

الجزيرة العربية

AL-JAZEERA AL-ARABIYAH

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

العدد السادس عشر السنة الرابعة - نيسان - أيار - حزيران ١٩٨٧

الإشراف

مشرفاً عاماً	الإستاذ والكل اسماعيل رئيس مجلس الإدارة	هيئة التحرير
نائباً	السيد محمد أبو قريش المدير العام	عبد اللطيف عمود
رئيساً للتحرير	المشارر الفني	مرعم ساعود
معاوناً لرئيس التحرير	معاوناً لرئيس التحرير	زياد مطيط
عضواً		تيسير العكش
عضواً		حسني قدور
عضواً		

- المواضيع المنشورة في هذا العدد لا تعبر بالضرورة عن رأي المجلة
- ترتيب المواضيع يخضع لاختيارات طابعة فقط
- المراسلات باسم رئيس التحرير

الفهرس

٤	الرائد العربي.....	كلمة لهذا العدد.....
٥	عبد الودود يحيى.....	التزامات طالب التأمين بصحة البيانات عن الخطر د.
١٨	اللهديز اسم في خطر.....
٣٠	سوق تأمين الطيران لعام ١٩٨٦.....
٤٤	محمد فوزي عامر.....	العوامل المؤثرة على احتساب أقساط تأمينات الحياة.....
٥٠	علي شفا عمري.....	التأمين والأحكام الاملاية.....
٦١	أمن ابو الشرف.....	بعض آثار التضخم القدي على صناعة التأمين.....
٦٥	السوق والاستهلاك من خلال التسويق التطور.....
٧٣	فصل من كتاب.....
٨٠	أكبر قضية احيال في هذا العصر.....
٨٤	شركات جديدة.....
٩١	الأخبار.....

جميع المراسلات باسم

هيئة التحرير

على العنوان التالي

شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين

دمشق - سورية ص. ب. ٥١٧٨

الزمامات طالب التأمين بصحة البيانات عن الخطر

د. عبد الودود يحيى

يسر مجلة الزائد العربي أن تواصل نشر بعض المحاضرات التي ألقاها السيد الدكتور عبد الودود يحيى خصيصاً للدورة التي أقامتها شركة الاتحاد العربي سابقاً. وإنما نقسم هذه الفرصة لتقديم له الشكر لهذه المحاضرات القيمة والتي ساهمت إلى حد كبير بإغناء إصدارات المجلة، ونقطية جوانب حقوقية وقانونية هامة في مجال التأمين وإعادة التأمين.

تحديد نطاق هذا الالتزام، وكيفية الوفاء به

مقدمة

موضوع البحث

وفقاً للأسس الفنية التي يقوم عليها التأمين، يجب أن يعرف المؤمن بكل دقة حدود ونطاق الالتزام الذي سيأخذه على عاتقه، وهو الخطر الذي يهدف التأمين إلى ضمان آثاره ولكي يتحدد الخطر على هذا الوجه، لا بد أن يعرف المؤمن - قبل التعاقد - كل الظروف الهامة التي يمكن أن تكون مؤثرة فيه، إما لأنها قد تسبب تحققه، وإما لأنها قد تؤدي إلى تفاقم آثاره. ودون هذا التحديد سيكون من التعذر، بل من المستحيل أحياناً، أن يأخذ

المؤمن فكرة حقيقية عنه، ويستعمر عليه بالتالي أن يقدر الثمن الذي يطلبه كمتقابل لضمان هذا الخطر. صحيح أن المؤمن يستطيع أن يبدل جهدا للحصول على ما يريد معرفته من ظروف متعلقة بالخطر، فإذا تعلق الأمر بتأمين من الحريق مثلا، كان عليه أن يرسل خبراته لمعالجة المبني المطلوب التأمين عليه لمعرفة موقعه والمواد المستعملة في بنائه وطريقة استعماله، وغير ذلك من الظروف التي يمكن أن تكون مؤثرة في حدوث الحريق. وإذا تعلق الأمر بتأمين على الحياة، كان باستطاعة المؤمن أن يطلب تقريرا طبيا عن الحالة الصحية للمؤمن على حياته. ولكن مهما بلغت الدقة في تحريات المؤمن، فإنه لن يستطيع أن يأخذ صورة حقيقية عن الخطر ما لم يعاونه طالب التأمين في هذا الشأن. فلا يستطيع المؤمن دون معارضة طالب التأمين أن يعرف مثلا، ما إذا كانت هناك عقود تأمين مبرمة مع مؤمن آخر لضمان نفس الخطر أو ما إذا كان طالب التأمين قد سبق أن طلب التأمين على نفس الشيء، ورفض طلبه، أو ما إذا كان طرفا في عقد تأمين سبق فسخه من جانب المؤمن. وفي التأمين على الحياة لا يستطيع المؤمن أن يعرف الأمراض السابقة للمؤمن على حياته، أو ما إذا كانت توجد أمراض وراثية في أسرته، وكل هذه البيانات يحتاج المؤمن لمعرفة في كثير من الحالات.

لذلك فإن قوانين التأمين تضع على عاتق طالب التأمين التزاما مؤثرا أن يخاطر المؤمن من وقت إبرام العقد، بكل الظروف المتعلقة بالخطر، والتي يكون من شأنها أن تؤثر في قرار المؤمن، إما بالنسبة لقبول التأمين أو رفضه، وإما بالنسبة للشروط التي سيتقبل التأمين على أساسها، ودراسة هذا الالتزام من حيث نطاقه وكيفية أدائه، وما يترتب على الإخلال به من آثار، هي موضوع هذا البحث.

ونظرا لأن القوانين العربية لم تنظم هذا الالتزام بالتفصيل، فسأشير في هذا البحث إلى قانونين من أهم قوانين التأمين المعاصرة، وهما قانون عقد التأمين الألماني الصادر سنة ١٩٠٨، وقانون التأمين الفرنسي الصادر سنة ١٩٣٠.

خطة البحث

بعد هذه المقدمة القصيرة التي حددنا فيها موضوع البحث، نعرض الموضوع في بحثين متتاليين نخص الأول منهما لتحديد نطاق هذا الالتزام وبيان كيفية الوفاء به، والثاني للإخلال به وما يترتب على الإخلال من آثاره.

البحث الأول

نطاق الالتزام وكيفية أدائه

يحدد التزام طالب التأمين، بالظروف المحيطة بالخطر، والتي يمكن أن تكون مؤثرة فيه. ولكن طالب التأمين لا يلتزم بإعلان كل هذه الظروف، وإنما فقط ما يكون منها مؤثرا في قرار المؤمن في شأنه قبول التأمين، أو في شأن قبوله وفقا للشروط المعنية، بشرط أن تكون معلومة لطالب التأمين وغير معلومة للمؤمن.

والوفاء بهذا الالتزام قد يشير بعض الصعوبات، نظرا لأنه قد يتم من غير طالب التأمين كما أنه قد يكون تلقائيا وقد يكون عن طريق الاجابة على أسئلة يوجهها له المؤمن. لذلك قسمنا هذا البحث إلى مطلبين، نتناول في الأول منها نطاق الالتزام وفي الثاني كيفية أدائه.

المطلب الأول

نطاق الالتزام بإعلان الخطر

حددت نطاق الالتزام بإعلان الخطر كل من المادة ١٦ / ١ من قانون عقد التأمين الألماني، والمادة ١٥ / ٢ من قانون التأمين الفرنسي. ووفقا لكل من هذين النصين يجب على طالب التأمين أن يعلم المؤمن بدقة، وقت إبرام العقد، بكل الظروف المعلومة له، والتي يكون من شأنها أن تساعد المؤمن على تقدير الخطر الذي سيأخذ ضمانته على عاتقه.

والظروف التي تشير إليها هاتان المادتان، هي كل ما يحيط بالخطر من وقائع وبلاسات يمكن أن تكون محل اعتبار عند إبرام العقد. ولكن التزام طالب التأمين لا يمتد إلى إعلان كل ما يحيط بالخطر من ظروف، وإنما يقتصر على تلك التي يكون لها تأثير على فكرة المؤمن عن الخطر. أما الظروف التي لا تتوافر فيها هذه الصفة، فلا تدخل في نطاق التزام طالب التأمين. ويمكن أن نقسم أهم ظروف الخطر إلى ما يلي:

١- الظروف العامة والظروف الخاصة

الظروف العامة هي التي تعتبر من خصائص بعض مجموعات الأخطار. من هذه

الظروف في التأمين على الأشخاص، ان الأشخاص تقدم لهم السن، وان المرض والوفاة بتحصان لقوانين معينة. ومن الظروف العامة في التأمين من الاضرار أن بعض المصانع اكثر تعرضا لحظر الحريق، وبعض المناطق اكثر تعرضا لحظر الفيضان من غيرها.

أما الظروف الخاصة فهي التي تتعلق بخاطر معين، كمرض المؤمن على حياته، ووجود مواد سريعة الاشتعال في المنزل المؤمن عليه من الحريق

٢- الظروف الشخصية والظروف الموضوعية

الظروف الشخصية هي التي تكمن في شخص طالب التأمين وترجع الى ارادته وقد توجد هذه الظروف في شخص المستفيد، أو في شخص المؤمن على حياته، وإذا كنا بصدد تأمين على حياة الغير. ومن أمثلة هذه الظروف، أن يكون في نية طالب التأمين الاشتراك في سباق للسيارات، أو أن يكون المؤمن على حياته ينوي الانتحار.

أما الظروف الموضوعية فتوجد خارج ارادة طالب التأمين (أو الأشخاص الذين يشملهم التأمين) فتوجد ظروف موضوعية متعلقة بالخاطر، اذا كان طالب التأمين— في التأمين على الحياة— مريضا بمرض خطير، أو كان هناك شخص يريد أن يقتل المؤمن على حياته. فالنوبيا يمكن أن تكون— تبعاً لصاحب النية— طرفاً شخصية أو ظرفاً موضوعية.

٣- الظروف الإيجابية والظروف السلبية

معظم الظروف المتعلقة بالخاطر، هي ظروف إيجابية، كوجود محطة لتزويد السيارات بالوقود بجوار المنزل المؤمن عليه من الحريق. ولكن قد تكون الظروف المؤثرة في الخطر ظرفاً سلبية، كعدم وجود مانعة للصواعق في مبنى المؤمن عليه في المثال السابق، أو عدم وجود قضبان حديدية على نوافذ المنزل المؤمن عليه من السرقة.

٤- الظروف الحسنة والظروف السيئة

الظروف الحسنة هي التي من شأنها أن تحسن حالة الخطر، بأن تقلل فرص وقوعه،

أو تحدد من درجة ثقافته، ومنها وجود أجهزة حديثة للاطفاء، في المنجر المؤمن عليه من الحريق، أو مجاورة مركز الشرطة للمستقر المؤمن عليه من السرقة. وهذه الظروف تقابلها الظروف السيئة كتخزين مواد سريعة الاشتعال، أو مجاورة مصنع للمواد المتفجرة.

ومن مجموعة الظروف السابقة يقتصر التزام المستأمن على اعلان الظروف التي من شأنها ان تؤثر على فكرة المؤمن عن الخطر، أو كما عبرت المادة ١٦ / ١ - ٢ من قانون عقد التأمين الألماني، الظروف التي تؤثر على قرار المؤمن في شأن إبرام العقد كلية، أو في شأن إبرامه وفقاً للشروط المتفق عليها. ولكن لا يكفي أن تكون الظروف عامة ومؤثرة في الخطر وإنما يجب أن تكون معلومة للمستأمن وقت إبرام العقد، وألا يكن المؤمن عالماً بها. فنخلص لنا اذا ثلاثة شروط يجب توافرها في ظروف الخطر التي يلتزم طالب التأمين بإعلائها وتعرض للجزاءات القانونية إذا أخل بهذا الالتزام.

أولاً: الظروف المؤثرة في الخطر

يجب أولاً أن تكون الظروف مؤثرة في الخطر بالمعنى السابق، بمعنى أنها تؤثر على فكرة المؤمن عن الخطر، وبالتالي على قراره في شأن هذا العقد اذا كان قد علم بها قبل إبرامه. تختلف وجهة نظر المؤمن المختلفين في هذا الشأن. فالؤمن الحريص قد يرفض إبرام العقد لو علم بهذه الظروف، أو قد لا يقبل إبرامه الا مقابل قسط أعلى، وربما كان يتخلف رأي مؤمن آخر في هذا الشأن.

التزام المستأمن لا يمتد الى ظروف لا تأثير لها على فكرة الخطر

تكون الظروف مؤثرة في الخطر وفقاً للمعنى السابق، اذا كان المؤمن على علم بها لما إبرم العقد، أو لما إبرمه وفقاً للشروط المتفق عليها (المادة ١٦ / ١ - ٢ من قانون عقد التأمين الألماني)، بأن كان سيطلب قسطاً أعلى مثلاً. ومن ثم لا تعتبر ظروف مؤثرة في الخطر، وبالتالي لا تدخل في نطاق التزام طالب التأمين، الظروف العامة، لأن المؤمن لا بد أن يعرف هذه الظروف. كذلك لا تعتبر ظروف مؤثرة في الخطر الظروف المقيدة للمؤمن، كوجود محطة

إطفاء ديون الممثل المؤمن عليه من الحريق، وذلك لأن التزام طالب التأمين بإعلان الظروف المؤثرة في الخطر يهدف إلى حماية جماعة المساهمين والظروف الحسنة لا تسمى إلى جماعة المساهمين، ومن ثم يترك للمساهم تحقيقاً لمصلحته، أن يبيح المؤمن إلى هذه الظروف ليصل من وراء ذلك إلى دفع قسط يتناسب مع الخطر. وقد حكم بأنه لا تعتبر ظروفها لما تأثر على الخطر معروفة عدد الأقساط التي دفعت في التأمين الساري الذي سبق إبرامه على نفس الخطر، أو معروفة عدد النوافذ في الخزن المؤمن عليه ضد السطو.

الظروف الواجب إعلانها

أما غير ذلك من الظروف التي يكون لها تأثير على فكرة المؤمن على الخطر فتدخل في نطاق التزام طالب التأمين، ويجب إعلانها للمؤمن، ولا تعرض للجزائرات القانونية المستوي في ذلك أن يكون من شأن هذه الظروف أن تؤثر على معدل القسط، أم أن يكون من شأنها أن تؤثر على قرار المؤمن في قبول التأمين بصفة عامة.

ومن أمثلة الظروف التي تؤثر على معدل القسط، الظروف الموضوعية التي تؤثر إما على درجة احتمال تحقق الخطر، وإما على درجة حساسته. من ذلك في التأمين من الحريق نوع البناء المؤمن عليه، والمواد المستعملة في بنائه وطريقة استعماله، ووقوعه. وفي التأمين من المسؤولية عن حوادث السيارات نوع السيارة، وسنة صنعها واستعمالها والمهنة التي يربدها المساهم المؤمن على أساسها. وفي التأمين ضد الأصابات مهنة طالب التأمين، والعمل الذي يمارسه، ووجود كسر سابق يجسمه. وفي التأمين على الحياة من المؤمن على حياته وحالته الصحية. وفي التأمين ضد الأمراض السابقة للمساهم.

وأما النوع الثاني من الظروف التي تؤثر على فكرة المؤمن عن الخطر، فهي ظروف لا أثر لها على معدل القسط، ولكنها مع ذلك ظروف هامة يجب إعلانها وبواسطتها يستطيع المؤمن أن يعرف اخلاق هذا الأخير، وحرصه، وما يشبه التأميني. وهذه الظروف لا تؤدي معروفة المؤمن لها إلى زيادة القسط، وإنما تؤثر في قراره بشأن قبول هذا التأمين.

ومن أمثلة هذه الظروف سبب الحكم على طالب التأمين من الحوادث بالإفلاس في

اصلاحية، أو على طالب التأمين من الحريق في حادثة نصب. ولكن مجرد الإهمال في أحداث حريق لا يعتبر ظرفاً هاماً يجب إعلانه إذا لم يكن قد ثبت بحكم قضائي. كذلك يعتبر من الظروف الشخصية واجبة الإعلان أن يكون المؤمن قد سبق أن قدم طلباً للتأمين لدى مؤمن آخر ورفض طلبه، أو أن يكون قبل ذلك متعاقداً مع شركة تأمين أخرى وفسخ العقد من جانب المؤمن السابق، وفي التأمين من المسؤولية عن حوادث السيارات، أن تكون رخصة القيادة قد سبق أن سحبت من طالب التأمين بواسطة الإدارة، أو سبق الحكم عليه في سابقة من حوادث السيارات، وعمماً إذا كان هناك تأمين آخر على نفس الخطر لدى المؤمن الآخر، خصوصاً إذا تعلق الأمر بتأمين على الأشخاص لا يطبق بشأنه مبدأ التعويض، ذلك أن وجود تأمينات كثيرة على شخص المؤمن على حياته، قد تكون مهبطاً لشك المؤمن في أخلاق طالب التأمين وتوابعه.

ثانياً : الظروف المعلومة لطالب التأمين

لا يكفي أن يكون الطرف هاما أو مؤثراً على فكرة الخطر لكي يلتزم طالب التأمين بإعلانه وإنما يجب بالإضافة إلى ذلك فهميكون هذا الطرف معلوماً له. وهذا الطرف يبدو متعلقاً وبعاداً بالنسبة لطالب التأمين، إذ لا يمكن أن يلتزم بإعلان ظروف متعلقة بالخطر، إذا كان غير عالم بهذه الظروف. إلا أن هذا الحل العادل بالنسبة لطالب التأمين، يعتبر غير عادل بالنسبة للمؤمن الذي تقتضي مصلحته أن يعرف كل ما يحيط بالخطر من ظروف هامة، حتى يستطيع أن يقدر بدقة الخطر الذي سيأخذه على عاتقه. فإذا ظلت بعض هذه الظروف مجهولة له كان رضاه معيباً لأنه يكون واقعاً في غلط، ولا يغير من هذا أن طالب التأمين لا يعلم بهذه الظروف. إلا أنه يرد على هذا بأن التزام طالب التأمين بإعلان ظروف الخطر التزام حدد قانون التأمين لظاقه، وبين الجزاء الذي يترتب على الإخلال به، من ثم فلا تطبق عليه القواعد العامة المتعلقة بنظرية الغلط.

ويعتبر شرط العلم متوافراً، إذا كان الطرف عمل السؤال معلوماً لطالب التأمين وقت إبرام العقد، أما الظروف التي لم يعلم بها طالب التأمين أبداً أو التي نسيها منذ مدة طويلة فلا تعتبر ظروفًا معلومة له، بشرط ألا يكون نسيانه لها عن إهمال وعدم اكتراث. ويلاحظ أنه لا

يقع على عاتق طالب التأمين واجب البحث والتجري عن كل ما يحيط بالخطر من ظروف، ولذلك لا يمكن القول بأن طالب التأمين كان يجب أن يعلم بهذا الظرف أو ذلك، لأن وجوب العلم لا يأخذ بحكم العلم.

مضمون العلم

معرفة أو علم طالب التأمين يجب أن تتعلق بالظرف كما هو، مثال ذلك وجود مخزن للأدوية السامة في المنزل المؤمن عليه من الحريق. ولكن هذا العلم لا يكفي بل يجب أن يعلم طالب التأمين بالإضافة إلى ذلك أهمية هذا الظرف وتأثيره على الخطر، ومن ثم تأمين المنزل الذي لا يعلم أن المواد الكيميائية التي وضعها في الخزان مواد سريعة الاشتعال، لا يكون قد أحل بالتزامه بإعلان الخطر إذا لم يعلم ذلك في طلب التأمين من الحريق.

ولكن الظرف الذي يسأل المؤمن عنه بسؤال صريح مكتوب يفترض عند الشك أن المستأمن يعلم أهميته وأثره في الخطر. ولكن في غير حالة السؤال الصريح المكتوب عن ظرف معين فإنه يقع على عاتق المؤمن عبء اثبات أن طالب التأمين كان يعلم بأهمية الظرف الذي لم يعلم وتأثيره على الخطر.

مضمون العلم في القانون الفرنسي

يتوفر شرط علم المستأمن بظروف الخطر في القانون الفرنسي، إذا انصب العلم على ظرف الخطر كما هو، كوجود مواد كيميائية معينة في الخزان المؤمن عليه من الحريق أو عدم وجود قضبان حديدية على نوافذ النجر المؤمن عليه من السرقة. هذا الظرف إذا علمه طالب التأمين كان ملزماً بإعلانه ولا اعتبر عملاً بالتزامه وتعرض للجزاءات التي نص عليها القانون. ولكن طالب التأمين قد يعرف هذا الظرف ولكنه يجمل أهميته وأثره بالنسبة للخطر، أي لم يكن يعلم أن معرفة المؤمن لهذا الظرف تؤثر على فكرة الخطر عنده. في مثل هذه الحالات فرق القانون الفرنسي (في حالة انقضاء العقد) بين المستأمن سمي، النية، والمستأمن حسن النية، فإذا كان المستأمن سمي، النية أي يعلم بظرف الخطر وأهميته وأثره ولكنه مع ذلك لم يعلمه فأصدا غش المؤمن والحصول على شروط أفضل للعقد، فإن المستأمن في هذه الحالة يتعرض

الجزاء الذي نصت عليه المادة ٢١ من قانون التأمين الفرنسي، وهو بطلان العقد وما يتبع ذلك من حرمانه من كل حقه في التعويض.

وأما إذا كان المستأمن حسن النية، ويكون كذلك إذا كان يعلم بظرف الخطر ولكنه لم يكن أيضاً يدرك تأثيره على فكرة الخطر لدى المؤمن فلم يعلمه، فإنه يكون أيضاً عملاً بالتزامه، ولكنه مع ذلك لن يتعرض للجزاء القاسي الذي يتعرض له المستأمن سمي، النية. فلم يجرمه القانون من كل حقه في التعويض، ولكنه عامله معاملة أخف نظراً لحسن نيته، وقرر له تعويضاً مخفضاً يعادل نسبة القسط الذي كان يجب دفعه لو علم المؤمن بحقيقة الظرف الذي لم يعلم (المادة ٢٢ من قانون التأمين الفرنسي).

وعلى ذلك يمكن القول أن المستأمن حسن النية، وفقاً للمعنى السابق، لا يتعرض في القانون الألماني — لأي جزاء، لأنه لا يعتبر عملاً بالتزامه بالإعلان إذا لم يعلم ظرفاً كان يعلمه، ولكنه كان يجمل أهميته وتأثيره على الخطر. فالحل في القانون الألماني وضع مصلحة المستأمن، بينا الحل في القانون الفرنسي راعى تحقيق التوازن بين مصالح الطرفين.

