على متنها والتي لا تخص مالك السفينة. إن المبدأ العام للعوارية العامة يقوم على أساس التضحية المتعمدة بجزء من البضاعة على متن السفينة لإنقاذ باقي البضاعة والرحلة البحرية والأشخاص الذين يستفيدون من هذه التضحية، إلا أنهم يساهمون بنسبة معينة من هذه التضحية لأصحابها الذين فقدوا بضاعتهم بهدف نجاة المصالح الأخرى وكذلك السفينة، ويتضمن هذا المبدأ أيضاً أي نفقات غير اعتيادية تم صرفها من قبل الناقل لإنقاذ الرحلة

البحرية، وبموجب هذا المبدأ تتم المساهمة من قبل أصحاب المصلحة بالتعويض للناقل عن النفقات التي قام بصرفها لهذه الغاية.

إن الغاية من العوارية العامة أو النفقات المدفوعة من قبل الناقل هي في إنقاذ

الغاية من العوارية العامة

إنقاذ الرحلة البحرية..

الرحلة البحرية وفي حال عدم نجاة الرحلة البحرية لا يمكن اعتبار أية خسارة على أنها عوارية عامة، وهنا تقع مسؤولية الخسارة على صاحب البضاعة

إذا لم يكن لديه وثيقة تأمين تغطي خسائره وكذلك النفقات التي قام الناقل بصرفها إن لم يكن هنالك تأمين على جسم وأليات السفينة بموجب شرط رسوم العمل والمقاضاة أو رسوم الإنقاذ.

في أغلب الحالات حيث يوجد احتمال حدوث عوارية عامة فيما يخص البضائع المنقولة فإن كافة القوانين التي تحكم حالة العوارية العامة يتم تحديدها في عقود النقل

سداد كلفة الشحن يعتمد على

أساس وصول البضاعة سالمة..

والشروط نفسها تظهر بشكل اعتيادي في عقود الشحن حيث إن سداد كلفة الشحن يعتمد على أساس وصول البضاعة سالمة إلى الجهة صاحبة

العلاقة، وفي حال عدم ورود هذه الشروط في عقود النقل أو الشحن فإنه يتم تحديد العوارية العامة طبقاً للقانون والممارسة للبلد الذي انتهت فيه المغامرة البحرية.

وبموجب شرط العوارية العامة c1.2 في مجموعة شروط معهد لندن للتأمين على البضاعة للعام 1982 – تتم الموافقة من قبل مكنتني التأمين على البضائع على تسوية التعويضات على أساس عوارية عامة بغض النظر عن الأنظمة المستخدمة في التسوية. إذ إنه من خلال ممارسة التأمين على البضائع فقد يتوقع أحدهم أن يجد شرطاً في عقد النقل يحدد إجراء التسوية على العوارية العامة وفقاً لأنظمة يورك / أنتويرب (York/ Antwerp Rules) للعام 1974. علماً أن هذه الأنظمة قد تمت إعادة النظر بها وتعديلها في العام 1994 وقد أصبحت سارية المفعول منذ تاريخه ومع أن الغرض من الإشارة إلى هذه القوانين ليس في الدراسة أو البحث في محتوياتها وإنما فقط لجذب

انتباه صاحب المصلحة بضرورة تعديل هذه الشروط واستبدالها بالأنظمة الجديدة التي أقرت في العام 1994.

ونود هنا التركيز على النقاط الرئيسية في حالة العوارية العامة كما وردت في الأنظمة التي أشرنا لها على النحو التالي:

- 1 - إن الظروف التي قادت إلى حالة العوارية العامة هي ظروف غير اعتيادية.
- 2 - إن التضحية بإحدى المصالح كان متعمداً ولكن يهدف إلى إنقاذ الرحلة البحرية.
- 3 - إن هذه التضحية قد تمت ضمن المعقول وبشكل محترس.
- 4 - إن النفقات التي تم صرفها قد تمت ضمن المعقول ودون إسراف.
- 5 - إن الإجراء المتخذ يهدف إلى حماية الملكيات المعرضة للخطر.
- 6 - إن هذه الإجراءات يجب أن تكون ناجحة.
- 7 - إن حالة العوارية العامة لا تطبق إلا على المغامرة البحرية فقط.

وتقع المسؤولية على الناقل، سواء كان مالك السفينة أو مستأجرها، في اتخاذ الإجراءات الخاصة بالعوارية العامة، وإن عدم اتخاذه مثل هذه الإجراءات يضع نفسه

أمام مسؤولية تجاه الخسائر التي لحقت بمالك البضاعة والذي تم التضحية ببضاعته أو النفقات التي قام بصرفها، لهذا فإنه يتوجب على قبطان

تقع مسؤولية اتخاذ إجراءات خاصة بالعوارية على الناقل..

السفينة لدى الوصول أن يعلن بأن الرحلة البحرية قد تعرضت لأخطار، الأمر الذي دفع بهم إلى إجراء عوارية عامة، بعد ذلك يقوم بإجراء حجز بحري على البضاعة التي وصلت بموجب أنظمة العوارية العامة. وعليه فإنه يتم تفرغ البضاعة من على متن السفينة ووضعها في مخزن إلى أن يتم إجراء الترتيبات اللازمة بسداد المساهمات

من قبل أصحاب المصالح، ويقوم الناقل بتعيين مسوي خسائر، وفي حال رغبة أحد المستوردين باستلام بضاعته قبل إجراء التسوية وسداد المساهمات فيمكن له رفع الحجز المفروض من

في حال رغبة أحد المستوردين باستلام بضاعته قبل التسوية يمكن له رفع الحجز المفروض..

قبل الناقل من خلال تقديم ضمانات بدفع حصته من المساهمة ويمكن إجراء ذلك إما بدفع ودیعة نقدیة كافیة أو من خلال تقديم كفالة مقبولة.

إن سداد ودیعة نقدیة كافیة يتم تحدیدها من قبل مسوي الخسائر بعد تقديمه لتقديرات حتمیة لمبلغ العواریة العامة، والتاجر الذي يقوم بسداد حصته من المساهمة يتم تسليمه وصلاً بالمبلغ الذي سدده ويعرف بـ GA deposit receipt ويتم إرفاق هذا الوصل مع الوثائق الأخرى الخاصة بتخليص البضاعة وبخول حامله باسترداد أي مبلغ إذا كانت قيمة التسوية أقل مما تم تحديده بداية وإن قيمة الوديعة أكبر من مبلغ التسوية النهائي. وهنا تجدر الملاحظة إلى أنه لا يوجد أي إلزام قانوني على مكتبتي التأمین بالتعويض للمؤمن له على دفعه لوديعة العواریة العامة أو بسداد قيمة الوديعة عوضاً عنه.

ومن ناحية ثانية نجد من الشائع في عمليات الشحن أن يقبل الناقل بكفالة العواریة العامة من مالك البضاعة وذلك بهدف الحصول على حق التصرف في البضاعة التي يقوم بنقلها، وفي أغلب الأحيان تقدم هذه الكفالات من قبل المكتبيين، إلا أن الكفالة المصرفية أو من أية مؤسسة مالية متعارف عليها تكون مقبولة أكثر من قبل الناقل، وبموجب هذه الكفالة يتعهد الكافل أو الضامن بسداد مساهمته في حال تحقق العواریة العامة.

أمثلة عن التضحية في العواریة العامة:

قد يعتقد أحدهم أن التضحية في العواریة العامة تقتصر على الممتلكات، ولكن في الحقيقة أنها تطال أجور الشحن في حال التضحية بالبضاعة، وبشكل عام فإن التضحية بالبضاعة ممكن أن تكون جزئية وممكن أن تكون شاملة، ولشرح هذه النقطة نطرح الأمثلة التالية:

التضحية في العواریة العامة تطال أجور الشحن في حال التضحية بالبضاعة..

1 – الأضرار التي أصابت البضاعة والناجمة عن

الماء المستخدم لإطفاء حريق نشب على ظهر السفينة.

- 2 - إلقاء جزء من البضاعة في البحر بهدف تعويم السفينة المعرضة للغرق.
- 3 - إلقاء جزء من البضاعة في البحر بهدف إنقاذ السفينة من الجنوح وإعادة تعويمها.
- 4 - بضاعة فقدت أو تضررت أثناء عمليات التفريغ، وإعادة الشحن أو إعادة التحميل.
- 5 - تضرر البضاعة بمياه البحر بعد توجيه السفينة إلى المياه الضحلة بشكل متعمد وذلك لإطفاء حريق نشب على ظهرها.

أمثلة عن تضحية العوارية العامة بالسفينة:

على الرغم من أن جميع حالات أو أغلب حالات التضحية في العوارية العامة تنطبق على البضاعة، إلا أن هناك حالات يتم تعريض السفينة لضرر بهدف إنقاذ الرحلة البحرية، واعتماداً على ظروف محددة فإن الأضرار المتعمدة تلك تعتبر تضحية، ويمكن أن تشكل هذه التضحية خسارة كلية للسفينة، ونعرض

أغلب حالات التضحية في العوارية العامة تنطبق على البضاعة..

فيما يلي حالات العوارية العامة للسفينة:

- 1 - إضرار بقاع السفينة عندما يتم اتخاذ قرار جنوحها المتعمد لإنقاذها من الغرق.
- 2 - إلقاء أجزاء من السفينة (المرساة - الكابلات - المخازن... الخ) وذلك بهدف إنقاذها من الغرق أو الانقلاب في البحر.
- 3 - إلقاء أجزاء من السفينة في البحر بهدف تعويمها في حال جنوحها.
- 4 - إحراق خزانات السفينة في أوقات الخطر.

تضحية العوارية العامة فيما يتعلق بأجور الشحن:

عادة ما يتم دفع أجور الشحن مقدماً مما يعني أن هذه الحالة تشكل خطراً على

مالك البضاعة، لهذا فإن الأضرار التي تلحق بالبضاعة تشمل أيضاً تكلفة الشحن، وهناك حالات يتم فيها تأخير أجور الشحن بالنسبة للبضائع التي تنقل على أساس دوكما لهذا فإن

الأضرار التي تلحق بالبضاعة تشمل أيضاً تكلفة الشحن..

خطر خسارة أجور الشحن واردة هنا لدى تعرض الرحلة البحرية إلى عوارية عامة.

نفقات العوارية العامة:

يمكن للناقل استعادة نفقات العوارية العامة..

تشير هذه العبارة إلى النفقات التي تصرف من قبل الناقل سواء كان مالك السفينة أو مستأجرها وهذه النفقات ناتجة بشكل مباشر من عملية العوارية العامة، وتخضع إلى موافقة مسوي الخسائر، ويمكن للناقل استعادة هذه النفقات من مبالغ العوارية العامة، ومن غير الممكن بالنسبة للناقل مطالبة مكتتبي أجسام السفن بهذه النفقات ونورد فيما يلي ماهية هذه النفقات:

- 1 - تكلفة قطر السفينة إلى مكان أمن.
- 2 - تكلفة رسو السفينة في ميناء الإنقاذ.
- 3 - تكلفة رسوم دخول السفينة إلى ميناء الإنقاذ.
- 4 - تكلفة تفريغ البضاعة ووضعها في المخازن ثم إعادة تحميلها عندما يتطلب إصلاح السفينة إجراء هذه الأعمال.
- 5 - تكلفة استئجار بوارج صغيرة لتفريغ البضاعة عليها وإعادة تحميلها عندما تكون هنالك حالة عوارية عامة.

وبشكل عام يمكن القول بأن تسويات العوارية العامة تأخذ وقتاً طويلاً قد يمتد إلى أشهر وربما سنوات قبل إتمام التسوية، إنها حالات معقدة وتحتاج إلى خبرات كبيرة بالنسبة لمسوي الخسائر.

قيمة المساهمة بالنسبة للبضائع هي القيمة التي تستخدم من قبل مسوي الخسائر في تحديد مبلغ مساهمة العوارية العامة..

إن قيمة المساهمة بالنسبة للبضائع هي القيمة التي تستخدم من قبل مسوي الخسائر في تحديد مبلغ مساهمة العوارية العامة التي يتطلب سدادها، وبشكل عام فإن مسوي الخسائر عادة لا يهتمون لدى إجراء التسوية فيما إذا كانت البضاعة مؤمن عليها أم غير مؤمن عليها، إلا أن قيمة البضاعة المؤمن عليها لا تشكل عبء بالنسبة لهم.

إن القيمة التي يبحث عنها مسوي الخسائر هي القيمة الفعلية للبضاعة (السالمة أو المتضررة) لدى وصولها، ولا يهتم عادة بقيمة البضاعة والتي لم تصل لأنها لا

تحقق أية منفعة حسب قانون العوارية العامة، مع وجود بعض الاستثناءات في حالات معينة حيث تشكل قيمة البضاعة المفقودة ما يسمى (الصنيع الجيد) في العوارية العامة. وعادة يعتمد مسوو الخسائر في حساباتهم على المعلومات التي يتم تزويدهم بها، واستناداً إلى أحكام يورك / إنتورب لعام 1994 يسمح لجميع المشاركين في تسوية عوارية عامة فقط 12 شهراً لتزويد مسوي الخسائر بمعلومات جازمة، بعد ذلك يقوم مسوو الخسائر باستخدام ما يشاء من هذه المعلومات لتحديد القيمة المساهمة بالنسبة للبضائع ومبالغ (الصنيع الجيد) وهو الجزء الذي تم التضحية به من الملكيات.

وتحتسب من حيث المبدأ قيمة المساهمة على أساس قيمة البضاعة المساهمة

لدى وصولها إلى نهاية الرحلة، ولعل الشرح الآتي قد يقدم بعض التبسيط في طريقة احتساب العوارية العامة، وهي طريقة مبسطة عما يجري بشكل فعلي ولكن المقصود فقط إظهار الأسس

قيمة المساهمة تحتسب على أساس قيمة البضاعة..

التي يعتمدها مسوو الخسائر.

100.000	جنيه	—	قيمة البضاعة السالمة التي وصلت
20.000	جنيه		ناقصاً أية أضرار بها (خسارة جزئية)
30.000	جنيه		ناقصاً تضحية العوارية العامة
50.000	جنيه		الباقى
30.000	جنيه		يضاف مبلغ الصنيع الجيد في العوارية العامة
80.000	جنيه		القيمة المساهمة

ويطبق هذا المبدأ على كل الحسابات الخاصة بالمصالح المساهمة سواء أكانت بضائع، أو السفينة أو أجور الشحن، على أي حال عندما يتم إجراء تقييم لقيمة البضاعة فإن مسوي الخسائر عادة ما يلجأ إلى استخدام الفواتير ويقوم باقتطاع قيمة معينة يعبر عنها بنسبة مئوية لفقد القيمة الناتج عن خسارة جزئية تعرضت لها البضاعة.

عندما يتم إجراء تقييم لقيمة البضاعة فإن مسوي الخسائر قد يلجأ إلى استخدام العوارية..

بعد احتساب قيم المساهمة ومبلغ العوارية العامة فإن مسوي الخسائر يقوم بتقسيم المبلغ على قيم المساهمة للوصول إلى المبلغ المطلوب والمستحق من الأطراف كافة. ولتوضيح ذلك نطرح المثال الآتي:

الحصة	النسبة	القيمة المساهمة	
4965	% 0,1	4,965,000 جنية	السفينة
350	% 0,1	350,000 جنية	الشحنة الأولى
658	% 0,1	658,000 جنية	الشحنة الثانية
5,973		5,973,000 جنية	إجمالي

تغطية العوارية العامة في شروط المعهد للتأمين على البضاعة:

من الممكن أن نستذكر ما أوردناه آنفاً بأن العوارية العامة هي إحدى قوانين

البحار العالمية ويتم تطبيقها سواء كانت المصالح مؤمن عليها أم غير مؤمنة. بالنسبة للمكتتبين بالأخطار فإن اهتماماتهم تتركز على المصالح المؤمنة والتي تتعرض لحالة عوارية عامة، مع

الإشارة إلى أن قانون التأمين البحري يقر بهذا المبدأ مؤكداً أن لم يكن هنالك أي شرط معاكس فإن المكتتبين بالتأمين غير مسؤولين عن العوارية العامة، حيث يتم النص عليه صراحة في وثيقة التأمين، ويؤكد المكتتبون أن إقرارهم بالعوارية العامة مشروط بأن حدوثها ناتج عن خطر مؤمن ضده. إلا أن مثل هذا الشرط لم يكن متاحاً في شروط المعهد للتأمين على البضاعة القديم (1963)، لهذا فإنه من الناحية الفنية يطلب من المؤمن له إثبات بأن العوارية العامة أتت كنتيجة لخطر مؤمن ضده.

وحديثاً نجد أن المكتتبين بالبضاعة أكثر ليونة في معالجة هذه المشكلة إلا أن ذلك لا يعني إلغاء لمحتوى القانون. وتدرج شروط المعهد للتأمين على البضائع (A) العوارية العامة ضمن عبارة all Risks (جميع الأخطار) إلا أنها لا تلغي أحكام قانون

التأمين البحري بل تمنح المكتبتين حق رفض التعويض عن عوارية عامة للبضاعة المؤمن عليها إذا ثبت لديهم بأن الظروف أو الأسباب التي أدت إلى تحقق عوارية عامة ناتجة عن خطر مستنتى من الوثيقة.

وقد نص قانون التأمين البحري للعام 1906 على حق المؤمن له والذي قام بسداد مساهمته في العوارية العامة باسترداد مبلغ المساهمة من المؤمنين، إلا أن هذا الحق مرتبط ارتباطاً تاماً بشرط الأخطار المؤمن عليها.

ونجد أنه من الشائع هذه الأيام قبول المكتبتين بالأخطار بطلب إدراج شرط

من الشائع قبول المكتبتين بالأخطار بطلب إدراج شرط العوارية العامة صراحة..

العوارية العامة صراحة في عقد التأمين على البضاعة، وبشكل خاص في عقود الأغذية المفتوحة. وبموجب هذا الشرط فإن المكتبتين يوافقون على دفع المساهمة في العوارية العامة بالكامل، وينبغي أن تؤكد هنا بأن هذا الشرط لا

يعتبر من شروط المعهد لهذا يتم الاتفاق عليه ما بين المؤمن له والمؤمن، ويتم صياغة هذا الاتفاق على أساس إرضاء الفريقين، مع الإصرار على التأكيد بأن ظروف العوارية العامة يجب أن تنتج عن خطر مؤمن ضده.

غطاء مكافأة الإنقاذ في شروط المعهد للتأمين على البضاعة:

تشير عبارة الإنقاذ (Salvage) من الناحية الفنية إلى الظروف التي دفعت بمنقذ مستقل

لتقديم المساعدة دون أن يكون هنالك أي عقد لإجراء ذلك، ويتم إنقاذ الممتلكات البحرية المعرضة للخطر بفعل عمليات الإنقاذ. ولكن هذه الخدمة مشروطة بإنقاذ الممتلكات البحرية، أي في حال فشل المنقذ بإنقاذ تلك الممتلكات فلا يحق له المطالبة بأية مكافأة.

في حال فشل المنقذ بإنقاذ كل الممتلكات لا يحق له المطالبة بمكافأة..

ويحق للمنقذ حجز الممتلكات المنقذة لحين استلامه مكافأته. في الممارسة نجد اليوم أن المكتبتين يقرون بمكافأة للمنقذ كتعويض عن النفقات التي صرفها في عمليات

الإنقاذ حتى لو أنه فشل في إنقاذ الممتلكات، ومن ناحية ثانية يتم إدراج مكافأة الإنقاذ ضمن العوارية العامة، ونادراً ما نجد مطالبة منفصلة عن تسوية العوارية العامة.

قيمة المساهمة في الإنقاذ تبنى على أساس قيمة المصالح التي تم إنقاذها..

وعندما ترتبط مكافأة الإنقاذ بعدة مصالح تم إنقاذها فإن رسوم المكافأة توزع على هذه المصالح بالطريقة نفسها التي يتم بها توزيع مساهمة العوارية العامة، أما الاختلاف الوحيد فهو أن قيمة المساهمة في الإنقاذ تبنى على أساس

قيمة المصالح التي تم إنقاذها في الموقع الذي تمت فيه خدمات الإنقاذ وليس في موقع انتهاء الرحلة البحرية.

ومن ناحية ثانية نجد أن قانون التأمين البحري لعام 1906 قد أرسى أساساً لمكافأة الإنقاذ كما هو الحال بالنسبة للعوارية العامة.

بمعنى أن مكافأة الإنقاذ تتعلق فقط بالبضائع المؤمن عليها، كما هو الحال بالنسبة للعوارية العامة، ويتم توزيع مبلغ مكافأة الإنقاذ بالطريقة نفسها التي توزع فيها مساهمة العوارية العامة، وقد ألقى القانون المكتتبين من أي مسؤولية في حال أن عمليات الإنقاذ تتعلق ببضاعة غير مؤمن عليها أو خطر غير مؤمن عليه.

المرجع:

– قانون التأمين البحري للعام 2006.

– عقود التأمين البحري Robert Brown

* * *

**أوقات صعبة تُفرض..
وشروط تتحكم بغطاء العنف السياسي**

ترجمة: رحاب المحمد

إن الثقة المتزايدة بصناعة التأمين وإعادة التأمين هي المفتاح لمساعدة أصحاب الممتلكات والأعمال على تخفيف الأخطار التي يهدد بها العنف السياسي... فالاضطرابات المدنية والفتن الشاغبة العنيفة التي آلت بشمال أفريقيا والشرق الأوسط قد خلقت عدم ثقة وارتياح لدى رجال الأعمال، إذ بات واضحا أنه وحتى البلدان المستقرة لم تعد منيعة ضد أخطار الاضطرابات السياسية والمدنية، مما أشعرهم اليوم أكثر من أي وقت مضى بضرورة الحماية سواء الشخصية أو المالية من مخاطر عدم الاستقرار سواء المدني أو السياسي. بالإضافة إلى أن المستثمرين والبنوك يصرون على متطلبات صارمة إضافية من الشركات فيما يتعلق بالمعاملات المالية، كي تثبت الأخيرة أن لديها وبشكل واضح وكاف إجراءات تخفف وتحد من نتائج مثل هذه الأخطار بفعالية.

الحاجة لإعادة تقييم ترتيبات فرض الشروط وإعادة التأمين:

إن الحاجة الملحة لمنتجات تأمين وإعادة تأمين، على أخطار كهذه، باتت مرتفعة وبالأخص تغطية العنف السياسي الواقعة تحت دائرة الضوء، على كل حال الأحداث غير المسبوقة والتي وقعت خلال العام المنصرم أجبرت المؤمنين والمعידين على إعادة تقييم مدد وشروط التغطيات التي ينوون أن يمدوا عملاءهم بها، وفي بعض الحالات اضطروا لسحب جميع منتجاتهم التأمينية من أسواق معينة.