ثالثاً: عدم علم المؤمن

إعلان الخطر الذي يلتزم به طالب التأمين، يجب أن يؤدي إلى علم المؤمن بشيء لم يكن يعلمه، ولذلك لا يكون طالب التأمين عملاً بالتزامه، إذا لم يعلم بظرف مؤثر في الخطر، إذا كان هذا الأخير يعلمه. وفي مثل هذه الحالات لا يسقط فقط حق المؤمن في إلغاء العقد، وإنما تختلف أيضاً الواقعة الموضوعية التي يفترض توافرها لقيام هذا الالتزام. وحتى لو ثبت أن طالب التأمين لم يعلم عن قصد هذه الواقعة، فإنه لا يتعرض للجزاء الذي نص عليه القانون، لأن عدم الإعلان في هذه الحالة لم يكن له أثر، لا على إبرام العقد، ولا على شروطه وتتم الطريقة التي علم بها المؤمن الظرف المتعلق بالخطر، فيمكن أن يكون ذلك عن طريق إعلان شفوي من طالب التأمين، أو بواسطة أخطار من وسيط التأمين ويجب أن يثبت علم المؤمن، ولا يمكن القول بأنه كان يجب أن يعلم.

وبإسناد على المادة ١٦ / ٢ — ٢ من قانون عقد التأمين الألماني يتساوى مع علم المؤمن

في الحكم امتناعه عن العلم بعش منه . والحاسم بالنسبة لعلم المؤمن هو بدء التأمين ، فإذا لم يعلم بظرف الخطر ، إلا بعد إبرام العقد ، فإن حقه في الانعفاء يظل باقيا .

ولا يختلف الحكم في القانون الفرنسي ، فيما يتعلق بعدم علم المؤمن ، عنه في القانون الألماني ، فههدف اعلان الخطر في القانونين واحد ، هو احاطة المؤمن علما بظروف الخطر . فإذا كان المؤمن يعرف ظرفا معينا ، فإن اعلان هذا الظرف يكون غير ذي فائدة .

من الذي يعد بعدم علمه

من الطبيعي أن الذي يعد بعدم علمه بظروف الخطر هو المؤمن . ولكن المؤمن يستخدم شخصا كتهتم في إبرام العقد ، كما أن عقد التأمين قد يتم بواسطة وكيل المؤمن والسؤال الذي يثار هو ما الحكم اذا كان احد (معاوضي المؤمن) هؤلاء يعرف ظرف الخطر الذي لم يعلمه طالب التأمين . هل يستوي علم هؤلاء في الحكم مع علم المؤمن ؟ بمعنى أن طالب التأمين لا يتعرض لأي جزاء اذا لم يعلن ظرفا متعلقا بالخطر كان يعلمه أحد (معاوضي المؤمن) وقت إبرام العقد ؟

اذا تم عقد التأمين بواسطة وكيل المؤمن له صلاحية إبرام عقود التأمين ، فإن معرفة هذا الوكيل بظرف متعلق بالخطر تعادل تماما معرفة المؤمن (المادة ١١٦ / ١ من القانون المدني الألماني) . أما معرفة وسيط التأمين الذي تقتصر مهمته على التوسط في إبرام العقود فلا تكفي ولا تتساوى في الحكم مع معرفة المؤمن ، وهذا الحكم نصت عليه صراحة المادة ٤٤ من قانون التأمين الألماني ، رغم أن هذا الوسيط يتحمل من قبل المؤمن في تلقي طلبات التأمين التي تشتمل على اعلان الظروف المتعلقة بالخطر من جانب طالب التأمين . ولكن الحكم يختلف اذا كان وسيط التأمين مكلفا من قبل المؤمن باختيار الخطر وتقديم تقرير بشأنه ، إذ في هذه الحالة يعد بعلمه بظروف الخطر ، وأخذ علمه بحكم علم المؤمن بهذه الظروف .

ويثور خلاف حول مسألة علم (الطبيب الفقه) الذي يوقع الكشف الطبي على طالب التأمين في التأمين على الحياة هل يأخذ علمه بحكم علم المؤمن ، أن يسوي في الحكم بين علم هذا الطبيب وعلم الوسيط العادي ، ومن ثم لا يعد بعلمه بظروف الخطر ؟

يذهب رأيي الى عدم الاعتماد بما يعلمه الطبيب الفقه من ظروف متعلقة بالحالة الصحية لطالب التأمين ، اذا كان هذا الأخير لم يعلن هذه الظروف ، ذلك أن الطبيب يكون في الغالب من الأحوال هو الطبيب الخاص لطالب التأمين ، ومن ثم لا يمكن أن نسوي في الحكم بين علمه وعلم المؤمن بظروف الخطر ، لأنه في الواقع أقرب الى طالب التأمين منه الى المؤمن بينما يذهب رأي آخر ، وهو الذي تفضله . الى أن الطبيب الفقه عندما يقوم بتوقيع الكشف الطبي على طالب التأمين ، إنما يقوم باختيار الخطر لحساب المؤمن ، الأمر الذي يترتب عليه أن علمه بظرف متعلق بالحالة الصحية لطالب التأمين ، يأخذ بحكم علم المؤمن بهذا الظرف .

ويحتر معلوما للمؤمن ما يوجد في سجلاته ، فإذا كان لطالب التأمين عدة وثائق لدى نفس المؤمن ، فإن ما ورد في هذه الوثائق من بيانات يحتر معلوما للمؤمن . ومن ثم لا يكون طالب التأمين متحلا بالتزامه اذا لم يعلن في طلب التأمين الجديد بيانات سبق أن أعلنه عقد إبرام تأمين سابق . ولكن هذا لا يطبق على اخطائه ، اذا تعلق الأمر بفروع متعددة للمؤمن لا يوجد بينها ارتباط مباشر ، فلا يمكن القول مثلا بأن البيانات التي سبق أن أعلن بها طالب التأمين عند إبرام تأمين من الخريف ، يجب أن تكون معلومة للمؤمن عند طلب التأمين من المسؤولية .

وإذا اشترك عدة مؤتمنين في التأمين ، وكانوا في صورة الاتفاق المسمى بتأمين الحفاقة فإن المؤمن الذي تم عن طريقه الوصول الى هذا التأمين يكون هو المسؤول عن اختيار الخطر ، ومن ثم فإن معرفته لظرف متعلق بالخطر ، يمكن أن يتحج بها طالب التأمين في مواجهة المؤمن الآخرين . ويسري هذا الحكم أيضا اذا توصل أحد المؤمنين أولا الى إبرام العقد ، ثم شاركه في الخطر بعد ذلك مؤتمنين آخرون . اما في غير هذه الحالات فالعمرة بمعرفة كل مؤتمن على حدة .

المطلب الثاني كيف يتم اعلان الخطر

اعلان طلب التأمين للخطر ، يقصد به احاطة المؤمن علما بشيء لم يكن يعلمه . وهذا الاعلان يرتبط من الناحية الشكلية باعلان آخر للإزادة هو طلب التأمين ، لأن الورقة

التي تتضمن طلب التأمين لما من الناحية القانونية معنيان : فهي تتضمن أولاً طلب التأمين بمعنى الكلمة وتتضمن ثانياً البيانات المتعلقة بالخطر التي كتبها طالب التأمين، والتي تعتبر تنفيذاً للإلتزام السابق على العقد، بإعلان الخطر. ويجب أن يفرق بين المعينين، فالإعلان الذي يقصد به إحاطة المؤمن علماً بظروف الخطر، إذا صدر من شخص غير ملتزم بالإعلان، كانت له مع ذلك أهمية قانونية من حيث أنه يترتب عليه علم المؤمن بظروف الخطر، وبالتالي لا تصبح هناك ضرورة للدواء بهذا الإلتزام مرة ثانية ممن هو ملتزم به. وذلك بخلاف طلب التأمين الذي لا يترتب أثره الا اذا قدم من طالب التأمين أو من نائب عنه.

طريقة الاعلان، الاعلان التلقائي والاعلان عن طريق بطاقة الأسئلة

رأينا ان للترزم بإعلان ظروف الخطر هو طالب التأمين، ويجب أن يقوم من تلقاء نفسه باخطار المؤمن بكل الظروف الهامة التي لها تأثير على الخطر، لأنه خبير من يعرف الظروف المحيطة بالخطر، وبالتالي يقع على عاتقه اخطار المؤمن بها.

ونظام الاعلان التلقائي نظام مرن، ويضمن لطالب التأمين حماية كافية لأنه اذا كان اعلان الخطر غير كامل، أو تضمن بيانات غير صحيحة، فإنه يسهل على طالب التأمين أن يتمسك بأنه لم يكن يعرف أهمية هذه البيانات وأثرها على الخطر. في هذه الحالة لن يتعرض لأي جزاء (في القانون الألماني)، أو لن يتعرض (في القانون الفرنسي) الا للجزاء الخفيف الذي نصت عليه المادة ٢٢ من قانون التأمين بالنسبة للمستأمن حسن النية.

ولما كانت معرفة الظروف الهامة المؤثرة في الخطر والتي يجب اعلانها، لم تعد مسألة سهلة يمكن البت فيها دون وجود شخص مختص، نظراً للمسائل المعقدة التي أدى اليها تطور التأمين، فإن المؤمنون في معظم فروع التأمين يساعدون طالب التأمين في هذا الخصوص عن طريق توجيههم بواسطة وسطاء التأمين الذين يرشدونهم الى كيفية الدواء بهذا الإلتزام. وغالباً ما يتم ذلك عن طريق تسليم طالب التأمين بطاقة تتضمن أسئلة محددة يجب أن يجيب عليها طالب التأمين. هذه البطاقة التي تتضمن في نفس الوقت طلب التأمين، يعتبر ما ورد بها من بيانات مكتملاً لوثيقة التأمين، لأن هذه البيانات هي الأساس الذي يبنى عليه المؤمن تقديره للخطر.

ولا شك أن تقديم أسئلة متعددة متعلقة بالخطر يسر على طالب التأمين مهمة الدواء بالترزم السابق على العقد بإعلان الخطر، فليس عليه إلا أن يجيب بوضوح وصدق على ما وجه اليه من أسئلة ليكون بمثابة عن أي جزاء يقع عليه. ولكن يجب ألا يفهم من هذا ان المستأمن يكون دائماً غير معرض لأي جزاء، حتى لو ترك بياناً لم يكن موضعاً لسؤال، رغم علمه بأهميته وأثره على الخطر، وبصفة خاصة اذا كان ترك هذا البيان يقصد اخفائه بسوء نية.

ونظراً لما يشهرو استعمال بطاقة الأسئلة من تنازعات حول فهم ما ورد فيها من أسئلة او من اجابات، فقد عالج المشرع الألماني ذلك بخصوص صريحة في المادة ١٦ / ١ - ٢، وللمادة ١٨ من قانون التأمين الألماني. فالمادة ١٦ / ١ - ٣ وضعت قرينة لصالح المؤمن مؤداها أن الظروف الذي ورد بشأنه سؤال صريح في بطاقة الاسئلة يعتبر عند الشك طرفاً هاماً. وبالتالي فإن استعمال بطاقة الأسئلة يعتم قرينة على علم طالب التأمين بأهمية الظروف التي وردت بشأنها الأسئلة. وتبدو أهمية هذه القرينة، إذا عرفنا أن طالب التأمين الذي لا يعلم أهمية ظرف ما بالنسبة للخطر، لا يكون عملاً بالترزم اذا لم يعلمه ولا يتعرض لأي جزاء حتى ولا لجزاء مخفف مماثل للجزاء الذي نصت عليه المادة ٢٢ من قانون التأمين الفرنسي بالنسبة للمستأمن من حسن النية. ولكن يلاحظ أن هذه القرينة لا تطبق الا عند الشك، كما أنها قرينة قابلة لانبات العكس، فيستطيع المستأمن أن يثبت أنه رغم تضمن بطاقة الأسئلة لسؤال صريح متعلق بظرف معين، إلا ان معرفة هذا الظروف لم تكن لتؤثر على قرار المؤمن بالنسبة للتأمين.

ومع أن اعلان المستأمن بالترزم سيكون من السهل تقويمه في حالة وجود أسئلة صريحة مكتوبة، إلا أن نظام الأسئلة له مساوئه بالنسبة للمؤمن، ذلك أنه اذا ترك طالب التأمين اسئلة دون اجابة، ولم يحتم المؤمن قبل إبرام العقد الاجابة على هذه الاسئلة، فإنه «المؤمن» لا يستطيع أن يتمسك بعد ذلك، بأن ترك الاجابة يعتبر اختلالاً من المستأمن بالترزم السابق على العقد بإعلان الخطر. هذا بالإضافة الى أن المادة ١٨ من قانون عقد التأمين الألماني تقرّر أن المؤمن لا يستطيع أن يلغي عقد التأمين بسبب عدم اعلان ظرف متعلق بالخطر، لم يرد بشأنه سؤال صريح في بطاقة الأسئلة، إلا اذا كان المستأمن قد كتم عن غش هذا الظروف.

وضمانها على نفس النسق الذي تضمن به مصالح المستثمرين في المجالات الأخرى.

إن الحروف الجنوبي من شبح الضوابط القانونية، التي قد تفرض على اللويدز، قد حجم الأقساط في حدود ٨ مليار دولار سنوياً وذلك عقب مشكلة Savohitao في عام ١٩٨٠، حيث ظهرت مشكلة الاحتيال المذكورة. وقد تخاضت اللويدز والتدخل البياني في شؤونها حفاظاً على تقالدها، وعينت لجنة تحقيق للنظر ومراجعة مشار السوق (وكانت لجنة التحقيق برئاسة السير هنري فيشر ومن صديقاته قرار ١٩٨٢ الذي كانت غابته أن تُقضى مسيئة الرقابة الذاتية للسمعة في اللويدز (١).

والكيفية ذاتها تميرت «اللويدز» من تشميلها بنظام الخدمات المالية المعروف «The Financial Services bill» عن طريق أحداث لجنة تحقيق أخرى زارها السير ريك نيل وارون من كلية «All Souls College» في أكسفورد لإجابة عن سؤال إذا كان الأعضاء «Names» في اللويدز يتصفون بحماية كافية أم لا، بعد التغييرات المتخذة بموجب قرار اللويدز عام ١٩٨٢؟ والجواب المتوقع أنه ليس للأعضاء «Names» الحماية الكافية....

لحسنين عاماً خلقت كانت لدى اللويدز مقاييس أخلاقية مرنة، فمن أجل سمعة اللويدز «Good Names of Lloyd's» لم يتحقق حامل وثيقة تأمين واحدة في نيل حقه بتعويض يتصفه، وفي نفس الوقت كانت هناك حالات تعرض فيها الأعضاء «Names» للغش والخداع من قبل بعض المهين في اللويدز الذين شنوا على مصالح هؤلاء

«Names» اسم عضو

هو الشخص الذي ينسب إلى أشخاص آخرين لشكلوا مجموعة تسمى «Syndicates» عليها ممارسة التأمين في اللويدز، وتضم كل «Syndicate» عدداً من الأعضاء الذين يصورون ضامين الخطر المُؤمن بد أن يُقبل هذا الخطر من قبل الذين عينوه ليحلهم في ذلك وتقوم هذه الصفة نيابة عنهم وهو مكتب اللويدز «Lloyd's Underwriters».

«Lloyd's Syndicates» (وحدة كتابية في اللويدز

هي مجموعة من الأعضاء تنظم فيما بينها ممارسة دور مؤمن داخل اللويدز ويكون هؤلاء الأعضاء ملتزمين نتيجة توقيع شخص لمي مكتب (بولع نيابة عنهم)... عندما يبل مكتب ما نيابة عن هؤلاء الأعضاء.

«اللويدز» اسم في خطر

The Economist November 22, 1986

مجلة الأكونومست البريطانية

يبدو أن «اللويدز» اللندنية قد طُلت عن رؤية واجهها الأساسي الملقى على عاتقها في حماية الأعضاء المتأمين إليها كما ورد في قانونها الخاص لعام ١٩١٦، وبالرغم من بعض التحسينات التي ادخلت منذ قرار ١٩٨٢، فإن مصالح هؤلاء الأعضاء الذين اختاروا أن يستثمروا أموالهم داخل اللويدز ما تزال بحاجة لزيد من الإجراءات لضمان الحماية الكافية لهم، ولإتاحة فرصة تحقيق الربح الذي يأملونه، من جراء انضمامهم إليها.

إن الأهمية البالغة (لللويدز) في مجال التأمين، الوثيق الصلة بمجموع النشاطات المالية والاقتصادية والمصرفية الأخرى، تدفعنا إلى الاعتقاد بأنه يجب أن لا ندع هذا الصرح لذاته، فندة حاجة لشكل من أشكال الرقابة تضمن حماية أولئك الأعضاء «Names» الذين قبلوا تعرض أنفسهم بكل ما يملكونه من جراء انضمامهم إلى إحدى وحدات الاكتتاب «Syndicate» في اللويدز. هذا إن لم تناهز «اللويدز» نفسها لتأمين هذه الحماية،

لأن عدد من التسميات والمعايير الزودة في هذا المجال يصب نقها إلى اللغة العربية بكلمة واحدة، نظراً للصفة الذاتية المتعددة في النسبة، وطورها كمنهوج خارج إطار اللغة النوية، مما يفضي إيصاحاً لا بأكثر من كلمة مثل:

«Lloyd's of London» اللويدز اللندنية

هبة تجارية لتنظيم سولي مكسي التأمين البردي (ما عدا شركات التأمين وإعادة التأمين) في لندن وتؤمن بخدمات إضافية للمتأمين إليها منضمة خدمات معلوماتية من جميع بلدان العالم.

«Lloyd's Active» قوانين اللويدز

إن القوانين التي تنظم اللويدز هي قانون عام ١٨٧١ وقانون عام ١٩١٦ وقانون عام ١٩٨٢.

الأعضاء، وكانت أكبر قضايا اللصومية والاحتيال التي عرفت هي قضية P. Dixon و P. Cameron، حيث بلغت مجموع ارتكاباتهم ما يقارب ٤٠ مليون جنيه من الأموال الخاصة بالأعضاء «Names» الذين قد جلبوا ليحجزوا في «اللويذر» ، إن رعاية مصالح الأعضاء «Names» تبدو هزيلة وتأتي في المرتبة الرابعة على الأقل ما بين الأطراف المعنية في «اللويذر» وهم ١- حاملوا وفاق التأمين، ٢- المساهمة الذين يأتون بأعمال التأمين إلى الوحدات الاكتسابية «Syndicates» في «اللويذر» ، ٣- وكالات العضوية «Members Agents» الذين يأتون بالأعضاء «Names» الجدد، والوكلاء الإداريين «Managing Agents» الذين يعملون مع الوحدات الاكتسابية «Syndicates». وفضلاً عن ذلك فإنه ما يزال داخل «اللويذر» مساهري وصراعاتي ومصالح متناقضة، وفضائح تُهم القسطن عليها، مما يدفع أي عضو «Name» جديد للتفكير ملياً قبل الانضمام إلى «اللويذر» .

لنشاهد أولاً دور وكالات العضوية والوكلاء الإداريين، فالأولى تقدم الأعضاء

يكون كل عضو مسؤولاً فقط عن التأمين بحسب من التأمين بما يولاي حصته بين المجموعة، ولكن مسؤوليته الشخصية غير عديدة وقد تغال كل ما يملك حصراً.

«Lloyd's Underwriters» مكتبى اللويذر

إن هذا التمر غالباً يستعمل لوصف الشخص الذي يهدد إليه قبول التأمين من الأعضاء الكثيرين «Syndicate Underwriting Members» وقد يكون أو لا عضواً مساهماً في رأس مال الوحدة الاكتسابية «Syndicate».

«Lloyd's Underwriting Agents» وكيل اكتابي في اللويذر

بالرغم من النسبة التي توشي صلة ما بالاكتساب، فإن مثل هذا الوكيل لا يمارس أي دور اكتابي عند ظهور قبول تأمين أي خطر من الأخطار. إلا أن هيئة «اللويذر» تطلب من أعضائها أن يقوموا بإجراء أعمال التأمين على أعضائهم في اللويذر من خلال «Underwriting Agents» عدداً يتوقف عليها من لجنة مختصة في «اللويذر» ورتبة نوعان من هذا النوع من الوكالات: النوع الأول «Member Agents» يعمل في كل مجال يتعلق بمصالح العضو المشترك «Name» بإستثناء ما يتعلق بها بالاكتساب. حيث يتولى هذا الشأن المتعلق بالاكتساب النوع الثاني: «Management Agents» وتدير جميع الشؤون المرتبطة بالوحدة الاكتسابية «Syndicates» كعميون الكافور الشريفي أو مسك السمكيات، ونحصر الأخطاء والصفقات الختلفة، وصورة عامة أن نتأكد أن الوحدة الاكتسابية تعمل ضمن التعليمات والخطبات التي تضعها «اللويذر» . ولوكالة لا تأخذ على عاتقها أي مسؤولية عن أعمال الاكتساب حيث نتاج هذه الأعمال يحصلها الأعضاء «Names» أنفسهم.

«NAMES» إلى «اللويذر» لأسباب واضحة. والوكيل بحاجة أن يكون لديه صلات وارتباطات جيدة. ومعظم لديه عملاء يحملون الأعضاء الجدد مقال عمولة معينة. فوكالات العضوية هي التي تسوق الأعضاء الجدد إلى الوحدات الاكتسابية التي يتعاملون معها. وقدّر الأعضاء والوكلاء الإداريين هو في بعض الأحيان على عاتق نفس الشركة أو الشريك.

وليس كل الأعضاء الذين يتضمون إلى «اللويذر» على درجة كافية من العنى. وهم عندما يصبحون أعضاء فيها يقبلون مسؤوليات غير محدودة وقد تغطال مسؤوليتهم تلك آخر فترش يملكونه، إذا ساءت الأحوال.

فالوكلاء المزوجون والخاسيون يستيطون الوسائل لتكثير العضو الراغب من تحقيق شروط الكتابة المعروفة لدخول «اللويذر» . في حين يجب أن تحصى هذه القضية معنى أكبر تعقلاً ونحسباً للمواقف.

فتي تلهف «اللويذر» وسعها وراء مزيد من الأعضاء، وبالتالي للحصول على طاقات اكتسابية أكبر، وولفت على قبول أعمال فنية مثل لوحات وزخارف وحتى قبول مخازن للنبيذ. وصفها موجودات تشكل ضللاً، إضافة لاستعمال تسهيلات أخرى، مثل استخدام كتب اعتماد أو ضمانات مصرفية، وغالباً ما وُضع منزل أسوة مع أنه كجزء من هذه الترتيبات المهلكة.

صحيح أنه ليس هناك سبب مفتح لشمسي أناساً من حماقتهم، طلالاً كانوا يتصنعون بوعيم وإدراكهم وعرضون أنفسهم لخطر كهذا. ولكن «اللويذر» متداخل تجمل من الصعب على الأعضاء أن يكشفوا كيف هم يورطون أنفسهم، إلا بعد فوات الأوان. وهذه بالحقيقة وجهة نظر بعض الأعضاء التابعين لوحدة الاكتساب PCW الذين ضلّهم Dixon و Cameron WEBB حيث واجهتهم خسائر سوف تفصل إلى ٣٨٠ مليون جنيه خلال العشرين عاماً التالية نتيجة الاحتيال والإدارة السيئة، ولأن ليس لديهم سوى مساحة صغيرة للتفلس في حين تسمى «اللويذر» لوضع تسوية ما يتضح منها من هي الجهة التي يترتب أن تواجه تلك الخسائر. إن من المتشبه إلى PCW مزارعون، وأراذل، وخاسيون، وصغار رجال الأعمال بحيث يهجزون عن دفع حصصهم عن تلك الخسائر المائلة حتى لو باعوا منازلهم وآخر قطعة أثاث يملكونها. ناهيك عن أن بعض الأعضاء أمثال الخامين، والخامين في الخفاك العليا سوف

بواجهون للدمار كلية فيما إذا أفسسوا أنفسهم قانونياً لا يحق لهم ممارسة أعمالهم التي يقومون بها الآن، حينذاك.

يجب التعلم من التجربة، والتفكير ملياً بذلك الخطر الكامن الذي يمكن أن يربك سمعة السوق وسويته. وعلى «اللويدز» أن لا تقبل من الأعضاء «Names» أي واحد غير قاصر على كتابة شيك بساوي ضمني أو ثلاثة أضعاف دخل أرباحه، ومع شرط التأجيل المالي هذا فإن بعضهم يمكن أن يورطوا أنفسهم تحت ظروف معينة.

لنتفحص الصفة الأخلاقية هؤلاء الوكلاء الذين سلبهم العضو المعني دفتر شيكاته، وأمواله، وصكوك عقاراته. فخلال أيام الامبراطورية البريطانية، كان الأبناء الأقل ذكاء عند الأعضاء يرسلون إلى الكنيسة أو إلى الجيش أو إلى «اللويدز». ومع أن بوهية الاكتاب قد تحسنت منذ ذلك الحين، وكذلك تحسنت موهبة وكلاء العضوية، والوكلاء الإداريين، ولكن ليس إلى الحد الذي يجدي في تجنب الفضائح خلال السنوات الخمس الماضية حيث لم يكن هؤلاء الوكلاء يدركون بأنهم معرضون لقانون الوكالة أو المسؤولية:

إن الشروط الموضوعية لتقرير صلاحية الوكيل الإداري هي بحق رخيوة ومتباهية. حيث تُعطى عناية مبالغ بها للشخصية والازدواج، بينما توجه عناية أقل كثيراً للكفاءة والجدارة. ورغم أن هذه الشروط موضوعة لاختيار من سيكون مديراً في المستقبل أم كادراً مهتماً في وكالة من الوكالات. فالعوامل التي يحويها الطلب القدام من المرشح حول نفسه، ليس من الحصل أن تكون في غير صالحه، أو أنها تساعد في الحكم على عدم صلاحيته.

ومن أهم اختياراتهم بهذه الطريقة المعاصرة هم أنفسهم سوف يكونون وكلاء ومكتسي المستقبل، وهم بناتهم من سؤالات الفقة المطلقة من قبل الأسماء المدرجة في أية جهة اكتاب. في الوقت الذي ستكون فيه كتاباتهم وممارتهم الفنية موضع سؤال، أو شك كبير، إن لم تكن معدومة كلياً.

وتقوم اللويدز الآن بإجراء دورات على ممارسة الأعمال في سوق التأمين مالياً وقانونياً. وقد وضعت سيراً تمهيدياً، أو نوعاً من الامتحان، هؤلاء الذين يقومون بأعمال داخل حرم اللويدز، ولكن هذا يطبق فقط على الوافدين الجدد ابتداءً من نهاية ١٩٨٥. والسؤال هو

ما مدى جدية أو جدوى هذا الامتحان؟ إنه بسيط.... امتحان قصير لمدة ساعة، ومع هذا فإن ٢٦٪ من المتقدمين لهذا الامتحان في نيسان ١٩٨٦ و ٢٣٪ من المتقدمين في أيلول من العام نفسه قد انفقوا في اجتهاده.... إنها خطوة جيدة أن تستعد اللويدز بهذه السببة التي تشكل ربع عدد المتقدمين. ولكنها تبدو غير مكرنة لحقيقة أن هناك داخل «اللويدز» من كان يجب أن يفصل في السنوات الماضية. ويمكننا ملاحظة الشايفين بين Prudential Ins Corporation وهي أكبر شركة تأمين بريطانية، حيث على مكتبها أن يكونوا يخربون من «Chartered Ins Institutes»، وأن يكون لدى كل منهم خبرة عملية لا تقل عن خمس سنوات، بينما اللويدز بالمقابل لم تقم إلا بالقليل لتصبح الطمأنينة والثقة والاتساع بأن قدرات مؤهلة تدبر أعمالها.

فكيف يستطيع العضو المرتقب القادم إلى «اللويدز» أن يطمئن بأنه قد وضع أمهه مع الجانب الأفضل؟ ولجواب هنا بأنه لا يستطيع ذلك... حيث أن الوكيل بشكل دائم يختار الوحدة الاكتسابية «Syndicate». وغالباً ما يلعب العامل الشخصي وحده فقط الدور الأول في الاختيار وفق ترتيبات خاصة مع الوحدة المعنية (كأن يجلب إليه عدداً كبير من الأعضاء في سنوات ضعف الطاقة الاستيعابية، وتلقى معاملة خاصة في أوقات زيادة الطاقة الاستيعابية) يسمح للعضو المرتقب أن يستعمل وكيلاً واحداً لكل فرع من فروع التأمين الأربعة: بحري، طيران، سيارات، غير البحري، وهذا يحدد اختيار العضو للوحدة الاكتسابية «Syndicate»، وهنا تكون مصلحة الوكيل قد تحدثت وليست مصلحة العضو كما يفترض أن يكون.

وحتى لو كان للعضو الجديد، الذي يود الانسحاب إلى مجموعة الأعضاء «Names» التي تستقر في «اللويدز»، حرية الاختيار فلن يكون لديه المعلومات الكافية لممارسة تلك الحرية. حيث أن كشف المعلومات عن الوحدات الاكتسابية هؤلاء الأعضاء ليس إجبارياً قانونياً، فالأعضاء مطالبون فقط بأن يقوموا بتقديم بيانات وحسابات عن هذه الوحدات للسنوات السبع الماضية قبل انضمام العضو الجديد إليها، وليس سهلاً أن تقارن بين الكيفية التي تبناها كل وحدة اكتسابية من هذه الوحدات لعملها، و يستطيع العضو الجديد إن كان لديه منسج من الوقت، أن يتطلع على السجل المركزي والكشف السنوي الخاص بهذه الوحدة، ولكن هذا متوفر لعام واحد فقط.

إن المقارنة الوحيدة لتأثير الوحدات الاكتسابية، هي التي تُقدّم من قبل الأعضاء «Names» في «اللويز» الذين هم خارج العمل، «فاللويز» تقول بأنه ليس عدلاً أن تقارن وحدة اكتسابية مع أخرى، وذلك بسبب اختلاف عقود التأمين المكتبة واختلاف فروع التأمين. والسيد آلان لورد، رئيس الهيئة الإدارية في «اللويز». يقول بأن هذه إرادة «Invidious» لللويز، نفسها إذا تحت مقارنة كهذه. وقد يعنى إجراء المقارنة نهاية المسؤول في الوحدة الاكتسابية، غير الكفؤ لأنه من الأكيد أن هناك بعض الوحدات الاكتسابية ذوو إدارة أفضل وأكثر ربحاً من البعض الآخر. والأعضاء قد يرفضون الانضمام لوحدة اكتسابية درجة ثانية أو ثالثة فيما لو قامت «اللويز» بوضع قوائم وتصنيفات لوحدة الاكتساب... ولكن السوق سوف يكون أكثر تنافساً وكثافة لو أن عملية اختيار كهذه طبقت.

تغذية الطفل Feeding the baby

إن الوحدات الاكتسابية حديثة العهد هي من مواطن ضعف «اللويز» التي لا يدركها الأعضاء الجدد، فهم قد كُتبوا شكلياً من أجل مجموعة مختارة من الأعضاء «Names» هم عادة أصدقاء أو أقارب أو زملاء للإكلاء الذين يفترض أنهم سيؤدون لهم خدمة جيدة. وهكذا يمتشي الوكيل الإداري على عطف الوحدة الأساسية التي ترتبط به أو يرتبط بها وعندما تكون ورقة المظالم قد سلمت للمنتسب الجديد، ويكفي للتدليل على هذه الحالة أن نعلم أن من أصل ست عشرة لجنة من الأعضاء في «اللويز» في عام ١٩٨٢ كان منها تسع لجان تسع لوحدة من هذه الوحدات التابعة، بينما ارتفع العدد إلى عشر في عام ١٩٨٣.

عندما كان السيد ديكسن Ian Hay Dixon رئيس الهيئة التنفيذية في «اللويز» عُرفت الوحدة الصغيرة بأنها تلك الوحدة التي تضم أقل من ٥٠ عضواً «Names» وتعمل بشكل مواز مع وحدة أساسية لإكلاء الإدارة. ولكن الجانب السيئ لا يكمن فقط في عدد الأعضاء «Names» المنتسبين لوحدة اكتسابية واحدة إنما في تفصيل الوحدات الصغيرة على الوحدات الأساسية... وبعض أعضاء المجلس ما زال مع الوحدات المقصلة. إن «اللويز»

بحاجة إلى إصلاح أكثر من مجرد كشف الأمور للأعضاء «Names» الجدد، فعندما ينضم عضو جديد لوحدة من الوحدات، فإن الوكيل الإداري يطالب هذه الوحدة بنسبة من نفقاته العامة ورسوم ثابتة، بغض النظر عن النتيجة... وكذلك عمولة على كل من دخل الاستشارات (قبل الضريبة) وكذلك على أية أرباح من الاكتسابات، وذلك بنسبة عالية قد تصل إلى ٢٥٪. وزيادة في مناعبه فإن أعضاء الوكالة يأخذون سويلاً ربع نفقات الوكيل الإداري للأعضاء «Names». ومن أجل إدارة الوحدات (حيث يكون أعضاء الوكيل والوكلاء كل واحد) يكسبون الأرباح في جذب الأعضاء «Names» أكثر وأكثر، وتكثر من يفكر بأن هذا الإجراء يجب أن يُخفف عن طريق فصل دور كل من الوكيل الإداري عن العضو الوكيل.

إلى أن أتى قرار «اللويز» لعام ١٩٨٢ حيث فرض الكشف عن الإرباط المصلحي في وكالة الإدارة على أنه يحق لسامسو و«اللويز» أن يمتلكوا كلتا الوكالتين، فحين صياغة القرار تحت مناقشة الموضوع على أرضية أن لدى الوكلاء الإداريين التابعين للمسار مصالح متضاربة... فهو كسمسار لديه واجب قانوني تجاه المؤمن له ليجد نهاية عنه أفضل تأمين ممكن، ولكن كوكيل إداري فإن واجبه أن يضمن العمل الأكثر ربحاً للعضو Nemes إضافة إلى ذلك فإن سمسار كيهولاء قادرين أن يمارسوا تقسواً غير ضرورية على الوحدات «Syndicates» إذ أن من الممكن جداً لسامسار أن يهدد بنقل عضو إذا رفض المكتب أن يقبل نقطة ما في العمل أو إذا رفض دفع تعويض غير مقترح به.

وبسبب السماح لسامسو أن يستروا بإسلاك وكالة أعضاء فإن الصراع لم ينته، وما زالوا يمتلكون السلطة ليضعوا أو ينقلوا مجموعة كبيرة من الأعضاء «Names» من الوحدات الاكتسابية غير المتعاونة معهم.

يُظهر كتاب «اللويز» الأزرق، الذي يتضمن قوائم بأسماء الوحدات الاكتسابية «Syndicates» والمجموعات، عدداً كبيراً من الأعضاء تحت وكالة العضوية المسلكة من قبل كبار المسامرة. وتعقد الوحدات بأن السيد هنري فيشر كان غشياً في عدم تأكيده على الفصل الثام بين وكالة العضوية ووكالة الإدارة.

«Names» في هذه الحالة ربح دعوى ضد مجلس «الويدز» أو أعضائه، حتى ولو كان الخطأ الذي ارتكبه واضحاً، فلهذه حصانة في ربحه مثل هذه الدعاوى منحهم إياها تشريع «الويدز» الصادر عام ١٩٨٢.

ويب العنكبوت «The Spider's Webb»

مهما كانت التوصيات التي تخرج بها لجنة نيل «Neill» في مجال حماية الأعضاء «Names»، فإن ذلك سيأتي متأخراً بالنسبة لحوالي ١٥٠٠ عضو من سبيء الخط الذين اشتركوا مع PCW حيث تمت سرقة ٣٩ مليون جنيه من أموالهم من قبل اثنين من مكسبهم الأول السيد بيتر كامبون ويب، بعد محاولة إنشاء شركة تأمين جديدة في ميامي استقال من العمل وفضل قضاء أيامه على بنحة الذي يحمل أسماً مستعاراً في البحر الكاريبي، أما المكسب الثاني فهو السيد بيتر ديكسون الذي طرد من «الويدز» ولكنه وُجِدَ مليون جنيه بانتظاره، قرر العيش في مارينلا، حتى تعيد بريطانيا النظر في معاهدة تسليم الفارين مع أسبانيا، وهو الآن يعيش في فوجينيا.

بالرغم من ضخامة حجم السرقة هذه فإن حل المشكلة بدأ واضحاً وبسيطاً حيث تم الاتفاق في عام ١٩٨٤ بين الساسرة Miner الذي يملك PCW و Howden، وهما الأكبر تورطاً في المشكلة والذي تم عزوهما وضع الكثير من التأمينات المعنية بالأحتيال العائدة لـ PCW، على إعادة الدفع للأعضاء في حالة تخليهم عن حقوقهم في مقاضاة الأشخاص المعينين في عملية الاحتيال، ولقد وافق، على مفضض، معظم هؤلاء الأعضاء «Names» وكانوا تحت انطباع عام بأن الموضوع عبارة عن أن بعض الأموال قد فقدت. وأنه لن يكون هناك خسارات إضافية. ولكن ما لبثوا أن علموا بوضوح أن هذه لن تكون نهاية المشكلة، فقد بدأت الخسائر تزداد بشكل مفرغ. وبذلك أصبح الأعضاء التأمينين لوحدة PCW يواجهون خسارات كبيرة أخرى رسمها الأجمالي ٣٨٠ مليون جنيه أو ٢٣٥ مليون جنيه بعد حساب الأموال النقدية وإعادة التأمين المتوفرة لأعضاء الجمعية، أو مبلغ عسوم قُدِّرَ ١٣٥ مليون جنيه فيما إذا اعتبر أن التعويضات سوف تستمر على مدى عشرين عاماً.

تلحظ، «الويدز» بأن الناس ما زالوا يتوقون ليكونوا أعضاء جدد فيها، وفي الحقيقة، إن عدد الأعضاء غير العاملين قد ارتفع من ١٠٦٦٢ في عام ١٩٧٧ لما يقارب ٢٠٠٠٠ عضو في عام ١٩٨٦ ولكن خلال نفس الفترة كان رقم الاستجابات قد ارتفع عشرة أضعاف حيث بلغ ٣٤٨.

إن عدداً غير قليل من الأعضاء في «الويدز» ممن تقدموا في السن والذين بدأوا يستقيلون وهدهدهم هو تسوية أمور مصالحهم قبل لقاء خالقهم. هذا الشعور بالرغم من غموض أسبابه أخذ يتسع باضطراد. وهناك احساس دائم أن كثيراً من الناس يتخلون عن «الويدز» نتيجة الفائق المتزايد، بأن خطأ حقيقياً حدث لهم، وأن الاحتيال وسوء الإدارة لا يمكن القضاء عليهما، لأن نظام العمل المطبق في «الويدز» يشهر ورقة في غير صالحهم. على كل عضو جديد في «الويدز» أن يوقع على اتفاق توكيل خاص يضعه في أيدي قلة من اللصوص (قلة من عديمي الضمير) تستخدم هذا الاتفاق كوثيقة للاحتيال والغش، وتضع وكالات الإدارة موجهة بالحق في استعراض الأموال على حساب الأعضاء، أي بمعنى آخر، استعراض الأموال أو سحبها من المصارف بأسماء الأعضاء دون العودة إليهم مطلقاً، مع العلم أن هؤلاء الأعضاء «Names» هم المسؤولون قانونياً عن تسديد هذه الديون.

ويتضمن اتفاق التوكيل هذا شرطاً ينص على «ادفع الآن وقاضي فيما بعد» Pay Now Sue Later حيث يطلب إلى الأعضاء دفع أية خسائر بصورة فورية، حتى ولو كانوا يعلمون أنها نتيجة للغش أو الاحتيال أو الأهمال أو حرق القانون أو إهمال الواجب. وجرساً على جوية العمل في سوق التأمين، فإن مصالح المؤمن له يجب أن تكون لما الأفضل دائماً، على حساب هواجس مانحي غطاء التأمين... ولكن على أية جهة يستطيع هؤلاء الأعضاء رفع دعواهم إذا اعتقدوا بوقوع عملية احتيال ضدهم... أمامهم فقط وكالات العضوية أو وكالات الإدارة، وموارد هاتين الوكالتين لا تستطيع مواجهة حجم التعويضات. حيث أن الوكالة عبارة عن شركة محدودة رأسمالها للذئوع لا يتجاوز في العادة ٥٠ ألف جنيه استرليني. وقد يحصل أن يبلغ تورطها بوثائق الخطأ والأهمال إلى مبلغ تصل من ٣-٥ مليون جنيه ومن الصعوبة بمكان مواجهة حجم تعويضات مثل حالة PCW. ولا يستطيع العضو

وسواء تمكنت «اللويز» أو لم تتمكن من حل مشكلة PCW فإن الصراع بين المصالح التضاربية سوف يستمر، ولقد حان الوقت للإقرار على مصالح الأفراد، الذين انضموا إلى «اللويز» بعية الإستثمار، من قبل هيئة خارجية. وفي أسوأ صورة، يعني ذلك إعطاء «اللويز» دوراً مزدوجاً أولهما متابعة مصالح حاملى الوثائق وسكنون بدورها مسؤولية أمام مديرية التجارة والصناعة. وثانيهما متابعة مصالح الأعضاء «Names» ويكون على شكل ممثل للمنظمة الجديدة الذاتية التنظيم القائمة لسوق لندن المالي ومسؤولاً أمام المجلس الجديد للكتالات والإستثمارات.

ترهبة الآتية وفاء الفضي

★ ★ ★
★ ★ ★

وعندما أقدم الأعضاء المشاركون في الوحدة الاكتتابية المذكورة على تشكيل لجنة توجيه خاصة بهم كان نتيجةها أنهم رفضوا دفع الحسائر مدعين بأن هذه الحسائر هي بشكل رئيسي نتيجة الاحتيال، وليس من الممكن أن تفصل عن خسائر الاكتباتات غير الزهفة. ولكن تجاوز «اللويز» عنة الأزمات، وتابع مسيرتها، كان عليها أن تخصص مبلغ ٢٦٥ مليون جنيه من ٢٦٠ مليون من اعدادها المالي المركزي لشراء PCW ولتسمح للأعضاء أن يستمروا في الاكتتاب. وهذا القرار ضمنى بأن لدى الأعضاء التابعين لوحدة PCW قضية وبأن الاحتيال وتلاعب بمثل هذه الوحدة جعل من المستحيل التعرض لمطالعات ومسؤوليات الأعضاء، وتحاول «اللويز» الآن أن تصل إلى صنفقة تسوية على أن أساس المبلغ ١٢٥ مليون جنيه المحسوم، وإذا لم تفعل ذلك فإنه سيلحق الأذى بسوق التأمين البالغ من العمر ٣٠٠ سنة.

لنقل بأن الأعضاء المتعين للوحدة الاكتتابية لدى PCW يعدون خطة ليقاضوا جماعة من المدعى عليهم بما فيهم «اللويز» في لندن وأمريكا، فهل ثمة القوصل إلى أي مخرج؟؟ وهل تستطيع «اللويز» بإدراك أن تصعوب خطر الدعوى المطولة التي يمكن أن تتضمن الهجوم على ثمانية بلايين من الدولارات وبيعة اعداداتها المالية الأمريكية الأمريكية «American Trust Fund» فضلاً عن أموال باعظة تدفع للتعويضات عن الأعمال الأمريكية المقبولة فيها.

القضاء يضع هذا الاعتدال المالي في حيز الاستهتام ١٩ مما يؤدي إلى أن يضع مفوضو التأمين ضوابط على قدرة «اللويز» في أن تواصل اكتتاب أعمال أخرى في الولايات المتحدة.

يبدو أن هنالك رغبة حقيقية من طرف «اللويز» للوصول إلى تسوية، ولكن من الطبيعي أن يكون كثير من المدعى عليهم في هذه الدعوى غير راغبين بتقديم مستندات يمكن أن تعطي الدليل ضدهم. وعلى ما يبدو أن «اللويز» رغم مطالبة في زيادة قوتها في إعادة تنظيم نفسها تحت قانون ١٩٨٢، فهي ما زالت غير فاذة على اجراءهم أن يقدموا الدليل. ويستطيع اللويز أن تسحب رخصتهم أكتابوا مما سواهم مكتتبين، وإذا لم تفعل ذلك فسيفكرن عصا القيادة في يد السمسارة والمكتتبين.

بشكل ملحوظ خلال الأشهر ١٨ - ٢٤ الأخيرة، وتُقدّر الأقساط التي دفعها كبار المصنعين (حوالي ٥٠٠ شركة) - / ٥٠٠ مليون دولار في عام ١٩٨٥ وأكثر من / ١٠٠٠ مليون دولار عام ١٩٨٦. ومن الطبيعي أن تكون هذه الأقساط أعلى من ذلك بكثير، فيما لو كان من الممكن تقدير الأقساط التي تغطي السلسلة الكاملة لحصص الطائرات في العام نزيلاً حتى مصفى أصغر الأجزاء.

أما بالنسبة لسوق التأمينات في الفضاء، فقد كان للكارتين المأساويين في التأمين الأخيرين كبير الأثر على تلك السوق. وقد بلغت أقساط تأمين مرحلة الاطلاق، وفي المدار، في عام ١٩٨٥ حوالي / ٢٠٠ مليون دولار.

وتعتبر الطائرات الخاصة والطائرات العمودية جزءاً من الطيران العام وليس لها فرع منفصل في التأمين.

إضافة لما سبق هناك العديد من وثائق الطيران تغطي مثلاً مسؤولية المطار «Airport Liability»، ومسؤولي الصناديق Hangarkeepers، وتأمين الاستقطاعات «Deductible Insurance» وغيرها. كما يتم تأمين الحوادث الشخصية في هذا السوق أيضاً.

واستثناء بعض التطبيقات العابرة سيم التركيز في هذا المقال على تأمين الخطوط النظامية.

الطاقة الاكتافية في تأمينات الطيران

يمكن القول بأن الأهمية الساحقة من الطائرات التي تدخل ضمن تغطيات الطيران العام توجد في الولايات المتحدة الأمريكية حيث يتم أيضاً تأمينها هناك. وسيطر على السوق هناك مجتمعين كبيرين إضافة إلى عدد من الشركات المتخصصة في مختلف أنحاء الولايات. أما في باقي دول العالم، إلى جانب سوق لندن، فتقدم الشركات المحلية أو المجمعات أجزاء كبيرة من التغطيات التأمينية المطلوبة، ولكن ذكر بعض الدول كاملة حيث تسيطر المجمعات كاليابان، وألمانيا، وإيطاليا، والمكسيك.... وغيرها. وفي السويد حيث هناك قوانين خاصة تحول دون سيطرة المجمعات نجد أن شركة سكانديا تسيطر على السوق بحصة تقارب ٦٦٪ من أحطار الطيران.