لذلك على المؤمنين أن يعيدوا النظر بإجراءات إعادة التأمين المتبعة لديهم ليكونوا واثقين تماماً من أن تعرضهم للأخطار ومجموع خسائرهم المحتملة قد تمت تغطيتها وحمايتها بشكل كامل وملائم... فالأخطار المتزايدة وانعدام الاستقرار جلبت بشكل طبيعي فرصاً تجارية لأولئك الذين هم على استعداد لترشيد قدراتهم وطاقاتهم الاستيعابية على تحمل مخاطر العنف السياسي، تجعلهم يفترضون أن هذا الخطر مشمول ومغطى بإعادة تأمين ملائمة ومناسبة، ولكن لتحقيق ذلك يجب اتباع ما يلي:

الأخطار المتزايدة وانعدام الاستقرار جلبت فرصاً تجارية لشركات الإعادة..

- التمييز والتدقيق بالأخطار التي تم قبولها وتغطيتها، أو تم استثنائها للتأكد من أن الأخطار المقبولة هي الأخطار المطلوب التأمين عليها.
- التأكد أن البوالص المباشرة محمية بإعادة تأمين تستجيب بشكل يعتمد عليه عندما يكون هناك شك حول التوصيف الحقيقي لطبيعة الظروف المؤدية للخسائر...
- أخضع تغطياتك لاختبار الضغط والتوتر بتطبيق سيناريوهات محتملة لكارثة ما، تكون قريبة من الواقع، هذا هام وبشكل خاص للمستثمرين الذين يعتمدون على التأمين الاتفاقي لأن خسائرهم يمكن أن تتجمع وتتراكم بشكل متنوع معتمدة على طبيعة الخطر المؤمن القابل للتطبيق والذي يستطيع أن يؤثر سلباً وبشكل مفاجئ على كم التعويض الذي يمكن تحصيله.

يمكن للمؤمن ومعيد التأمين قياس وتقدير حاصل الخطر الممكن في كل قطاع..

بل أكثر من ذلك ومن خلال إحصاءات رسمية كمية لنسبة الأخطار المحتملة سيتمكن كل من المؤمن ومعيد التأمين من قياس وتقدير حاصل الخطر الممكن تجمعه في كل قطاع بحيث ترفع الملاءة المالية في القطاع حيث تكون الحاجة إليها أعظم.

حدود غطاء (كل الأخطار All Risks):

إن أنواع التأمين التي تعتمد على النطاق العالمي، كتأمين الممتلكات، والتوقف عن العمل، والبضائع، تكتتب وبشكل نموذجي كغطاء (كل الأخطار) مستثنى من العقد

أخطار الحرب والإرهاب وبعض أشكال الاضطرابات المدنية، وفي حال إضافة تغطية لأخطار جديدة تتم زيادة القسط.

لكن حملة الوثائق غالباً يعانون قلقاً مشتركاً حول ما إذا كانت تغطية (جميع الأخطار) تؤمن لهم التعويض في حال عانوا

خسارة ناجمة عن اضطرابات أهلية، وذلك دون شك يقع ضمن اهتمام كل من المؤمنين والسماصرة فمن مهامهم التأكد من أن حملة

الوثائق مدركون لحدود ومعايير تغطية (كل الأخطار All Risks).. عندما يتعلق التعويض بعدم استقرار مدني وخطر سياسي...

غالباً ما يعاني حملة الوثائق من قلق مشروع..

مجال تغطية أخطار العنف السياسي:

إن التغطية الأساسية الأكثر توفراً تتم من خلال إعادة النظر بالشروط فيما يخص الإضراب والشغب والاضطراب المدني (SRCC) بإعادة الاككتاب بـ (SRCC) تلغي ببساطة الاستثناء المتعارف عليه لتلك الأخطار من بوالص تأمين الممتلكات التقليدي والبضائع وتصبح متاحة ويظهر بشكل جلي أن هذه التغطية الممنوحة فاعلة على نطاق واسع:

الاضطرابات الأهلية: تتضمن خسائر أسبابها أي عمل مرتكب ضمن إطار إثارة القلق والاضطراب والمس بالهدوء العام من قبل أي شخص ينحزب مع آخرين ويثيرون مثل هذه القلاقل.

تتضمن الاضطرابات الأهلية أية خسائر تعود في أسبابها لأي عمل مرتكب ضمن إثارة القلق والاضطراب..

الشغب: يعرف بشكل أضيق ومركز أكثر – على الأقل ضمن القانون الإنكليزي – حيث يعني إحداث اضطراب عام عنيف من قبل مجموعة أشخاص يحتشدون للمطالبة بمطلب عام ولكن بطريقة تهدد السلم الأهلي، ويبدو أن العديد من الاضطرابات التي ظهرت في الآونة الأخير تندرج ضمن تعريف الشغب أو

الاضطرابات الأهلية. بكل الأحوال، المظاهر قد تكون خداعة لأن التداخل في طبيعة الأحداث محتمل، بين ما يُسمح بتغطيته، وما يُعد مستثنى.

قد يتماهى خطر الشغب ويتداخل مع أخطار مستثناة على خلفية بعدها السياسي أو الأيديولوجي..

بل زد على ذلك أنه يجب الأخذ بعين الاعتبار ماهية الهدف العام الذي يتم الإضراب لأجله، فقد يتماهى خطر الشغب ويتداخل مع أخطار مستثناة على خلفية بعدها السياسي أو الأيديولوجي...

وبالتالي كلما رسمنا تعريفاً أوسع للاضطرابات الأهلية كلمات تداخلت مع أخطار تبقى مستثناة كلياً حتى من تغطية أخطار الشغب (SRCC).

الإرهاب: منذ أحداث الحادي عشر من أيلول تستثني بشكل عام جميع الأخطار التي تقع ضمن التعريفات الواسعة للإرهاب بالإضافة إلى أن هناك أخطار متنوعة تندرج ضمن فئة أخطار الحرب. إلا أن الطبيعة السياسية أو الأيديولوجية للإرهاب وسمات التنظيم الممنهج لأخطار الحرب هي ما يشوش حدود ومجال تغطية أخطار الشغب (SRCC) ولذا من المهم جداً تقدير الحدود المفروضة على غطاء (SRCC) حيث تتموضع وتقع مثل هذه الاستثناءات.

فعلى سبيل المثال: الأفعال التي تصنف إرهاباً تتضمن استخدام القوة والعنف

الأفعال التي تصنف إرهاباً تتضمن استخدام القوة والعنف سواء كان فردياً أو جماعياً..

من قبل أي شخص أو مجموعة أشخاص سواء كانوا يعملون بشكل فردي أو على صلة وبالنيابة عن أي منظمة أو منظمات متحيزة لأسباب سياسية أو دينية أو أيديولوجية، متضمناً النية للتأثير والسيطرة على أي حكومة أو لوضع الشعب ضمن دائرة الخوف لتحقيق أغراضها.

وتغطية مخاطر الإرهاب متوفرة سواء على شكل غطاء منفصل كبوليصة إرهاب / أذى متعمد، أو كجزء من بوليصة شاملة لكل أخطار العنف السياسي (Full Political Violence).

أخطار الحرب: كما لأخطار الحرب استثناءات تتضمن وكحد أقصى لما يمكن أن يقع في مجالها: الحرب بين ولايات مستقلة، وكذلك النزاع المسلح بين طرفين أو أكثر، من الممكن أن يتم تحديدهم بالرجوع إلى مجموعة من الأهداف والقادة والإدارة. على صعيد آخر، الحرب الأهلية هي حرب ذات طابع خاص كونها مدنية أي داخلية وليست خارجية مع ذلك تبقى حرباً.

حتى النزاع العنيف الذي يقصر عن بلوغ درجة حرب أو حرب أهلية يمكن أن يندرج ضمن استثناءات تغطية أخطار الحرب، ففي حال كان ما يبدو أنه مجرد اضطراب مدني أو شغب، هو بالحقيقة أمر منظم على نطاق أوسع من كونه حركة جماهيرية غوغائية لا واعية، يستثنى من الغطاء.

النزاع العنيف يمكن أن يندرج ضمن استثناءات تغطية أخطار الحرب..

إذا الأخطار المستبعدة هي العصيان المسلح والثورة والتمرد والانقلاب العسكري وفي الواقع إن بعض الحركات التي شهدت عام 2011 تحمل وبشكل لا يدع مجالاً للشك كل صفات العصيان المسلح والثورات والتمرد. فيمكن أن نلخص هذه الاستثناءات بالتالي: إن أي مقاومة مفتوحة، منظمة ومدروسة بالقوة والسلاح والمخالفة للقوانين المرعية أو المناهضة للحكومة القائمة والمرتكبة من قبل مواطنيها ورعاياها سواء كانت موجهة ضد الحكومة أو أي سلطة أخرى، تستثنى من الغطاء. كقاعدة عامة يقع على عاتق المؤمن عبء إثبات قابلية الخطر للتأمين أمام معظم السلطات القضائية ولكن الحال ليست دائماً كذلك، فعلى سبيل المثال من الشائع في السوق اللندنية أن تحتوي البوالص شرطاً يعكس مسؤولية إثبات قابلية الخطر المختلف بشأنه..

من الشائع في السوق اللندنية أن تحتوي البوالص شرطاً يعكس مسؤولية إثبات قابلية الخطر المختلف بشأنه..

غير ناجمة عن خطر مستثنى من العقد.

تداخل جوهري بين الأخطار:

من سوء الحظ أن مجال تصنيف أخطار العنف السياسي واسع بحيث لا يمكن

لا يمكن تحديد معايير دقيقة وثابتة في مجال تصنيف أخطار العنف السياسي..

تحديد معايير دقيقة معتمدة وثابتة لمثل هذا الخطر نتيجة للتداخل الواضح بين الأخطار المذكورة آنفاً وعدم الوضوح هذا يؤدي إلى أن تحديد مجال الغطاء يصبح معقداً أكثر ضمن صعوبات إمكانية تقديم الأدلة التي يتم على أساسها التوصل لمعرفة السبب الحقيقي أو الهدف من الاضطراب الحاصل وبالتالي تصنيفه ضمن فئته.

ولهذا السبب يأخذ أصحاب الممتلكات ورجال الأعمال بعين الاعتبار الحصول على تغطية جميع الأخطار السياسية التي تزودهم بتغطية تجمع ما بين غطاء SRCC وأخطار الإرهاب وكل أخطار الحرب.

من الناحية النظرية تغطية الأخطار السياسية تعد أكثر الخيارات المقبولة. ولكن

تغطية الأخطار السياسية من أكثر الخيارات المقبولة..

توفرها وكلفتها تعتمدان على ملاءة ورغبة شركات إعادة التأمين التي تتعهد شركات التأمين المباشر. في حالة بوالص الانتماء التجاري هذه التغطية الشاملة لغطاء (فشل الدفع) (failure - to - pay)

باتت مستخدمة بشكل متزايد في سوق لندن واللويز، هذا يساعد على توجيه مختلف أشكال الشكوك والغموض الخاصة بالأسباب لتتخصص بالتركيز على ما إذا كان ببساطة سيتم الدفع للمؤمن له أم لا. وخاصة عندما تكون صياغة العقد التأميني بشكل ودي فإن مثل هذه البوالص تستثني فقط الأخطار القياسية التي تستثنيها اللويدز بما يخص التلوث النووي وإفلاس المؤمن نفسه مما وبالطبع يجعل هذا النمط من البوالص جذاباً جداً ومرغوباً للحماية مما تحدثنا عنه سابقاً من أخطار ...

قضايا تتعلق بإعادة التأمين:

إن قابلية شركات التأمين المباشر لتلبية المتطلبات المحنية على غطاء أخطار العنف السياسي تعتمد على وجود إعادة التأمين المناسبة، فغطاء إعادة التأمين الاختياري للأخطار

أوقات صعبة تُفرض... وشروط تتحكم بغطاء العنف السياسي 114 - الرائد العربي

السياسية على ملكية متموضعة في موقع جغرافي عالي الخطورة يعد تأمينه صعباً ومكلفاً جداً، بينما غطاء إعادة التأمين الاتفاقي قد يكون متاحاً بشكل أيسر لدى شركات التأمين التي تمتلك محفظة متنوعة ومتوازنة.

غطاء إعادة التأمين الاتفاقي متاح بشكل أيسر لدى شركات التأمين..

المسندون وسماستهم يجب أن يضمنوا أن إعادة التأمين التي حصلوا عليها تستجيب لنفس الأخطار وتسير على ذات الأسس التي تم بموجبها إسناد الخطر لدى شركات التأمين المباشر.

في حال كانت إعادة التأمين اختيارية، على المسندين أن يكفلوا أن الأخطار المستثناة المذكورة في العقد بشكل واضح ومفصل وضمن نفس المدد المحددة والشروط المذكورة في البوليصة الأساسية وأن يتطابق القانون الذي يحكم البوليصة الأساسية مع بوليصة إعادة التأمين.

أضف إلى ذلك أن إدراج بند يدعى (متابعة التسويات) كشرط في الوثيقة يعد

إجراءً ملائماً لإجبار المعيدين على تسوية التعويضات بناءً على ذات الأسس التي يتبعها المسند أي شركات التأمين المباشر حتى ولو كان هناك شك بطبيعة الحدث المسبب للخسارة فيما إذا كان على سبيل المثال: الاضطراب المدني في

إدراج بند (متابعة التسويات) إجراء ملائم لإجبار المعيدين على تسوية التعويضات..

حقيقة الأمر هو تمرد أو ثورة.

ومن المفيد أيضاً للمسند، أن يضمن عقد إعادة التأمين نصاً آخر، يشترط أن يكون الخطر المعاد تأمينه هو الحكم الوحيد لتقييم الخسائر على أنها حدث وحيد أو تكبد خسارة.

اختبار التحمل لزيادة القدرة:

من جهة أخرى ستقلق شركات إعادة التأمين بشأن التراكمات الإقليمية وتجميع الخسائر الناجمة عن مخاطر العنف السياسي.

لذا من الضروري أن تقوم باختبار تحمل لمحافظة مخاطر العنف السياسي، كي تقيم أقصى حد خسائر ممكن الحدوث في المدى المنظور على أساس إقليمي ومحلي. فجميع شركات التأمين التي تقدم غطاء لأخطار العنف السياسي تقوم بإجراء تحليلات متنوعة وإحصاءات تعتمد عدد وقيمة المخاطر المؤمن عليها في مناطق مختلفة لتقييم حجم الخطر المترتب عن التراكمات الإقليمية للخسائر.

فالقضايا المتجمعة تعقد الأمور خاصة عندما يتفجر اضطراب أو حدث ما، كلاحق لاضطراب آخر في مناطق أو مواقع أخرى. مثلاً: الخسائر الناجمة عن انفجار قنبلة فجرها إرهابيون تقيم وتجمع اعتماداً على أسس تختلف عن تقييم وتجميع الخسائر المتعاقبة الناجمة عن حريق اندلع بمنصف حالة شغب ففي الحالة الثانية السبب الذي يحدد طبيعة الاضطراب سوف يحدد أيضاً ما إذا كانت كل الخسائر مجتمعة ناجمة عن حدث واحد أو أن كل خسارة ستصنف على حدة، ولكل واحد منها سبب مختلف بمقتضى شرط يميزها عن بعضها بالرجوع إلى المنطقة الجغرافية الخاصة بكل واحدة وزمن الوقوع.

مما سبق نجد أنه عندما تقوم شركات الإعادة بإعادة تأمين هذه المخاطر ضمن برنامج إعادة تأمين العنف السياسي آخذين بعين الاعتبار الإقتطاعات العالية والحدود المفروضة على هذا الغطاء، سوف يكون للخسائر المتجمعة بتلك الطريقة أثر بالغ على ما يمكن لشركات إعادة التأمين تحصيله كتعويضات من شركات إعادة إعادة التأمين (Retrocessionaires) التي تتعامل معها، وبالتالي كلما زادت قدرة شركات إعادة التأمين على الاعتماد على معيدي إعادة التأمين المتعاملين معها كلما زادت قدرتها على تلبية متطلبات هذا الغطاء في الأسواق المحلية.

دور هذه الصناعة:

والخلاصة أن زيادة الثقة واليقين بفاعلية صناعة التأمين وإعادة التأمين لدى مالكي العقارات والشركات هي الطريق لمساعدتهم على التحفيف ودرء مخاطر العنف

أوقات صعبة تُفرض... وشروط تتحكم بغطاء العنف السياسي 114 - الرائد العربي

السياسي، ولخدمة هذا الغرض يتوجب على شركات التأمين المباشر المحلية والسماسرة أن يعملوا معاً للتعرف أكثر على المتطلبات المحلية وتوفيرها ومن ثم إعلام مشتري التأمين بالمنتجات التأمينية المتوفرة كلها.

وبالتوازي مع جهودهم يجب على شركات إعادة التأمين وشركات إعادة إعادة

التأمين أن تلبي المتطلبات غير المسبوقة وغير المألوفة لغطاء أخطار العنف السياسي بمزيد من الالتزام والثقة، بناء على دراسات جادة ومعززة لسجلات تقييم مدى تجمع الخسائر المحلية والإقليمية، فتبقى في جانب الأمان...

على شركات إعادة تلبية المتطلبات غير المسبوقة لغطاء أخطار العنف السياسي..

وكنتيجة فإن هذه الصناعة بالمجمل ستقدم خدمة أفضل للتجارة العالمية وللمجتمعات المحلية من خلال توضيح سلسلة نقل المخاطر المتاحة، بحيث يتم فهم الحدود والفروق بين المخاطر ذات الطبيعة المختلفة بشكل أفضل، ويتوضح نطاق التغطية المطلوبة والحدود المتاحة والتصدي لها.

المرجع: Middle East Insurance Review

* * *

**التأمين متناهي الصغر..
ضوء على برنامج بنغلاديش التجريبي
الهادف إلى تحسين معيشة الفقراء***

إعداد: سامر رزوق

في الوقت الذي كان الكونجرس الأمريكي مشغولاً فيه بمناقشة الخطة الوطنية للرعاية الصحية المثيرة للجدل والمقدمة من جانب الرئيس أوباما، بدأ في بنغلاديش، في الجانب الآخر من العالم، برنامج مبتكر ذو أهداف مماثلة حول تحسين معيشة الفقراء.



**برنامج بنغلاديش التجريبي
منتج تأميني متناهي
الصغر تم إعداده خصيصاً
لسكان المناطق الريفية من
محدودي الدخل..**

برنامج بنغلاديش التجريبي منتج تأميني متناهي الصغر تم إعداده خصيصاً لسكان المناطق الريفية من محدودي الدخل في إطار جزء من التسهيل المقدم في شكل منحة بمبلغ 34 مليون دولار من جانب مؤسسة بيل وميلندا غيتس ومنظمة العمل الدولية في العام

2009، قدم برنامج بنغلاديش التجريبي منتجاً تأمينياً متناهي الصغر، تم إعداده خصيصاً لسكان المناطق الريفية من محدودي الدخل ممن يعيش معظمهم بأقل من دولارين يومياً. ونظراً لأنه موجه خصيصاً للفقراء الذين لا يستفيدون من الخطط النمطية للتأمين الاجتماعي أو التجاري، يتولى التأمين متناهي الصغر، وهو عبارة عن منتجات لاقتسام المخاطر تتميز بأقساط منخفضة وحدود بسيطة للتغطية، تغطية كل

* عن موقع التأمين والمعاشات 2012/5/1.

شيء، بما في ذلك الحياة، والرعاية الصحية، وتقلبات الطقس، والممتلكات، والزراعة، والماشية، والكوارث.

شمل المنتج التجريبي المطروح في بنغلاديش، والذي لقي دعماً من قبل ست منظمات غير حكومية مع شركة براجاتي المحدودة للتأمين على الحياة ومقرها بنغلاديش، التأمين على الحياة وجزءاً من التغطية العلاجية. واستهدف هذا المنتج 26000 مواطن بنغالي بشكل مبدئي، وتم التخطيط لأن يزيد هذا الرقم بشكل ملحوظ بعد عامين، إذ تتراوح فترة التغطية بين ما يزيد عن ثلاث أو خمس سنوات.

يقول مصلح الدين أحمد، الاستشاري والرئيس التنفيذي بمركز أبحاث التأمين متناهي الصغر بالمملكة المتحدة، والذي جاء إلى بنغلاديش للمساعدة في إطلاق المشروع، إنه من الطبيعي ألا تقدم شركات التأمين مثل هذه الفترات، حيث يزيد قوام الفترات المتعارف عليها لديهم عن 10 سنوات، والتي رأى العديد من البنغاليين أنها أطول من أن يلتزموا بها نظراً للمعدلات غير المستقرة للدخل بالسوق المستهدفة. وليس هذا هو الاختلاف الوحيد، فموجب اتفاق التأمين متناهي الصغر، يسترد حاملو وثائق التأمين على الحياة ما دفعوه من أقساط بالإضافة إلى 5% من عائد استثماراتهم، وذلك في حالة عدم قيامهم بأي مطالبات أثناء فترة التغطية الخاصة بالمنتج. وفي حالة عدم وجود مطالبة متعلقة بالتغطية العلاجية، فلن يتم استرداد القسط التأميني، بل يتم تخفيض الأقساط التي تسدد فيما بعد بنسبة 10% عن كل عام تال لا تقدم فيه أية مطالبة.

لقد جاء المشروع المبتكر كخبر سار في جميع دوائر التأمين متناهي الصغر،

وليس في بنغلاديش فحسب، حيث يواجه التأمين متناهي الصغر صعوبة في أن يلقى رواجاً بين فقراء العالم، وذلك على عكس الإقراض متناهي الصغر الذي يعد الوجه الأكثر شهرة للتمويل متناهي الصغر. وتعود أسباب ذلك إلى عدم فهم

يواجه التأمين متناهي الصغر صعوبة في أن يلقى رواجاً بين فقراء العالم..

كيفية عمل منتجات التأمين، والتردد العام لدى الفقراء بشأن التنازل عما لديهم من موارد مالية ضئيلة، والمنتجات غير المناسبة، وما لدى شركات التأمين من نقص في المعرفة بإدارة المخاطر المحلية. وحتى في بنغلاديش، موطن محمد يونس رائد

خطى التأمين متناهي الصغر بطيئة نحو النجاح..

الإقراض متناهي الصغر والحائز على جائزة نوبل للسلام، كانت خطى التأمين متناهي الصغر بطيئة نحو النجاح، على الرغم من سرعة نموه في ظل وجود 160 مليون شخص يعانون بصورة

كبيرة من الفقر. ووفقاً لما صرح به أحمد، فإن هناك 11 شركة مرخصة من شركات التأمين على الحياة في بنغلاديش تقدم خدمات التأمين متناهي الصغر، وذلك مقارنة بالآلاف من مؤسسات التمويل المسجلة التي تقدم قروضاً متناهية الصغر للفقراء.

هذا هو الوضع في البلدان الأخرى، حيث ترى الحكومات، والمنظمات غير الحكومية، والجماعات الاجتماعية الشعبية، والأوساط الأكاديمية الآن على حد سواء،

البطء في قبول التأمين متناهي الصغر يستدعي الاهتمام به عاجلاً وليس آجلاً..