سوق تأمين الطيران لعام ١٩٨٦

بقلم هانس ساند ستروم
 شركة سكانديا

SKANDIA INTERNATIONAL
السويد

يشهد سوق تأمين الطيران في الوقت الحاضر، وبعد سنوات من النتائج غير المرضية، سلسلة من التغييرات الهامة، إذ يسمى المؤمنون بخطئ حثيث لإصلاح ما اعتبروه سبب المشكلة. ولم تلق هذه الخطوات دائماً الترحيب من قبل مشتري التأمين. وتجاوز الدراسة التالية لسوق تأمين الطيران وعملية الصعود فيه كشف ما إذا كانت الأسعار الحالية عالية أم منخفضة.

يُعتبر سوق تأمين الطيران صغيراً نسبياً مقارنة بسوق التأمين البحري، أو غير البحري إذ تتراوح أقساطه ما بين ٢٠٠٠ - ٤٠٠٠ مليون دولار بحسب دقة تعريف كلمة «طيران». وقد جرت العادة على تقسيم سوق الطيران إلى عدة أسواق فرعية، وبخاصة الرئيسية في تأمين الطيران هما الخطوط النظامية Airlines، والطيران العام Aviation، وهناك في العالم ما يقرب من / ٢٥٠ / خط نظامي دفعت أساطيل هذه الخطوط أقساطاً قيمتها حوالي / ١١٠٠ / مليون دولار في عام ١٩٨٥ لتأمينات الأجسام والمسؤوليات (بشكل خاص تأمين مسؤوليات الركاب والطرف الثالث). أما الأقساط التي تخص وثائق الطيران العام (وتغطي بشكل رئيسي أحطار الأجسام والمسؤوليات للطائرات التي لا تعتبر من الأساطيل النظامية) فقد كانت فيما مضى قريبة من مبالغ أقساط الأساطيل النظامية، وهذا القول لا يصدق في السنوات الأخيرة بسبب الانخفاض الحاد في أسعار التأمين.

لقد زادت أقساط مسؤوليات إنتاج الطائرات «Aviation products liability».

ويحتر سوق تأمين الطيران سوقاً عالمياً حقيقياً إذ تبلغ حدود المسؤولية فيه ما يزيد عن ٦٠٠ / مليون دولار بقيمة أرباح الطائرات ما يزيد عن ١٠٠ / مليون دولار مما يتطلب عدداً كبيراً من المؤمن المباشرين ومبدي التأمين من جميع أنحاء العالم. ويحتر سوق لندن المركز التقليدي لتأمين الأساطيل الجوية. ويجب أن يصف سوق تأمين الأساطيل الجوية على أنه سوق وسطاء مكرمين للمشاركة في التأمين أو إعادة التأمين الاختيارية بالامتعانة بشركات عليا. ويتم عادة قبول تسعير تقدمه إحدى الشركات الزائدة أو مجموعة إكتائية في الوبديز في لندن وبجمعهم في ذلك باقي السوق. وعلى سبيل المثال نجد في باريس ولوكزبور وستوكهولم مؤمنين كبار للطيران، كما أن هناك ملاقات إكتائية كبيرة تقدمها شركات الإحصاء المتخصصة في ألمانيا الغربية وسويسرا. وهناك بعض الأسعار المستقلة عن سوق لندن في باريس وستوكهولم وفي الولايات المتحدة الأمريكية (للأساطيل الأمريكية).

وبالنسبة لأخطار الطيران في الولايات المتحدة الأمريكية فيتم التسعير من قبل المجمعين الكيئين هناك وشروطهما الخاصة، كما توجد طاقات إكتائية كبيرة لدى عدد من المكتبيين ويخصص لا بأس بها، إضافة إلى ذلك تُقدم أكبر الطاقات الإكتائية عن طريق شركات تأمين على الحياة في نيويورك تكتسب بأخطار الطيران. وقد دخلت السوق مؤثراً شركتين متخصصتين بأمنيات البحري بدأتا باكتساب أخطار القوارب.

أما سوق تأمينات القضاء فقد تطور خارج سوق تأمين الطيران، فبعد الانخفاض الكبير في الطاقة الإكتائية لهذا السوق انحصرت الأسواق الرئيسية على الولايات المتحدة، ميونيخ، باريس، لندن، وستوكهولم.

ولن يتطرق هذا المقال إلى إعادة تأمين الطيران والذي هو موضوع هام بمحد ذاته. والجدير بالذكر أن زيادة الحسارة وإعادة التأمين النسبية هي من أهم المجالات في تأمين الطيران حيث يلعب سوق لندن والمختصون في إعادة التأمين دوراً بارزاً.

موضوع الساعة — معدلات الأرباح

تعتبر سوق تأمين الطيران في الوقت الحاضر بالهوام المكتسبين وقلتهم بخصوص ضرورة

إعادة النظر بمستوى أسعار التأمين في مجالات عدة. ويقال بأن الزيادة هي لتصحیح الأسعار وهذا ضروري برأيهم لمواجهة المخاطر المستقبلية. وبالمقابل نرى أن مشتري التأمين يعانون بشدة مثل هذه الزيادة في الأسعار. ما هو إذن مستوى الأسعار المطلوب؟ وهل الأسعار الحالية كافية لمواجهة المخاطر الحالية والتوقعة؟ وهل يكفي تطور الأسعار لتعويض الخسائر السابقة، ويوفر المبالغ الضرورية اللازمة لمواجهة الكوارث؟

في محاولة لتحليل هذا الوضع سنعرض تأمين أساطيل الطيران خلال الأحد عشر عاماً الماضية.

لقد شهد سوق تأمين الطيران بعض التغيرات الكبيرة خلال الفترة (١٠ - ١٥ سنة) الماضية. وكان التذبذب في الأسعار واضحاً جداً أحياناً. ففي بداية السبعينات وعند ظهور الطائرات العملاقة «Jumbos» نقصت الطاقة الإكتائية في السوق لأسباب كان من أهمها بروز نوع جديد من المشكلات أمام المكتبيين مثل خوفهم من التعرض الكبير للمخاطر في الأقسام والمسؤوليات. ونتيجة لذلك ارتفعت أسعار تأمين الأقسام في الطائرات العملاقة إلى ٢ - ٣٪ وفي مرحلة لاحقة، ونتيجة للخبرة الإيجابية للتعويضات انخفضت الأسعار في الأقسام عام ١٩٨٠ إلى حوالي عُشر ما كانت عليه قبل سنت أو سبع سنوات من ذلك التاريخ.

وتجد أيضاً مثلاً على تذبذب الأسعار في تأمينات القضاء. فقد كان السعر المتعارف عليه لتأمين الإطلاق «Launch» هو حوالي ٥ إلى ٧٪ عام ١٩٧٩ - ١٩٨٠. إن الاهتمام الكبير في هذا الفرع الجديد من جهة وتوفير طاقة إكتائية جديدة في هذا السوق من جهة أخرى شجع على التضخيم لإطلاقات جديدة في المستقبل لـ ٢ - ٣ أرقام صناعية تطلق بصاروخ واحد. ومع ذلك فقد عانى هذا السوق من خسائر فادحة في مرحلة ما جعلت معدل الخسائر يصل إلى ما بين ٢٠٠ - ٣٠٠٪، وبالتالي فإن انخفاض الطاقة الإكتائية أدى بالأسعار إلى أن تصل ٢٥ - ٣٠٪ في عام ١٩٨٦ أي بحصة أو ستة أضعاف ما كانت عليه قبل خمس سنوات.

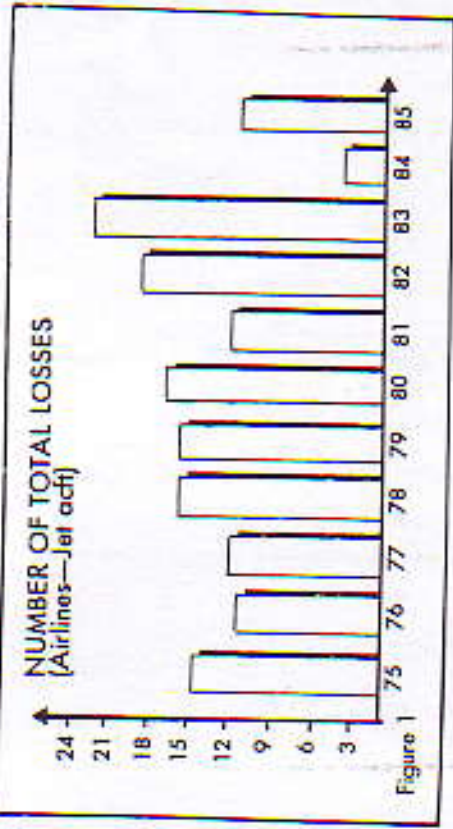
تبين الأمثلة المذكورة مدى حساسية سوق تأمين الطيران وكيف أنه خلال الأعوام

السابقة كان للحسائر والمخاطر دور كبير في عملية تقدير الأسعار. وفي سنوات لاحقة يمكننا أن ندرك وشكل حلي وجود وهي متزايد لدى المكتسبين، إضافة الى اللجوء الى التقنية الحديثة مثل المعالجة الالكترونية للمعلومات (EDP) في تحديد مستوى الأسعار.

مستوى الأسعار بين ١٩٧٥ - ١٩٨٥

إن تحليلاً لتطور مستوى الأسعار والتعويضات في تأمين الأساطيل الجوية خلال الأحد عشر عاماً الماضية يقودنا الى التساؤل فيما إذا كانت الأسعار السابقة والحالية تمثل انعكاسات للأخطار المعنية. فيعد انخفاض أسعار الأجسام والمسؤوليات في أواخر السبعينات بدأت هذه الأسعار بالإرتفاع وبشكل معتدل اعتباراً من عام ١٩٨٠ الى أن كانت سلسلة الحوادث المؤسفة في خريف عام ١٩٨٣ والتي أدت الى الإرتفاع الحاد في الأسعار عام ١٩٨٤. واستمرت الزيادة في الأعوام ١٩٨٥ و ١٩٨٦. فهل كانت هذه الزيادات إذا انعكاسات لحاجة السوق لأقساط أعلى؟ أم هل كانت نتيجة لتعويضات كبيرة استثنائية حصلت في فترات ما؟ هل سلامة الأساطيل الجوية تم تحسين أم يتدهور؟ وكيف يتأثر المؤمنون بأي من التغييرات؟

يبين الشكل رقم (١) بعض العناصر الأساسية فيما يتعلق بسلامة الأساطيل الجوية



من وجهة نظر المكسب. إن عدد الحسائر الكلية شبه مستقر نسبياً باستثناء بعض السنوات كما في عام ١٩٨٤.

وعندما ننظر الى الحسائر الكلية بين الركاب، الشكل رقم (٢)، نلاحظ تفاوتاً كبيراً بين عام وآخر. ومرة أخرى نجد أن عام ١٩٨٤ عاماً استثنائياً.

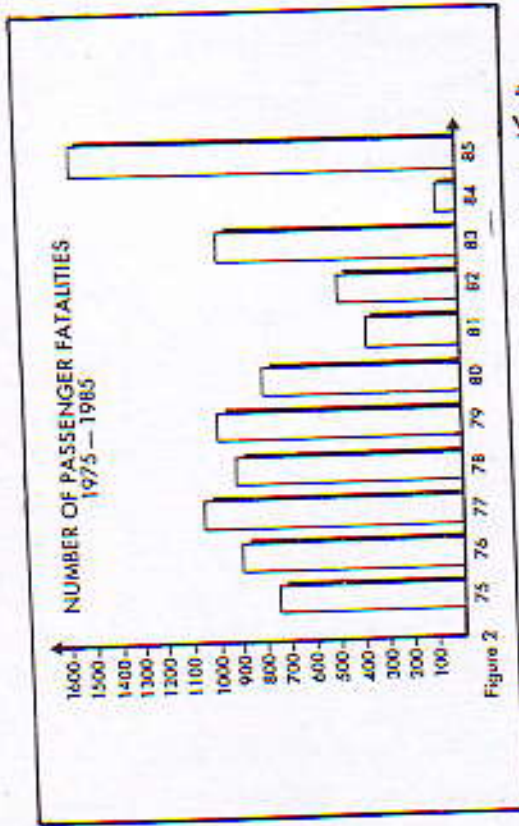


Figure 2

والشكل رقم (٣) بين العلاقة بين عدد الحسائر الكلية وعدد الرحلات.

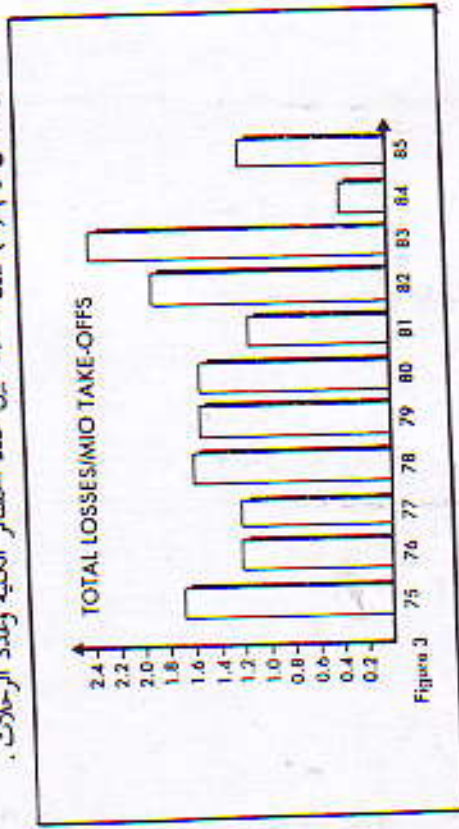


Figure 3

ويبين الشكل رقم (٤) العلاقة بين عدد الضحايا في حوادث الطيران والمسافات

المقطوعة « Revenue Passenger Kilometers ».



من الصعب أن نصل ومن خلال الأرقام السابقة إلى أية نتيجة بخصوص تطور سلامة الطيران. لكن هذه الأرقام قد تستخدم كدلالة على التطور العام والطول الأمد إلى حد تؤثر معه على النتائج وتبرز انخفاض الأسعار. وذلك لا يساعد نمط التعويضات كثيراً في تحديد الاتجاه الذي يجب أن يسير فيه تطور الأسعار صعوداً أم هبوطاً. لذا لنتركز على مستوى الأسعار.

والشكل رقم (٥) يوضح تطور أسعار تأمين الأساطيل الجوية للأجسام والمسؤوليات



خلال الفترة من عام ١٩٧٥ - ١٩٨٥.

ويبين معدل الأسعار التنازب الكبير خلال تلك الفترة. إضافة لما سبق ذكره لا تعكس تلك التغيرات التغيرات في سلامة أو عمل الخطوط الجوية بل تعكس الطاقة الاكتيائية والتنافس القائم في السوق. ويتأكد أنه وعلى الرغم من احتياج المعين بالأساطيل الجوية على الزيادات الحالية في الأسعار فإن أسعار عام ١٩٨٥ كانت أعلى بقليل مما كانت عليه قبل عشر سنوات.

وعلى ضوء هذه الحقيقة نساءل ما هي العوامل الأخرى المؤثرة على أسعار تأمين أساطيل الطيران؟

تعتمد أسعار تأمين الأجسام أساساً نسبة مئوية من قيمة الأسطول «Fleet Value» وبالنتيجة فإن إضافة طائرات جديدة للأسطول، يعني أن قيمة الأسطول ستزداد وبالتالي فإن تطبيق نفس السعر يعني زيادة في الأقساط أيضاً. وإذا ما افترضنا بأن معدل الخسائر بقي على حاله فإن المكتب عندئذ سيأخذ بعين الاعتبار زيادة التعرض للخطر «Exposure» وحدوث أية خسارة كلية لأي من الطائرات العملاقة باحظة الثمن سيؤدي إلى استهلاك كافة أقساط التأمين العائدة للأجسام يضاف إلى ذلك التأثير الكبير لعامل التضخم على تكاليف الإصلاح في الخسائر الجزئية.

وتعتمد أقساط المسؤوليات غالباً على القسط المستحق عن كل / ١٠٠٠ / كم يقطعها المسافر (RPKS). ويزداد القسط بالزيادة عدد المسافرين والزيادة المسافة التي يقطعها كل مسافر على متن الطائرة. وإذا ما افترضنا أن عامل سلامة الطيران كان ثابتاً فإن الزيادة في عدد المسافرين والمسافة المقطوعة يعني من وجهة نظر المكتب زيادة في التعرض للخطر. هنالك عامل آخر مهم جداً لم يُعط حقه من الاهتمام أو ربما تم تجاهله تماماً وهو أن أسعار المسؤوليات كانت متقاربة منذ عام ١٩٧٥ ومعاداة الأقساط كانت تعدل طبقاً لتكرار الخسارة وليس حجمها أو شدتها.

تطور تعويضات المسؤوليات

كان اهتمام المكتبيين، ولفترة طويلة، يتركز على تعويضات المسؤوليات وخصوصاً بعد

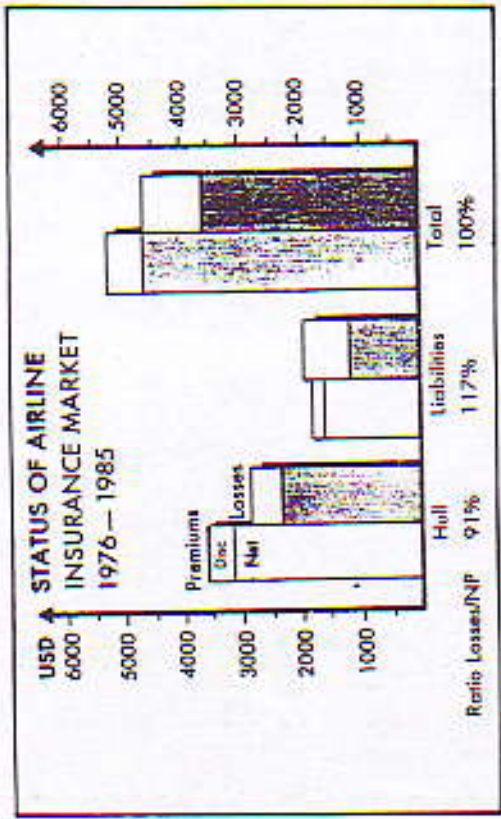
التطورات التي حصلت في هذا المجال على الرغم من أن اتفاقية وارسو والاجراءات الأخرى تحدد مستويات الركاب في الأخطال الجوية بهدف حماية تلك الأخطال من خطر حدوث تعويضات كبيرة في المسؤوليات. إن القوانين الناطمة في الولايات المتحدة الأمريكية لا تخضع المسؤوليات لأية حدود. وهذا يور رغبة الكثيرين في زيادة أسعار تأمين المسؤوليات إذ نجد أن تعويضات المسؤوليات هناك تزيد في بعض الأحيان عن مليون دولار أمريكي للراكب الواحد. وعلى الرغم من أن معدل ما دفع كتعويضات حوادث للركاب كانت بمقدور ٢٠٠ - ٣٠٠ ألف دولار إلا أن أسعار التأمين تكاد تكون قريبة مما كانت عليه عام ١٩٧٥.

وبما أن معادلة أقساط المسؤوليات، كما ذكر من قبل، لا تأخذ بعين الاعتبار كلفة التعويضات لكل مسافر فإن احتمال وجود دفعات كبيرة لا بد وأن يواجه عن طريق الزيادة في الأقساط ما لم يكن هناك تحسن واضح في سلامة الطيران في الأخطال الجوية وهذا لم يتحقق

بعد. إن حقيقة كون إجمالي أقساط مسؤوليات الأخطال في الولايات المتحدة الأمريكية قد وصل في عام ١٩٨٤ إلى ١٠٠ / مليون دولار يجب ألا نسياناً بأن حادثة واحدة لطائرة من طراز (DC9) أو (بوينغ ٧٤٧) على متنها حوالي ١٠٠ مسافر تستهلك جميع الأقساط الناجمة عن تلك المنطقة. ولكن ماذا يحدث لو أن الحادثة اشتملت على أكثر من طائرة من هذا الطراز. لقد لاقت هذه المشكلة كبير الاهتمام فقد زادت أسعار المسؤوليات بشكل خاص في الولايات المتحدة. وللوضع العام المطروح الآن هو هل يستطيع التأمين وضع أسعار كافية لمواجهة حادث كبير قد تفصل فيه تعويضات المسؤولية إلى ٤٠٠ - ٥٠٠ مليون دولار؟ لا بد وأن يحدث هذا يوماً ما.

الأقساط في مواجهة التعويضات بين ١٩٧٥ - ١٩٨٦
لا شك أن من العوامل الهامة والثرية في تسعير تأمين الطيران هي نسبة التعويضات إلى الأقساط خلال فترة محددة. لقد حصلت زيادة الأقساط في عام ١٩٨٤ بعد سنتين كان فيها إجمالي التعويضات يكافي عملياً إجمالي الأقساط. وإذا أخذنا صافي الأقساط بعد اقتطاع المسسرة... ولأخذ بعين الاعتبار تكاليف الإدارة وهامش الربح (قوائد الاستثمار

مغلام فهذا يعني أن مكسبي الطيران قد خسروا فعلاً ما قيمته ١٠٠٠ / مليون دولار خلال كل من السنتين المذكورتين. ولذلك فمن الأفضل أن ننظر إلى التعويضات والأقساط خلال عشر سنوات. وكما لظهر من الشكل رقم (٦) فإن الأقساط تزيد بقليل عن التعويضات خلال تلك الفترة. وفي الحقيقة لم يحقق مكسبو الطيران أية أرباح فنية تذكر في الأخطال الجوية خلال السنوات العشر الماضية، وهذا بالطبع سيكون له كبير الأثر في احصاء أقساط الطيران في المستقبل.



مستوى الأسعار الحالية واحتمالات المستقبل
لقد جرت عدة محاولات في سوق الطيران لتغيير ما اذا كانت الأقساط في هذا السوق كافية أم لا، وهل يجب زيادة أو تخفيض الأسعار ٣٣ وهل تحسنت سلامة الطيران ١٢ والثابتة من ذلك كله إيجاد سوق فعلي للطيران.
من المؤكد أن آلية التسعير كانت دائماً مرتبطة بالأفراد وفي العرض والطلب للطاقة الاحتمالية ولم تكن تستند إلى تقييمات فنية واحتمالية للمخاطر. كما كانت طريقة الوصول إلى إعادة تأمين وتخصية أحد العوامل الهامة. حيث ظهر في سوق تأمين الطيران، مثل غيره من

المفورة للطائرات غير الأمريكية مما جعل المنافسة شديدة مقرونة بالقوة الشرائية الكبيرة المفورة. لهذا كانت دراسة الأقساط العالية في الطيران وكثيراً ما هو أمريكي منها وما هو غير أمريكي، موضوعاً مطروحاً للمناقشة.

بينة سوق تأمين الطيران

تعتبر سوق لندن السوق التقليدية لتأمين الأساطيل الجوية سواءً عن طريق شركات التأمين أو المجموعات الاكتيائية في اللويدز كما تتوفر في هذه السوق تسهيلات كبيرة ومهامة في إعادة التأمين وإعادة التأمين الاختيارية. وإلى جانب سوق لندن يوجد عدد من شركات إعادة التخصصية في بقية أنحاء العالم.

لقد نشط سوق إعادة تأمين الطيران كثيراً في بداية السبعينات من أجل توفير السعة الاكتيائية المطلوبة للطائرات العملاقة التي تستطيع نقل ضعف عدد ركاب الطائرات المعروفة آنذاك. وكانت نتائج تأمين الطيران جيدة خلال تلك الفترة، وظهر الاتجاه نحو العالمية في صناعة التأمين بحيث أصبحت التسهيلات المحلية متوفرة للأعمال العالمية مما أدى إلى حالة من توتر طاقة اكتيائية تفيض عن حاجة سوق الطيران رافقها ازدياد حاد في المنافسة وأصبح التأمين المباشر بسعر خارج سوق لندن.

واليوم ونتيجة لإجرايات سوق لندن لزيادة الأسمار هناك ما يشبه حالة الفشت في السوق العالمية، إذ نجد أحياناً حوالي عشر شركات مختلفة تغطي كل منها سعراً لحسبها يختلف عن الآخر. وكثيراً ما يكون ذلك على حساب تخفيض الحصص المسندة إلى سوق لندن. والسؤال الآن هل سيستمر هذا الوضع أم أنه فقط وضع مؤقت؟؟

من المعروف أن سوق لندن يلتزم دوماً بقاعدة الرائد الواحد والشروط الواحدة، ولا تدري إن كان هذا الالتزام سيستمر أم لا. وإذا كان الجواب بالنفي فهذا يعني أن السوق سيشهد تغييراً جذرياً.

من الواضح أنه في المطارات الجوية اليوم لتخفيض التكاليف فإن أي توحيد بين الشركات أمر قابل للبحث. ومثال على ذلك عمليات الدمج الكبيرة بين شركات الوساطة

أسواق التأمين، ما يسمى بالسعة الاكتيائية البينة «Innocent Capacity». وفي سوق بحري هذا العدد الكبير من المؤمن لكل منهم تقييمه الخاص للخطر، من الطبيعي أن نجد تفاوتاً في الآراء حول تقييم السوق. وفيما إذا كان مرتعاً أم لا. إلا أن اتفاقاً في الآراء وضع السوق الحالي أصبح ممكناً بسبب الجهود الكبيرة التي تبذل الآن لتوفير مختلف الانكيات للوصول إلى تقييم سريع ودقيق يمكن الاعتماد عليه عن وضع السوق وأخطره. بالتقابل يجب أن يؤيد مشترون تأمين الطيران وجود سوق يمكنه مواجهة حادث كبير. لقد أصبح البحث عن ضمانات جيدة في التأمين «Security» من الأمور الهامة جداً. وتأمينات القضاء خير مثال على ذلك. إذ بين لنا سوق تأمينات القضاء ما يمكن أن يحدث نتيجة التقليل من قيمة السعور (الدرجة أن مشترري التأمين كانوا يدركون أن الأقساط غير كافية). والنتيجة هي أن هذا السوق يعاني الآن من نقص كبير في الطاقة الاكتيائية. كما نجد أحياناً بعض المؤمن غير قادرين على تلبية ما يطلب منهم من تعويضات.

ملاحظات

إن ما ذكر سابقاً هو عبارة عن ملاحظات عامة وتيسر للموضوع ولا بد لنا من إلقاء الضوء على بعض الجوانب الأخرى لإعطاء صورة أكمل عن الموضوع.

وتجب التركيز قبل كل شيء على سوق إعادة التأمين الذي كان له كبير الأثر في انخفاض السعة الاكتيائية بعد المعاناة من الخسائر الكبيرة في بعض سنوات السبعينات مما أثر على نوعية التعويضات المفورة في ذلك الحين. لقد كانت ردود فعل سوق زيادة الخسارة سريعة بعد الخسائر التي حصلت عام ١٩٨٥ إذ أن الجزء الأكبر من الزيادات الحالية في الأقساط يذهب في النهاية إلى ذلك السوق، إضافة إلى أن سيطرة التأمين المباشر لا تكاد تذكر في هذا المجال من التسعير. أما مشترون التأمين فيظنون إلى سوق التأمين على أنها سوق واحدة دون أن يدركوا كيف يتم توزيع الأقساط بين جميع الأطراف في النهاية.

وتجدر الإشارة إلى أن الطاقة الاكتيائية في الولايات المتحدة الأمريكية تعتبر كافية للأخطار الأمريكية، ونتيجة لذلك فإن السعة المفورة للطائرات الأمريكية أعلى من تلك

وأخيراً نساءل فيما لو أننا الآن على أعتاب مرحلة تعتمد فيها فروع الأسمار على حصائص موضوع التأمين أو الخدمات التي يقدمها المؤمن، لا كما هي عليه الحال الآن حيث لا فرق في الأسمار إلا على حساب جودة الضمان.

توجه تيسير المكش

معاون مدير البحري والطيران

عن مجلة F.I.R.S.T التي تصدرها شركة سكانديا

* * *

* * *

الأمريكية والبريطانية حيث نجد شركة وساطة منتجة أمريكية تندرج مع شركة وساطة موزعة في لندن. وهناك أيضاً أمثلة على وسطاء محليين يتصلون مباشرة بأسواق التأمين العالمية دون الرجوع إلى وسيط في سوق لندن. وفي مرحلة من مراحل التأمين يعمل معيدو التأمين للعمليات الاحتياطية إلى التصرف بشكل مباشر ومناقشة الشروط مع الوسيط مباشرة دون المرور بشركة التأمين المباشر. وهذا الاجراء لم يكن مألوفاً سابقاً في قطاع تأمين الطيران.

ويبحث مشرو التأمين عن حلول بديلة لاجراءات التأمين التقليدية. فقد أصبح التأمين الذاتي «Self Insurance» أكثر شيوعاً بسبب النقص في الطاقة الاكتفائية أحياناً كما هي الحال بالنسبة لتسويات إنتاج الطائرات وأمنيات القضاء، أو أحياناً بسبب مقاومة الأسمار. وطرحنا للنقاش تدابير تتعلق بشركات أسيرة ومشتركة على أثر مشروع منظمة «أيناتا» المقترح للتأمين المشترك للأساطيل الجوية «Airlines Mutual Insurance» والذي كان من المتوقع أن يدخل حيز التنفيذ في خريف عام ١٩٨٦. وتالياً آخر على التأمين الذاتي تجده في تأمين الأقمار الصناعية التي تطلق بالصواريخ (Ariane) وهو (Ariane Space SAR).

ومن اغتمل بأن اهتمام مشتري التأمين برأج الشركات الأسيرة «Captives» والتأمين المشترك، والتأمين الذاتي ترتبط مباشرة بسعر التأمين في السوق. وهناك أمثلة أخرى كثيرة على الدور الهام الذي لعبه سعر التأمين عند اتخاذ مشتري التأمين لقراراتهم مع إعطاء قليل من الاهتمام لنوعية الضمان «Security». إن من بين الأشياء الأخرى التي يجب أن يعكسها القسط الذي يدفعه اليوم ضامنو الطائرات وأصحاب خطوط الطيران قدرة المؤمن على دفع مبالغ طائلة لسنوات قادمة. فلا تتصور مثلاً أية شركة كبيرة مسؤولة تفكر بإقراض شركة أخرى دون النظر بدقة في الوضع المالي لتلك الشركة. أما في مجال التأمين فيبدو من الطبيعي جداً أن لا يعرف أصحاب الأساطيل حتى أسماء الشركات الكثيرة التي ستدفع مبالغ طائلة في حال حدوث حصار ما. أما أهمية الضمان الجيد وقيمه في التأمين «Good Security» فلم تعط ما تستحقه من التقدير بعد. ومن المتوقع حدوث تغيير في المستقبل القريب ولكن للأسف قد يبدو ذلك مكلفاً لبعض مشتري التأمين.

ج- المصروفات الإدارية وهذه ليست متساوية على مر السنين بل تجدها مرتفعة جدا في السنة الأولى حيث تشمل جميع الأعمال الادارية والقطبية لبدء العقد واعداد سجلات الشركة لتابعه فضلا عن مصاريف الإصدار . وعادة ما توزع المصاريف بالتساوي على الاقساط أي تستهلك مصاريف الإصدار على سنوات العقد .

د- عوامل أخرى... يدخل أحيانا ضمن العوامل أثر اختلاف قيم الاسترداد التي تستحق لمن لا يرغب في الإستمرار عن تلك التي تكون لدى الشركة لأسباب تسويقية مثلا . كذلك يدخل في الاختيار أثر التذبذب الذي يمكن أن يحدث للقروض السابقة... وإذا كانت الشركة سوف تشارك في الأرباح أم ستحصل الصفقة بدون إشراك في الأرباح . وسوف نركز فيما يلي على العاملين أ ، بعالمه أي معدلات الوفيات - ربع الاستمرار .

٢- الأنواع الرئيسية لتأمينات الحياة

نستطيع أن نقسم تأمينات الحياة الى ثلاثة أنواع رئيسية وأكثرها شيوعا في العالم العربي هو النوع الثالث .

أولاً : تأمينات مدى الحياة وفيها يدفع المشترك قسطا ثابتا حسب السن عند الاشتراك ويستمر مدى حياته ، وعند الوفاة في أي سن يصرف للمستفيد أو الورثة مبلغ التأمين . وكان هذا النوع أكثر الأنواع إنتشارا في الولايات المتحدة الأمريكية ثم بدأ التحول عنه الى النوع الثاني .

ثانياً : التأمينات المؤقتة وهي مثل مدى الحياة ولكن لمدة مؤقتة يتفق عليها (عشر سنوات مثلا) يستمر خلالها دفع الأقساط وإذا حدثت الوفاة خلالها صرف مبلغ التأمين للمستحقين اما اذا استمر المشترك على قيد الحياة فلا يصرف شيء ، وينتهي العقد .

ثالثاً : التأمينات المختلطة وهي مثل التأمينات المؤقتة تكون عبودية المدة ولكن يختلط

العوامل المؤثرة على احتساب أقساط تأمينات الحياة

محمد فوزي عامر
 زميل معهد الخبراء الاكتواريين
 بلندن

مقدمة

يهدف هذه الدراسة الى شرح بسيط لغير المتخصصين للعوامل المختلفة التي تدخل في حساب قسط تأمين الحياة ومدى أهمية كل من هذه العوامل . كذلك فإن المتخصصين سوف يجدون بها قيما كميما لكل من هذه العوامل . كما تقدم للمتخصصين بتقدير تسعير الأخطار الصحية وسيلة لتقييم هذه التقديرات .

هذا وسوف نعمل على تبسيط العرض ما أمكن حتى يستفيد غير المتخصص ، والذي يريد أن يكون فكرة بسيطة ، ولن ندخل في معادلات رياضية أو رموز اكتوارية .

(١) العوامل الرئيسية التي تدخل في احتساب الأقساط :

أ- احتمالات الوفاة واحتمالات البقاء على الحياة من واقع حيوية سنوات سابقة كسوتير للحيوية المقبلة . وقد يدهش الكثيرون اذا ذكرت ان هذا العنصر من أقل العناصر أثرا على نتيجة الحساب بالنسبة للأنواع الأكثر شيوعا بالعالم العربي كما سيؤيد عدديا فيما بعد .

ب- معدلات ربع الاستمرار المقبلة... نظرا لأن عقد الحياة طويل الأجل وقد يصل الى ٢٠ سنة أو أكثر فإن الأقساط التي تحصل يتم استئثارها أولا بأول . واختلاف المعدلات الفعلية عن المتوقعة ينشأ عنه أثر كبير على ربحية شركة التأمين ، كما أن أي تغير في هذا العنصر ينتج عنه اختلاف ملموس في ناتج القسط .

معها الإذخار حيث يضاف إلى قسط التأمين المخطط قسط إذخار بصرف حصيلة في نهاية المدة لمن يستمر على قيد الحياة وهذا النوع من التأمينات يمثل العنصر العظيم من الأنواع التي يتم تسويقها في العالم العربي
ولكل من الأنواع السابقة تقريبات مختلفة، كما أن هناك أنواع أخرى تمثل إدمانها لأكثر من نوع مما سبق أو تطويراً له وسوف لا نعترض لأي من هذه الاختلافات.

٣- التأمينات المخططة

نظراً لأهمية هذا النوع واتساعه فسوف نبدأ بدراسة أثر كل من نوع الإشتراك ومعدلات الوفيات على ناتج إحصاء القسط السنوي. ولقياس هذين الأثرين بدقة تم حساب أقساط تأمين مخططة لمدة ٢٠ عاماً على أساس معدلات نوع إشتراك مختلفة ونسب من جدول وفيات تراوحت بين ٠.٥٪ إلى ٣.٠٪ وذلك باستخدام الحاسب الإلكتروني ولأعمار مختلفة ونتج ما يلي:

إذا ضوعفت معدلات الوفيات زاد القسط بحوالي ٢٤٪ عند سن ٢٠ و ٦٠٪ عند سن ٤٠ و ١٧٪ عند سن ٥٠. بينما إذا خفضت معدلات الوفيات إلى النصف نقص القسط بحوالي ١٪ عند سن ٣٠، ٣٪ عند سن ٤٠ و ٩٪ عند سن ٥٠.

أما إذا ضوعف نوع الإشتراك من ٥٪ إلى ١٠٪ ينخفض القسط بما يجاوز ٤٥٪.

٤- التأمينات المؤقتة

تختلف الصورة تماماً في هذه التأمينات عن التأمينات المخططة حيث إن أثر نوع الإشتراك واختلافه يكون ضئيلاً بينما أثر الإختلاف في معدلات الوفيات يكون ملموساً جداً حيث مضاعفة المعدلات ينتج عنها مضاعفة القسط تقريباً. أما بالنسبة لنوع الإشتراك فإن زيادته من ٥٪ إلى ١٠٪ تخفض القسط بحوالي ٢٠٪ إذا كانت مدة التأمين ٢٠ سنة ويكون الأثر أقل مع انخفاض مدة التأمين.

٥- التأمينات مدى الحياة

هذا يكون كل من نوع الإشتراك أو معدلات الوفيات لها تأثير ملموس على ناتج القسط بخلاف الأثر باختلاف السن. ففي الأعمار الصغيرة عند الإشتراك يكون أثر تغير معدلات الإشتراك كبيراً وأثر تغير معدلات الوفيات صغيراً نسبياً وتغير الصورة مع تقدم السن عند الإشتراك.

٦- عرض ملخص للناتج المستخرجة من الكمبيوتر

حتى تم الاستفادة للمتخصصين، ومن يشاء من غير المتخصصين أورد فيما يلي نتائج حساب القسط الصافي (بدون أي مصروفات أو تحميلات أخرى) مبنية على جدول الحياة الإنجليزي UIT 67-70 مرة إيفراض ٥٠٪ من هذا الجدول وأخرى بإفراض ١٠٠٪ وثالثة بإفراض ٢٠٠٪ ثم ٣٠٠٪ ومعدلات إشتراك ٢٪، ٥٪، ١٠٪.

مخطط سن ٣٠ مدة ٣٠ مبلغ ١٠٠ مخطط سن ٤٠ مدة ٢٠ مبلغ ١٠٠

نسبة من		نوع الإشتراك		نوع الإشتراك	
١٠٠٪	٢٪	١٠٪	٥٪	١٠٪	٢٪
١٦٩	٤٠٦	١٦٦	٢٩١	٢٩١	٤٠٦
١٧٩	٤٠٩	١٦٦	٢٩٤	٢٩٤	٤٠٩
٢٠٠	٤١٥	١٧٣	٣٠١	٣٠١	٤١٥
٢٢١	٤٢١	١٨٠	٣٠٧	٣٠٧	٤٢١

وقد لوحظ أنه إذا افترض زيادة ثابتة ٠.١٪، فجميع معدلات الوفيات ارتفع القسط الصافي عندما حوالي ٠.٦٪، فقط أي في حدود ٢٪ من قيمة القسط.

أقساط الحياة، ونظراً لأن استخدام فروض معدلات وفيات مختلفة يؤثر تأثيراً محدوداً على القسط الصافي للتأمينات المتقطعة، فإن تعديل جدول الوفيات يكون ليس بالخطورة التي يتصورها الكثيرون. أما بالنسبة للتأمينات المؤقتة بوجه خاص وكذلك مدى الحياة فإنها تتأثر تأثيراً أكبر الأمر الذي يتوجب دراسة خاصة إذا كان هناك نشاط ملموس في هذين النوعين. وختاماً فإن كل ما ورد فيما سبق ليس سوى بحث أكاديمي يمثل فقط وجهة نظر كاتبه ولا يعكس بالضرورة رأي هيئة ما.

○ ○ ○

* * *

مدى الحياة سن ٤٠ مبلغ ٤٠٠

مدى الحياة سن ٣٠ مبلغ ١٠٠

النسبة من	نوع الاستثمار		النسبة من
	نوع الاستثمار	نوع الاستثمار	
% ١٠	% ٥	% ٢	% ٢
٠.٣٦	٠.٨٥	١.٥٥	١.١٣
٠.٦٢	١.٢٤	٢.٠٠	١.٤١
١.٠٥	١.٨٠	٢.٦٢	١.٧٩
١.٤١	٢.٢٤	٣.٠٩	٢.٠٦
			% ٥
			٠.٥٠
			٠.٧٢
			١.٠٣
			١.٢٧
			٢.٠٦
			% ٢٠
			٢.٥٠
			% ١٠٠
			٢.٢٠٠
			٢.٣٠٠

وقد لوحظ أن زيادة ٠.١ ر. في معدلات الوفيات تؤثر بالنسبة للقسط في سن ٤٠ زيادة حوالي ٤٠. أي حوالي ٧ مرات الأثر بالنسبة للمخلف أو حوالي ٢٠٪ من قيمة القسط في المتوسط.

وتجدر الإشارة أن القيم الواردة سابقاً كلها محسوبة بالكمبيوتر ولكنها لا تمثل ما يمكن أن تتقاضاه شركة التأمين لأنها تمثل أقساطاً صافية وغير محملة بما يقابل المصروفات وكافة العوامل المتعلقة بالبدليات للفروض وخلافه، فهي بهذا ليست سوى وسيلة أكاديمية للمقارنة بين الأنس المختلفة.

أما أثر الفروض المختلفة بالنسبة للتأمينات المؤقتة فلم نوردتها لأن نتائج الحساب من السهل تخمينها، فالأثر لربح الإستثمار غير كبير بينا مضاعفة فروض الوفاة ينتج عنه مضاعفة القسط الصافي تقريبا.

٧- خاتمة

أرجو بهذا أن أكون قد أوضحت الأثر الذي تلعبه جدول الوفيات في احتساب

أو الأمة المجهدين ولذلك لم يرد ذكره في السنة النبوية الشريفة ولا في أقوال الصحابة أو الأمة المجتهدين... لكنه يرد ويقول بأن أول من تحدث عن التأمين هو الإمام محمد عابد بن من فقهاء المذهب الحنفي (١٧٨٤ - ١٨٢٦ م) حيث ورد ذكر التأمين في حاشيته (رد المحتار على الدر المختار في شرح تنوير الأنوار) وذلك بمناسبة التأمين البحري الذي انتشر في أيامه...

ولذا كان التأمين قد ظهر في أواخر القرون الوسطى بصورة التأمين البحري فإني أرى بأن الرسول الكريم قد أشار إليه بشكل من الأشكال في حديثه الشريف «لأن تدع ورثك أغياء خير من أن تدعهم عائلة يتكفون الناس»...

كما أن التأمين قد ورد في الكتب السماوية لتمثل سقوية نوع حيث يقول الأستاذ عبد الرحمن شلقم رئيس تحرير جريدة الفجر الليبية سابقاً «بأن هذا تأمين، أي نوع من التأمين الإلهي على الحياة وسط ذلك الطوفان الإعجازي الرهيب».

كما أن القرآن الكريم جاء في عدة آيات تشير إلى عدم معارضة الدين للتأمين.. وقد خلص الأستاذ غريب عبد الهادي من خلال شرح فضيلة الأستاذ الشيخ محمد متولي الشعراوي لبعض آيات من سورة الكهف... إلى أن قصة موسى والخضر تعطي الدليل القاطع للتأمين المزوج المادي والروحي...

حيث أوضح فضيلة الشيخ الشعراوي بعد شرح الآية الكريمة «وأما الجدار فكان لعاملين يتيمين في المدينة. وكان تحته كثر لحما وكان أبوهما صالحاً فأراد يرك أن يبعثا أشدهما ويستخرجا كثرهما رجعة من يرك».

... بأن صلاح الأب كان سبباً في أن سخر الله سبحانه وتعالى سيدنا الخضر وسيدنا موسى عليهما السلام لقيما الجدار الذي كان يريد أن يفض حتى يؤثر اكتشاف الكثر إلى أن يبلغ العلامان أشدهما وبذلك يكون صلاح الأب بمثابة التأمين الناجح لصالح الأبناء من بعده، وتكون البقيات الصالحات التي اهتم بإدخالها أثناء حياته بمثابة أقساط التأمين ويكون الوفاء من الله سبحانه وتعالى في صورة تسخرني ويعد صالح لاقامة الجدار الذي أخطئ تحته كثرنا لعلامته من بعده حتى يكبر ويستخرجا كثرهما...

التأمين والأحكام الإسلامية

علي شفا عمري
مدير الرقابة الداخلية
المؤسسة العامة السورية للتأمين

بين فترة وأخرى يثار لدى الفعاليات التأمينية العربية منها والإسلامية سؤال عريض وهو «أري الدين في التأمين» وأنتي أسأول هنا أن أحقق ولو شيئاً في هذا المجال وذلك من خلال الآراء والمراجع الثبوتية...

في البدء لا بد من إعطاء المفهوم الكلاسيكي للتأمين... فالتأمين حماية وضمان وأمان... والتأمين تعاون وتضامن وإيثار... والتأمين حفاظ وحيطه واستقرار... إلى آخر ما هنالك من التسميات والمعاني الكثيرة التي تبين مزاي وأهداف التأمين سواء من الناحية الاجتماعية أو الإنسانية - الأخلاقية - أو الاقتصادية... أمام هذا التتابع التأميني وأهميته فقد أخذت جميع بلدان العالم بإصدار التشريعات والنصوص القانونية الخاصة بالتأمين وعلى سبيل المثال لوزار القانون المدني السوري فضلاً عن النصوص القانونية الخاصة بالتأمين وعلى منه التأمين بأنه «عقد يلتزم المؤمن بمقتضاه أن يؤدي إلى المؤمن أو إلى المستفيد الذي اشترط التأمين لصالحه مبلغاً من المال أو إيرادات مرتباً أو أي عوض مالي آخر في حالة وقوع الحادث أو تحقق الخطر المبين بالعقد وذلك لقاء قسط أو أي دفعة مالية أخرى يؤديها المؤمن له للمؤمن»...