أن البطء في قبول التأمين متناهي الصغر يستدعي الاهتمام به عاجلاً وليس آجلاً. فقبل وقوع الأزمة الاقتصادية العالمية والارتفاع الحاد في أسعار السلع، أفادت التقارير الواردة من منظمة العمل الدولية بأن العديد من الحكومات كانت توفر

شبكات الأمان الاجتماعي لفقرائها بصعوبة، كما قدرت المنظمة أن أقل من 20٪ من

العاملين في كثير من الدول النامية مقيدون ضمن برامج الرعاية الصحية العامة وغيرها من أنظمة الضمان الاجتماعي. وكما يشير أحد التقارير الواردة من منظمة العمل الدولية، أن ما شهده العالم من أزمات اقتصادية وأزمات غذاء ووقود، والتي نالت بالفعل من احتياطات الشعوب

أقل من 20٪ من العاملين في كثير من الدول النامية مقيدون ضمن برامج الرعاية الصحية العامة..

وأضعفت قدرتها على تخطي الأزمات، والتي قد تزامنت أيضاً مع أزمات محلية، مثل موجات الجفاف التي ضربت كينيا وجامايكا والفيضانات في بنغلاديش وإندونيسيا، يعني أن الدول النامية قد واجهت "عاصفة عنيفة". كما جاء في هذا التقرير أيضاً أن عدد ضحايا المجاعات تجاوز المليار نسمة للمرة الأولى في التاريخ. وفي العام 2009 وحده، زاد هذا العدد 100 مليون نسمة.

يرى العديد من خبراء التنمية أن هذا هو الوقت المثالي ليعمل التأمين متناهي الصغر جنباً إلى جنب مع الإقراض متناهي الصغر الأكثر انتشاراً، وأن يلعب دوراً أكبر في التخفيف من حدة المشكلة. ويقول دبرك رينهارد، نائب رئيس مؤسسة ميونخ ري، الكيان التعليمي غير الربحي

في مجال إدارة المخاطر والتابع لشركة ميونخ ري الألمانية لإعادة التأمين، - إن الناس يعتمدون على القروض متناهية الصغر لإخراج أنفسهم من دائرة الفقر، ويساعدهم التأمين متناهي الصغر على عدم السقوط في تلك الدائرة مرة أخرى. ويضيف قائلاً: "هذا لا ينطبق على أكثر الناس فقراً، وإنما ينطبق على الفقراء العاملين الذين لديهم ما يخسرونه، حيث إن لديهم دخلاً ولكنهم يتأرجحون على خط الفقر، فإذا تلفت محاصيلهم أو أصابهم المرض أو احترقت متاجرهم، فإنهم يضطرون إلى بدء حياتهم من الصفر مرة أخرى".

لماذا يواجه التأمين متناهي الصغر صعوبات، مع أنه يعتبر بالفعل سوقاً لم

تطرق من قبل بشكل نسبي؟ يشير كوا كا هين، الرئيس التنفيذي لشركة ميونخ ري لإعادة التأمين، فرع سنغافورة وجنوب شرق آسيا، إلى أن 80% من سكان العالم يعيشون في دول الأسواق الناشئة، ولكن هذه النسبة تمثل فقط 22% من إجمالي الناتج المحلي العالمي. ويقول خبراء التنمية إن أحد جوانب

هذا هو الوقت المثالي ليعمل التأمين متناهي الصغر جنباً إلى جنب مع الإقراض متناهي الصغر..

**80% من سكان العالم يعيشون
في دول الأسواق الناشئة، ولكن
هذه النسبة تمثل فقط 22% من
إجمالي الناتج المحلي العالمي
9% من أقساط التأمين..**

الحل يكمن في الدروس المستفادة من الإقراض متناهي الصغر، والذي يدفع منحني التطور في هذا المجال إلى الأعلى، بينما يكمن الجانب الآخر من الحل في تشجيع الابتكار في مجال التأمين متناهي الصغر كي ينجح في أن يصبح مفيداً على المستوى الاجتماعي وقابلاً للتطبيق على المستوى الاقتصادي.

التأمين متناهي الصغر من حيث مخاطره وعلاقته

**أهم الفروق بين الإقراض
متناهي الصغر والتأمين
متناهي الصغر هو أن الأخير
يحتاج إلى حجم كبير..**

يقول نيل دوهرتي، أستاذ التأمين وإدارة المخاطر بكلية وارتنون، إن من أهم الفروق بين الإقراض متناهي الصغر والتأمين متناهي الصغر هو أن الأخير يحتاج إلى حجم كبير، مضيفاً أن هذا أحد الأسباب وراء حقيقة أن تاريخ نجاح التأمين متناهي الصغر لم يكن باهراً.

يذكر نيل كيف أصبح الحجم مسألة كبيرة بالنسبة لشبكة التأمين متناهي الصغر على الماشية في بوركيناسو، والتي كانت مبشرة للغاية في بدايتها، إذ يقول إن تصميم المنتج كان قوي الأركان، وذلك بالتصدي للعديد من أوجه الضعف التي تشوب البرامج الأخرى وتجنب ما يعرف في مجال التأمين بمسائل "الخطر الأخلاقي". وعلى سبيل المثال، لكي يتم منع حاملي وثائق التأمين من إهمال ماشيتهم بحيث يحصلون على مبلغ التأمين، لزم عليهم الموافقة على أن تخضع ثيرانهم للفحص بصفة سنوية. وفي حالة نفوق أحد الثيران، كان الرئيس المحلي للخطة هو المسؤول عن شراء حيوان جديد نيابة عن حامل وثيقة التأمين، وذلك بدلاً من سداد التعويض مباشرة له، وهو ما كان سيتطلب قدرًا أكبر من الرقابة. ومع ذلك، كانت المشكلة تكمن في الحجم، حيث إن العديد من المجموعات الفرعية داخل الشبكة لم تضم سوى عدد قليل من الأعضاء. ويقول دوهرتي إنه في حالة إصابة العديد من الثيران بأمر ما في نفس الوقت، فإن هذا كان يعد مشكلة، إذ إنهم كانوا بحاجة إلى الحصول على تعويض عن عدد كبير من الحيوانات، وهو ما كان يمكن تغطيته لو قام القائمون على الخطة بتطبيق أنواع تأمينية متنوعة أخرى. ويضيف دوهرتي أن البرنامج توقف عمله في نهاية

الأمر، وهو المصير الذي شاركنه فيه الكثير من خطط التأمين متناهي الصغر.

**هناك فارق آخر هام
بين الإقراض متناهي
الصغر والتأمين متناهي
الصغر: إن علاقات المخاطر
في كليهما معكوسة..**

هناك فارق آخر هام بين الإقراض متناهي الصغر والتأمين متناهي الصغر: حيث يوضح كريغ تشرشل، رئيس مشروع التأمين متناهي الصغر التابع لمنظمة العمل الدولية، والذي يتولى

إدارة برنامج للمنح بقيمة 34 مليون دولار، أنه على الرغم من أن الخبراء يشيرون إلى أن كلا المجالين يقومان على الثقة بين مقدم الخدمة والعميل، إلا أن علاقات المخاطر في كليهما هي علاقات معكوسة. ففي مجال الإقراض متناهي الصغر، تقوم الجهة المقدمة للقرض بائتمان العميل على المبلغ الذي تقدمه له وتثق في أنه سيرده إليها، أما بالنسبة للتأمين متناهي الصغر، فيقوم حامل وثيقة التأمين بالسداد مقدماً ويأمل في أن تفي الجهة المؤمنة بوعدها بأن

تسدد له وفقاً لشروط التعاقد المبرم بينهما. وهناك شريحة من المجتمع ربما لم تستخدم هذه المنتجات التأمينية ولم تسمع عنها من قبل، وتثق في ذلك ثقة عمياء. ويقول نشرشل إن الثقة في

مجال التأمين متناهي الصغر هي أمر أساسي، ولكنها عائق كبير أيضاً.

ما الذي تحتاجه شركات التأمين متناهي الصغر كي تحوز على ثقة العميل؟ خلافاً لما يحدث في الدول المتقدمة، يعد سداد مبالغ المطالبات في موعد استحقاقها مجرد عامل واحد ضمن عوامل عدة، حيث تعد المرونة عاملاً مهماً كذلك. ويشير سانتوش أناغول، أستاذ الأعمال والسياسة العامة بكلية وارنون، الذي يقوم حالياً بأبحاث حول التمويل متناهي الصغر في الهند، إلى أن ذلك درس في التأمين متناهي الصغر يجب تعلمه من الإقراض متناهي الصغر. كما ينوه أناغول إلى أن

الدراسات تُظهر أنه عندما يتحلى مقدم القروض متناهي الصغر بالمرونة والاستعداد لتغيير مواعيد السداد، لتتحول على سبيل المثال من أسبوعية إلى شهرية، بحيث تراعي عدم توافر السيولة النقدية بشكل منتظم ودائم لأرباب البيوت منخفضي الدخل،

عندها لن يوجد فرق كبير في معدلات التخلف عن السداد. ويضيف أناغول أن إظهار مثل هذه المرونة يعد إحدى الطرق الجيدة لبناء علاقة وطيدة تكون لازمة لخلق تلك الثقة والاحتكاك عن كُتب بحياة الفقراء.

الثقة في مجال التأمين متناهي الصغر أمر أساسي، ولكنها عائق كبير أيضاً..

عندما يتحلى مقدم القروض متناهي الصغر بالمرونة لن يوجد فرق كبير في معدلات التخلف عن السداد..

ويرتبط هذا ارتباطاً وثيقاً بإعداد منتجات حسب طلب العميل. وبقى مجال التأمين متناهي الصغر قدرًا كبيراً من النقد نظراً لأن الكثير من منتجاته لا تعكس المخاطر المحلية التي يمكن أن تتفاوت تفاوتاً كبيراً تبعاً لقرية أو مستوى المعيشة.

ليس بوسع شركة التأمين الاقتصار على عرض منتجاتها المعتادة. بل عليها أيضاً أن تقدمها بأسعار مخفضة..

وعلى سبيل المثال، قد لا يكتسب التأمين على أحد المنازل نفس القدر من الأولوية التي تعطى للتقليل من حدة خطر الضرر الذي يلحقه الفيضان بأحد المتاجر أو خطر إصابة قطيع من الأغنام بأحد الأمراض. ويقول تشرشل إن شركة التأمين ليس

بوسعها الاقتصار على عرض منتجاتها المعتادة، بل عليها أيضاً أن تقدمها بأسعار مخفضة، مضيفاً أنه يجب إعادة تصميم المنتج بعد تقييم الاحتياجات المحلية وأن يكون في المتناول.

من المنتجات التي تستوفي هذه المعايير هي مبادرة التأمين على الحياة التي تم

يعد التأمين منتجاً للادخار طويل الأجل بالنسبة لحدودي الدخل..

إطلاقها العام الماضي من خلال ماكس لايف، وهي مشروع مشترك بين شركتي ماكس إنديا ليميتد، التي تتخذ من نيودلهي مقراً لها، وشركة نيويورك للتأمين على الحياة. ويقول تشرشل إن هاتين الشركتين قد أدتا بالفعل ما عليهما، إذ يعد التأمين

كذلك منتجاً للادخار طويل الأجل بالنسبة لحدودي الدخل من الهنود، كما في حالة ما يسمى بـ"ماكس فيجاي". وصرحت شركة التأمين أنها تهدف، من خلال حملتها الإعلانية التي أعلنت عنها مؤخراً، حيث اختير الممثل المشهور أميتاب باتشان، الذي قام بتجسيد شخصية تدعى فيجاي في عدد من أفلامه، ليكون واجهة لها، إلى تغطية ثلاثة ملايين عائلة بحلول 2012، كما أنها قد باعت 70000 وثيقة تأمين في العام الأول.

يقوم عميل ماكس فيجاي في البداية بملء استمارة من صفحة واحدة وتقديم إثبات هويته، ثم دفع قسط اشتراك بحد أدنى يتراوح مقداره من 1000 إلى 2500 روبية (أي من 20 إلى 52 دولاراً). وله أن يختار مواعيد سداد بقية الأقساط على 10 سنوات، كما أن استثماراته مضمونة. ويحصل المطالب في حالة الوفاة الطبيعية على

مبلغ التأمين المضمون وقيمة الحساب، أما في حالة الوفاة في حادث، فإنه يحصل على قيمة الحساب وضعف مبلغ التأمين.

على الرغم من أهمية عنصري البساطة والمرونة، إلا أن أكثر ما أثار إعجاب

تشرشل هي قنوات توزيع المنتجات، فبدلاً من مطالبة العملاء المقيمين في مناطق نائية من البلاد بالسفر لمسافات طويلة لسداد المبالغ أو استلامها، قامت ماكس لايف بالتوقيع على اتفاق مع أي سيرف، وهي سلسلة متاجر وطنية للبيع بالتجزئة، يتيح لحاملي وثائق التأمين إمكانية إدارة وثائق

على الرغم من أهمية عنصري البساطة والمرونة. إلا أن أكثر ما يثير الإعجاب قنوات توزيع المنتجات..

التأمين الخاصة بهم في 12500 متجر من متاجرها. وأخيراً يضيف تشرشل أنه يمكن إدارة قدر أكبر من منتجات التأمين متناهي الصغر من خلال المتاجر المحلية الصغيرة أو عبر الهاتف المحمول، وذلك لإتاحة الوصول إلى هذه المنتجات بقدر الإمكان.

مع ذلك، يقال إن التأمين على الحياة هو النوع الأسهل تطبيقاً على المستوى

المحلي من بين جميع أنواع وثائق التأمين متناهي الصغر. وتعد منتجات التأمين على الصحة والممتلكات والأراضي الزراعية وكذلك التأمين ضد التقلبات الجوية والكوارث، والتي تتطلب معرفة حقيقية أكثر شمولاً، ليس فقط بتصميم المنتج، بل أيضاً بكيفية إدارته ومراقبته، هي

التأمين على الحياة هو النوع الأسهل تطبيقاً على المستوى المحلي من بين جميع أنواع وثائق التأمين متناهي الصغر..

الأكثر صعوبة في تطبيقها على المستوى المحلي. وبالطبع يعتبر هذا كله عبئاً على شركات التأمين من حيث استهلاك الوقت، ناهيك عن تكلفة ذلك، وتعتبر أحد الحلول للتغلب على هذا هي المنتجات المعتمدة على المؤشرات والتي تقدم المبالغ، على سبيل المثال، حسب مقدار معين من هطول الأمطار أو المحصول الزراعي، وهو ما يعني بعبارة أخرى عدم وجود حالات تقييم أو مطالبات فردية لإدارتها.

هذه الفكرة جرى اختبارها من خلال طرح منتج تجريبي من القطاعين العام والخاص لقاطني الأحياء الفقيرة الأكثر عرضة للفيضانات بجاكرتا. وأدارت كل من

شركة ميونخ ري لإعادة التأمين، وأسورانسي وهانا ثانا، إحدى شركات التأمين الإندونيسية، وكذلك شركة الاستشارات الألمانية ذات المسؤولية المحدودة، جي تي زد (التي تعمل نيابة عن الحكومة الألمانية)، منتجاً تجريبياً لتأمين على الأسر محدودة الدخل بالعاصمة الإندونيسية ضد الخسائر الاقتصادية المباشرة الناجمة عن الفيضانات الشديدة. ويدفع كل عميل مبلغاً قدره 50000 روبية إندونيسية (ما يعادل 5 دولارات) مقابل الحصول على بطاقة الحماية "مانجاري" لمستوى الإنذار الأول، وهي بطاقة صغيرة الحجم. وفي المقابل، يحصلون على ضمان قيمته 250000 روبية إندونيسية (ما يعادل 25 دولاراً) يسدد دفعة واحدة في حالة ارتفاع منسوب المياه عند بوابة مانجاري المائية إلى 950 سنتيمتراً (31 قدماً) أو أكثر، وهو ما يعرف بالإنذار رقم "1". ومع ذلك، رأى العملاء المحليون أن لهذا المنتج تأثيراً سلبياً، حيث يقول أحد السكان المحليين لمراسل محطة بي بي سي إن المشكلة تكمن في أن الفيضانات تقع في هذه المنطقة سنوياً، ولكنها لا تصل إلى المنسوب الذي يستحق عنده سداد مبلغ التأمين". ولم تفصح شركة ميونخ ري عن عدد وثائق التأمين التي تم بيعها حتى الآن، ولكنها أقامت ما يقرب من 100 ندوة تعليمية في المنطقة المستهدفة بالمنتج التجريبي، كما أنها تعمل على إنتاج منتجات بديلة.

سد فجوات المصادقية:

في الوقت الذي يمثل فيه تصميم منتجات معدة خصيصاً لجذب حاملي وثائق التأمين المرجوين تحدياً رئيسياً، يمثل العمل على دفع جميع الأطراف المعنية بالتأمين متناهي الصغر للعمل سوياً تحدياً آخر. كما تبرز أهمية الشراكات الوثيقة بين المؤسسات المالية، والمنظمات غير الحكومية، وجماعات المساعدة الذاتية المحلية، إلى جانب الجهات التنظيمية في مجال التأمين متناهي الصغر أكثر منها في مجال الإقراض متناهي الصغر. ويقول دوهرتي: "إذا لم تتسم هذه العلاقة بالتوازن، فلن توتي ثمارها"، مضيفاً أن المنظمات غير الحكومية، الأكثر احتكاكاً بالناس والتي [من ثم] تتفهم الأمور اللازمة لرفاهتهم،

تقدم الكثير من المنتجات، بيد أنها تقلل من شأن إنجاز ما تقوم به من الناحية التأمينية ومن خلال النظام الاكتواري، الذي يُعنى بإنشاء تعاقّد قابل للتطبيق، بما في ذلك احتساب أقساط التأمين وغيرها من المسائل المتعلقة بالأسعار.

على النقيض، تعاني شركات التأمين المعروفة في المناطق الحضرية مما يطلق

عليه السيد أحمد، المسؤول بمركز أبحاث التأمين متناهي الصغر "فجوة المصدقية"، وذلك عندما تحاول البيع مباشرة للسوق الريفي، إلا أن ترك مسؤولية التأمين لمؤسسات التمويل متناهي الصغر له أيضاً سلبياته. ويفسر السيد أحمد ذلك

تعاني شركات التأمين المعروفة في المناطق الحضرية مما يطلق عليه «فجوة المصدقية»...

قائلاً: "هذه المؤسسات جيدة جداً في عمليات إدارة التمويل، لكنها غير قادرة على إدارة المخاطر"، وهذا ما جعله يعتقد أن نماذج الشراكات هي التي تؤتي أفضل الثمار، وذلك من نواحي الرقابة والكفاءة والتكلفة. كما أنه يرى أن تقديم الخدمات والتسويق هما المرحلة الأكثر تكلفة عند طرح أي منتج جديد، فقد تنفق إحدى شركات التأمين متناهي الصغر ما يصل إلى 90% من قيمة أحد الأقساط على التسليم وتحصيل المدفوعات في العام الأول. ولكن إذا قامت هذه الشركة بمشاركة إحدى مؤسسات التمويل متناهي الصغر التي لديها بالفعل شبكة من العملاء، فيتوقع أحمد أن تنخفض تلك التكلفة بمقدار 10% عندئذ يمكن استغلال ما تم توفيره من مبالغ لخفض قيمة القسط.

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

الشراكات الوثيقة بين شركات التأمين ومؤسسات التمويل متناهي الصغر والمنظمات غير الحكومية ومنظمات المجتمع المدني، فإنه كثيراً ما يكون دور الحكومات في هذه الشراكات غير ظاهر، حيث تشارك بعض الحكومات بدور فعال في توفير التأمين متناهي الصغر. وهذا هو الحال في

كثيراً ما يكون دور الحكومات في هذه الشراكات غير ظاهر حيث تشارك بعض الحكومات بدور فعال في توفير التأمين متناهي الصغر.

الهند، فمنذ عام 2002، وكجزء من خطة وطنية للإدماج الاجتماعي تهدف إلى مساعدة

الفقراء في القرى، أصبحت شركات التأمين مطالبة قانوناً باتتباع نظام حصص وتخصيص قدر معين من أعمالها للتأمين متناهي الصغر.

على الرغم من أن ذلك شجع شركات، مثل نيويورك ماكس و أي سي أي سي أي لومبارد و بهاراتي أكسا وفيو تشر جنرالي، على رفع مستوى المنتجات التأمينية متناهية الصغر وطرح أعداد كبيرة منها، إلا أن الحكومة تقوم منذ العام 2009 بتمويل برنامج تابع لها خاص بالتأمين الصحي متناهي الصغر، والذي أسمته راشتريا سواسنيا بيما يوجانا. وخلال عام واحد قامت ستة ملايين أسرة بالتسجيل في هذا المشروع، الذي تقوم من خلاله بدفع اشتراك رمزي لتغطية نفقات المستشفيات والنفقات الطبية الأخرى. وفي نفس الوقت، تقوم الحكومة أيضاً بتوفير دعم مالي لمنتجات التأمين الأخرى من خلال كيانات مثل، الشركة الهندية للتأمين الزراعي المملوكة للدولة.

لكن هناك شكوك حول ما إذا كانت تلك البرامج تمثل الاستخدام الأمثل للموارد

هناك شكوك حول ما إذا كانت تلك البرامج تمثل الاستخدام الأمثل للموارد الحكومية أم لا ويمكن أن يقدم ذلك الدعم في صورة تمويل بطاقات هوية شخصية تمكن من تحديد هوية العملاء بصورة أسرع..

الحكومية أم لا. وتقول روبالي روشيسميता، المدير التنفيذي لمركز التأمين وإدارة المخاطر التابع لمعهد الإدارة المالية والبحث في مدينة تشيناي بالهند، إنه لن يكون لأي دعم حكومي يغطي قسطاً واحداً أية قيمة في خلق أسواق على المدى البعيد". ومن جانبها، تفضل روشيسميता وجود "دعم ذكي" يزيد من فعالية صناعة التأمين متناهي الصغر، إذ يمكن أن يُقدّم ذلك الدعم في صورة

تمويل بطاقات هوية شخصية تمكن من تحديد هوية العملاء بصورة أسرع والحد من تكاليف كشف الاحتيال، أو توفير قواعد بيانات إقليمية حول الصحة والماشية والطقس، وذلك لجمع البيانات الأكثر أهمية بغرض مساعدة شركات التأمين في تطوير المنتجات ومراقبتها.

تحت المجهر

على الرغم مما سبق ذكره، وسواء تم تقديم دعم أم لم يُقدّم، يظل التعليم أحد عوامل النجاح الرئيسية للمشروع. وتقول روشيسميتا: "تشير البيانات إلى أنه في ظل عدم وجود جهود مبدولة لتثقيف الأسر المؤمن عليها، تعاني شركات التأمين من وجود مطالبات منخفضة للغاية"، كما أن هناك أيضاً فجوة تثقيفية بين مقدمي الخدمات التأمينية. لذا قام مركز

يظل التعليم أحد عوامل النجاح الرئيسية للمشروع وهناك فجوة تثقيفية بين مقدمي الخدمات التأمينية..