والسؤال الآخر العريض الذي نحن بصددده... هل يعرف الإسلام نظام التأمين؟

يجب الاستناد توفيق على وجهة على ذلك فيقول:

... بأن الإسلام لم يعرف التأمين في عهد الرسول ﷺ ولا في عهد الخلفاء الراشدين

ان من يتجسر في آيات القرآن الكريم وأحاديث النبي العظيم يرى مدى التجاذب والتماثل بين الدين والتأمين...

وعليه لا يوجد أعلى تعارض بين الدين والتأمين بل أن الدين يحض على التأمين ويندب اليه ولو بصورة غير مباشرة قال الله تعالى ﴿يا أيها الذين آمنوا خذوا حذرکم﴾ آية ٧١ النساء ﴿وخذوا حذرکم﴾ آية ١٠٢ النساء.

وقال الله تعالى ﴿ولا تلقوا بأيديکم الى التهلكة﴾ آية ١٩٥ البقرة وقال سبحانه وتعالى ﴿لا يتخذ المؤمنون الكافرين أولیاء من دون المؤمنین ومن يفعل ذلك فليس من الله في شيء إلا أن تقوا منهم نفاقه ويحذرکم الله نفسه وللی الله المصیر﴾ آية ٢٨ آل عمران. إن هذه الآيات تعطي الدليل القاطع على أن الدين الاسلامي يأمر بالحیطة والحذر ومعرفه الطريق وإعداد العدة اللازمة له كي لا يكون عتوقاً بالبول والمصائب... أليست هذه العدة من عدة التأمين والتي تحذر وتنبه من غوائل الدهر... بأن يتحاط المرء وأخذه طا حتى يتنجوا من كل مكروه مدموم وبعض حياة لائقة كريمة... وهذه بالنهاية ليس تحدياً لقضاء الله وقدره...

﴿فامشوا في مناكبها وكلوا من رزقہ﴾ آية ١٥٥ الملك !!

﴿وايغ فبما آتاک الله الدار الآخرة ولا تنس نصيحتک من الدنيا﴾.

﴿وان ليس للإنسان إلا ما سعى وان سعيه سوف يری﴾..

آيات قرآنية كثيرة وأحاديث نبوية عديدة كلها تشير وتحض على العمل المتكامل ورزاقه المستقبل... ألم يقل الرسول الكريم حين سأله الجعفي: «هل يترك ناقه دون أن يعقلها يتركها على الله فقال له بل اعقلها وتوكل».

وفي هذا دليل آخر على عدم ترك الأمور على العار والعقل في عجايبه أخطار المستقبل أن يحقق الإنسان حيطة وحذراً طمأنينة وأن يعاون مع الآخرين لحيازة هذا الخطر... قال الله تعالى ﴿وتعاونوا على البر والتقوى﴾ وإذا كان التعاون من مكارم الأخلاق فإن التأمين أيضاً من مكارم الأخلاق لأن من المبادئ الأساسية للتأمين هو التعاون والتعاون جميع المؤمنین لدفع عائلة أحدهم في حال إصابته بحادث قدرتي خارج عن إرادته، إن مفهوم التعاون الذي دعى اليه الإسلام يجعل بوضوح صورة لدى شركات التأمين المؤمنة والعاملة ضمن النظم الاشتراكية فصل هذه الشركات كما يقول الأستاذ توفيق على وجهة عمل تعاوني وما هي الا

وسيط لجميع المستأمين وتحصيل أقساط التأمين منهم ثم استثمارها وإعادةها اليهم في نهاية مدة التأمين أو عند حدوث الخطر المؤمن ضده...

التأمين وفق الشريعة الاسلامية

إن فقهاء القانون قد اجتمعوا على أن التأمين لا يتعارض مع الشريعة الاسلامية، لكن فقهاء الشريعة انفسوا الى قسمين فسيم يؤيد العملية التأمينية دين تحفظ وقسم يؤيد ما أحياه بالتأمين التعاوني ويعارض ما أحياه «التأمين التجاري»... وإذا كان التأمين التجاري يختلف فعلا عن التأمين الاجتماعي... فإني أرى بأن التأمين التجاري يختلف بمفهومه وأسسه لدى الدول ذات النظم الاشتراكية عنها في الدول ذات النظم الرأسمالية... لأنه في الأولى يهدف أولاً وأخيراً الى خدمة الجماهير العريضة ويتعلق تعاوني... وإذا كان التأمين لم يعرف بأسسه الحالية لدى أئمة الفقهاء لأنه لم يخل منه المجتمع الاسلامي بشكل أو بآخر... قد تكون بدائية أو متطورة بحسب ظروف الزمان والمكان... لأن الاسلام دين صالح لكل زمان ومكان، وهو لا يرفض أي نظام اجتماعي أو مستحدث... والأصل في ذلك الجواز والإباحة ما لم يأت النص الذي يحرم الجواز...

وقد نقل الفقهاء الاسلامي فكرة التأمين في مبدئها كنوع من كفاية الأمان... حيث جاء «لو قال رجل لآخر: اسلك هذا الطريق فإنه آمن. وإن كان عتوقاً وأخذ مالك فإنا ضامن. فسلكه وأخذ مالك، بضمن القائل» وهذا مما يؤكد أن الفقهاء قبلوا مبدئياً فكرة التأمين... ليس ضمان خطر الطريق هو نوع من أنواع التأمين؟؟؟..

جاء في مقدمة كتاب الأستاذ علي السيد «التأمين والإسلام» ما يلي... من دستور دولة الإسلام الأولى - «المهاجرون من قريش على ريعهم، يعاقبون بينهم وهم يقدون عانهم بالمعروف والقسط بين المؤمنین... (وتبر عوف) على ريعهم، يعاقبون معاقبهم الأولى وكل طائفة تقدي عانها بالمعروف والقسط بين المؤمنین (وتبر ساعدة)... (وتبر الحارث)... الخ». وقد عقب الأستاذ الدكتور محمد زهير الأوفى المصري السابق على ذلك بأن كلمة التأمين من الكلمات القلائ التي تطورت على معنى الخير وتؤديه حق الأداء وفي الوقت نفسه بلاحقها الشر ولا تسلم من أذاه شر سوء التفهم والوقوف عنده... ولو أدرك ذلك البعض من الناس ان الإيمان بالله يطلب القصد في العمل والتصور الواضح له قبل مباشرة

وجرمية - هو ما جاء في قول الله تعالى ﴿وَأَنْبَأَ الَّذِينَ آمَنُوا أَنْ كَانُوا مِنْكُمْ بِغُفْلَةٍ وَاللَّهُ يَوْمَئِذٍ عَلِيمٌ﴾ .
 الا ان تكون تجارة عن تراش منكم .

آراء وفاروي في التأمين

استعرض بعض ما جاء من آراء وأقوال وفاروي لرجال الدين الاسلامي في مجال التأمين .. سواء ما نشر منها في الجلات أو الكتب ...

رأي الدكتور مصطفى أحمد الزرقا : سورية

أن نقطة الانطلاق في بحث حكم الشريعة الاسلامية في عقد التأمين يجب ان تبدأ من ناحية هي عدي حجر الأساس وهي : هل أنواع العقود في الشريعة الاسلامية محصورة لا تقبل الزيادة؟ أي هل نظام التعاقد في الإسلام يحصر الناس في أنواع معينة من العقود المسماة وهي العقود المعروفة في صدر الاسلام .. أم أن الشريعة تركت الباب مفتوحاً للناس في أنواع العقود وموضوعاتها ...

ان الشرع الاسلامي لم يحصر الناس في الأنواع المعروفة قبلاً من العقود بل للناس أن يبتكروا أنواعاً جديدة تدعوهم حاجاتهم الزمنية اليها بعد أن تستوفي الشرائط العامة وهذا ما نراه هو الحق وهو من مبدأ سلطان الادارة العقودية في الفقه الاسلامي .

اقتار - العدد 4 - السنة الثانية

رأي فضيلة الشيخ علي الحفيف : مصر

ليس في عقد التأمين تلك العناصر والمعاني الجوهرية التي توجد في المرابحة والمقارعة وتسوحيب حظرها شرعاً وقانوناً . إذ ليس مجرد وجود الخطر والاحتمال فيها هو الذي استوجب منعها ، فإن كثيراً من الالتزامات والتصرفات تصحح مع التعاقب على شرط هو خطر الوجود فتترتب عليها آثارها ان تحقق الشروط الملحق عليه ولا يترتب عليها اثر اذا لم يتحقق ...

اقتار - العدد 40 - السنة الثانية

رأي فضيلة الشيخ عبد الرحمن عيسى : مصر

لا شك أن التأمين عمليات لم يدرِكها أحد الأمة السابقين ولا من اصحابهم وهذه

لأعسن فهم التأمين بأنه لا يعدو أن يكون جانباً من جوانب تنظيم حياة المؤمن .. وليس وقاية من الموت ولا تحديداً لتقدير الكون ولا مساورة لإرادة الله في ملكوته ... والحكم بأن التأمين حلال : لأنه بعد كل البعد عن الربا والغرر والضرب والائذاء ، والأصل في المعاملات حلها وجرمتها يكون لما يتأكد أو يبدو فيه الضرر منها .

وقبل أن أستعرض فتاوى السادة العلماء والشيوخ الاجلاء في التأمين لا بد من الاشارة هنالك قرارات المؤتمر الثاني لجمع البحوث الاسلامية الذي عقد في القاهرة في شهر الحرم عام ١٣٨٥ هـ بشأن التأمين :

١- التأمين الذي تقوم به جمعيات تعاونية يشترك فيها جميع المساهمين لئلا يؤدي لأضرارها ما يحتاجون اليه من معونات وخدمات ، أمر مشروع ، وهو من التعاون على البر .

٢- نظام المعاشات الحكومي وما يشبهه من نظام الضمان الاجتماعي النبع في بعض الدول كل هذه من الأعمال الحائزة .

٣- أما أنواع التأمينات التي تقوم بها الشركات ايا كان وضعها مثل التأمين الخاص بمسؤولية المساهم والتأمين الخاص بما يقع على المساهم من غره والتأمين الخاص بالحوادث التي لا مسؤول فيها والتأمين على الحياة وما في حكمه فقد قرر المؤتمر الاستمرار في دراسته بواسطة لجنة جامعة لعلماء الشريعة وخبراء اقتصاديين وقانونيين واجتماعيين مع الوفاء قبل ابداء الرأي ، على آراء علماء المسلمين في جميع الأقطار الاسلامية بالقدر المستطاع ...

وإذا كان قد مضى على المؤتمر الثاني لجمع البحوث الاسلامية فترة طويلة فليست أدري ماذا جرى بعده من المؤتمرات وما الذي تقرر .. لقلة المراجع في هذا الشأن .. لكن من المعروف والتداول أنه قد صار بعد ذلك فتاوى عديدة من علماء الشريعة تجمع بأن العملية التأمينية صحيحة شرعاً وما دامت لا تتعارض مع الدين وتقوم ضمن أسس علمية وقانونية سليمة حتى أن البعض قد رفع النداء بجعل التأمين إجبارياً من قبل الدولة كما يقول ابن خلدون وان وظيفة الدولة أن تحمّل الأفراد على مصالحهم وتردهم عن مضارهم وهذا فضلاً عن أن الفقه الاسلامي قد تناول التأمين بصورة أو بأخرى فالأصل الفقهي في المعاملات هو الحل وليس الحرمة فلا تحرم معاملة الا اذا انضح ضررها والضابط العام للمعاملات المالية ، - حلا

العمليات تحقق مصالح اقتصادية كثيرة، وقد قرر العلماء أن المصالح العامة إذا كانت تناسب حكماً شرعياً فإن ذلك الحكم الذي تناسبه يثبت للعمل الذي يحقق المصلحة العامة، اعتباراً بهذا الوصف المناسب للحكم ولهم في ذلك سلف عظيم.

نفس المرجع السابق

رأي فضيلة الشيخ الصديق محمد الأمين الصوري: السودان

إن عقد التأمين لا يصح إلحاقه بعقد المضاربة كما لا يصح إلحاقه بعقد الكفالة والواقع أنه ليس من السر اعتبار التأمين من القمار لأن القمار في الأصل هو الرهان على اللعب بشيء من الآلات المعدة له... فالتأمين جد والقامرة لعب والتأمين يعتمد على أسس علمية والقامرة تعتمد على الحظ وفي التأمين إحصاء عن المخاطر وكفالة للأمان واحتياط للمستقبل.

نفس المرجع السابق

رأي السيد أبو القاسم الموسوي الخوئي: إيران

عقد التأمين: هو أن يهب الشخص مبلغاً من المال في كل سنة مئلاً لأخيراً أو لشركة بلا عوض إلا أنه يشترط في ضمن عقد الهبة أنه على تقديم الطوارئ، التي يحددها في ضمن الشرط على عمله التجاري أو بضائمه أو داره أو سياسته أو نفسه: أن يقوم الشخص الآخر أو الشركة بغير الحسارة الناجمة عن تلك الطارئة ومعالجة المرض ونحو ذلك وهذه المعاملة بما تدرج تحت عنوان «الهبة المعوضة» وعلى المشروط عليه القيام بالشرط عند الطوارئ، كما أنه لا بأس بأخذ ما دفعه في هذا الظرف.

المسائل المتخلفة - العادات والعاملات

وبعد فإن هذه الآراء الصادرة عن بعض أفاضل علماء الدين تعتبر بياناً صارخاً على عدم تعارض الدين مع التأمين.

فالدين يحض فيما يحض على التعاون والبر وفتح الضرر... الأمر الذي يعطي ارتباطاً قوياً ما بين الدين والتأمين من خلال الزمة الأخلاقية والاجتماعية لفكرة التعاون والتي هي هدف أساسي في التأمين مثلما هي حجر أساسي في الدين... ومن الجدير بالذكر فإن فضيلة الإمام المرحوم الشيخ محمود شلتوت قد أفتى أيضاً في مجال عدم تعارض الدين

مع التأمين لكسبي لم أفت على النص بالكامل... وقد ذهبت أكثر من ذلك في مجال القرض من المصروف يربح حيث قال «إن الإسلام الذي يبنى أحكامه على قاعدة اليسر ورفع الضرر والعمل على العزة والتقدم وعلاج المعطل يعطي للأمة في شخص هيئاتها وأفرادها هذا الحق، ويصح لما ما دامت مواردها في قلة إن تقتصر بالربح تحقيقاً لتلك المصالح التي قام بها قيام الأمة وحفظ كيانها».

التأمين على الحياة

لعل أكثر ما يثار - من البعض - في مجال التأمين والدين هو التأمين على الحياة وبهؤلاء قد نسوا أن الإسلام في تعاليمه كنظام للحياة لا يقبل التبعض والتجزئة ولا يقبل أن يقال فقط «ولا تقربوا الصلاة» وعلى من بشر قضية التأمين على الحياة أن يرجع للدين ككل وأن يتحقق منه بشكل أعمق وأوسع كما التأمينات الأخرى... وكما فعل العديد من رجال الدين الأفاضل...

في عام ١٩٠٣ جاء رجال الأصدال إلى دار الافتاء المصرية وكان يشغل منصب مفتي الديار وقتذاك المرحوم الإمام الشيخ محمد عبده يستفتونه في شرعية التأمين على الحياة فأفتى بذلك...

كما أن سماحة الشيخ الأكبر الإمام السيد محسن الحكيم قد أجاز التأمين على الحياة من خلال السؤال الذي طرح عليه عن الأشكال في الانتفاء إلى شركة التأمين على الحياة حيث قال «لا بأس بالمقودات في شركة التأمين والعمل بها جائر والمال حلال من الطرفين» محسن الطباطبائي - مجلة الاتحاد العام العربي للتأمين العدد التاسع ١٩٧٢.

إن التأمين على الحياة باعث على الفرية والإخبار فالشخص الذي يؤمن مستقبل أولاده أو زوجته أو أقاربه أو ممن يهجم أمرهم عند موته حتى لا يتركوا في عوز أو ضيق هو نوع من الإخبار على النفس وتلك مزنة أخلاقية - دينية - ويؤثرون على أنفسهم ولو كان بهم خصاصة... فالتأمين على الحياة هو دائماً وأبداً لمستقبل الأولاد وكيف إذا أمن مستقبلهم بعد مماته؟؟ ذلك شيء جميل...

يأخذه المسلم من المصروف ويقاضيه عنه المصروف وما دخل يعتبر ذلك ربا؟ ... لعل هذه الفتوى والذي ذكرتها سابقا تعطي الدليل الأكبر على أن التأمين بعيد عن الظلم والضرر والربا... خاصة وأن الشيخ شلتوت يعتمد في ذلك على آراء بعض الفقهاء الذين أجازوا للسحاح الاستقراض بالربح.

يروي عن جابر قوله وأثبت النبي ﷺ وكان لي عليه دين، فقاضاني ورائتي... .

إذا كان القرض يربح هكذا رأي الدين فيه فكيف إذا كان الأمر يتعلق بعقد التأمين على الحياة... والذي يربح الظلم ويسر الأثر في حياة المؤمن له وبعد مماته فالأصل في ذلك حماية وصان أحوال المتعاقدين وأفراد أسرهم على السواء...

خاتمة

ان موضوع التأمين في هدى أحكام الإسلام يحتاج الى دراسات عديدة ومعقدة لأن شواهده كثيرة ومتعددة كما يحتاج الى أكثر من مناظرة مع علماء المسلمين حتى نغني الفكرة أكثر وأكثر..

وإذا كان التأمين من الأمور المستحذة فهذا لا يعني أن لا نجد لها سندا في الدين خاصة وإذا اخذنا الأمور بالكليات.. أليس في الزكاة وتعمير الغائبين في الزكاة شبه كبير في التأمين وتعمير المؤمنين الذين نزلت بهم الجائحة.

أليس التأمين مفهومه القانوني والتي السليم بعيد جدا عن الغبن والغرر والربا الذي حرمه الله سبحانه وتعالى..

ان الحلال في الإسلام ما يحقق مصالح العباد الدينية والدنيوية تلك الصالح المشروعة التي تدفع الضرر وتحقق الخير وتحفظ الحياة الحرة الكريمة.. فالحيلة والخيار دعوى اليها الإسلام والتكافل والعقل دعوى اليها الإسلام والتعاون والأمان دعوى اليها الإسلام وكل هذا دعوى اليه التأمين.. فابن الخياط إذن 1191!

المراجع

— التأمين فكرته الاجتماعية ونظريته القانونية في ضوء الأصول الإسلامية.

السيد علي الس

لكن هل في التأمين على الحياة اعتداء على حق الله تعالى حيث أنه سبحانه هو الخالق وحده الذي يعلم متى يموت الانسان وفي التأمين على الحياة ضمان حياة الانسان لمدة معينة؟؟ يجب على هذا السؤال السيد علي وهبة في مجلة الاتحاد العام العربي للتأمين في العدد الثامن 1971 فيقول: «ان التأمين على الحياة ليس ضمانا لحياة الانسان لمدة معينة وإنما هو عقد بين المسئمين والشركة يتعهد فيها المسئمن بأن يدفع مبلغا معيناً لمدة معينة يسترده في نهاية مدة التأمين (أحيانا زيادة بعض الفوائد) وأحيانا أخرى يقصص بسبب عن المبلغ المدفوع ويتعهد الشركة برد المبلغ في نهاية المدة وإذا حدثت وفاة قامت الشركة بدفع المبلغ المتفق عليه... ولا يقصد قيمة الضمان لحياة الانسان لا هي تعويض للوفاة نفسها لأن حياة الانسان وقيمة الخالق يستردها ويتحصا شاء وإنما يمكن اعتبارها تخفيفا على الأسرة المتكوية بوفاة عائلها... فالتأمين هنا نوع من التعاون بين المسئمين وما الشركة إلا وسيط بينهم ومن بقي الى نهاية مدة التأمين يأخذ أمواله ومن يتوفى يتضامن الباقيون في تحمل العبء عنه...» .

ويؤكد على ذلك الأستاذ محمد الهبي ونير الأوقاف المصري السابق فيقول «ان التأمين على الحياة هو النوع الوحيد الذي تعهد فيه الشركة أقساط التأمين الى أربابها في صورة خاصة فالشخص ليس كالمسيارة أو كالمسح المنقولة... وغير ذلك من الأمور... فوفاة الشخص طرف خاص لأمره وما يدفع للأمر ليس تعويضاً عن خسارته وإنما معاونة لها على اجتياز ظروف الحياة بعد وفاته... أي ان التأمين على الحياة هو ارتباط مع الشركة على مبلغ معين يدفع لشاسة الوفاة أو الشيخوخة أو العجز وليس مفهومه ولا من واقعة والمعامرة على الحياة...» .

ان عقد التأمين على الحياة بعيد عن الظلم والضرر والربا فالؤمن لهم يستطيعون من جهة أخرى أن يفترضوا من شركة التأمين الحاجة الى القرض وهم بذلك يسحبون رصيدهم المسدد اليهم بدليل أن الشركة لا تفرضهم إلا أقل مما هم سدوا لديها.. والربح الذي تحصله الشركة منهم يتمثل في اسقاط ربح المبلغ المنسحب والذي كانت سوف تستفيد منه من خلال استثمار مجموع أموال المؤمن لأن الشركة عليها التزام بتسديد التعويض عن الحسائر وهذا يأتي من خلال الأساط أو الأرباح..

ولعل فتوى فضيلة الامام الأكبر المرحوم الشيخ محمد شلتوت بشأن القرض الذي

بعض آثار التضخم النقدي على صناعة التأمين

إعداد

محمد أمين أبو الشرف

مديرة التخطيط والتدريب والاستشارات

غدت مشكلة التضخم النقدي ظاهرة مرضية عالمية تعكس حالة عدم الاستقرار التي يعيشها العالم اليوم وأول ضحاياها هم الطبقة الدنيا في السلم الاجتماعي، حيث يشكل التضخم عبئاً ثقيلاً تنوء به كواهلهم فبينما تتمكن الطبقات الأخرى عكس آثار التضخم جزئياً أو كلياً على سواها تعجز الطبقة الدنيا عن مثل هذا التخلص وترزح تحت وطأة هذه الائتمكاسات، قد يفسر التضخم بأنه ظاهرة إرتفاع الأسعار أو تناقص القيم الفعلية للمدخرات النقدية وهذه الظاهرة ليست حصرها على دول معينة بدأتها فهي تطل الدول المتقدمة والنامية على حد سواء، مع الاختلاف طبعاً في درجة المعاناة بين دولة وأخرى، بقدر ما تتخذه الحكومات المعنية من إجراءات للتخفيف عن مواطنيها، فالقرود في الدول الاشتراكية مثلاً لا يعاني من مشكلة التضخم بنفس القدر الذي يعانيه الفرد في الدول الرأسمالية أو الدول النامية وإن كان ثمة تضخم فهو يعكس بشكل آخر، وتعد إجراءات تثبيت الأسعار من آثاره على المواطن ذلك إذا أخذنا بعين الاعتبار أن حكومات الدول الاشتراكية تحصل عن المستهلك الفرد بعض أو معظم آثار التضخم من جهة إرتفاع الأسعار وبشكل خاص ما يتعلق بالسلع الأساسية مثل المواد التموينية وتكلفة المواصلات والإسكان وما شابهها من حاجات أساسية. ولكن هذه الإجراءات لا تفعل حاجزاً كاملاً بين التضخم وآثره على الأفراد. إذ لا تستطيع دولة من الدول أن تبقى بعيدة عن الانخراط في العلاقات الدولية والتجارية المشابهة وأن تعيش بمعزلها وهكذا يعدو من الصعوبة بمكان أن تقدر على حل المشكلة بصورة نهائية بإجراءات فردية، أو إقليمية، فالعلاقات الدولية معقدة إلى حد يجعل الحل النهائي أمراً بالغ الصعوبة بالمقارنة للمواطن، ومعالجة مواطني الدول النامية

الإلقاء النقدي

— نظام التأمين: في مدى أحكام الاسلام وضوابط التصع المعاصر.