التأمين وإدارة المخاطر، في وقت مبكر من العام 2010، وبالتعاون مع دوهرتي وغيره من خبراء المخاطر والتأمين متناهي الصغر بكلية وارتون، - بقيادة برنامج تدريبي عالمي استهدف جميع مقدمي الخدمات التأمينية متناهي الصغر. وكان الهدف من هذا البرنامج زيادة الخبرات الفنية والنظرية في نواح مثل وضع أسعار المنتجات في الأسواق التي يندر وجود بيانات حولها، وصياغة العقود المحلية، وتطوير أنظمة الرقابة. وقد عقد ذلك الحدث الافتتاحي، الذي استمرت فعالياته طوال سبعة أيام والذي تقرر تنظيمه كل ستة أشهر على مدار ثلاث سنوات في ربيع هذا العام بالقاعات المخصصة للمحاضرات في مركز التأمين وإدارة المخاطر بمدينة تشيناى وحيدر أباد.

على الرغم من جميع العوائق التي تواجه التأمين متناهي الصغر، إلا أنه يتمتع

بمجموعة متزايدة من المشاركين، بما في ذلك مجتمع المستثمرين. وقد أعلن صندوق الإدماج المالي التابع لشركة ليب فروغ إنفستمننتس، وهو أول صندوق استثماري يركز على التأمين متناهي الصغر، أنه جمع 44 مليون دولار حتى أواسط العام 2010، وذلك بدعم من جهات، مثل

على الرغم من جميع العوائق التي تواجه التأمين متناهي الصغر إلا أنه يتمتع بمجموعة متزايدة من المشاركين..

السيد بيير أوميديار، مؤسس شركة إي باي، وبنك الاستثمار الأوروبي. وقد تأسست شركة ليب فروغ إنفستمننتس، التي تتخذ من مدينة لكسمبورغ مقراً لها، في عام 2008، وكانت ترغب في استثمار 100 مليون دولار في أعمال تجارية ستقوم من خلالها

بتقديم الخدمات التأمينية والتمويلية إلى 25 مليون شخص من محدودي الدخل في أفريقيا وآسيا.

إن توقعات النمو مباشرة بالفعل. وقد عمل مايكل ماكورث، مدير مركز استشاري للتأمين متناهي الصغر في الولايات المتحدة، على تحديث مراجعة شاملة حول السوق، وقدّر أن عدد الأشخاص الذين يمكن أن يستخدموا التأمين متناهي الصغر في أفقر 100

**عدد الأشخاص الذين يمكن أن
يستخدموا التأمين متناهي
الصغر في أفقر 100 دولة
في العالم قد ارتفع ليصل إلى
135 مليون شخص تقريباً..**

دولة في العالم قد ارتفع ليصل إلى 135 مليون شخص تقريباً بعد أن كان أقل من 80 مليوناً قبل ثلاث سنوات. وعلى المستوى العالمي، لا يزال هذا الرقم يمثل قدرًا ضئيلاً من التغطية التأمينية التي يجب توافرها للفقراء. ولكن يشير ماكبرايد إلى أن موضوعه البحثي لم يضم بلدانا لديها حجم كبير من الأعمال في مجال التأمين متناهي

الصغر، مثل جنوب أفريقيا أو المكسيك. إلا أنه يقول أيضا إن قيام شركات عالمية كبيرة تعمل في مجال التأمين التجاري - مثل أكسا وأليانز وبرودينشال - بالمساهمة في هذه الصناعة بشكل أكبر يعد اتجاهًا إيجابيًا.

ما إن تترسخ دعائم التأمين متناهي الصغر، سيواجه هو الآخر العديد من المشكلات التي تواجه الإفراض متناهي الصغر حاليا - لاسيما التشكيك في قدرته

**إن ترسيخ دعائم
التأمين متناهي الصغر،
يواجهه العديد من
المشكلات التي تواجهه
الإفراض متناهي الصغر..**

الفعلية على إخراج الناس من دائرة الفقر. فعلى سبيل المثال، وبعد دراسة أثر الإفراض متناهي الصغر على ما يقرب من 7000 أسرة في 100 حي تقريباً من الأحياء الفقيرة في الهند على مدار 18 شهراً، ينوه أربعة أكاديميين من العاملين بمعهد ماساتشوستس للتكنولوجيا، في تقرير نشر في مايو/أيار من عام 2009، إلى ما يلي: توضح

النتائج التي توصلنا إليها وجود تأثير كبير وملحوس على العديد من الأعمال الجديدة التي يتم إنشاؤها، وعلى ربحية الأعمال القائمة بالفعل. كما لاحظنا أيضاً وجود آثار

كبيرة على معدل شراء السلع المعمرة". ومع ذلك، لم تتوصل هذه الدراسة إلى وجود "أي تأثير ملموس" على معدل الاستهلاك أو على التنمية البشرية. ورغم أنهم قد أقرروا بأن تلك المزايا قد تستغرق سنوات وليس أشهراً حتى يمكن ملاحظتها، إلا أن دراستهم ساعدت في إثارة نقاش حول مدى جدوى الإقراض متناهي الصغر كإجراء لمكافحة الفقر. وكان عنوان هذا التقرير هو "معجزة التمويل متناهي الصغر: دليل

من تقييم عشوائي"

وهناك دراسات مماثلة حول التأمين متناهي الصغر. لكن، في الوقت الحالي، يرى الخبراء أن أهم ما في الأمر هو أن هذا النوع من التأمين يكتسب قدراً أكبر من المصداقية. وتقول روشيسمينا إن الأخبار السارة هي أن التأمين متناهي الصغر قد تحول أخيراً من موضوع نظري تناوله المؤتمرات إلى استراتيجية يتم مناقشتها في قاعات الاجتماعات.

الدراسة ساعدت في إثارة نقاش حول مدى جدوى الإقراض متناهي الصغر كإجراء لمكافحة الفقر..

الأخبار السارة هي أن التأمين متناهي الصغر قد تحول أخيراً من موضوع نظري تناوله المؤتمرات إلى استراتيجية يتم مناقشتها..

* * *

وكالات التصنيف.. ناقل الكفر ليس بكافر

يارموكوتيلالين^(*)

بعد القرار الذي اتخذته مؤسسة «ستاندرد آند بورز» في الآونة الأخيرة، والمتمثل في خفض التصنيف الائتماني لـ 9 اقتصادات في منطقة اليورو، بما في ذلك فرنسا وإيطاليا وإسبانيا، أصبحت وكالات التصنيف في مركز الجدل مرة أخرى، ففي الوقت الذي تسعى فيه الحكومات الأوروبية شق طريقها بصعوبة عن طريق الاقتطاعات والإصلاحات الاقتصادية المؤلمة، يبقى احتمال تحقيق هدف إنعاش الوظائف كابوساً مؤرقاً، وإن كانت هذه المشكلة متفاوتة في أرجاء الاتحاد، ويهدد هذا الوضع بحدوث تراجع في بعض أوجه التقدم الذي تم إحرازه بالفعل على أرض الواقع، إلى جانب وضع المزيد من الضغط على السياسيين الذين يبذلون كل جهد ممكن لإدارة هذه الأزمات في بلدانهم، إلى جانب خوض معارك الانتخابات في مواجهة جماهير الناخبين الذين يعانون من تعكر المزاج، بعد أن نفذ صبرهم، حيث أصبحوا ينظرون إلى النمو الاقتصادي الموعود، مجرد مراوغة قد لا تطرح ثماراً مفيدة أبداً، ويفضل العديد من هؤلاء السياسيين التعامل مع الوضع القائم من خلال صب جام غضبهم على وكالات التصنيف، وتوجيه الانتقادات اللاذعة لها، متناسين القول المأثور القديم، «ناقل الكفر ليس بكافر».

^(*) كبير الاقتصاديين بالبنك الأهلي التجاري بجدة.

موقع الرؤية الاقتصادية، 30 كانون الثاني 2012.

حقائق:

ويزعم البعض أن هناك عدداً قليلاً من الحقائق الاقتصادية الأساسية التي استخدمت لتبرير هذا الخفض المعلن، لكن وكالات التصنيف تبقى عرضة للانتقادات في جوانب أخرى أيضاً، أما الانتقادات الاقتصادية،

وليس السياسية، الأكثر إلحاحاً للضغوط المتزايدة على وكالات التصنيف، هو أن تقاريرها تؤكد الطبيعة الدورية للاقتصاد، ومن خلال تشديد

وكالات التصنيف تبقى عرضة للانتقادات..

الإجراءات في وقت الأزمة، تواجه هذه الاقتصادات خطر تفاقم الانكماش، وعن طريق رفع كلفة الاقتراض، فإنها تواجه خطر ضعف النمو الاقتصادي إلى مستوى أبعد من ذلك بكثير، وتعزيز نقاط الضعف في القطاع المصرفي المهزوز أصلاً، وإذا ما افترضنا سيناريو أكثر تطرفاً، ستلوح ظروف أخرى تدفع الاقتصاد في دوامة الانخفاض المتواصل، وعلى العكس من ذلك، فإنه مما لا شك فيه وإلى حد ما أن وكالات التصنيف تعتبر مسؤولة عن تعزيز الطفرة غير المستدامة في نهاية المطاف في الأيام التي سبقت الأزمة عن طريق إصدار تصنيفات ائتمانية عالية للسندات المالية المدعومة بالرهن العقاري الأوراق، وأنشطة الرهن العقاري الثانوية، وفي الوقت الحالي، يبدو أن هذا النوع من التصنيفات أقرب ما يكون إلى نوع من العقاب المفروض على الدول التي تحاول تطبيق الإصلاحات الاقتصادية، الأمر الذي يزيد الطين بلة.

وكالات التصنيف مسؤولة إلى حد ما عن تعزيز الطفرة غير المستدامة التي سبقت الأزمة الحالية..

وكلمة حق تقال في هذا الخصوص، تقدم وكالات التصنيف من خلال هذه

الخدمات نقطة مهمة بشكل غير مباشر، لاسيما أن المرونة الاقتصادية تتطلب نوعاً من الحنكة السياسية أيضاً، ويقصد بذلك وضع نظام قادر على اتخاذ القرارات الصعبة عندما تستدعي

المرونة الاقتصادية تتطلب نوعاً من الحنكة السياسية أيضاً..

الحاجة إلى ذلك، كما كان الإرث الخبيث من «الاعتدال العظيم» في التصنيف يمثل مستوى منخفضاً جداً من الألم السياسي، لأنه لم يكن أحد يرغب في ركوب أمواج الخيارات الصعبة، وبالتالي فإنه غالباً ما كان يتم ترحيل تلك القرارات إلى آجال غير محددة، ويكون هذا النشاط مدعوماً بالوهم بأن الدورات الاقتصادية تنتمي إلى نظريات عفا عليها الزمن، ولم تعد تنتمي إلى زماننا الحالي، ومن الناحية التاريخية البحتة، نجد

أن الخيارات الصعبة تتطلب هذا النوع من الانضباط الذي لا يمكن الوصول إليه، إلا من خلال انعدام وجود البدائل الحقيقية.

وعلى الرغم من كل ذلك، نجد أن أغلبية الدول الغربية استغرقت سنوات طويلة خلال

أغلبية الدول الغربية استغرقت سنوات طويلة خلال الأزمة وهي تعتقد بوجود بدائل..

الأزمة وهي تعتقد جازمة بأنه يوجد أمامها بدائل تستطيع اللجوء إليها عندما تضطرها ظروفها إلى ذلك، مع أنه كان من الواضح تماما أنها عاجزة كليا عن السيطرة على زمام الأمور حال ظهور تلك الفقاعة التي تتغذى على الأنشطة الائتمانية المفرطة، وبطبيعة الحال لا يمكن الاستمرار في هذا النمط من

التفكير إلى الأبد، وفي حال اتخاذ أي محاولة للقيام بذلك فإنها ستفقد فقط إلى زيادة الآلام الاقتصادية التي تواجه القارة، وإذا كان هناك أي شخص بحاجة إلى أن يقتنع بحقيقة المخاطر المرتبطة بمثل هذه الأوهام، فإن كل ما عليه هو القيام بزيارة إلى اليابان، أو إعادة النظر في التاريخ الاقتصادي لهذا البلد على مدى العقدين الماضيين اللذين وصفا بالحقبة الضائعة.

السياسة النقدية:

وهناك جانب من الفلق المائل بوضوح جلي، ويتمثل في حقيقة أن الخطر القادم

الخطر القادم من الآثار التأديبية للتصنيفات المنخفضة قد يدفع الدول نحو صياغة مخارج أكبر..

من الآثار التأديبية للتصنيفات المنخفضة قد يدفع هذه الدول نحو صياغة مخارج أكبر قد لا تكون مسؤولة في مجالات أخرى، وعلى وجه التحديد في مجال السياسة النقدية، فهل تحتاج الدول الأوروبية إلى سياسة نقدية فضفاضة؟ يأتي الجواب بالنفي في كثير من الحالات، إذ أدت

السياسة الائتمانية النقدية المتساهلة إلى فترة من أسعار الفائدة الحقيقية السلبية، الأمر الذي يعتبر سيئاً من حيث كفاءة رأس المال، ومع ذلك، قد تكون الآثار الضارة الناجمة عن السياسة النقدية الجديدة بمنزلة أهون الشرين في الوقت تكون فيه المصادقية المالية والإصلاحات الهيكلية مهمة لمجموعة كبيرة من الأسباب، وبعد كل هذا وذلك، يكون من السهل إلى حد كبير تشديد السياسة النقدية أكثر من السياسة المالية إذا ما تغيرت الظروف. ولكن في المدى القريب، قد تكون السياسة النقدية بمنزلة المصدر الحقيقي

الوحيد للمرونة بالنسبة للدول التي تسعى إلى إدارة تكاليف التعديلات الاقتصادية التي لم يسبق لها مثيل، من دون اللجوء إلى الخيار السابق المتمثل في التخفيضات التنافسية، وعلاوة على ذلك، يجب ألا يغيب عن البال أن اتباع السياسة النقدية غير المتشددة سيؤدي إلى إضعاف اليورو، وسيكون ذلك بمنزلة مصدر لتحقيق شيء من المرونة، كما ينبغي ألا يغيب عن البال أن مرونة السياسة النقدية ستصبح مسألة لا مفر منها إذا ما تفككت منطقة اليورو، فلماذا لا يتم اللجوء إليها كإجراء استباقي للحيلولة دون الوصول إلى مثل هذه النتيجة؟

مرونة السياسة النقدية ستصبح مسألة لا مفر منها إذا ما تفككت منطقة اليورو..

إصلاحات هيكلية:

يبدو من الواضح أن أوروبا قد أصبحت بحاجة ماسة إلى هذا النوع من الإصلاحات الهيكلية التي من شأنها أن تعمل على تحويل النشاط الاقتصادي من القطاع العام إلى القطاع الخاص، وسيؤدي هذا بدوره وبشكل كبير إلى إكساب أسواق العمل قدراً أعلى من المرونة والفاعلية من حيث الاستفادة من هذه الموارد، الأمر الذي سيكبح حجم الاعتماد على ثقافة الرفاهية الاجتماعية التي برزت خلال السنوات العدة الماضية.

إن السبيل الوحيد للخروج من هذه الأزمة هو العمل بجدية وزيادة الكفاءة، ويكون من الإنصاف أن استخدام بعض خيارات السياسة العامة للحد من الألم بات ضرورياً في الوقت الراهن، ولكن لا ينبغي بأي حال الابتعاد عن المرونة المطلوبة، مع السير قدماً نحو الأمام من أجل الدفع ببعض الإصلاحات التي تعتبر شرطاً مسبقاً لمنع تكرار وقوع أزمات مماثلة، ومما يدل على ذلك أن الاقتصادات

السبيل الوحيد للخروج من الأزمة هو العمل بجدية لزيادة الكفاءة..

الأوروبية الأكثر تنافسية ومرونة في وقتنا الراهن هي تلك التي تستفيد من الأزمات السابقة، وترى فيها فرصة للمضي قدماً في الإصلاحات التي طال انتظارها. وإذا ما اعتقد أي شخص أن بقية أنحاء أوروبا ربما تكون مختلفة فإنه سيكون واحماً، بل إن ذلك أقرب ما يكون إلى وصفة محققة لوقوع كارثة أخرى.

فهل يصح القول بأي حال إن وكالات التصنيف تتعامل مع أوروبا بطريقة ظالمة،

هل تتعامل وكالات التصنيف مع أوروبا بطريقة ظالمة مقارنة بتعاملها مع الولايات المتحدة..

مقارنة بطريقة تعاملها مع الولايات المتحدة؟ وهنا يأتي الجواب بالإيجاب، خصوصاً أن الاستدامة المالية في الولايات المتحدة ربما تختلف قليلاً عن العديد من الدول الأوروبية، وعلاوة على ذلك، تمكن الدولار من استعادة مكانته كملاذ آمن مرة أخرى، في حين لا زالت الأخبار السيئة تنهال على أوروبا من كل حذب

وصوب، على الرغم من أن الولايات المتحدة لا تحرز سوى تقدم ضئيل من الإصلاحات الضرورية، ومع ذلك، ينبغي أن يكون واضحاً بأن الاتحاد الأوروبي لا يمكنه الجمع بين الإصلاحات الهيكلية مع المرونة النقدية على غرار النهج الذي تبنته الولايات المتحدة، لضمان نجاح تلك الإصلاحات وحفز وكالات التصنيف على مكافأة أوروبا عند تطبيقها.

القدرة التنافسية:

ولو أخذنا وجهة نظر وكالات التصنيف، سنجد أن القرارات الأخيرة وإن كانت مثيرة للجدل، يمكن أن توصف بالمنطقية. وإذا كان التغاضي عن الماضي ليس عذراً لارتكاب المزيد

لا يمكن التغلب على انعدام القدرة على المنافسة إلا من خلال استعادة القدرة التنافسية..

من الأخطاء، يكون من الواضح أيضاً أن ضغوط السوق تظل واحدة من الطرق الأكثر فاعلية لإيجاد الدعم اللازم للإصلاحات، ولا يمكن التغلب على انعدام القدرة على المنافسة إلا من خلال استعادة القدرة التنافسية عن طريق اللجوء إلى الإجراءات السياسية

المركزة، وهناك حاجة إلى المرونة النقدية ليس فقط للتخفيف من الألام الاقتصادية التي تترشح تحتها القارة، وإنما أيضاً لاحتواء المقاومة السياسية التي ستقف أمام مثل هذه الإصلاحات، وينبغي على الساسة المجاهرة بهذا الواقع بصراحة أكثر من الفترات السابقة، كما أن عدم وجود خيار تخفيض قيمة العملة الذي كان يستخدم في الماضي لتخفيف الألام الناجمة عن التعديلات، وإن كانت فاعليتها محدودة، يجب ألا يعني بأي حال الانعدام التام لوجود البدائل الأخرى.

وفي الختام، أعتقد شخصياً أن أوروبا لا تزال قادرة على التعامل مع هذه الأزمة، بل يمكنها التغلب عليها أيضاً، ولكن حان الوقت للمزيد من العمل في الوقت الراهن.

وأخيراً، أرى أن هذه هي الرسالة المهمة التي تود وكالات التصنيف توجيهها إلى الاتحاد أيضاً.

شركات التأمين والمصارف الإسلامية تكاملاً خدمات أم توسيع حصص

أحمد العمّار *

يبدو أن كلا من شركات التأمين التكافلي (الإسلامي) والمصارف الإسلامية لجأت في السنوات الأخيرة - على حداثة نشأتها - إلى نوع من التشاركية في تقديم وتسويق خدماتها، وذلك اعتماداً على خصوصية النشاط وتكامل المنتجات والخدمات، فضلاً عن التشابه إلى حد التماهي بين طبيعة وخصائص شرائح العملاء المستهدفين الذين يحرصون على منتجات تأمينية ومصرفية تراعي مبادئ الشريعة الإسلامية.

وتزداد أهمية هذه التشاركية على ضوء النمو الهائل الذي حققه التأمين التكافلي، حيث وصل حجم السوق العام الفانت في الدول العربية والإسلامية إلى نحو 12 مليار دولار، فيما توقعت بعض التقارير أن يصل إلى نحو 30 ملياراً بحلول عام 2015 وان 49 بالمئة منها ستكون في دول الخليج العربي، في وقت يمثل حجم هذه السوق واحداً بالمئة من إجمالي سوق التأمين العالمية، مع قابلية للنمو السنوي بنسبة 20 بالمئة، ووفقاً لتقرير صادر عن بنك بوبيان الكويتي لـ 2011 فإن حصة أسواق الخليج منها بلغت نحو 70 بالمئة، مقابل 21 بالمئة في أسواق جنوب شرقي آسيا معظمها يتركز في ماليزيا، فيما تتوزع التسعة بالمئة الأخرى على بقية الأسواق حول العالم.

فيما أظهر تقرير صادر عن شركة التصنيف العالمي "ستاندرد آند بورز" أن شركات التأمين التكافلي في الشرق الأوسط تنافس بقوة نظيرتها التقليدية محذراً في الوقت نفسه هذه الشركات من توسيع أعمالها بشكل مفرط.

* إعلامي اقتصادي.

أما المصارف الإسلامية، فقد حققت هي الأخرى في العقود الأخيرة نمواً سريعاً، فالأمين العام للمجلس العام للبنوك والمؤسسات الإسلامية الدكتور عز الدين خوجة قدر عدد هذه المؤسسات حول العالم بـ 300 بإجمالي موجودات تبلغ 400 مليار دولار، متوقعا

نموها إلى 1.85 تريليون بحلول 2013، كما أن موجودات هذه المصارف حافظت على مستوى نمو سنوي قدره 24 بالمئة بالمتوسط على مدار العقد الأخير، وأسهمت هجمات 11 أيلول عام 2001 بمزيد من تسريع هذا النمو إثر عودة رساميل عربية كبيرة إلى المنطقة بالرغم من أن عمر هذه المصارف الإسلامية لا يتجاوز أربعة عقود، فيما عمر نظيرتها التقليدية يمتد لأكثر من أربعة قرون.

محلياً، تمثلت تجربة المصارف الإسلامية وشركات التأمين التكافلي حتى الآن بثلاثة مصارف (سورية الدولي، الشام، البركة) وشركتي تأمين (العقيلة، الإسلامية)، وبالرغم من النتائج الإيجابية التي حققتها قياساً بعمرها القصير، إلا أنها لم تصل بعد إلى بلورة تعاون مشترك من شأنه توسيع قاعدة منتجاتها، فضلاً عن تكامل خدماتها التي ما زالت في معظمها مجهولة من قبل شرائح لا بأس بها من المجتمع السوري الذي ما زال ينقصه الكثير من المعرفة والوعي حول أهمية المنتجات التأمينية.

ويرى مراقبون أن هذه المصارف والشركات استطاعت، على حداثتها، تحقيق معدلات نمو جيدة تشجعها لتوسيع استثماراتها من جهة، وإلى مزيد من الإنفاق على التسويق والترويج لبرامجها وخدماتها وصولاً إلى الجمهور المستهدف من جهة ثانية، خاصة لجهة تصميم برامج تسويقية مشتركة للخدمات المصرفية والمنتجات التكافلية اعتماداً على تشابه وتكامل كل منهما، والمساهمة في توسيع الحصص السوقية لكل منهما، وتعزيز موقفيها السوقي والتنافسي.

البيانات المالية للمصارف وشركات مشجعة..

وباستعراض بعض البيانات المالية للمصارف والشركات، نجد أنها مشجعة على نحو واضح، فبنك سورية الدولي الإسلامي حقق للعام

الفائت أرباحا بلغت 1.1 مليار ليرة سورية قبل اقتطاع الضريبة، وربحا صافيا وصل إلى 873 مليوناً، محققاً نسبة نمو 17 بالمئة مقارنة مع عام 2010، فيما وصلت الأصول إلى 63 ملياراً، وحقوق المساهمين 8.8 مليارات ارتفاعاً من 5.9 مليارات، أما حجم المحفظة التمويلية، فوصل إلى 25 ملياراً، علماً بأن رأس مال البنك هو 8.116 مليارات ليرة، ويستهدف رفعه مستقبلاً إلى 15 ملياراً وفقاً لمتطلبات القانون (3) لعام 2010 القاضي بزيادة رؤوس أموال المصارف المحلية، ولدى البنك 25 فرعاً ومكتباً.

ووصلت أرباح بنك الشام الإسلامي للفترة نفسها إلى 382 مليوناً ارتفاعاً من 107 ملايين، كما زادت الإيرادات إلى 825 مليوناً من 457 مليوناً، ورأس ماله هو خمسة مليارات ليرة.

وتخطت موجودات بنك البركة الإسلامي حتى نهاية 2011 حاجز 23 مليار ليرة سورية ارتفاعاً من خمسة مليارات علماً بأنه دخل السوق منتصف 2010 محققاً أرباحاً بنحو 169 مليوناً ومتخطياً خسائر التأسيس والتي بلغت 230 مليوناً، حيث افتتح حتى الآن تسعة فروع ومكاتب.

وتجدر الإشارة هنا إلى أن المصارف المحلية حققت للربع الأول من العام الجاري أرباحاً صافية وصلت إلى 8.424 مليارات ليرة سورية ارتفاعاً من 1.222 ملياراً للفترة نفسها من العام الفائت ما يعني أن هذه الأرباح نمت بنسبة 589 بالمئة.

وأظهر تقرير صادر عن هيئة الأوراق والأسواق المالية ارتفاع موجودات هذه المصارف إلى 639.8 ملياراً من 562 ملياراً بنسبة نمو 14 بالمئة.

كما ارتفعت حقوق المساهمين إلى 94.388 ملياراً من 84.690 ملياراً بنمو 11 بالمئة والمطالب إلى 545.4 ملياراً من 477.4 ملياراً بنمو 14 بالمئة حيث تمثل الودائع بأصنافها المختلفة أكثر من 90 بالمئة من بند إجمالي المطالب.

وخالف صافي التسهيلات هذه المؤشرات حيث تراجع إلى 31.3 ملياراً من 240.7 بنسبة تراجع أربعة بالمئة علماً بأن صافي التسهيلات الائتمانية يمثل في المصارف الإسلامية بند ذمم وأرصدة الأنشطة التمويلية، ورصد التقرير مؤشرات 14 مصرفاً تقليدياً وإسلامياً 12 منها مدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية إضافة لمصرفي الشام والبركة الإسلاميين.

أما فيما يتعلق بشركتي العقيلة والإسلامية للتأمين التكافلي، فإن نتائج أعمال شركات التأمين، ونتيجة لعدة ظروف لسنا بصدد الحديث عنها، لم تصدر حتى الآن ولكن مؤشرات هاتين الشركتين خلال عام 2010 كانت مشجعة إلى حد بعيد سواء ما

يتعلق بالأقساط أم بالاحتياطات الفنية أم بتوسيع شبكة الفروع، أو على أقل تقدير استطاعتا فتح ثقب في جدار السوق التأمينية التي لم يسبق لها أن عرفت هذا النوع من التأمين خلافاً للتأمين التقليدي الذي كان موجوداً ومعروفاً منذ عدة عقود، أي حتى قبل فتح السوق أمام شركات القطاع الخاص عام 2006، باعتبار أن المؤسسة العامة السورية للتأمين ظلت تمارس أعمالها في السوق منفردة وإن على نطاق محدود.

وبالعودة إلى محور موضوعنا، وهو التشاركية التي قد تؤسس بين المصارف الإسلامية

توجد اتفاقيات تعاون تؤسس للتشاركية بين المصارف الإسلامية وشركات التأمين التكافلي..

وشركات التأمين التكافلي، فإن واقع الحال في السوق المحلية يشير إلى وجود العديد من اتفاقيات التعاون في هذا الاتجاه، وهي خاضعة لموافقة هيئة الإشراف على التأمين التي أكدت أن مثل هذه الاتفاقيات بدأت توتّي أكلها في السوق خاصة وأن هناك سناً من أصل 12 شركة أسهمت المصارف المحلية بتأسيسها.

وأصدر وزير المالية ورئيس مجلس إدارة الهيئة العام الفائق قراراً حدد بموجبه نسبة مساهمة المصارف في شركات التأمين بـ 25 بالمئة من رأس المال كحد أقصى للشركات المساهمة العامة، وبـ 40 بالمئة من رأس المال كحد أقصى للشركات المساهمة الخاصة، على أن تخضع هذه المساهمة لموافقة مسبقة من الهيئة ومن مصرف سورية المركزي، وكانت الهيئة حددت في وقت سابق نسبة هذه المساهمة بخمسة بالمئة، وذلك لإفصاح المجال أمام الاستثمار الخارجي في حينها.

وأتى هذا القرار بعد مرور ست سنوات على انطلاقة الشركات، وبيع بعض المؤسسين والمساهمين لخصصهم لأشخاص طبيعيين أو لمصارف خارجية، ما دفع باتجاه الاستفادة من الملاءة المالية للمصارف المحلية وإمكانات تسويق التأمين المصرفي، وبما يرتبط به من تكامل الخبرات المصرفية والتأمينية، وهذا بحد ذاته يعتبر إضافة مهمة للخدمات والمنتجات التي تقدمها المصارف.

حصة شركات التأمين التكافلي في السوق تقدر بحوالي مليار ليرة..

وتقدر الهيئة حصة هذه الشركات بمليار ليرة من إجمالي حجم السوق البالغ نحو 18 ملياراً، ما يشير إلى إمكانات واسعة لزيادة هذه الحصة سواء على حساب شركات التأمين

التقليدي أم عبر زيادة حجم السوق الكلي في ظل تنامي الوعي بأهمية المنتج التأميني في حياة الناس وتزايد عدد الشركات التي تتأهب لدخول السوق التي يراد لها أن تصبح واحدة من الأسواق الكبيرة والمؤثرة على مستوى المنطقة، ولعل هذا ما بدت تبأشيره تتضح خلال السني الأولى لدخول الشركات إليها.

وعلى الضفة الأخرى، تؤكد أوساط السوق أن الشركات ما زالت تشكو من عدم

تعاون المصارف معها في تسويق منتجاتها، مبينة أن العقيلة والإسلامية تخضعان في بعض الأحيان لابتزاز ومساومة بعض هذه المصارف التي تجنح للتعاون مع من يقدم لها عمولات وحسومات أكثر، وهو أمر يحتاج إلى وضع

شركات التأمين التكافلي لازالت تشكو من عدم تعاون المصارف معها لتسويق منتجاتها..

استراتيجية تسويقية متكاملة تضمن مصالح الأطراف جميعا وتشرف الهيئة على وضعها موضع التطبيق، ما يوزع الأرباح والمخاطر على نحو عادل، ويؤدي لاستقرار السوق وثبات مؤشرات النمو فيها.

أخيرا، وبعد إقبال البنوك العالمية على الحلول المصرفية الإسلامية، أخذت شركات التأمين تسلك الطريق نفسها، لم يقتصر النمو الاقتصادي على قطاع البنوك الإسلامية فحسب، بل طال أيضا قطاع التأمين المتوافق مع الشريعة الإسلامية، وأوضحت وكالة التصنيف الائتماني "ستاندرد أند بورز" إن هذا القطاع نما بمعدل سنوي بلغ 20 بالمئة في السنوات الأخيرة.

وبين تقرير لبيت التمويل الكويتي (بيتك) أن المصارف الإسلامية وشركات التأمين التكافلي والمصارف الاستثمارية الإسلامية تلعب دور الوسيط في تحويل فائض الأموال إلى المؤسسات المختلفة في النظام المالي، مبينا أن هناك عدة عوامل لدعم النمو في صناعة الثروة الإسلامية في مقدمتها التركيبة السكانية، حيث سيصل عدد السكان المسلمين حول العالم إلى حوالي 2.5 مليار نسمة بحلول عام 2020 ارتفاعا من 1.5 مليار حاليا، وأن منطقة آسيا الباسفيكية تمثل أعلى تعداد من هؤلاء بمجموع مليار نسمة يمثل نحو 62 بالمئة من مجموع المسلمين.

* * *

إعداد: منال الشلاح

اندماج الشركات:



الاندماج: هو عملية قانونية تجمع في شركة واحدة عدة شركات قائمة حيث تصبح هذه الشركة لها شخصية معنوية قانونية مستقلة قائمة بذاتها .

والاندماج هو الحل الأمثل الذي يُطرح دائماً أثناء الأزمات الاقتصادية والمالية لتكوين كيانات قادرة على المواجهة و أسباب عمليات الاندماج عديدة ولكن أهمها :

- 1 - محاولة لتوسيع أسواق الشركات المندمجة عبر ضم زبائن الشركات الأخرى .
- 2 - محاولة الحصول على تقنيات جديدة ،
- 3 - محاولة تقليص تكلفة الإنتاج لديها عبر ايجاد شركات أكبر .

أما الاندماج في شركات التأمين:

هي عملية جمع شركات تأمين منفصلة في شركة تأمين واحدة .

تأثير الاندماج على سوق التأمين :

**الشركات المندمجة تحظى
بقوة تنافسية متميزة داخل
سوق التأمين المحلي..**

* ينترتب على عملية الاندماج أن الشركات المندمجة سوف تحظى بقوة تنافسية متميزة داخل سوق التأمين المحلي مما يمكنها من الوقوف أمام الشركات المنافسة الأخرى.

* وقد يترتب على الاندماج وضع احتكاري لذلك يجب دراسة الوضع جيداً قبل اتخاذ قرار الاندماج من حيث مشروعية الكيان الجديد بعد الاندماج داخل السوق المحلي ويجب أن يؤخذ في الاعتبار هنا تلك الشركات التي يكون من المحتمل أن تتمكن من دخول السوق، وأن يتوسع حجم نشاطها في السوق.

* وقد يترتب على هذا الوضع الاحتكاري في سوق التأمين في حالة الدمج المتوقع إمكانية قيام نوع من الاتفاقيات الأفقية بين الشركات الصغيرة و متوسطة الحجم بهدف تجنب آثار المنافسة وخاصة عند ظهور حالات متعددة من الاحتكار للقلة في سوق التأمين وتحديدًا عند عدم وجود قيود أو موانع لدخول قادمين جدد للسوق .

* كما تترتب بعض الآثار الإيجابية على عملية الاندماج بين شركات التأمين ليس فقط على الشركات محل الاندماج بل على سوق التأمين والاقتصاد القومي وتنعكس هذه الآثار على

تترتب بعض الآثار الإيجابية على عملية الاندماج بين شركات التأمين وعلى سوق التأمين والاقتصاد القومي..

الأطراف الأساسية التالية :

- حقوق حملة الوثائق Policyholders Rights
- حقوق العاملين Employees Rights
- حقوق الأطراف ذات العلاقة Stakeholders Rights

(المدينون و الدائنون و المتعاملون في عمليات الاكتتاب وإعادة التأمين محلياً و دولياً)

نتائج الاندماج في قطاع التأمين :

- مساندة المتغيرات الاقتصادية الدولية الجديدة في الاتجاه نحو عملاقة شركات التأمين من خلال اندماجها .
- مواجهة الآثار المترتبة على الاتفاقيات الاقتصادية وما يترتب عليها من آثار تتعلق بحرية دخول شركات التأمين الأجنبية القوية إلى السوق من خلال وجود كيانات قوية تستطيع المنافسة .

مساندة المتغيرات الاقتصادية الدولية الجديدة في الاتجاه نحو عملاقة شركات التأمين من خلال اندماجها..

- تكوين شركات تأمين ضخمة .
- زيادة حدود احتفاظ شركة التأمين وبالتالي الطاقة الاستيعابية بالسوق ، بشرط توافر الأسس الفنية السليمة للاكتتاب. {لأن العلاقة طردية بين رأسمال الشركة المدفوع و احتياطياتها و بين احتفاظها}.
- انتهاء شركات التأمين الصغيرة التي يقترب عملها من عمل وسيط التأمين وتكون نسبة احتفاظها لا تتجاوز (7%) .
- ظهور شركات تأمين جديدة تتمتع بسلامة ومثانة مركزها المالي، لديها كفاءة فنية وإدارية. مما يدعم قدرتها على المنافسة سواء داخل الدولة أو خارجها .
- انخفاض تكلفة الوحدة المنتجة فكلما زاد الإنتاج تتخفض تكلفة المنتج وذلك لانخفاض حجم العمالة وتكاليف إدارة الفروع وتكاليف التحصيل .
- انخفاض اجمالي الأخطار التي تتعرض لها شركات التأمين الضخمة لقدرتها على تنويع عملياتها و تنويع مجالات استثماراتها .

ظهور شركات تأمين جديدة تتمتع بسلامة ومثانة مركزها المالي، لديها كفاءة فنية وإدارية..

أهمية زيادة القاعدة الرأسمالية لشركات التأمين

من خلال الدمج بما يتماشى والتغيرات المتوقعة في سوق التأمين :
توجد علاقة ارتباط وثيقة في المراكز المالية لشركات التأمين بين مستوى كفاءة رأس المال و الملاءة المالية و مستوى المخاطرة التي تتعرض لها الشركة .
فالملاءة المالية لشركة التأمين :هي قدرتها على الوفاء بالتزاماتها تجاه حملة الوثائق في حال استحقاقها .
وكلما تحسنت الملاءة المالية لشركة التأمين كلما انعكس ذلك على نمو معدلات النشاط والحركة والإيراد والعائد . بالإضافة إلى تزايد ثقة العملاء وجمهور المتعاملين داخل قطاع التأمين في كفاءة و حسن إدارة العمل داخل هذه الشركة .

العوامل التي تؤثر و تحدد مستوى الملاءة المالية لشركة التأمين :

1 - الاحتياطيات الفنية المناسبة و التي تعتبر هامش أمان يعكس قوة الملاءة المالية .

2 - جودة الأصول و قدرتها على التحول إلى نقدية في الوقت المناسب الذي يتفق مع الاستحقاقات و الالتزامات المالية لشركة التأمين .

3 - الإدارة الكفاء للعلاقة الارتباطية بين أصول وخصوم الشركة و التي يمكن أن تتحقق بعدة طرق

أحدثها الاستعانة بالمشتقات المالية و الهدف الرئيسي من الإدارة الكفاء لهذه الأصول في علاقتها مع الالتزامات هو كيفية تحقيق عائد نقدي من إدارة الأصول يتناسب و يتزامن في توقيتات معينة مع ظهور الالتزامات من أن لآخر .

4 - إعادة التأمين من المحاور المهمة في تحقق ملاءة مالية جيدة لشركة التأمين ، فتحويل الخطر إلى معيد تأميني كفاء بتكلفة

مقبولة يخفض من مستوى الأخطار التي تواجهها الشركة . فعملية إعادة التأمين الجيدة تعتمد على قياس سليم للخطر ثم خفض احتمالات خطر الأخطاء الذي يقع في الأخطار أو أخطار التقييم أو أخطار الاستثمار .

جودة الأصول وقدرتها على التحول إلى نقدية في الوقت المناسب ..

عملية إعادة التأمين الجيدة تعتمد على قياس سليم للخطر ثم خفض احتمالات خطر الأخطاء ..

ومن العوامل السابقة المحددة و المؤثرة على مستوى الملاءة المالية لشركة التأمين فإن مستوى كفاية رأس المال يظهر كعنصر هام للشركة و استمرارها بكفاءة داخل سوق التأمين .

* * *

الإهمال والتأمين

علي شفا عمري*

يؤخذ على التأمين فيما يؤخذ عليه: أنه يشجع على الإهمال والتقصير. ويحبط الدافع في بذل الهمة الكافية وحسن التصرف من قبل المؤمن له لدرء الخطر، لاسيما في تأمين المسؤولية المدنية تجاه الغير...

إن تعمد إلحاق الأذى بالغير ليس من أخلاقيات وطبيعة السلوك البشري السوي، وإلا أصبح في خانة - التهميش الذاتي - وانعدام القيم.. وهذا يكاد ينعدم في مجال المسؤولية المدنية، لأن المستفيد يختلف عن المؤمن له... والضرر الذي يصيب الغير نتيجة المسؤولية المدنية يمتد أثره وبشكل فاضح إلى المؤمن له، كما في اصطدام سيارة بسيارة أخرى..

في اللجنة العليا لتسوية الحوادث في شركة الضمان السورية - المؤسسة العامة السورية للتأمين - كانت تعرض حوادث مؤلمة لسائقين تعرضوا لخسائر جسيمة ومادية نتيجة تقاديبهم لدھس غنمة أو عنزة شاردة بالرغم من أن نفوق مثل هذه الحيوانات في حال حادث السير مغطى بعقد التأمين الإلزامي للمركبات...

الإهمال في قاموس اللغة والتعريف:

هو السهو أو النسيان لشخص قادر على الفعل..

تهامل في الأمر: تكاسل فيه وتوانى...

* مستشار في التأمين.

والمهمل في الكلام: غير المستعمل.. يقال أهمل أمره: لم يحكمه.

في التأمين هناك فرق شاسع بين الإهمال بمعنى التقصير والسهو والفعل العمد مثلما هناك فرق شاسع بين الإهمال من المؤمن والإهمال من المؤمن له..!

في التأمين هناك فرق شائع بين الإهمال والفعل العمد..

عقد التأمين صورة من صور عقود الإذعان والذي يحدد شروطه المؤمن — شركة التأمين — فكيف إذا اتحدت شركات التأمين في وضع شروطها وشكلت موقفاً احتكاريًا... إهمال المؤمن له لأي شرط جائر لا أثر له على وقوع الخطر لا يؤثر على حقوقه التي تكفلها له وثيقة التأمين المعززة بالقوانين..

كما أن الإهمال من قبل المؤمن لا يبنى عليه أي أثر تجاه المؤمن له ولو كان في الشكل فكيف إذا كان الإغفال بالمضمون... كأن تهمل شركة التأمين مثلاً: شرط البطان أو السقوط من البضاعة بخط واضح بارز وباللون

الإهمال من قبل المؤمن لا يبنى عليه أي أثر تجاه المؤمن له..

الأحمر الفاقع...

جاء في المادة 716 من القانون المدني السوري: يقع باطلاً ما يرد في وثيقة التأمين من الشروط الآتية:

- الشرط الذي يقضي بسقوط الحق بالتأمين بسبب مخالفة القوانين والأنظمة، إلا إذا انطوت هذه المخالفة على جناية أو جنحة قسدية.
 - الشرط الذي يقضي بسقوط حق المؤمن له بسبب تأخره في إعلان الحادث المؤمن منه إلى السلطات أو في تقديم المستندات إذا تبين من الظروف أن التأخر كان لعذر مقبول.
 - كل شرط مطبوع لم يبرز بشكل ظاهر وكان متعلقاً بحالة من الأحوال التي تؤدي إلى البطان أو السقوط.
 - كل شرط تعسفي آخر يتبين أنه لم يكن لمخالفته أي أثر في وقوع الحادث المؤمن منه.
- وهنا بيت القصيد في الإهمال والمهمل بما سبق في الشرط الجائر... والشرط المطبوع...!

والأكثر من هذا فقد أعطت وثيقة التأمين الإلزامي للمركبات المعمول بها بموجب قانون السير السوري: كل الحقوق القانونية والتأمينية للغير بلا منازع ولو كانت الأضرار

التي يلحقها المؤمن له نتيجة الإهمال والتقصير أو الإخلال بشروط الوثيقة... ولا تعفى شركة التأمين من الوفاء بالتزاماتها التي تفرضها وثيقة التأمين الإلزامي عليها قبل الغير والتي تعتبر "بوليصة الحق" بما لا يقبل الجدل.

حق الغير تجاه شركة التأمين لا يتأثر بما يرتكبه المؤمن له..

إن حق الغير تجاه المؤمن - شركة التأمين - لا يتأثر بما يرتكبه المؤمن له أو أي شخص آخر كان يقود السيارة من إهمال عادي أو قصدي.

وهذا لا يعني مراعاة المستأمن لإهماله في عدم الملاحقة وترك الأمر على الغارب خاصة في الشرط الأساسي... مثلما يعني مؤاخذة المؤمن لإهماله في الشرط الإذعائي... وفي كافة الأحوال الكل يتحمل نسبة مسؤوليته ومخالفته والإهمال...

جاء في المادة 3 من الشروط العامة لعقد التأمين الإلزامي للمركبات الموحد من قبل الاتحاد السوري لشركات التأمين: "يعطي هذا العقد للمتضرر حقاً مباشراً تجاه الشركة بحدود المبالغ المبينة في الشروط الخاصة ولا تسري بحقه الدفع التي يجوز للشركة أن تتمسك بها قبل المؤمن له..."

عقد التأمين الإلزامي في سورية يعطي حقاً مباشراً للمتضرر تجاه شركة التأمين..

إذا عقد التأمين الإلزامي للمركبات في سورية يعطي حقاً مباشراً للمتضرر تجاه شركة التأمين ولا تسري بحقه الاستثناءات والدفع التي يجوز لشركة التأمين أن تتمسك بها قبل المؤمن له... لا ضرر ولا ضرار... والغرم بالغنم، أو الغرم بالتأمين...

بالمقابل حددت المادة الرابعة من الشروط العامة لعقد التأمين الإلزامي للمركبات حالات الرجوع على المؤمن له وسائق المركبة المؤمنة لاسترداد ما دفعته من تعويض في عدة حالات منها:

- إذا كان سائق المركبة المؤمنة وقت وقوع الحادث غير حائز على إجازة سوق.
- إذا استعملت المركبة المؤمنة بطريقة تؤدي إلى زيادة الخطر بسبب مخالفتها لقوانين وأنظمة السير.
- إذا أحل المؤمن له بأي من الواجبات المترتبة عليه بموجب عقد التأمين.
- إذا ثبت أن الحادث كان متعمداً من قبل السائق.