— بعض النقاط الخاصة بتوسع انتشار التأمين على الحياة في الأوساط العربية.
الدكتور محمد الهبي

— المسائل التقنية — العبادات والعمالات.
أحمد سامي موسى الكاشف

— الاسلام في حل مشاكل التجمعات المعاصرة.
السيد أبو القاسم الموسوي الخواري

— فتاوي في التأمين عملة الاتحاد العام العربي للتأمين
الدكتور محمد الهبي

العدد / ٨ / السنة / ٥ /

العدد / ٧ / السنة / ٤ /

العدد / ٩ / السنة / ٦ /

العدد / ٤ / السنة / ٦ /

العدد / ٦ / السنة / ٣ /

العدد / ٥٥ / السنة / ٥ /

* * *

من مشكلة التضخم تفوق مثيلاتها في الدول المتقدمة وبمضي ذلك الى أن إمكانيات الدول النامية الذاتية محدودة نوعاً ما، والإرتفاع الباهظ لأثمان مستورديها من الدول المتقدمة أدى الى عجز الإجراءات التي تتخذها الحكومات بصدده معالجة هذه المشكلة وبالطبع فإن آثار التضخم تتناول كافة الأنشطة الاقتصادية ولكن بغضوات مدى التأثير بالنسبة لكل قطاع من قطاعات الاقتصاد. وقطاع التأمين وإعادة التأمين يتسم بصفات خاصة تجعله يختلف عن غيره من القطاعات المالية الأخرى في مدى تأثره بظاهرة التضخم من النواحي التالية:

- أنه مرتبط ارتباطاً وثيقاً بالقطاعات التي نظراً على أسعار العملات.
- أنه يتأثر بشكل فعال ببقية القطاعات الاقتصادية على مستوى الدولة الواحدة وعلى مستوى دول مختلفة لإتصاله الوثيق بها.
- بالنسبة لقطاع إعادة التأمين يمكن أن يتأثر حتى بأحداث وأوضاع في أماكن بعيدة جغرافياً نظراً لأن عمل إعادة التأمين هو عمل دولي يتجاوز حدود الدولة الواحدة.
- المسؤوليات المالية لقطاع التأمين وإعادة التأمين تعكس أسرع من غيرها أية تقلبات في مستويات الأسعار والمعيشة.
- قطاع التأمين يحصل الترامات نقدية طويلة المدى لأن تسوية التعويضات في بعض الحالات تستلزم زمناً قد يمتد الى سنوات طويلة، والفترة الزمنية بين استلام القسط وبين أداء التعويض، لما أهمية قصوى في موضوع التقلبات الاقتصادية والتفدية.
- وسنحاول أن نعرض لأهمها:

ضرورة التوفيق بين قسط التأمين ومبالغ التأمين لأن عنصر الزمن في هذه الحالة له أهمية عظيمة لكون التغيرات الاقتصادية سريعة ومتلاحقة بشكل يعم إيجاد نظام للملازمة الآتية بين قسط التأمين ومعدل التضخم صعوداً أو هبوطاً وهذه مسألة بالغة التعقيد وتحتاج الى حسابات دقيقة، بالإضافة الى ضرورة توافر العديد من البيانات والإحصائيات عن معدلات الأسعار والأرقام القياسية المختلفة ومعدلات التضخم الى غير ذلك من إجراءات. وهي أمور تعتبر غير متاحة في العديد من مناطق العالم.

إن تطبيق مبدأ النسبية يعتبر إستثناء لا يلجأ إليه إلا في الحالات النادرة إلا أنه في ظل التضخم التقليدي يصبح هذا المبدأ قاعدة ما لم تتم الموازنة القوية بين مبلغ التأمين والقيمة

الحقيقية للأصول المؤمن عليها. كما أن الانحياز التصاعدي الخطير لأرقام التعويضات (خاصة لتفروع معينة مثل فرع السيارات والمسؤوليات). حيث تبين أن تلك الزيادة لم يكن مصدرها ارتفاع عدد الحوادث وثمنا العناصر التي تؤثر في الكلفة النهائية للتعويض عن الحادث مثل (أجور العاملين) - تكاليف ادائية - معالجة طبية - قلع غيار... الخ). ويتوجب مراقبة نسبة التعويضات باستمرار للتأكد من أن الزيادة في هذه النسبة تظل في حدود معدل التضخم. كما أن سياسة الإستثمار التي يتبناها المؤمن يجب أن تكون مرتبة الى حد يسمح بالحرك الفوري عند الضرورة وتوجيه الإستثمارات التي تقل قدر الإمكان من مخاطر الخسارة وتحقق بنفس الوقت المزايا الضخمية المعروفة كما أن سياسة الإستثمار الطويلة الأجل لم يعد لها محور في عصر التضخم، والمطلوب تحقيق معادلة صعبة وهي تحقيق مزايا الضمان، والسيولة، والمائد المرتفع، مع المحافظة على القيمة الحقيقية لرأس المال. كل ذلك بأن واحد، وهذا أمر يبدو صعب المثل، خاصة في ظل بعض التشريعات التي تقيد رؤوس الأموال وتحد من حرية حركتها.

هذا بالإضافة الى وجوب مراقبة المصاريف الإدارية وعناصر المصروفات الأخرى بحيث لا يتجاوز نسبة الزيادة في التضخم، وإعادة النظر في سياسة إصدار وثائق تأمين لأجبال طويلة تزيد عن سنة فلتد تبين أنه في حالة معدل تضخم نسبة ٢٥ - ٣٠٪ تصبح حتى فترة السنة طويلة نسبياً. وفي إعادة التأمين فإن المشاكل الناجمة عن التضخم تعتبر أكثر تعقيداً من تلك التي يتعرض لها المؤمن المباشر باعتبار أن قطاع إعادة التأمين يعمل على المستوى الدولي كما أسلفنا ومعدلات التضخم تختلف من دولة لأخرى إضافة لاختلاف القوانين والأنظمة الحكومية الأمر الذي يستوجب إيجاد وسيلة تمكن العبد من التجاوب مع هذه الإجراءات بصيغة قوية. إن نجاح سياسة معيد التأمين تستوجب جمع معلومات اقتصادية عن كل سوق عالمية، ودراسة مختلف المؤثرات والإحتلالات، في المستقبل القريب والعبد مما يتطلب إيجاد نظام متكامل ودقيق لتحليل الإحصائيات والدراسات المختلفة أولاً بأول ويحدد بعض معياري التأمين على وجود مراسلين لهم في الأسواق العامة ويكون مهمتهم تزويد العبد بكافة الدراسات والبيانات والإحصائيات بشكل فوري. والمشكلة الأكثر صعوبة هي اختلاف أسعار الصرف الثابتة وباعتبار أن إعادة التأمين هي صناعة دولية فإن هذه التغيرات تؤثر حتماً على نتائج معيد التأمين وعلى استراتيجته ومن الواجب أن يتوفر في سياسة العبد شرطين أساسيين:

السوق والاستهلاك من خلال التسويق المتطور

في القطر الكرسي السويدي

د. محمود الصوصو

الاستهلاك

ماذا نستهلك؟ ولماذا نستهلك؟ وأين وكيف يتم الاستهلاك؟... كلها أسئلة لا بد أن نجيب عليها من خلال التسويق الحديث المتطور.

أولاً: المستهلك والتسويق

التسويق هدف أساساً إلى إشباع رغبات المستهلك الدائمة، من خلال الحاجات والخدمات المطلوبة. وعليه فإن النشاط التسويقي يبدأ من المستهلكين عامة وينتهي بهم، فالمستهلك يشكل نقطة البدء لأي نشاط تسويقي من خلال الصرف الصحيح على مهلكي السلع التي على الدراسة المستفيضة عن أحوال المستهلكين. من حيث عددهم، وأجناسهم، وأماكن تواجدهم، ودراسة عاداتهم الشرائية، ورغباتهم الكامنة فهم، آخذين بعين الاعتبار التبدلات والتغيرات المستمرة لأحوال المستهلكين الاجتماعية والاقتصادية والثقافية.

علاقة التسويق بالمستهلكين

يتأثر تسويق السلع بمدد السكان دوماً حيث أن تزايد السكان المستمر المرتبط بنسبة

١- إمكانية وسهولة تحويل أي فائض نقدي يتحقق في إحدى الدول إلى دولة أخرى لإيجاد نوع من التوازن النقدي بين الإيرادات والإيرادات في حدود دولة معينة الأمر الذي يتطلب توافر قدر من الحرية في تحويل النقد بالنسبة لمعيد التأمين.

٢- أن يكون لدى معهد التأمين القدر الكافي على إشتار دخله الناتج عن نشاطه في دولة معينة داخل هذه الدولة حتى يتمكن من سداد التعويضات فيها بمعنى أنه سيكون من المناسب لمعيد التأمين أن لا تفرض عليه أية قيود زائدة عن تلك المفروضة على الشركات الوطنية بهذا الخصوص، هذا بالإضافة إلى أن سياسة الإشتار التي يتبعها معهد التأمين يجب أن تحقق المحافظة على القيمة الحقيقية لرأس المال المستثمر وتحقق عائد مناسب مضافاً إليه عائداً يتجاوب مع معدلات التضخم وفي حالة الودائع المصرفية والسندات يجب أن يحوّض تراكم القوائد تآكل القيمة الرأسمالية ويحقق فوق ذلك عائداً إضافياً لرأس المال.

وأخيراً فإن العلة بين التأمين وإعادة التأمين في مواجهة التضخم وثيقة وإن اختلفت طبيعة المشاكل التي تواجه كلاهما إلا أن السياسة التي يتبعها كل طرف تؤثر بالطرف الآخر وتأثر به بدرجة كبيرة وينبغي جميع العلاجات والإجراءات نحو آثار التضخم النقدي عن قطاع صناعة التأمين وإعادة التأمين غير ناجمة بشكل جذري ولن تستطيع مسح هذه الآثار بالكامل إلا أن اعتماد بعض هذه الإجراءات والاتفاق على سياسة معينة قد يؤدي إلى الإللال أو التخفيف من حدة هذه الآثار.

* * *

اللازمة لتلبية حاجات الشعب كافة مما أدى الى زيادة النفقات من خزينة الدولة، في الوقت الذي تركزت الأرض في الأياف بدون مراعاة بعد أن ترك المزارع أرضه بحثاً عن الطمأنينة والعمل في المدينة. وإن عدم توفر الخدمات وفرص العمل والمشايخ الضخمة في الريف أدى الى الهجرة منه فضلاً عن وجود عوامل طبيعية أخرى مثل التصحر والجفاف الذي أصاب كثيراً من المناطق.

بينما يجلب سكان المدن الكبيرة في الدول المتقدمة الصناعية الى العيش في الأياف هراً من الضوضاء والضحج وتلوث الهواء وعده المبول تلاقي كل الخدمات والحاجات الضرورية في تلك الأياف وهنا يبرز دور المسوقين بتوجيه جهودهم لتأمين كل المستلزمات من السلع والخدمات.

تقسيم السكان الى فئات وأجناس

من الأهمية الكبيرة في دراسة التسويق مسألة التعرف على فئات السكان من حيث السن إذ أن لكل مرحلة من مراحل السن عاداتها الشرائية، وسلماها الخاصة بها، فالأطفال مثلاً يستهلكون سلماً مثل حليب الأطفال، والألعاب والياب والأحذية الولاية. والأدوية الخاصة بهم، وكذلك للشبان والشيوخ سلماً خاصة بهم ونمطاً مغايراً في الاستهلاك. وفي قطرنا العربي السوري طلت الإحصائيات على أن نصف المجموع العام لسكانه من الذكور (١٩٩٨٧٢ ذكراً) مليون نسمة ومن الإناث (٤٩٥٦١٢٨) مليون نسمة أي بنسبة (٥١,٢٢٪) ذكراً ومن الأطفال ذكورا وإناث حتى ١٤ / سنة يشكلون نسبة (٤٨,٨٤٪).

أما نسبة الشباب والشابات دون الثلاثين من العمر هم (٢٣,٠٨٪) من مجموع عدد السكان العام بين الرجال والنساء من (٣٠٪) حتى (٥٤٪) عاماً فقد بلغت نسبتهم (١٩,٨٠٪) ومن (٥٥٪) عاماً وما فوق بلغت نسبتهم (٨,٢٦٪).

هذه الإحصائيات تشكل التطلق السليم لوضع البرامج والسياسات التسويقية الناجمة التي تلبي كافة الرغبات الاستهلاكية لتختلف فئات المستهلكين في القطر.

الكثير يجعل السكان هم المحجم الكلي للسوق حيث يتم استهلاك جميع السلع في هذا الوسط السكاني. غير أن استهلاك السكان للسلع يختلف من سلعة الى أخرى فهناك سلع أساسية مثل المواد الغذائية يستهلكها جميع أفراد السكان، وهناك سلع أخرى لا تستهلكها إلا فئة معينة من السكان كاللاذيات الرياضية مثلاً، لذا فقد باتت ضرورياً عند دراسة التسويق أن يؤخذ بعين الاعتبار عدد السكان، ومعدل نموهم، ومكان تواجدهم الجغرافي، لتحديد طبيعة وشكل التسويق من أجل تلبية رغبات جميع المستهلكين وإشباع اذواقهم المختلفة.

وهنا تبرز المشكلة في التسويق من خلال التزايد المستمر في عدد السكان، وبخاصة في بلدان العالم الثالث التي تعاني شعوبها من الفقر وعدم الاكتفاء بالمواد الأساسية والضرورية للعيش، الأمر الذي يولد الخوف المتزايد من عدم القدرة على تأمين حاجات البشر الأساسية ورفع مستواهم المعيشي، وفي قطرنا العربي السوري اشارت احصائيات عام ١٩٨٥ ان عدد السكان قد بلغ (١٠,١٥٦ مليون نسمة، ويقدر أن يبلغ نهاية عام الألفين - (١٧) مليون نسمة انطلاقاً من تطور المستوى الصحي والثقافي والاجتماعي للسكان.

توزيع السكان على المناطق الجغرافية

لا يكفي النظر الى عدد السكان واحتمال الزيادة في السنوات القادمة ولكن أيضاً يجب أن يتم التسويق كذلك يوزعهم على المناطق الجغرافية، ومعرفة معدل نموهم فيها فالمدارات الاستهلاكية تختلف من منطقة الى أخرى فمثلاً عادات سكان مدينة دمشق تختلف عن عادات سكان منطقة القلمون وهذه الأخيرة تختلف فيما بينها فدير عطية مثلاً تختلف بكثير من العادات عن البيك رغم أن المسافة بينهما لا تتعدى بضعة كيلومترات.

ان الحضرات المتزايدة والتروح الكبير من الريف الى المدينة وخاصة الى العاصمة ادى الى ظهور مشاكل من الصعب حلها والتي تتولد باستمرار مع تلك الحضرات. فالصعوبات في تأمين السكن ومشاكل المواصلات والأزدحام على مراكز البيع وعدم توفر كل حاجات المواطن كانت كلها من المظاهر السلبية لهجرة الريف الى المدينة رغم أن الدولة تتكلف دوماً في توسيع الخدمات، والنشاطات، وتوسيع الشوارع، وتأمين الكوادر

إن الأرقام الاجمالية لموسط دخل الفرد لا يعبر دوما عن الواقع الفعلي لتوزيع الدخل بين الطبقات وخاصة في البلدان التي تسم بالتفاوت الطبقي الكبير بين طبقة الفقراء والتي تشكل الأغلبية التي تعاني من نقص في دخلهم والذي لا يكفي لسد حاجاتهم الضرورية بينما طبقة الأغنياء وهي الأقلية والتي تستمتع بدخل كبير يفوق كثيرا حاجاتهم الضرورية والكسائية معا وفي هذا الوسط يبرز دور المسوقين للسلع بإجراء المقاربات بين معدلات الدخل وحركة الاسعار لأن كل ارتفاع في الأسعار يعد في فعالية الدخل في الحصول على كميات أكثر وأفضل من السلع والخدمات. ورغم الصعوبات في تحليل الانفاق الاستهلاكي على جميع السلع والخدمات التي يحتاجها المستهلك، إلا أن هناك امكانية تحديد، وتحليل الانفاق للسلع الضرورية في حياة المواطن مثل المواد الغذائية، والخدمات الضرورية، أي أن تقوم بتحديد وتوزيع الدخل على بعض النبذ الرئيسية للانفاق الضروري. وهنا نجد أنه ليست كل زيادة في بعض الانفاق يترجم الى زيادة في الاستهلاك، لذلك يتوجب معرفة هيكل الانفاق، والتغيرات المنتظرة للانفاق على النبذ المختلفة في المستقبل المنظور، واحداث اللائح التي تبط التغيرات بالواقع الحياتي من خلال الاستفادة القصوى من التغيرات والتبدلات التي تطرأ على الانفاق؛ لتجنب الأخطاء، وتلافي المشاكل من أجل استمرار العلاقة المترابطة بين الانفاق والاستهلاك بلا شك أن الزيادة في استهلاك السلع الكسائية، رغم ارتفاع اسعارها باستمرار يعود بالدرجة الأولى الى التغيرات في العادات الاجتماعية، والثقافة مع ازدياد مطرد للدخل لفئات كثيرة من المواطنين، رغم الحاجة الضرورية لتأمين الحاجات الأساسية في الغذاء، والدواء، وهذا يعني أنه بات واضحا أن استهلاك المواد الكسائية من قبل المستهلكين يكون على حساب المواد الضرورية من غذاء ودواء، وهذا لا يعني أننا نادى بعدم استهلاك السلع الكسائية بل على العكس فعملية الاستهلاك هي مسألة طبيعية، وضرورية لكل مستهلك، لكن يجب أن تراقبها مسألة الرشيد في الاستهلاك والمقارنة في استهلاك كل معقول. وإساسي في حياة المواطن، والحث على وعي وحرس المستهلكين على سلامة السوق، وسلامة الانفاق، لتتكامل مع الدخل لجميع أفراد المواطنين لكي يستطيع كل مواطن أن يستهلك ما ينتج، ويتيح ما يستطيع اتجاhe. حينها نرحم طبقة المتطلعين والمستثمرين والبدنين، من الاستفادة من حيوات الأغلبية المتجهة، ليتمكنوا من الانضمام الى صفوف المنتجين لزيادة الانتاج، وتحسينه ومن أجل خلق سوق تلمي رغبات جميع المنتجين. وانطلاقا من

التسويق والدخل

رغم أن السكان يتوزعونهم على فئات السن، والأحجام وكذلك حركتهم بين المناطق الجغرافية، وتتركزهم، من الأمور المؤثرة على توجهات السياسات التسويقية، إلا أن دخل السكان يلعب دورا أكثر أهمية وذلك لأن توفر القوة الشرائية لدى السكان يعتبر الشرط الضروري لحصول المستهلكين على السلع والخدمات مقابل دفع النقود من قبلهم وهنا لا بد من الاشارة الى أنواع الدخل ودور كل دخل في الاستهلاك.

والدخل نوعان

- ١- الدخل القومي.
 - ٢- الدخل الفردي.
- من المعروف أن الدخل القومي يتكون من عائد العمل الانتاجي الذي يحسب خلال دورة عمل سنوية وكذلك من عائد الملكية الذي يحصل عليه مالك الأصول الانتاجية خلال الفترة السنوية ذاتها، ويخوي عائد العمل الانتاجي على:
- ١- الراتب والأجور والتعويضات واللكافات للعاملين.
 - ٢- نسبة الأرباح الموزعة على القوى المنتجة والموظفين مقابل جهدهم وخدماتهم.
 - ٣- حصة الدولة في المعاش أو التأمين الاجتماعي.
 - ٤- المزايا الأخرى مثل الخدمات الاجتماعية والطبية ووسائل النقل والدورات التدريبية أما عائد الملكية المستحق لأصحاب الأصول الانتاجية فيحتوي على:

- ١- الفوائد التي يحصل عليها الدائنين.
- ٢- الأرباح التي يجنيها المستثمرون.
- ٣- الأرباح التي يجنيها أصحاب العقارات.

فالدخل القومي هو جمع المستحق للأفراد من موظفين أو عمال أو أصحاب الأصول الانتاجية دون استقطاع الضرائب المختلفة.

أما الدخل الشخصي فهو الذي يحصل عليه الأفراد سواء كانوا موظفين أو عمال أو أصحاب أصول انتاجية بعد اقتطاع الضرائب المختلفة.

- ١- حب الفرد والتميز عن الآخرين.
- ٢- حب التقرب واجتذاب الجنس الآخر.
- ٣- حب الطمأنينة وعدم الخوف.
- ٤- حب اشباع الذات.
- ٥- حب الظهور والتفوق.
- ٦- حب الظهور بالشكل الأحسن.
- ٣- دوافع التقليد

إنها المؤثرات الخارجية منها الباطلة الرخيصة ومنها المدسوسة لتسويه الحقائق ومنها الصحيحة لا تخدم في كل الأوقات فجمع المستهلكين ومن هذه الدوافع:

- ١- حب التقليد للآخرين.
- ٢- تعويض النقص أمام الآخرين.
- ٣- الهروب من الواقع.
- ٤- حب السيطرة والفرد.
- ٥- خدمة مصالح الآخرين.

هكذا نستنتج مما ذكرناه أن هناك روابط كثيرة بين التسويق والاقتصاد وبين الاقتصاد والإدارة. تلك الروابط تدعمها علوم النفس والاجتماع هذه العلوم تساعد خبراء التسويق على استيعاب موضوع عادات الشراء ودوافع الشراء لجميع المستهلكين ومدى تأثيرهم وتجاوبهم بالدعاوي الاعلانية.

وهنا يبرز دور تدعيم الربط بين رجال الإدارة وعلماء الاجتماع والنفس وكذلك بين علماء التسويق وممارسي النشاط التسويقي.

فالتسويق من وجهة النظر العلمية هو علم كباقي العلوم الطبيعية التي تستند اليها القوانين الثابتة التي تعتمد على التحليل النظري وعلى الملاحظة والرقابة.