بالإضافة إلى حق شركة التأمين بالرجوع على المتسبب له في الضرر لاسترداد ما دفعته للغير إذا كان الضرر ناجماً عن حادث سببته مركبة مسروقة أو أخذت غصباً. وبالتالي تحل الشركة بكامل ما دفعته للمتضرر محل هذا الأخير حكماً في حقوقه تجاه الغير المسؤول مدنياً وذلك في حدود ما دفعته...

وزادت الفقرة /د/ من المادة الرابعة على "حق شركة التأمين بالرجوع على المتسبب بكل مبلغ يزيد عن سقف التزاماتها المحددة في عقد التأمين بموجب أحكام التغطية المبرمة..

— في الإهمال من المؤمن له أو الغير هناك الحلول والرجوع على المتسبب والنصوص واضحة في القانون المدني السوري، وقانون السير.. وبوليصة التأمين الإلزامي للمركبات..

وحتى لا يعتبر التأمين الإهمال وبغية المحافظة على الأشياء المؤمن عليها ودرء الأخطار من قبل المؤمن له... هناك شرط التحمل DEDUCTIBLE في بوالص التأمين: بحيث يتحمل المؤمن له قيمة معينة — نسبة — من كل خسارة تقع نتيجة حادث.. زد على ذلك التعليمات المتضمنة طرق الوقاية والمنع في تأمين الممتلكات والتي تنشرها شركات التأمين مع بوالص التأمين والخاصة بكيفية مكافحة الخطر المطلوب التأمين ضده والتي تعطي المؤمن له حتماً خاصاً على سعر التأمين في حال اتباعها ووجود الأجهزة الخاصة التي تقلل من خطر الحادث أو الكارثة..

وغالباً ما تشير بوالص التأمين في الممتلكات والمسؤوليات إلى ضرورة اتخاذ المؤمن له الإجراءات اللازمة التي من شأنها عدم تفاقم الضرر حين وقوع الحادث...

غالباً ما تشير بوالص التأمين في الممتلكات والمسؤوليات إلى ضرورة اتخاذ المؤمن له الإجراءات اللازمة لعدم تفاقم الضرر..

كل ذلك يعطي المسوغ الأمثل لابتعاد التأمين عن الإهمال والمشاركة الفعلية ما بين المؤمن والمؤمن له لقواسم الحرص على درء الخطر وبقائه نظيفاً في السجل التأميني.. إن افتعال المؤمن له للخسارة يعفي شركة التأمين من تسديد أي تعويض. كما أن الشرط المخالف في بوليصة التأمين لأحكام القانونية العامة لعقد التأمين لا يعفي شركة التأمين من تسديد التعويض..

— أكبر المتطلبات من المؤمن والتي هي أسس وجوده سداد المطالبات.. فلا يجوز ولا يقبل بأي شكل من الأشكال: الإهمال والتقصير في سداد التعويضات المترتبة على ذمة المؤمن لأصحاب الحقوق..

ومن الإهمال بمكان أن تتكدس دعاوى التأمين في محاكم الدرجة الأولى والثانية والثالثة...!

في عام 2006 تقدم ورثة المخرج السوري العالمي مصطفى العقاد بدعوى ضد شركة — حياة — العالمية لفنادق والمنتجات مطالبين بتحملها المسؤولية عن الإهمال والتقصير في حماية العقاد وابنته من الهجوم التفجيري والذي أدى إلى مقتلهما في فندق حياة عمان مساء 2005/1/28 إلا أن عقد التأمين ضد

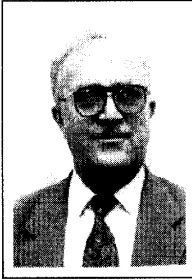
المسؤولية المدنية حيال النزلاء والزوار وفر الغطاء لإدارة شركة فنادق — حياة — بإدخال شركة التأمين لإجراء تسوية ودية مع الورثة خارج المحكمة وبغض النظر عن الإخفاق والإهمال...

— في التأمين، الخطر تحديداً: حادث احتمالي بعيد عن إرادة المؤمن له... والخطأ غير المتعمد من المؤمن له إذا أحدث أضراراً جسدية لا يقتصر على التعويض المالي وإنما يتضمن الجزاء عقوبة قد تؤدي بالمخضئ إلى الحبس أو السجن، كما في الحوادث الجسيمة للسيارات وأخطاء الأطباء.. وهذا الأمر ليس بالسهل على المؤمن له..

كما أن الحريق العمد إذا حدث بالإهمال من قبل المؤمن له، ليس بالأمر المستحيل معرفته ضمن نطاق تأمينات الحريق وتصاميم الإنشآت...

إن الأحكام العامة والقواعد العامة للتأمين تتنافى والمقولة التي تقول: إن التأمين يشجع على الإهمال، وأن الأمر واحد وسيان بالنسبة للمؤمن له، خاصة إذا كان الثواب عنوان الجعالة في تجديد وثائق التأمين السنوية للممتلكات والمسؤوليات...

وتبقى الكلمة السواء: أن يهمل الإهمال من التأمين...



جميل الجندي*

المراحل الأساسية في تطور سوق التأمين السورية

يمكن التمييز من حيث طبيعة الأعمال التأمينية والقوانين والتشريعات النازمة لها في سوق التأمين السورية بين ثلاثة مراحل أساسية.

المرحلة الأولى: تبدأ منذ بدايات ظهور موضوع التأمين خلال مرحلة الحكم العثماني، ثم مرحلة الاحتلال الفرنسي وبداية مرحلة الاستقلال، وحتى بداية مرحلة التأمين خلال فترة الوحدة بين سورية ومصر، وقد غلب على هذه المرحلة هيمنة شركات التأمين الأجنبية على النشاط التأميني في سورية..

المرحلة الثانية: وتبدأ هذه المرحلة في عام 1961 خلال فترة الوحدة بين سورية ومصر وتميزت هذه المرحلة باحتكار الدولة للنشاط التأميني.

المرحلة الثالثة: وقد بدأت هذه المرحلة عام 2004 بعد صدور المرسوم التشريعي رقم 68 الذي قضى بإنشاء

هيئة الإشراف على التأمين وعودة القطاع الخاص إلى قطاع التأمين، وقد شهدت سوق التأمين

**منذ العهد العثماني
وحتى عام 1961 هيمنت
شركات التأمين الأجنبية على
النشاط التأميني في سورية..**

**تأميم النشاط التأميني في
عام 1961 واحتكار الدولة لهذا
النشاط حتى عام 2004..**

* مستشار اقتصادي.

**انتهت مرحلة التأمين بعد
صدور المرسوم التشريعي رقم
68 لعام 2004 الذي قضى بإنشاء
هيئة الإشراف على التأمين ..**

السورية في هذه المرحلة والتي لا تزال مستمرة أهم
مراحل ازدهارها تشريعياً وتنظيمياً، بما يسمح بإنشاء
شركات تأمين جديدة، كما تضاعف حجم أقساط
التأمين المكتتبه بين عامي 2004 - 2010 إلى ثلاثة
أضعاف ما كانت عليه، وسنحاول أن نوضح المعالم
الرئيسية لكل مرحلة من هذه المراحل.

المرحلة الأولى:

لم تكن سورية خالية من النشاط التأميني خلال مرحلة الحكم العثماني، لأن
الموائى السورية كانت على صلة وثيقة مع مختلف السواحل الإيطالية والفرنسية
وكانت التجارة مزدهرة بين سورية ولبنان من جهة وهذه الموائى الأوربية ولاسيما مع
مدينة حلب، وكان التأمين البحري هو المعروف للتأمين على البضائع التي يتم تداولها
بين أوروبا وسورية.

ووفق مفكرة الضامن اللبناني جوزيف زخور الذي كتب يقول: «عشية اندلاع
الحرب العالمية الأولى سنة 1914 كان عدد الشركات الأجنبية العاملة في لبنان 14
شركة من جنسيات مختلفة وكما في لبنان كان لشركات التأمين الأجنبية وجود في
مصر وسورية والعراق وفلسطين».

وعند اندلاع الحرب العالمية الثانية سنة 1939 لم يكن قد حدث تغير جوهري

**سوق التأمين في سورية
ولبنان كانت سوقاً
واحدة حتى عام 1951 ..**

يذكر، ذلك أن السوقين السورية واللبنانية كانتا
سوقاً واحدة طويلة فترة الانتداب الفرنسي على
الدولتين - وكانت المصالح المشتركة تعمل
لمصالح الدولتين وكان بنك سورية ولبنان يصدر
نقداً موحداً شكلاً وقيمةً ومختلف اسماً.

وبعد انتهاء الحرب العالمية الأولى وبداية مرحلة الانتداب على الدول التي
انفصلت عن جسم الدولة العثمانية، ظهر التأمين في كل دولة عربية على شاكلة الدول

المنتدبة أو المستمرة، فكان انكليزياً في الدول التي كانت فيها السلطة بين الإنكليز، وفرنسياً في الدول التي سيطرت عليها فرنسا.

وخلال مرحلة الاحتلال الفرنسي التي استمرت نحو ربع قرن كانت شركات التأمين تمارس أعمالها على الأراضي اللبنانية والسورية بموجب ترخيص واحد تحصل عليه من المجلس الأعلى للمصالح المشتركة بين البلدين، وهي هيئة أوجدتها سلطات الانتداب لإدارة المؤسسات المشتركة مثل الجمارك وإدارة حصر البيع وغيرها من الشركات ذات الامتياز، ما يعنب أن الأنظمة الاقتصادية كانت موحدة بين البلدين، ولم تكن هناك حدود جمركية تفصل بينها، وكانت عقود التأمين التي تصدر في أي من البلدين تشمل الأراضي السورية واللبنانية في آن واحد.

وبعد أن وضعت الحرب العالمية الثانية أوزارها وانتهت فترة الانتداب على الدولتين في عام 1946 جرت مباحثات بينهما حول مستقبل المصالح المشتركة انتهت إلى إلغاء المصالح المشتركة عام 1951، فانفصلت السوقان اقتصادياً ومالياً وأصبح لكل منهما سوق تأمين خاصة تحصل على ترخيصها بصورة مستقلة من سورية أو لبنان، ومنذ ذلك التاريخ أخذت شركات التأمين العاملة في سورية ولبنان تختصر المساحة الجغرافية لعقود التأمين على لبنان وسورية.

وبعد إعلان القطيعة الاقتصادية بين سورية ولبنان تقلص عدد شركات التأمين من نحو 100 شركة في مرحلة الانتداب الفرنسي إلى 77 شركة تقع مراكزها الرئيسية خارج سورية وتمارس التأمين محلياً بواسطة وكلاء يعملون لحسابها وتتوزع على الشكل التالي:⁽¹⁾

**بعد القطيعة السورية
اللبنانية تقلص عدد شركات
التأمين العاملة في سورية من
100 شركة إلى 77 شركة منها
14 شركة عربية..**

(1) ممدوح حمون — التأمين في سورية والدول العربية — مؤتمر آفاق التأمين العربية — دمشق، حزيران 2005.

عدد الشركات	الجنسية	عدد الشركات	الجنسية
26	بريطانية	3	إيطالية
16	فرنسية	3	هندية
13	مصرية	2	هولندية
6	سويسرية	1	بلجيكية
4	أمريكية	1	ألمانية
1	لبنانية	1	سويدية

وفي مرحلة الاستقلال تم تأسيس أول شركة تأمين سورية وطنية سنة 1953 برأسمال مدفوع قدره خمسمئة ألف ليرة سورية موزعة بنسبة 51 % للسوريين و 49 % لشركة الضمان اللبنانية وأطلق على الشركة الجديدة اسم شركة الضمان السورية ومركزها الرئيس بدمشق.

ولم تستطع هذه الشركة خلال العقد الأول من حياتها أن تقف في وجه الشركات الأجنبية، فبقيت محدودة في رأسمالها ونشاطها، ولم يكن لها دعم من أصحاب النفوذ الاقتصادي الذين كانوا يحتكرون الوكالات التجارية ومنها وكالات التأمين، حتى جاءت مرحلة التأمين خلال مرحلة الوحدة بين سورية ومصر.

ثانياً - مرحلة التأمين:

بعد قيام الجمهورية العربية المتحدة في عام 1958 نتجة قيام الوحدة بين سورية ومصر، أصبحت الظروف مهيأة لتأمين المصالح الأجنبية على مستوى الجمهورية العربية المتحدة، وتم على ضوء ذلك صدر القانون رقم 117 تاريخ 1961/7/20 بتأمين جميع البنوك وشركات التأمين في إقليمي الجمهورية العربية المتحدة، وقد جاء في القانون رقم 117/ لعام 1961:

**تأمين المصالح الأجنبية
وجميع البنوك وشركات
التأمين وفق القانون رقم 117
لعام 1961 على مستوى
الجمهورية العربية المتحدة..**

مادة أولى:

تؤم جميع البنوك وشركات التأمين في إقليمي الجمهورية، كما تؤم الشركات والمنشآت المبنية في الجدول المرافق لهذا القانون - وتؤول ملكيتها إلى الدولة. ولما كانت مراكز الشركات الأجنبية تقع خارج أراضي الجمهورية العربية المتحدة، ومعظم أموال وكالاتها يتم تحويلها إلى مراكزها الرئيسية، لذا فقد اقتصر التأمين فعلياً على شركة الضمان السورية باعتبارها الشركة الوطنية الوحيدة، التي تزاو أعمال التأمين في سورية، كما حصر إصدار عقود التأمين كافة لدى هذه الشركة، ثم صدر القرار رقم 525 الذي منع على وكالات التأمين إصدار عقود تأمين جديدة، فأصبحت شركة الضمان السورية هي المسؤولة الوحيدة عن تغطية سوق التأمين السورية، وبصدور قانون التأمين تعتبر فترة الماضي لسوق التأمين السورية قد انتهت لتبدأ فترة جديدة.

ومنذ صبيحة يوم التأمين انقطعت صلة شركة الضمان السورية بشركة الضمان

اللبنانية التي كانت تمدّها بال دعم الفني وبرامج إعادة التأمين، وأصبح من المتوجب على شركة الضمان السورية أن تواجه السوق، ولم تكن قد بلغت العقد الأول من حياتها ولم يكن لها أي

منذ التأمين انقطعت الصلة بين شركتي الضمان في سورية ولبنان..

تمثيل مباشر أو بالوكالة في المحافظات ولم يكن كادرها الوظيف يزيد على 16 موظفاً في مركزها الرئيسي بدمشق، فكان عليها أن تلبّي حاجة السوق بالكامل وأن تعيد الاتصال بمعيدي التأمين لتستطيع الاستمرار بإصدار العقود، وقد كانت مهمتها شبه مستحيلة، وكان لا بد لها أن تقبل التحدي والتسابق مع الوقت.

وقد وجهت انتقادات حادة إلى قانون التأمين على اعتبار أن هذا النظام كان وما يزال يشكل عائقاً أمام صناعة التأمين وتقدمها في المنطقة العربية.

بينما يرى آخرون أن كل حالة تأمين يجب أن تدرس في أوقاتها، فالتأمين ظهر في

الأقطار التي كانت خاضعة لظاهرة الانتداب أو الاستعمار المبطن ولكن بشكل لفظي أكثر أناقة، وحصلت الدول المستعمرة على خبرات وثروات الدول

يجب دراسة حالات التأمين في أوقاتها..

التي استعمروها، لهذا كان للقادة الوطنيين حق انتزاع هذه الثروات - وإعادتها إلى أصحابها - وقد لوحظ بأن الأكثرية الساحقة من اليد العاملة في شركات التأمين على مستوى الوطن العربي كانت أجنبية، ويندر أن وجد مركز مهم في هذه الشركات يشغله عربي إلى أن جاء التأمين وأدى إلى ظهور شخصيات عربية تأمينية تضاهي مثيلاتها من العمالة الأجنبية. بمعنى أن التأمين كان منطلقاً لحقق إمكانيات كبرى مؤهلة في صناعة التأمين.

ولخص مسؤول تأميني سوري رأيه في مرحلة التأمين⁽²⁾ بقوله أن لكل نظام اقتصادي إيجابياته وسلبياته، ومن أهم إيجابيات فترة التأمين إلغاء الهيمنة الأجنبية على شركات التأمين وتوجيه جميع موارد هذا القطاع لصالح الاقتصاد الوطني عن طريق مؤسسات دولة تتمتع بالقوة والملاءة، أما بالنسبة للسلبات، فإن تركيز شركات التأمين العامة على بعض الفروع التأمينية وإهمالها لبعض الفروع الأخرى، جعلاً الخيارات محدودة أمام المؤمنين في هذه الأسواق، وهو ما أفسح المجال أمام شركات تأمين خارجية والعمل فيها بطريقة غير شرعية وتهريب الأقساط التأمينية إلى الخارج.

أكدت مرحلة التأمين ضرورة إحداث شركات تأمين وطنية لتحمل محل توكيلات الشركات الأجنبية..

وخلال مرحلة التأمين أدرك المشرع ضرورة إحداث شركات تأمين وطنية لتحل محل توكيلات الشركات الأجنبية حيث تم بموجب القرار 225 لعام 1961 تأسيس شركتي تأمين: الأولى باسم شركة الفيحاء. والثانية باسم شركة بردى.

ووضع النظام الأساسي لهاتين الشركتين في مطلع 1972، وحول قرار إنشائهما عقد الاتفاقيات اللازمة مع شركات التأمين الأجنبية لتحويل أضاير أعمالها إلى الشركات المحدثة.

كما صدرت مجموعة قرارات وزارية لتنفيذ هذا القانون من بينها القرار رقم 465 لعام 1961 الذي نص على:

(2) سليمان الحسن - مدير عام المؤسسة العامة السورية للتأمين - مجلة البيان، العدد 410 يناير 2006.

مادة أولى تصدر كافة عقود التأمين اعتباراً من تاريخ صدوره بأرقام جديدة وفتح سجلات وقيود وحسابات جديدة لهذه العقود.

كما جاء في المادة الثالثة من القرار 525 أنه يمتنع عن الفروع والتوكيلات المشار إليها في المادة الأولى من هذا القرار إصدار أية عقود تأمين جديدة بعد تاريخ 1961/7/20.

إلا أنه من الناحية الفعلية بقيت سوق التأمين السورية حكراً على شركة الضمان السورية إلى أن تحول اسمها في مطلع الثمانينات من القرن الماضي إلى المؤسسة السورية العامة للتأمين.

كما شهدت سوق التأمين السورية في مرحلة التأميم إنشاء شركة الاتحاد العربي

شهدت مرحلة التأميم إنشاء شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين والتي تزاول أعمال إعادة التأمين منذ إنشائها في عام 1974..

لإعادة التأمين والتي تزاول أعمال إعادة التأمين منذ نشوئها في عام 1974، وهي شركة اتحادية أنشئت بعد إعلان قيام اتحاد الجمهوريات العربية الثلاث (سورية ومصر وليبيا) في مطلع مرحلة السبعينات من القرن الماضي، وقد باشرت هذه الشركة عملها في عام 1976، وبقيت مملوكة لسورية وليبيا، وكانت الشركة العامة السورية

للتأمين تستند إليها 10 % حصة الزامية من أعمال إعادة التأمين فيها إضافة إلى حصص في اتفاقياتها وبعض الأعمال الاختيارية، كما تستند إليها سوق التأمين الليبية حصصاً متفاوتة في اتفاقيات شركات التأمين العاملة فيها ما بين 5 – 10 % من تلك الاتفاقيات إضافة إلى حصص متفاوتة في العديد من الأخطار الاختيارية.

بإذن فالسوق السورية للتأمين وحتى مرحلة صدور المرسوم التشريعي رقم 68 لعام 2004 القاضي بإحداث هيئة الإشراف على التأمين، كانت تقوم على ركيزتين أساسيتين هما المؤسسة العامة السورية للتأمين وشركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين.

ومن الطبيعي أن يكون لنقل صناعة التأمين من القطاع الخاص إلى القطاع العام وحصره في مؤسسة واحدة انعكاسات على المؤسسة وعلى السوق فمن المعلوم

أن نظرة الدولة في النظام الاشتراكي تتحول من السعي إلى الربحية في الشركات المؤممة، إلى توفير العمل لأكبر عدد ممكن من المواطنين، وبالتالي فإن الاهتمام بإيجاد فرص عمل للناس وتحسين معيشة أكبر عدد منهم تسبق النطع إلى جني الأرباح من هذه الشركات المؤممة، ولهذا أخذ جهاز الموظفين بالتزايد دون النظر إلى وجود شواغر في الملاك - وعدم النظر في الكفاءة التأمينية التي لم تكن متوفرة في السوق آنذاك، فتساوى القديم المجتهد مع الجديد الذي يحتاج إلى التدريب ليصبح منتجاً، وانعدمت الحوافز المادية التي تمثل أحد الخصائص في النظام الاقتصادي الحر وبذلك يتحول موظف التأمين إلى موظف حكومي يقتصر عمله على عمل ما يؤمر به مبتعداً عن الاجتهاد حتى لا يقع في مساءلة.⁽³⁾

واقصر عمل المؤسسة السورية العامة للتأمين على أنواع التأمين الكلاسيكية وأخذ جمهور المستأمنين يعتبر أفساط التأمين بمثابة الصريبة التي تستوجب الأداء لتقابلها حماية من المخاطر المعددة في عقود التأمين..

وبالرغم من هذه السلبيات فقد اتسع عمل المؤسسة تدريجياً سنة بعد أخرى حتى بلغت جملة الأقسام نحو 130 مليون دولار بنهاية 2004.

ولكن بقاء شركة واحدة في سوق التأمين السورية لم يعد يتناسب مع الأوضاع القائمة

بالرغم من الصعوبات اتسع عمل مؤسسة التأمين بش كل مض طرد..

وكما قيل تتغير الأحوال بتغير الأزمان، لذا فإن سورية بدأت في تعديل أنظمتها منذ مطلع عام 2000 ليتناسب وضعها على انصاع الأقطار العربية المجاورة التي أخذت طريقها على هدى الأسواق الحرة.

المرحلة الثالثة:

قبل الحديث عن مرحلة النهوض الكبير الذي شهدته سوق التأمين السورية منذ عام 2004 إلى اليوم قد يكون من المفيد الإشارة إلى أن قطاع التأمين في الأسواق الناشئة يشهد بصورة عامة تطورات مهمة من أهمها:

⁽³⁾ جميل حجا - سوق التأمين السورية - مجلة البيان، 1 مايو 2006.

أولاً - التحرير (Liberalization): إذ تتجه الأسواق الناشئة نحو أنظمة أكثر تحرراً
تقلل العقبات أمام دخول الشركات الأجنبية.

ثانياً - نزع القيود (Deregulation): وهو تحرير شروط المنافسة والأسعار السائدة
في السوق من الضوابط أو القيود المفروضة.

ثالثاً - الخصخصة: وهو بيع تدريجي لشركات التأمين وإعادة التأمين المملوكة من
قبل الدولة.

رابعاً - الجهود التي تبذلها السلطات الرقابية في ملاءة القوانين المرعية الإجراء
والنظم المحلية مع أفضل المماريس العالمية، لا سيما على صعيد الملاءة
والإدارة الصالحة والشفافية.

خامساً - دخول الشركات الأجنبية العملاقة إلى هذه الأسواق وازدياد المنافسة.

سادساً - اعتماد مقاييس ملاءة مرتفعة.

وعلى ضوء هذه المبادئ يعتبر الاقتصاد السوري
أحد أكثر الاقتصادات حاجة إلى التأمين في العالم
العربي وفي الأسواق الناشئة.⁽⁴⁾

الاقتصاد السوري أحد أكثر الاقتصادات العربية حاجة للتأمين..

حيث لا تستحوذ سورية حالياً سوى على نسبة ضئيلة من مجموع أقساط التأمين
في العالم العربي، حيث بلغت أقساط دولة الإمارات عام 2010 نحو 6 مليارات دولار
مقابل نحو 500 مليون دولار في سورية، وإلى اليوم تبلغ أقساط التأمين في لبنان نحو
ثلاثة أضعاف أقساط التأمين في سورية كما أن نسبة هذه الأقساط إلى الناتج المحلي
لا زالت متدنية عن المعدل العربي وهو 1 % كما أن انفاق الفرد على التأمين يقل كثيراً
عن معدل انفاق الفرد العربي الذي يزيد على 25 دولار بينما لم يصل بعد في سورية
إلى 10 دولارات، وتؤكد كل هذه المؤشرات مدى تمتع قطاع التأمين في سورية
بإمكانيات نمو كبيرة لا سيما وأن عدد سكانها يبلغ حالياً نحو 23 مليون نسمة ويزيد
ناتجها المحلي عن 30 مليار دولار.

(4) ياسل الحموي - مؤتمر آفاق التأمين العربية - دمشق حزيران 2005.

**بالأرقام: رواتب مديري ورؤساء مجالس الإدارة
وحجم رواتب الموظفين في شركات التأمين السورية***

أظهرت النتائج المالية النهائية لشركات التأمين العاملة في السوق السورية لعام 2011 تبايناً في أحجام كتلة الرواتب والأجور في كل شركة حسب حجمها ونشاطها، وكذلك في رواتب رؤساء مجالس الإدارة ومديري تلك الشركات التي أعلنت عنها في نتائجها المالية ففي الوقت الذي تضمنت الإفصاحات لبعض الشركات إعلاناً صريحاً عن رواتب مديرها العام وكذلك رئيس مجلس الإدارة وأتاعبهما، لم تتضمن إفصاحات شركات أخرى ذلك واكتفت الإدارة بالإعلان عن مجمل حجم الرواتب والأجور في الشركة متضمنة راتب المدير العام في قوائم الشركة المالية النهائية ومعه الأتعاب، وبحسب إفصاحات نهائية لـ 7 شركات تأمين سورية تم رصد حجم رواتب موظفيها ورواتب مديريها العامين وكذلك أتعابهم إن وجدت. ففي الشركة السورية الكويتية للتأمين والتي ربحت عام 2011 نحو 96 مليون ليرة سورية، بلغ راتب المدير العام ورواتب الإدارة العليا في الشركة 9.2 مليون ليرة سورية عام 2011 في حين كانت في 2010 حوالي 18.7 مليون ليرة أي أنها انخفضت للنصف تقريباً. وبلغت تعويضات أعضاء مجلس الإدارة حوالي 5.9 مليون ليرة. أما

* خاص مجلة الاقتصادي – 2012/06/03 .

في الشركة السورية الوطنية للتأمين والتي حققت في 2011 أرباحاً بلغت 117 مليون ليرة فقد حصل رئيس مجلس إدارة الشركة على أتعاب بلغت مليوني ليرة سورية عن عام 2011، في حين حصل موظفو الشركة على مكافآت وحوافز فاقت 13 مليوناً. في شركة المشرق العربي للتأمين - سورية، فقد بلغ حجم رواتب الموظفين ومكافآتهم نحو 137 مليون ليرة عن 2011 فيما كانت في 2010 نحو 119 مليوناً. وفي الشركة المتحدة للتأمين - سورية بلغ حجم رواتب موظفيها وأجورهم 52 مليوناً مرتفعاً من 45 مليون ليرة في 2010، وربحت في العام الماضي أيضاً 152 مليون ليرة. وبلغت كتلة الرواتب والاجور في الشركة السورية الدولية للتأمين - أروب سورية 58 مليون ليرة سورية في حين بلغت حوافزهم 16 مليون ليرة، وحققت في 2011 أرباحاً قدرها 135 مليون ليرة سورية. وبالنسبة لشركة الاتحاد التعاوني للتأمين - سولدارتي فقد بلغ حجم رواتب موظفيها 97 مليون ليرة ومكافآتهم 16 مليوناً، وربحت في 2011 نحو 33 مليون ليرة. وأخيراً، حصلت الإدارة التنفيذية في شركة العقيلة للتأمين التكافلي على رواتب ومنافع بلغت 12.9 مليون ليرة عن عام 2011، في حين بلغ حجم رواتب الموظفين 81 مليون ليرة سورية.

* * *

قطاع التأمين السوري يحقق 99% من خطته رغم الصعوبات التي واجهته...*

واجه سوق التأمين في سورية تحديات كبيرة وكثيرة خلال الأزمة الراهنة ولعل من أبرز تلك التحديات تراجع الكثير من المنتجات وجمود السوق وتراجع التمويل المصرفي لهذا القطاع ولكن رغم ذلك حقق 99 % من خطته المقررة للعام الماضي..

بورصات وأسواق أخذت آراء بعض العاملين في قطاع التأمين لمعرفة الطريقة التي يجب أن يعمل بها خلال الفترة القادمة من أجل الاستمرار والتطور .

عدم تعليق آمالنا على الحكومة الجديدة

إياد زهراء مدير عام هيئة الأشراف على التأمين أكد لبورصات وأسواق أن من واجب شركات التأمين في السوق السوري أن تبذل جهداً خلال الفترة القادمة وأن تثبت نفسها من حيث الدور الاجتماعي والاقتصادي وأن تبتعد عن رسم الأحلام والآمال المتعلقة على الحكومة الجديدة فالفترة القادمة سيكون لها دور مقدم لخدمة المواطن في التأمين والسبب في ذلك أنه من المحتمل أن لا تهتم الحكومة الجديدة في هذا القطاع وأن لا يكون من أولوياتها لذلك علينا أن نفكر قبل كل شيء وأن لا نعلق تطورنا وتوسعنا

* بورصات وأسواق – نور ملحم – السبت 2012/06/23 –

بعمل الحكومة والفريق الاقتصادي ومن واجب كل شركة تأمين أن يكون لها فكرة محددة قابلة للدراسة والتنفيذ بهدف تخفيف أعباء المواطنين وأن تكون القرارات التي تصدر ذات مرونة لأن المواطن لا يستطيع أن يحتمل المزيد من الهموم والأعباء .

وبين زهراء أن قطاع التأمين استطاع أن يحقق 99 % من برامجه وخطته

كنوع من المساهمة ولا يوجد خسائر كبيرة في هذا القطاع لذلك من المفترض مواكبته بالعمل والقدرة على التفريق أكبر بين مواكبة النشاط المصرفي والاستمرار، فالموضوع ليس البحث

زهراء: قطاع التأمين استطاع أن

يحق 99% من برامجه وخطته..

عن منافذ أخرى بل علينا طرح منتجات جديدة ومحاور جديدة والعمل على توحيد جهودنا كشركات والالتزام بعدم خسارة ثقة المواطن التي بنيناها منذ سنين لذلك علينا إعطاء الولاء تجاه التطور مهما كان توجه الحكومة الجديدة.

العمل على التطوير ...

من جهته أكد أنور علامة مدير عام شركة ASSISTANCE BEST للنفقات الطبية "لبورصات وأسواق" أن قطاع التأمين لم يتأثر بشكل كبير خلال الأحداث الأخيرة التي تمر بها سورية ولكن بالمقابل لا يوجد نمو في القطاع ولا خسارة ولكن هناك صعوبات وقد تمكنت الشركات من تجاوزها .

وأشار علامة إلى أن الأزمة ولدت نوعاً جديداً من التأمين وهو التأمين ضد

الإرهاب والأعمال التخريبية وهذا يعوض النقص الذي يحدث لبعض أنواع التأمين أما بالنسبة للتأمين الصحي فما زال الوضع مقبولاً رغم وجود بعض المناطق التي يصعب الوصول إليها نتيجة الوضع الأمني ولكن بشكل عام الناس

علامة: الأزمة ولدت نوعاً

جديداً من التأمين هو

التأمين ضد الإرهاب..

تسفيد من الخدمة بشكل طبيعي، حيث أصبح كل معلم وموظف بالقطاع العام مؤمناً، لذلك من المهم خلال الفترة القادمة العمل على تطوير شركات التأمين نفسها باتجاه خلق وتدريب كادر يهتم بتسويق التأمين الصحي لأنها ليست عملية سهلة كعملية تأمين

السيارة أو أي تأمين آخر، فهو تأمين يتعلق بالإنسان ولهذا هو معقد، فالمواطن اليوم عنده نظرة عن التأمين ووظيفتنا تصحيحها، اليوم وسائل الإعلام تستطيع شرح موضوع التأمين وتفصيله للمواطنين، علينا عدم التركيز على العموميات فقط بل يجب أن ندخل على عقود التأمين وأنواعها وأشكالها وما هي العلاقة وما الإجراءات المتبعة لأن موضوع التأمين بحاجة لأن يفهم وإلا هناك مشكلة، اليوم خطونا خطوة جيدة فقد وصلت بطاقة التأمين الصحي لكل موظف من القطاع الإداري واستفاد منها، فأيقن أهمية هذه العملية.

التعلم من الماضي ...

الدكتور عادل قضماني أستاذ التأمين في جامعة دمشق ومدير معهد التخطيط الاقتصادي والاجتماعي أوضح لبورصات وأسواق أنه من المهم أن تنتظر شركات التأمين إلى العام الماضي وتعرف ما هي العثرات والمصاعب التي وقفت بوجهها خلال الأزمة الراهنة بهدف تحسين واقعها وتوسيع محافظتها التأمينية خلال العام 2012 مركزة على أمرين هما العام والمنتج.

فعلى شركات التأمين العاملة في السوق السورية أن تبتعد عن أي مواقف لا

قضماني: على شركات التأمين الابتعاد عن أي موقف لا يليق بخطورة هذه المرحلة..

تليق بخطورة هذه المرحلة وأن لا تتهرب من أي مسؤولية. هناك ضرورة لإحداث نقلة نوعية في مسار العلاقة بين شركة التأمين والزيون، ولابد من الاعتراف هنا أن هذه العلاقة معدومة الثقة، لذلك لابد من التحريض لنشر الوعي التأميني من

خلال التوسع في تقديم الخدمات التأمينية وخلق ما هو ملفت ومختلف عن السابق.

ولتحقيق ذلك يجب أن تمتلك الشركة القوة الكبيرة والقدرة على تسوية ومعالجة

معالجة نقاط الضعف ليس صعباً..

ما تعاني منه مظلة التأمين من النقد والملاحظات، ما يمكن أن يسيء ليس فقط إلى شركات التأمين وإنما إلى مفهوم التأمين ذاته، كما أن معالجة نقاط

الضعف ليس صعباً لذلك لابد أن نجد انعطافاً كبيراً في مسار السوق وتعميق الوعي

لهذا اقترح أن يتم الاتفاق بين كافة شركات التأمين على اتباع سياسة موحدة بما فيها نوع العملة المستخدمة، إضافة إلى مناقشة موضوع التجمع المحلي للإعادة الذي تمت الموافقة على إنشائه بين كافة الشركات وعلى أن يشمل كافة أنواع التأمين ماعدا تأمين السيارات وتأمينات الحياة، والاتفاق على موافاة هيئة الإشراف على التأمين والاتحاد بالموافقة وكافة الملاحظات حول موضوع التجمع الإلزامي إن وجدت لأخذ قرار بشأنه ووضع الآلية المناسبة للعمل بها ومتابعة التنسيق بين كافة الجهات المعنية من الهيئة واللجنة الفنية وشركات التأمين ..

يعكس حالة الاقتصاد ...

من جهته أشار بدري فركوح مدير عام شركة سولدريتي للتأمين لبورصات وأسواق أن مستقبل قطاع التأمين يعكس الحالة الاقتصادية ويساعد المواطن وأي بلد فالمستقبل موجود في أشياء أساسية يحتاجها المواطن مثل التأمين الصحي والحياة فالفترة القادمة ستكون نحو التأمين الفردي على خلاف الفترة السابقة التي كانت ضمن المنشآت الكبيرة.

وبين فركوح أن ثقافة المواطن لا تأتي بكبسة زر ولا نستطيع أن نقول سنزيد

الوعي في ثقافة التأمين عن طريق الممارسة عندما يأتي المواطن إلى شركة التأمين فالشركة تدفع المطالبة هنا يتم بناء الثقة مما سيؤدي إلى أن المواطن سيتحدث عن الخدمة إضافة إلى المنتجات التي تطرح بشكل متطور، فالوعي

**فركوح: ثقافة المواطن لا تأتي
بكبسة زر ويجب بناء
الثقة مع المواطنين..**

التأميني لا يحدث بسرعة كما أن السوق خلال الفترة الماضية سار بالطريق الصحيح.

لذلك أنا متفائل بقطاع التأمين وقد وجد لكي يدعم الاقتصاد ولدينا دعم ونحمي استثمارات.

التركيز على تقديم الخدمات ...

كما أكد الدكتور رامي خوري مدير العمليات في شركة BEST ASSISTANCE لبورصات وأسواق " أنه من الضروري خلال الفترة القادمة العمل على

**خوري: من الضروري نشر
ثقافة التأمين الصحي..**

نشر ثقافة التأمين الصحي وأهمية وجود تأمين صحي وطني وهو ما يقدم الخدمات الأولية لكل المواطنين السوريين على الإطلاق في سوريا فهناك المشافي والمراكز الحكومية التي تقدم المعالجات المجانية ولكن آلية توثيق هذه البيانات لا تعتمد على ربطها بالمواطن أي لا تعتمد على إيجاد سجل خاص بكل مواطن وإنما توثق كحالة وهنا لا بد من وجود آلية تمكن من حفظ البيانات الخاصة بكل مواطن في سجل خاص به.

كما يجب التركيز على تقديم الخدمات الصحية الأولية والخاصة بالأمراض الخطيرة كأمراض القلب والأمراض السرطانية ضمن برنامج وطني شامل ليكون أساساً لأي خدمات طبية تأمينية يرغب المواطن بالحصول عليها أي إذا رغبت المواطن في أخذ خدمات إضافية حينها يستطيع الذهاب إلى شركة تأمين وتكون هذه الخدمات الأولية التي حصل عليها من الدولة هي القاعدة وإذا أراد الزيادة عليها يمكنه بمبالغ تدفع لشركة التأمين .

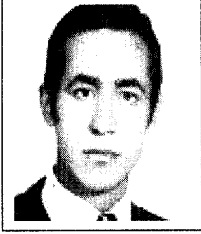
مالياً يكون تمويل هذا البرنامج عن طريق تخصيص جزء من الضريبة التي يدفعها

التأمين ثقافة تحتاج إلى نشر عن طريق المدارس والنقابات..

المواطن كما أن إيجاد نظام ربط كامل لكل القطاعات الصحية بسوريا ضمن شبكة موحدة يقدم ضمن بنك بيانات مجمعة فيه البيانات تصب في مكان واحد و لا بد من الذكر أن التأمين هو ثقافة

تحتاج إلى نشر عن طريق المدارس والنقابات عن ما هو التأمين وأهميته وآلية عمله.

* * *



**مستقبل صناعة التأمين
في دولة الإمارات العربية المتحدة**

الرائد العربي

صيف

2012

عرض: محمد علي شحادة جمعة

كتب عبد الرحمن سيف الغرير رئيس مجلس إدارة جمعية الإمارات للتأمين في تقديم الكتاب: لاشك أن القول بأن التأمين أحد علوم الحياة الرئيسية، هو قول صائب تتضح صحته يوماً بعد يوم، فالتأمين يتصل نشاطه بالنواحي الاجتماعية والاقتصادية كافة وما يترتب عليها من مسؤوليات قانونية تجاه الغير، سواء كان ما يتعلق بحياة الإنسان الشخصية، أو ممتلكاته، والتطورات المتعلقة بها.

ولاشك أن كتاب "مستقبل صناعة التأمين في دولة الإمارات العربية المتحدة"، الذي أعده الخبير الاقتصادي والباحث الأستاذ جميل الجندي، وبذل في سبيله جهداً مشكوراً حتى خرج في الصورة التي نراها، يعتبر بمثابة خطوة إيجابية في سبيل دعم المكتبة التأمينية العربية التي ما زالت تعاني من قصور شديد، مما يؤثر في نشر الوعي التأميني سواء بالنسبة للعاملين في مجال النشاط التأميني أو غيره.

وسيتيح هذا الكتاب لكل من يطلع عليه الإحاطة بأهمية التأمين وأنواعه المختلفة ومدى إمكان الاستفادة منه، مع نبذة عن تاريخ التأمين واتجاهاته المستقبلية.

وجاء في مقدمة المؤلف: يعتبر قطاع التأمين من أكثر القطاعات أهمية، حيث أصبح له دور هام في مختلف النواحي الاقتصادية والاجتماعية، ولاسيما في البلدان المتقدمة صناعياً.

وتؤكد البيانات أن جملة أقساط التأمين في العالم أجمع قد بلغت 2050 مليار دولار في عام 1995 وجاءت اليابان في المقدمة، حيث بلغت جملة أقساطها 613 مليار

دولار بنسبة 30.8% من جملة الأقساط، وجاءت الولايات المتحدة الأمريكية في الدرجة الثانية 30.2% بينما بلغت أقساط الدول العربية 2.5 مليار دولار في العام نفسه ونحو 6 مليارات دولار في عام 1996.

وإذا نظرنا إلى الأرقام من ناحية ما يشكله حجم أقساط التأمين بالنسبة لدخل الفرد الوطني نجد أن اليابان في المرتبة الأولى بنسبة 12.85% بالمائة من معدل الدخل الوطني للفرد للتأمين، بينما تأتي الولايات المتحدة الأمريكية في المرتبة العاشرة بنسبة 8.6% بالمائة.

تطور قطاع التأمين يعكس الازدهار الاقتصادي والاجتماعي في دول العالم..

وتوضح هذه الأرقام مدى ارتباط قطاع التأمين بالتطور والازدهار الاقتصادي والاجتماعي في مختلف دول العالم.

وقد تحققت تغيرات كثيرة وهامة في

صناعة التأمين على الصعيد العربي، ولكن

تغيرات أخرى كثيرة ومتوقعة حصلت بصورة متسارعة خلال السنوات الفاصلة بين صدور هذا الكتاب وكتابة هذه الدراسة عنه، سيما وأن المجتمع العربي بدأ يدرك أهمية التأمين وضرورته، مع تسارع الخطى نحو التنمية والتطور الاقتصادي، وبدأت المفاهيم التقليدية للحماية الاجتماعية بالغير، تنقلب من منظار الحماية العائلية، إلى حماية تأمينية على شكل عقود تأمين حديثة ومنطورة.

فالأخطار والكوارث والبطالة والمرض هي أحداث تخرج عن إرادة الإنسان وتقديره، وهو يحاول أن ينفادى آثارها، ورغم حداثة قطاع التأمين الإماراتي قياساً مع العالم الصناعي، فقد تمكنت الإمارات العربية المتحدة من تحقيق نهضة شاملة في صناعة التأمين حيث جاءت دولة الإمارات العربية المتحدة، الأولى بين الدول العربية من حيث نصيب الفرد من أقساط التأمين، حيث بلغت في عام 1995 نحو 289 دولاراً أمريكياً، مقابل نحو 100 دولار في مجلس التعاون. وقد أصبح سوق التأمين في دولة الإمارات العربية المتحدة في مقدمة أسواق التأمين العربية.

ويتابع هذا الكتاب، وخلافاً لما قد يفهم من عنوانه، تطور صناعة التأمين في الدولة منذ بدايتها الأولى، وتطورها في الماضي والحاضر، واحتمالات تطورها في المستقبل، من خلال مقارنات بين مختلف مراحل تطور هذه الصناعة، وربطها

بمختلف التطورات الاقتصادية والاجتماعية في دولة الإمارات العربية المتحدة، مع الحرص على تبسيط مفاهيم التأمين، والابتعاد عن التعقيدات والمصطلحات الفنية كلما أمكن ذلك، مساهمة في إيجاد الوعي بأهمية صناعة التأمين في تقدم

تبسيط المفاهيم والابتعاد عن التعقيدات يسهم في نشر الوعي التأميني..

المجتمع ومسيرة التنمية في مختلف الميادين.

وقد تناول المؤلف في الفصل الأول مفهوم التأمين الذي ارتبط بمفهومه

الحديث، من الناحية التاريخية بموضوع ازدهار التجارة وزيادة المبادلات ولاسيما ما يتم منها عبر البحار وترجع فكرة التأمين الأساسية إلى أزمان بعيدة وهي تقوم على تشكيل هيئة أو جماعة

ارتبط مفهوم التأمين بازدهار التجارة البحرية..

تتحمل بكاملها متضامنة الأخطار التي قد يتعرض لها بعضهم.

وأصبح التأمين اليوم وسيلة متطورة لتأمين حاجة الإنسان إلى ضمانته تحميه من كوارث الحياة، وقد بينت نظرية التأمين على أساس مبدأ مساهمة الجماعة ككل في الخسائر التي يتعرض لها أي عضو فيها، باعتبار أن الخسائر مهما كانت كبيرة، فإن عبئها يخف كثيراً بحيث يسهل حمله إذا تعاونت الجماعة عليه، وكل الخسائر التي ينوء بحملها الفرد وحده يسهل تحملها عندما ينهض بها أفراد عديدون.

ويعتبر التأمين من الأعمال التي دخلت حياة الأفراد والجماعات في الدول المتقدمة، بشكل واسع حيث أصبح يلعب دوراً هاماً ومتزايداً في مختلف النواحي الاقتصادية والاجتماعية، وتزداد حاجة الإنسان والمجتمعات إليه مع اتساع التقدم والرقى، حيث يزداد حرص الإنسان على اتخاذ الوسائل التي يدفع بها عن نفسه غائلة المستقبل وعاديات الأيام، والبحث عن ضمان لمستقبله لتوفير الظروف التي يستطيع من خلالها أن ينتج وأن يقدم للمجتمع ما ينتظره منه، فالمرض والعجز والشيخوخة والبطالة والطوارئ والوفاة، كل هذه أحداث تخرج عن إرادة الإنسان وتقديره، وهو يحاول دائماً أن يتفادى آثارها المزعجة بوسائل متقدمة ومن بينها التأمين.

وقد عرفت المجتمعات العربية والإسلامية حالات من التكافل التطوعي لتحمل الأضرار بصورة مشتركة.

إلا أن التأمين كعملية تجارية قد عدلت بعض الشيء مساهمة الجماعة حيث إن الجماعة ككل لا تتحمل الخسائر بل يتحملها جمهور المؤمن لهم عن طريق وساطة من هيئات وشركات تأمين مختلفة.

ويربط البعض بين مفهوم التأمين وبين الاحتياط وحذر فالتأمين احتياط من الأخطار، التي يتعرض لها الإنسان، وحذر من أن تقضي الكوارث على كيانه وحياته أسرته ولا يعتبر كل احتياط تأميناً، بل ما تقوم به المؤسسات التجارية والشركات المساهمة من اقتطاع قسم من أرباحها الصافية لتشكيل احتياطات لمواجهة الخسائر المحتملة الوقوع، ولذلك لا بد من انطباق ذلك على أسس ومبادئ التأمين.

ويقوم العنصر الأول في التأمين على وجود أخطار يتعرض لها الأفراد، وهي لا تصيب الجميع وإنما عدد منهم فقط، وسواء كان هذا العدد صغيراً أم كبيراً، تسبب هذه الأخطار إذا ما حصلت أضراراً بدنية ومادية يمكن العمل على تلافيها والتعويض على المتضررين منها وإذا كانت فكرة الخطر تعتبر من أهم عناصر التأمين، إلا أن الأخطار التي

يمكن التأمين عليها، وهي الأخطار المحتملة غير الأكيدة، أما الأخطار الأكيدة فإنها لا تدخل في نطاق التأمين كما تستند فكرة التأمين على موضوع الجماعة، فالهيئة الاجتماعية التي ينبغي أن يتضامن أفرادها في السراء والضراء هي التي يجب أن تتحمل أضرار المتضررين، وبحيث يتم توزيع الضرر على عدد كبير من الأفراد يؤدي إلى تجزئته، وإلى تحميل كل منهم نصيباً من الخسارة، ولهذا يقوم التأمين على اجتماع عدد من الأفراد يضمون جهودهم لتكوين هيئة تتحمل المخاطر، وتقسّم النتائج المالية للأضرار التي تصيب أفرادها، وهذا ما يوضح لنا استناد التأمين على القاعدة الرئيسية المعروفة باسم قانون الأعداد الكبيرة، وتسمى الجماعة التي تتشكل لتحمل

الخطر بالضامن أو المؤمن وإذا كان الشخص هو موضوع التأمين فإنه يسمى عندئذ المضمون أو المؤمن له، وهو بذلك يكون الهدف من التأمين.

و عرف التأمين بأنه عقد يتعهد بموجبه الضامن وفق خطة معينة بدفع مبلغ من المال حال حدوث طارئ، يسبب ضرراً اقتصادياً مقابل تعهد المضمون بدفع البدلات أو الأقساط اللازمة.

أي أن التأمين هو نظام تعاقدى لتوزيع الضرر الناتج من الأخطار الزمنية التي تصيب المواد بالتلف أو الفساد أو الضياع، أو تصيب الأجسام والأففس بالنقص والأمراض وتوزيعه على أفراد عديدين نتيجة تعاقد تقوم على تنظيمه ومباشرته والإشراف عليه، هيئات لها الخبرة الفنية والتجربة القائمة على أسس وقواعد إحصائية.

اعتبر نشاط إعادة التأمين من الأنشطة المكملة لدور التأمين في توفير تنمية اقتصادية واجتماعية مستقرة، حيث يدعم المركز المالي لشركات التأمين وتمكنها من الاستمرار في

إعادة التأمين من الأنشطة التي توفر تنمية اقتصادية واجتماعية..

أداء دورها.

أما إعادة التأمين التي تناولها المؤلف في الفصل الثاني فكانت نتيجة لزيادة

المخاطر القابلة للتأمين، في الحياة الاقتصادية الحديثة إلى صعوبة إلقاء هذه المخاطر على عاتق شركة تأمين واحدة، مهما كان رأسمالها واحتياطها كبيرين، وقد ظهرت أساليب مختلفة

الحياة الاقتصادية الحديثة أثمرت نظام إعادة التأمين..

لتوزيع هذه المخاطر على مبدأ اشتراك عدد من الهيئات في تحمل المخاطر وفق أنظمة مختلفة، كان إعادة التأمين أكثرها شيوعاً، حيث تستطيع شركة التأمين التعاقد على مخاطر واسعة، مهما بلغ مدى اتساعها بما يزيد على إمكانياتها الخاصة، عن طريق تحويل قسم من المخاطر المضمونة إلى الهيئات المختصة بإعادة التأمين.

أما على الصعيد العربي فقد أنشئ بدعم من الاتحاد العام العربي للتأمين في عام 1986 المجمع العربي لإعادة التأمين، الذي أناط بشركات إعادة التأمين العربية أعمال المجمع، وقد بلغ عدد شركات التأمين العربية الأعضاء في المجمع 33 شركة في عام 1994 م.

ونظراً لأن احتياجات إعادة التأمين في أسواق التأمين العربية تزداد باطراد، فقد انشأت عدة بلدان عربية شركاتها الخاصة بها لإعادة التأمين في محاولة للتقليل من اعتمادها على خدمات إعادة التأمين الخارجية، كما أنشأت عدة شركات إقليمية لإعادة التأمين بغية توفير تغطية بعض أجزاء من المخاطر المحلية، وكذلك الأنشطة الناشئة من الخارج،

التأمين المشترك يحد من مقدار إعادة التأمين في الخارج..

وبالإضافة إلى ذلك تم إيداع حسابات مشتركة معاً في إعادة التأمين بغية الاستفادة من توفير أعداد أكبر وتوزيع أفضل، وكذلك جرت المشاركة في عمليات معينة من عمليات التأمين على أساس التأمين المشترك بغية الحد من مقدار إعادة التأمين في الخارج وقد تمكنت بعض شركات التأمين العربية والخليجية بفضل اتساع قاعدة أقطاب التأمين وزيادة خبرتها في مد نطاق أنشطتها إلى ما وراء حدودها الوطنية، وإنشاء بعضها فروعاً في مراكز التأمين الدولية تقوم بالتأمين على أنشطة أجنبية.

وفي الفصل الثالث ألقى المؤلف الضوء على رقابة الدولة لقطاع التأمين وكذلك على التشريعات القانونية في العالم، ثم تناول تشريعات التأمين في دولة الإمارات وبخاصة بعد صدور القانون الاتحادي رقم 9 لعام 1984 في شأن شركات التأمين ووكلاء التأمين، الذي كان بداية مرحلة جديدة في نشاط ونمو قطاع التأمين في دولة الإمارات العربية المتحدة، حيث أخضع هذا القانون وكلاء تأمين والأفراد، والشركات العاملة في مجال المهن المرتبطة بعمليات التأمين، لإشراف ورقابة وزارة الاقتصاد.

وأفرد الفصل الرابع لدراسة اللجنة العليا للتأمين التي لعبت دوراً أساسياً في تحديث وتطوير سوق التأمين في دولة الإمارات العربية المتحدة، وقد تم تشكيل اللجنة وفق قرار لوزارة الاقتصاد والتجارة في يناير 1985 تنفيذاً للمادة الرابعة من القانون الاتحادي رقم 9 لعام 1984 في شأن شركات ووكلاء التأمين.

اللجنة العليا للتأمين لعبت دوراً أساسياً في تطوير سوق التأمين الإماراتي..

وكان من بين مقترحات هذه اللجنة إقامة معهد تخصصي للتدريب على مستوى دولة الإمارات، وحث شركات التأمين على توظيف المواطنين الراغبين في العمل في

قطاع التأمين واعتبار ذلك مطلباً وطنياً اجتماعياً يقوم على إعطاء الفرصة للكادر الوطني للمشاركة في هذا القطاع الحيوي بما فيه من خبرات وطنية ورؤوس أموال كبيرة، وبهدف استغلالها بالأسلوب الأمثل لدعم الاقتصاد الوطني.

كما أنشئت جمعية الإمارات للتأمين في سبتمبر 1988 لتكون الإدارة الفنية في تطبيق القانون الاتحادي بشأن شركات التأمين ولتكون مظهراً حضارياً لسوق حر منظم في قطاع التأمين.

جمعية الإمارات للتأمين إحدى مظاهر الحضارة في سوق قطاع التأمين..

وفي الفصل الخامس تناول موضوع التأمين والشريعة الإسلامية التي شملها البحث والنقاش لبيان مطابقتها للشريعة الإسلامية، ولهذا فقد أولته المؤتمرات ولجان البحث اهتماماً خاصاً، حيث أبدت هذه الجهات آراءها ومقرراتها بشأن الأنواع المختلفة للتأمين، ومع التصدي المبكر لمجمع البحوث الإسلامية بالقاهرة لهذا الأمر، إلا أنه لم يصدر الرأي النهائي بشأن التأمين التجاري، بينما أجاز في الوقت نفسه التأمين التعاوني والتأمينات الاجتماعية وما في حكمها.

أولت المؤتمرات واللجان موضوع التأمين والشريعة الإسلامية بحثاً ونقاشاً..

ولم تجد صيغة التأمين التعاوني التي تحظى بإجماع بشأن مطابقتها للشريعة الإسلامية الانتشار والقبول المطلوب في الحياة الاقتصادية المعاصرة.

وخصص الفصل السادس للبحث في سوق التأمين في دولة الإمارات التي تعتبر من الأسواق الرائدة في المنطقة العربية - وقد استحوذ على الكفاءات الفنية والاحتياجات المادية والنشاط التأميني

اللقاءات الفنية والاحتياجات المادية أهم أسس النشاط التأميني المتطور..

المتطور، في مختلف المجالات.

ويلعب قطاع التأمين دوراً مكماً لدور المصارف الصيرفة في السياسة النقدية، عن طريق امتصاص جزء من فائض السيولة عن طريق الأقساط المكتتبة والمتجمعة في شركات التأمين.

ولا يخفى الدور الكبير الذي يقوم به قطاع التأمين في مختلف مجالات الحياة الاقتصادية والاجتماعية، إلا أن دوره في عملية التنمية الاقتصادية يتم من خلال إعادة توظيف مدخرات وأرباح هذا القطاع في مختلف القطاعات الإنتاجية والخدمية.

لعبت شركات التأمين الإماراتية دوراً في تكامل النشاط الخليجي..

وقد لعبت شركات التأمين في دولة الإمارات العربية في وقت مبكر، ومنذ عام 1980 م، دوراً رائداً في مجال تكامل النشاط الخليجي في قطاع التأمين سواء قبل إنشاء جمعية الإمارات للتأمين أو بعد إنشائها في عام 1990 م.

وقد شهدت أبو ظبي ميلاد الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب في عام 1980. كما شهدت إنشاء هيئة التنسيق لشركات التأمين وعادة التأمين الخليجية في ديسمبر 1992، التي تتمتع بشخصية معنوية وميزانية مستقلة ومقرها أبو ظبي.

وتعمل شركات التأمين الوطنية في دول مجلس التعاون في سوق حرة إلى جانب الشركات الأجنبية، إلا أنها تحوز على الجزء الأكبر من الاكثاب، لأن الأعمال الخاصة بالقطاع العام والنشاط الحكومي كافة توكل إليها وهي تمثل الحجم الأكبر من أقط التأمين لديها.

تتباين وسائل التعامل مع شركات التأمين في مجلس التعاون الخليجي..

كما إن قواعد وأنظمة التأمين في الدول الأعضاء في مجلس التعاون الخليجي تتباين بسبب الطرائق والوسائل والإجراءات في التعامل مع شركات التأمين.

وتتطلب إقامة سوق تأميني لدول مجلس التعاون الخليجي، اتخاذ خطوات بناء لتوحيد قوانين ولوائح التأمين والتنسيق في مجال الإشراف والترخيص في المنطقة، وكذلك إزالة الحواجز كافة التي تعيق الشركات الوطنية من أن توفر خدماتها على مستوى المنطقة.

وكان الفصل الثامن والأخير لدراسة مستقبل صناعة التأمين في دولة الإمارات التي تتطلب التجديد المستمر لمجارة التطورات العديدة في عالم المال والأعمال. خاصة في هذا العصر الذي طغت فيه التكنولوجيا والمعلوماتية طغيانا شاملاً في مختلف نواحي الحياة البشرية.

ويرتبط موضوع تطور النشاط التأميني المباشر أو إعادة التأمين من حيث المبدأ بتطور النشاط الاقتصادي من جهة وبزيادة الوعي التأميني لدى الجمهور من جهة ثانية، وأية متغيرات سياسية أو

يرتبط النشاط التأميني بتطور النشاط الاقتصادي أو المتغيرات السياسية والاجتماعية..

اجتماعية قد تطرأ من جهة ثالثة.

لقد اشتدت حدة المنافسة بين الشركات الأجنبية، والشركات الوطنية من جهة وبين شركات التأمين مع بعضها بعضاً من جهة ثانية أما التحديات التي برزت على الصعيد الدولي فيمكن الإشارة إلى أبرزها وهو موضوع ظهور تجمعات التأمين العملاقة في أوروبا والولايات المتحدة "الميغا" ثم تحرير خدمات التأمين من خلال منظمة التجارة الدولية.

ظهور تجمعات التأمين العلاقة وتحرير خدمات التأمين تحديات تواجه قطاع التأمين الإماراتي..

لهذا لا بد من مواجهة هذه التحديات بتوفير المعرفة الكافية بمختلف التطورات المحتملة في مختلف المجالات والميادين. وبين أن الأموال المحصلة من التأمين الصحي يمكن أن تستخدم في رفع كفاءة الخدمات من شراء أجهزة وتطوير المختبرات، وتحسين نوعية الأدوية، بالإضافة إلى تطوير أنظمة المحاسبة المالية والأدوية لتتناسب مع الدور الذي تقوم به المراكز الصحية والمستشفيات مستقبلاً.

ومن الخدمات التأمينية المتوقعة، التأمين على الآلات الالكترونية من حواسيب آلية وكمبيوتر والأجهزة العائدة أو المتممة لها خاصة بعد أن انتشر استعمال الحاسوب في الدوائر الرسمية والخاصة، وحتى على مستوى الأفراد، والتغطية المعروفة حتى الآن للحاسوب هي ضمان ما يقع له من أضرار بسبب الحريق أو تسريب المياه.

وعلى الصعيد العالمي ظهر خلال السنوات الأخيرة اتجاه واسع من شركات إعادة للاندماج الواحدة بالأخرى، أو شراء الواحدة للأخرى، بحيث تظهر إلى الوجود شركات تأمين عملاقة وقد تجاوز هذا الأمر شركات إعادة التأمين ليصل مؤخراً إلى شركات التأمين نفسها ثم إلى الوسطاء بعد ذلك.

وبالنسبة لتحديات "الجات" فقد انضمت دولة الإمارات العربية المتحدة إلى

انضمام الإمارات إلى منظمة (الجات) يؤدي للمشاركة في الكثير من القرارات السياسية والتجارية للمنظمة..

منظمة التجارة الدولية "الجات" في 12 ديسمبر 1995، مما يوفر فرصة للمشاركة في صياغة الكثير من القرارات السياسات التجارية المستقبلية التي سوف تقوم بها المنظمة، كما أن انضمام دولة الإمارات العربية المتحدة، يوفر فرصاً هائلة للصناعات والصادرات الإماراتية النشطة ويتلاءم مع توجيهات الحكومة لجعل دولة الإمارات مركزاً تجارياً إقليمياً.

إضافة إلى أهمية التكامل مع أسواق التأمين الخليجية والعربية وسيؤدي مثل هذا

إن التكامل بين أسواق التأمين الخليجية والعربية سيؤدي إلى خلق صناديق استثمار وبورصات عربية مشتركة..

التعاون والانفتاح إلى خلق صناديق استثمار وبورصات مشتركة بين البلاد العربية مما سيتيح أمام أهم الاستثمارات التأمينية العربية إعطاء ثقة أكبر وعوائد ربح أكبر كما سيؤدي إلى حتمية تبادل الأقساط وعقود التأمين، وفيما يخص دولة الإمارات العربية المتحدة، فإن إيجابيات

انضمامها إلى منظمة التجارة الدولية تبدو أكبر بكثير من سبباتها لاسيما وأنها تسعى لأن تكون مركزاً إقليمياً للتجارة الدولية.

* * *



إعلام للكذب والتحريض!

بقلم: د. سمير صارم

عرفتنا الأحداث الأخيرة التي وقعت في بعض الدول العربية ومنها سورية أن لدينا فيما يسمى بالإعلام العربي اختصاصيين بفن إعلامي جديد لا يتم تدريسه في المعاهد أو الجامعات هو إعلام الكذب.. والتحريض.

في الحروب يتم الاعتماد على الحرب النفسية التي تأتي الإشاعة في صلبها للانتصار على الأعداء، ويكون بعض الإعلام وسيلتها!

فعلى من تريد أن تنتصر بعض المحطات التلفزيونية الناطقة باللغة العربية!؟

على الأوطان بتدميرها وتحطيم مؤسساتها واقتصادها!؟

أم على الشعوب لحرمانها من نعمة الاستقرار الذي تنعم به؟

أم على من!؟.. نريد ان نعرف مع أن الواضح أن الأوطان والشعوب هي أهداف مباشرة لتلك الحروب النفسية التي تشارك بها هذه المحطات أعداء الأمة بالعمل على هدمها وتخريبها وإفقاد الفتنة بين شعوبها المتعايشة!؟

وشأني شأن أي مواطن سوري آخر يتابع بعض المحطات غير السورية فيفاجأ بكمية الكذب التي تحملها كل نشرة أخبار.. وكل تعليق.. وكل اتصال هاتفي إلى أحدهم من سورية يدعي أنه مفكر سياسي ويكتب في صحف تكتب بالعربية تحدثت إليه إحدى المحطات في نشرة الظهيرة ليوم الجمعة 4/1 فتحدث وأخذ راحته بالحديث وأجاب على الاستفسارات، وظهر وكأن منزله غرفة عمليات تأتيها أخبار التظاهرات

والاعتداءات الأمنية على المتظاهرين من كل المدن السورية من القامشلي حتى درعا مروراً ببناباس ودوما وحتى داريا.. ولم تكلف المذبة نفسها بسؤاله عن كيفية وصول هذه الأخبار إليه التي يحتاج جمعها إلى كادر إعلامي كبير بينما كانت تطرح الأسئلة الاستفزازية والاستنكارية على ضيف آخر عضو مجلس شعب غير بعثي!

في اليوم ذاته تابعت تقريرين على محطتين سوريتين تم إعدادهما وبثهما الخميس 3/31 وأعيدا الجمعة وهما يشيران بالصورة إلى أن بعض مواقع الانترنت تحدثت عن مظاهرات في سورية يوم الجمعة مع ان اليوم كان يوم خميس.. أي أنها فبركت الأخبار وصور المظاهرات قبل يوم من وقوعها المفترض من قبل تلك المواقع، ولا ندري لماذا لم تصل مثل هذه الفبركة إلى وسائل الإعلام المحرّضة، مع انها عريقة في استخدام الانترنت ومواقع التواصل.

في دوما حاولوا سرقة صيدلية وأطلقوا النار.. لكن إطلاق النار هذا صار عند تلك المحطات إطلاق نار على متظاهرين!

في درعا تقتل عصابات رجال أمن.. لكن تلك المحطات لا تسمع.. أو لا تريد أن تسمع ذلك.. وإذا سمعت تعكس الحكاية فيصير رجل الأمن قاتلاً ورجل العصابات المأجورة ضحية. كما لا تريد أن تسمع عن تلك العصابات المأجورة التي تجول ببعض مدن محافظة درعا لتحرّض على التظاهر، كما حدث في الصنمين.. وفي الصنمين تم قتل بعض المتظاهرين في بدايات الأحداث العام الماضي، لكن محطات التحريض لم تتعرض للكيفية التي قتل بها هؤلاء الذين تعز علينا دماؤهم!.. لقد أحرقوا مؤسسات حكومية ولم يعترضهم أحد، وتوجهوا إلى مقر الجيش الشعبي فأغلق عناصره عليهم الباب حتى لا يصطدموا بالشباب المندفع بعواطفه وليس بعقله، لكن هؤلاء كسروا الأبواب ودخلوا على أولئك العناصر الذين نعتقد أن من حقهم الدفاع عن أنفسهم، فقتل بعض المهاجمين.. لكنهم عند تلك المحطات كانوا في تظاهرة وتم إطلاق النار عليهم! ومسيرات الملايين تصبح عندهم آلاف.. والالاف تصبح عندهم عشرات!

كل يوم أكثر من كذبة.. وكل يوم أكثر من شاهد عيان دفعوا له ليخترق الأخبار الكاذبة والحوادث التي لم تحدث.. وكل يوم نستمتع إلى من يدعي انه مفكر ويعارض يتحدث بمعلومات عن كل سورية وكأنه قائد عسكري لديه الصورة الكاملة عما يحدث

فيها من أقصى شمالها إلى أقصى جنوبها، وبتفصيلات يصعب حتى على بعض الموجودين في المكان رؤيتها.. وفي كل يوم استضافات مطولة لمثل هؤلاء بمحطات التحريض والكذب فيتحدثون دون التشكيك بأية كلمة أو حادثة، بينما تنهال أسئلة التشكيك عندما يكون الضيف موالياً للوطن وحريصاً على منع الفتنة.

بالمحصلة.. ذلك الإعلام يخدم من؟!!

بالتأكيد يخدم إسرائيل التي لا تريد الاستقرار لسورية.. بل إسرائيل وأمريكا اللتان تريدان شرق أوسط جديد يقوم على دويلات طائفية تبرر لإسرائيل أن تكون دولة طائفية لليهود وحسب.

حقائق.. ومعلومات مؤكدة دائماً يمكن الوصول إليها وبعضها تحدث عن الفتنة وكيف تم الإعداد لها والأموال التي أنفقت عليها.. لكن تلك المحطات لا تهتم بها!.. بل تهتم بشاهد عيان ثبت أنه يقبض أجر تخيلاته.. وبمعارض مقيم في أحضان الغرب أو أنه يريد الاقتصاص من النظام لسبب ما فيحرض ويكذب لتدمير الوطن.. الخ

أختم بأن شعبنا واع بما يكفي للتمييز بين إعلام يكذب ويحرض.. وبين الواقع، وواع بما يكفي لمعرفة الأهداف المشبوهة لمحاولات زرع بذور الفتنة والانشقاق الطائفي البغيض في سورية، ووأدها، وواع بما يكفي لحماية سورية من التخريب، والوحدة الوطنية من الانقسام.. وبالتأكيد لن أتمنى على تلك المحطات أن تتقي الله فيما ثبت من أكاذيب لأنها لن تغير جلدتها، لكنني أذكرها بأقوال كريمة حول الفتنة التي لعن الله من أيقظها من نومها، وبأن الفتنة أشد من القتل.

وحماك الله يا سورية قوية متمسكة عصية على كل أشكال التخريب والتدمير والفتنة.



AL RAÉD AL ARABI

أور