الحقيقة الموضوعية بأن التسويق يبدأ بالمستهلك، ونسبي إليه، فكيف يمكن أن نفهم سلوك المستهلك؟ وما هو دافع الشراء؟ ومن أين يشتري وماذا يشتري اليوم وغدا، كلها أسئلة لا بد من الإجابة عليها حتى تتم عملية التسويق بنجاح.

فلمشروعات التسويقية هي المسؤولة عن الإجابة على كل تلك الأسئلة، وللوصول إلى الإجابة، وإيجاد الحلول ليس بالأمر اليسير، حيث الطبيعة البشرية المغيرة للمستهلك، وتبدل أوضاعه الاجتماعية والثقافية، والاقتصادية، والبيئية من جهة، والتغيرات في الحاجات، والطراز والأنواع للسلع، والتطورات التقنية، والتحديث المستمر، التي تؤثر على رغبات المستهلك من جهة ثانية كلها تلعب دوراً هاماً أيضاً في هذا المضمار إضافة إلى دوافع متعددة يأتري بها المستهلك ومن هذه الدوافع:

- ١- دوافع عقلانية.
- ٢- دوافع عاطفية.
- ٣- دوافع تقليد الآخرين.

١- الدوافع العقلانية

وهي ما يبرها المنطق فتلعب فيها المؤثرات التي تحمل المستهلك يقدم على الشراء بعد تمييز منطقي صحيح وتوقف وراء هذه الدوافع.

- ١- الاقتصاد في الشراء أي الحصول على السلعة بالسعر المنخفض.
- ٢- النوعية والجودة.
- ٣- وجود الخدمات لتلك السلع وتوفر قطع الغيار اللازمة.
- ٤- سهولة الاستعمال والتوفير في الوقت والجهد.
- ٥- الضمانة وسهولة الاتصال بموزع السلعة.

٢- الدوافع العاطفية

هي المؤثرات التي تجعل المستهلك يقدم على الشراء دون تمييز منطقي مقبول فهي دوافع يمكن تازتها بالوصف أو التحليلات ويقع المستهلك تحت هذه التأثيرات ويستجيب لها دون أي مبرر أو عذر وهذه الدوافع:

مبادئ استراتيجية تأمين وإعادة التأمين البحري

اعداد : زياد مطيط

مدير التخطيط والتدريب والاشتراك

المقود Politicis

نوعها في العدد الماضي في موضوع مبدأ منتهي حسن التية، على أن معيد التأمين يجب أن يكون على معرفة بالشروط العادية لاعادة التأمين الأصلية للوثيقة المرع إعادة تأمتها. لذا من المفروض بالعمد وتسمار الاعادة الوسيط أن يكون كل منهما في حالة تفهم كامل للحماية المنوحة طبقاً للشروط الأساسية التوحيدية التي تحتويها وثيقة التأمين البحري.

ان الوثيقة التوحيدية المستعملة في التأمين البحري، هي وثيقة اللويدز المسماة S. G. «Policy» وتستعمل هذه الوثيقة كأساس لمعظم الوثائق البحرية الأخرى التي تصدر في العالم، وللعلم فإن شركات التأمين في الكتلرا وشركات ما وراء البحار تستخدم وثائق قد تختلف قليلا عن هذه الوثيقة.

ان وثيقة اللويدز هي النموذج الوارد في القسم ٣٠ من قانون التأمين البحري ١٩٠٦، ونظراً لأن نص هذه الوثيقة يعود في صياغته للقرن السابع عشر، حيث أن الكلمات المستعملة فيه قديمة جداً ويخارج حدود الاستعمال في أيامنا هذه، فقد كُتبت كلمات النص عن طريق ادخال الفقرات التي من شأنها ان تجعله يسائر الممارسة العصرية.

نتعرض فيما يلي التغطية الأساسية لوثيقة اللويدز والتي منها نستطيع معرفة الخطأ المدرجة فيها، كما ورد في القسم ٥٥، القسم الثاني من قانون التأمين البحري ١٩٠٦.

اذن هو نظام متكامل تتفاعل فيه مجموعة من العوامل الاقتصادية والاجتماعية ابتداء من تخطيط وتصميم السلعة وانتهاء بتوزيعها وتوزيعها على المستهلك.

ومن كل ما تقدم نستطيع القول أن السوق الناجح المبني على أسس حديثة وعلمية هو المسؤول أولاً وأخيراً على سلامة الإنتاج من خلال السوق والاستهلاك رغم أن السوق محكوم بمجموعة من القوانين والأنظمة المرصدة للتغير من وقت لآخر داخل نظام سياسي واقتصادي واجتماعي.

وفي القطر العربي السوري كانت طرق وأساليب السوق تعتمد على أوضاع السوق من عرض وطلب وفي كثير من الأوقات كان المسوقون مجهولون الأساليب الحديثة في السوق وكانوا يقتربون الى الدراسات الحديثة المبعة في السوق التطور في البلدان المتقدمة.

لكن في السنوات الأخيرة من هذا العقد زهد ظهور الصعوبات السوقية وما نتج عنه من صعوبات في إرضاء المستهلكين والتحكم في الإنتاج وتلبية حاجات السوق كل ذلك دفع الى الاتجاه بحذبة نحو إيجاد سوق استهلاكي يتلاءم مع التمتع والمستهلكين معا لإرضاء حاجاتهم وريغاتهم مما دفع الى خلق كوافر نشيطة من المسوقين تعتمد كلياً على ما يراه مناسباً علماء التسويق وهذا ما يدفعنا الى الانتقال الى مرحلة متقدمة وحديثة في مجال التسويق وإدارته لتعميق التحولات الاقتصادية والاجتماعية للانتقال الى مجتمع منتج وحضاري ومتطور.

«طبقاً لشرط هذا القانون، وتلافياً لما يشترط عليه في الوثيقة، فإن المؤمن مسؤولاً عن أية خسارة تتحمم بشكل مباشر عن خطر مؤتمن عليه، وطبقاً لما سبق ذكره، فإن المؤمن غير مسؤول عن أية خسارة لا تتحمم وبشكل مباشر عن خطر مؤتمن عليه».

تعرض الآن الأخطار المدرجة في وثيقة اللويدز كما وردت كاملة في تلك الوثيقة:
«نحن المؤمنون قانعون أو راضون بأن نتحمل وتأخذ على عاتقنا المخاطر البحرية والأخطار المتعلقة بهذه الرحلة والتي هي أخطار البحر، رجال الحرب، الحريق، الأعداء، القرصنة، السارقين، الرمي في البحر، التفويض برد الأعداء، التفويض بالرد على القرصنة المنظمة، المباحثات، الاعتقال، الحجر والحجز من قبل الملوك، الأمراء، والناس من أية جنسية، حياثة الريان والبحارة، وكل الأخطار الأخرى، الحسائر، سوء التصرف، الخس والتلف أدت أو ستؤدي إلى اعاقة أو ضرر المضاعف والمجهولت على السفينة والسفينة... الخ أو أي جزء منها».

Touching the Adventures and Perils which we the Assurers are Contented to bear and do take upon us in this voyage: they are of the seas, men of war, fire, enemies, Pirates, rovers, thieves, Jettisons, letters of mart and Contermart, Surprisals, takings at sea, arrests, restraints and detrainments of all Kings, Princes, and People, of what nation, condition, or quality soever, barratry of the master and mariners, and all other Perils, losses, and misfortunes, that have or shall Come to the hurt, detriment, or damage of Said goods and merchandises, and ship etc.... or any part thereof

بعد ذكر هذه الأخطار التي تضمنتها وثيقة اللويدز، نورد فيما يلي الشيء من الشرح الأخطار المتداولة في السوق.

كما هو معلوم، تنطوي وثيقة اللويدز عملياً كلاً من أخطار المضاعف والأجسام، لذا فإن شرحنا سيتناول كلا من مصالحي مالكي السفن، ومالكي المضاعف أيضاً ولا ننسى هنا ان نورد الى أن وثيقة اللويدز صممت لتغطي الحسائر الناجمة عن الأخطار المدرجة فيها سواء كانت هذه الأخطار كلية أم جزئية، مع العلم بأنه من الممكن تكيف هذه الوثيقة لتستثني الحسائر الجزئية.

١- أخطار البحار
Perils of the seas

لقد حدد قانون التأمين البحري ١٩٠٦ في قواعد تفسير الوثيقة رقم ٧ الأخطار البحرية بأنها فقط تلك التي تتعلق بالموارد العرصة والكوارث البحرية ولكنها أي تلك الأخطار لا تشمل الرياح والأمواج الاعتيادية، لذا فإن الاستهلاك الطبيعي نتيجة الاستعمال لجسم السفينة لا يشمل بالتغطية التأمينية. ومن وجهة نظر عملية فإن أخطار البحار تتضمن الآتي:

أ- الطقس الرديء
Heavy weather
وهي هذا أخطار الرياح والأمواج غير الاعتيادية وشاغلا الزواجع، العواصف، الرياح المزمجة والأعاصير.

ب- الغرق
Sinking
وتطلق بغرق السفينة الناجم عن أخطار الطقس الرديء.

ج- الجنوح
Stranding
وهو احتكاك قاع السفينة بجسم ثابت يؤدي الى بقائها في نفس المكان فترة زمنية معتدلة (حوالي أكثر من ١٥ دقيقة).

د- التصادم
Collision
وهي ارتطام السفينة بالفعل بسفينة أخرى.

هـ- الارتطام
Contact
وهي اصطدام السفينة بأي جسم خارجي بخلاف سفينة أخرى، فمثلاً إذا اصطدمت السفينة بصخرة، أو برصيف الميناء، أو بجبل ثلجي، فإن الضرر الحاصل يكون ضرر ارتطام، وضرر الارتطام لا يتضمن مفهومه الارتطام بين اثنين أو أكثر من محمول السفينة فيعتبر ما فيها، أو ارتطام محمول السفينة بجسمها من الداخل، أو ارتطامه بأي حاجز فيها.

٢- اخطار الحرب، القرصنة Pirates- War Risks

درجت العادة على استثناء هذه الأخطار من الوثيقة النموذجية وذلك بحسب الفقرة الخاصة الواردة فيها (Free of capture and seizure) أي عدم ضمان الاستيلاء والحجز وكذلك الأمر فإن وثيقة تأمين شحن البضائع تتضمن فقرة خاصة تتعلق باستثناء أخطار الاضطرابات، مع انه ليس من الضروري تضمين مثل هذه الفقرة طالما لم يدرج في وثيقة تأمين شحن البضائع، خطر الاضراب، على كل من الممكن إضافة كل من أخطار الحرب والاضراب الى وثيقة تأمين شحن البضائع بإضافة فقرة خاصة بذلك، يترتب على ذلك دفع أقساط إضافية نتيجة هذه الأضافة من قبل المؤمن له في حال وقوعه إضافتها.

٣- الحريق Fire

هذا النوع من الأخطار لا يحتاج الى أي تعليق، حيث أن كل حسارة تنجم وبشكل مباشر عن الحريق تغطي بوثيقة تأمين البضائع والأجسام معاً، وفي الحقيقة، ليس من الضروري في وثيقة تأمين شحن البضائع استناداً الى شروط جميع البضائع أن يبرهن عن السبب، المباشر للحريق، فإذا نجحت الحسارة بشكل معقول عن الحريق، فإن ذلك منطلي بوثيقة تأمين شحن البضائع.

٤- اللصوص Thieves

أخرج قانون التأمين البحري ١٩٠٦ في قواعد تفسير الوثيقة رقم ٩ منه، بأن هذا الخطر لا يشمل السرقة التي ترتكب بشكل سرّي، أو السرقة المرتكبة من قبل أحد موظفي شركة الملاحة التي تتبع لما السفينة الناقلة سواءً كان هذا الموظف مسافراً أم بحاراً، فالتحديد يتعلق هذا الخطر فقط بالسرقة التي ترتكب من قبل اشخاص دخلوا عنوة والقبوة الى عتار أو مخازن السفينة. يضاف خطر السرقة والاحتلاس للبضائع الى وثيقة شحن البضائع بناءً على طلب المؤمن له وبالطبع فإن ذلك يخضع الى دفع قسط يتناسب مع الخطر المطلوب اصابته.

٥- القاء البضاعة في البحر Jettison

وهذا هو النموذج البدائي لا يعرف بالعوارية العامة General Average ويعني طرح البضاعة في البحر لتأمين سلامة الرحلة البحرية في الوقت التي تتعرض فيه هذه الرحلة لخطر مؤتمن عليه أصلاً، حيث تغطي وثيقة شحن البضائع الحسائر الناجمة عن تلك التضحية بالملكات المطروحة في البحر... وعملياً، يلحق بالعقد أو يضاف عليه تغطية التضحية بالملك المؤمن عليه وفقاً لقانون أو شروط العوارية العامة، إذ يشارك المؤمن بحصته من قيمة العوارية العامة.

٦- حياطة ويران السفينة أو بحارتها Barratry

أخرج قانون التأمين البحري ١٩٠٦ في قواعد تفسير الوثيقة رقم ١١، بأن هذا الشرط، يشمل كل عمل مغفوط ارتكب بشكل متعمد من قبل الريان أو البحارة بما يضر بمصلحة مالك السفينة أو بالسأجر، حسماً يكون الحال، وعملياً هناك بعض الشك فيما اذا كانت هذه الحياطة هي عبارة عن خطر يطبق على وثيقة شحن البضائع، لأن قواعد تفسير الوثيقة تتعلق فقط بمالك للسفينة أو مسأجرها.

٧- كافة الأخطار الأخرى All other Perils

ويجب هنا ان ننص الى عدم أخذ المعنى الحرفي لعبارة الأخطار الأخرى، فهي تعني فقط تلك الأخطار المشابهة في النوع للأخطار المدرجة في وثيقة اللويدز. والحكمة القانونية تعني بهذا الموضوع، فالأضرار الناجمة عن الدخان مثلاً Smoke تعتبر أضراراً ناجمة عن الحريق.

ولتوضيح الوضع بالنسبة لأخطار وثيقة اللويدز، فإن قانون التأمين البحري ١٩٠٦ القسم ٥٥، القسم الثاني ٢، يستثنى بشكل محدد بعض الأخطار من الوثيقة مع أنه عملياً يمكن تجاوز بعض هذه الاستثناءات استناداً الى ما يرد في نص الوثيقة، مثلاً وثيقة شحن

البضائع، إذ أن الحشرات الناجمة عن عيب ذاتي في البضائع المؤمنة مستثنى حكماً متلاً، شحنة الفحم التي تخضع لاحتراق ذاتي لا تغطي ضد خطر الحريق الذي يكون سبب الاحتراق الذاتي لتلك الشحنة، ولكن إذا سبب الحريق الضرر للبضائع الأخرى الموجودة على السفينة، والتي لا تحتوي على عيب ذاتي فيها، فإن الحسارة الناجمة لتلك البضائع تكون حسارة ناجمة عن حريق يمكن التعويض عنه من قبل المكثين. ان العيب المستمر (غير الظاهر) Latent defect في جسم السفينة أو في ألاتها يعتبر عملاً في تقسيمه للعيب الذاتي في البضائع وإن استدال الجزء المتضرر في جسم السفينة حال اكتشافه نتيجة عيب مستمر لا يعوض عنه.

ب- الحسارة الناجمة عن الجرذان أو الحشرات المؤذية مستثناة

Loss Proximately Caused by Rats or Vermin is excluded

و- الأذى أو الضرر لآلات السفينة والذي لم ينجم عن خطر مؤمن عليه مباشرة

مستثنى

Injury to ships machinery not proximately caused by maritime perils

لذا عندما تصاب آلات السفينة بالعطب، فلا تغطي كلفة الإصلاح للآلات تحت وثيقة تأمين الأجسام، ولكن إذا ما انكسر العمود الدافع Propeller shaft نتيجة اصطدامه بجسم ما مغمور بالماء، فإن الحسارة الناجمة عن ذلك يمكن تعويضها باعتبار انها نجمت عن خطر بحري.

○ ○ ○

★ ★ ★

البضائع حسب شروط جميع الأخطار يمكن ان تتجاوز كل الاستثناءات ما عدا الحسائر الناجمة عن سوء التصرف العمدي من قبل المؤمن له، وكذلك الحسائر الناجمة عن العيب الذاتي في البضاعة المنقولة، والتأخير أيضاً.

تورد فيما يلي الأخطار المستثناة من وثيقة اللويدز بحسب ما ورد في القانون.

أ- الحسارة أو الضرر الناجم عن سوء التصرف العمدي من قبل المؤمن له

Loss or damage attributable to the Wilful misconduct of the assured

لا يستثنى من وثيقة التأمين الحسارة أو الضرر الناجم مباشرة عن خطر مؤمن عليه نتيجة إهمال أو سوء تصرف القبطان أو البحارة، عملياً يمكن توسيع غطاء الوثيقة المتعلق بالإهمال أو سوء التصرف سابق الذكر ليشمل الإهمال أو سوء التصرف الصادر عن المالك أو مستخدميه وذلك في وثيقة شحن البضائع.

ب- الحسارة الناجمة مباشرة عن التأخير

Loss Proximately Caused by delay

حتى ولو نجح التأخير عن خطر مؤمن عليه، فإن فساد البضائع القابلة للتلف مستثنى من وثيقة شحن البضائع إلا إذا اضيف شروط خاصي يضمن خطر هذا الفساد.

ج- البلى والانهلاك العادي، الترضيع الطبيعي والكسر

Ordinary wear & Tear Ordinary Leakage and breakage

هذه الأخطار مستثناة من الوثيقة. وان شروط الترضيع الطبيعي، يعني فقدان الطبيعي، وبمثال ذلك، البخر، أو نقص الوزن. أما فيما يتعلق بالكسر العادي فعلياً يصعب تحديد ماهيته بالضبط، إنما من الممكن توضيح ذلك بمثال الكسر الذي يحدث عادة في شحن الأشياء سريعة الكسر، مثل الألبان الزجاجية.

د- العيب الذاتي للبضاعة المؤمن عليها

Inherent vice or nature of the subject matter insured

تستثنى الوثيقة العيب الذاتي للبضائع المنقولة، وعملياً يطبق ذلك على وثائق شحن

- (٣) شركة بابكوك انترناشيونال Babcock International البريطانية للإنشاءات والتجهيزات .
(٤) شركة باول دوفرين Powell Duffryn .
(٥) عدد كبير من الأخصائص والمصرفين والدارسين الألمان الغربيين والأمريكين بما فيهم الكونت فون غالين رئيس سابق لسوق فرانكفورت لئبادل الأسهم والبورصة .
الضحية: السيد صالح كامل أحد المشايخ الخاليجيين العرب .. بالغ الثراء، كما تشهد وقائع هذه القضية .

في الوقائع :

تعود جذور القضية الى عام ١٩٨٢، عندما قرر المدعي الشيخ صالح كامل، سعودي الجنسية، شراء جزء من أسهم شركة المانية غربية متخصصة في صناعة معدات البناء I. H. HOLDING . بناء على نصيحة مستشاره الأوربويين ورتبة منه في استثمار أمواله في ظروف آمنة وحماية مضمونه . خاصة وأن بين أكبر مساهمي الشركة أسماء شركات لها دور كبير مثل جنرال موتورز وبابكوك ... الخ الأسماء المدعى عليها والبيئة آنفاً .

- وبعد مفاوضات قصيرة أجراها الشيخ مع المدير العام للشركة المدعو (H. D. ESECH) تمت مساهمة الشيخ في الشركة بمبلغ ١٤٠ مليون مارك عبر زيادةين لرأس مال الشركة ثم تلا ذلك أن اشترى الشيخ المذكور حصصاً اضافية أخرى في الشركة ذاتها فدفوع ٥٠ مليون مارك أخرى، وبعدها دفع الشيخ مجدداً ١٤٠ مليون مارك لتمويل بضاعة وغطيت هذه الدفعة بضمانة من مصرف ألماني معروف (S.M.H BANK).

ولكن الشركة التي وضع فيها الشيخ كامل صالح كل هذه الملايين ما لبثت أن آلت الى الإفلاس وتحتّم لما حارس قضائي اعتباراً من عام ١٩٨٦ بعد سلسلة من المحاسن المتعاقبة خلال السنوات التي تلت دخول الشيخ فيها .

ولم يكن الأمر بحاجة الى تحريات كثيرة لئبث أن الشيخ الذي كان الضحية لعملية احتيال مدبرة شارك فيه المستشارون والشركاء والأصدقاء الذين قدموا له الشركة على طبق مزيف من ذهب من خلال المعطيات التالية :

احتيال عصري بـ ٣٥٥ مليون مارك فقط لا غير
مستثمر عربي ضحية «الغلة» والضمانات !!
ومناخات الاستثمار الجيدة في الدول الغربية !!!

رأس المال العربي !!!

المستثمرون العرب ...

ضمانات الاستثمار داخل الوطن العربي ...

قوانين خاصة لتشجيع على الاستثمار في الدول العربية ...

كل هذه العناوين كانت موضع أكثر من نقاش وبحث، وأرضية لأكثر من ندوة ومؤتمر ... رأس المال العربي «بخشي الاستثمار داخل الوطن العربي ولا يحس بالطمأنينة الكافية لذلك فهو يطلب إذن ضمانات لهذا الاستثمار وتسهيلات قانونية وغير قانونية له». وما يكون هذا المطلب عادلاً، وما يكون كلمة حتى أيدي بها باطل.

الواقعة التالية تروي نموذجاً، وترسم شكلاً من بعض الأشكال التي تتم بها رحلة المال العربي للاستثمار في المناطق الأكثر أمناً واستقراراً !!! (.....) بشكل أو بآخر، وربما تثير السؤال لدى المستثمر العربي، وربما القناعة بأن الاستثمار داخل الوطن العربي، وفي مختلف الظروف، سيكون أكثر أمناً واستقراراً عما هو عليه خارج القطر.

المكان: ألمانيا الغربية، مدينة كوبلنز

الزمان: ٦ / ٩ تشرين أول أكتوبر ١٩٨٦ .

القضية: احتيال عصري بمبلغ ٣٥٥ مليون مارك غربي .

المتألمون: (١) جنرال موتورز General Motors الأمريكية لصناعة السيارات .

(٢) كوبرز أند ليزراند Lybrand and Coopers and Lybrand للدراسات المالية وتدقيق الحسابات .

المدعى عليهم. حيث سمي كل طرف منهم لتحقيق هدفه الخاص والطريقة التي تناسبه. وفي طلبه هؤلاء كانت شركة جنرال موتورز، حيث حقق رئيسها روجر سميث هدفا طامحا سمي اليه، وهو التخلص من الشركة الفاشلة TEREX. وقد ساعده في ذلك صديقه ومدير عام الشركة التي تمت المساهمة فيها، وكذلك شركة كوربز أند ليراند الذي قدم شهادة خلوية كما أوضحت سابقا.

والرغم من هذه المعطيات التي يفترض أن تقطع الشك باليقين إلا ان الشيخ وافق مجددا على دفع مبلغ ٥٠ مليون مارك لانقاذ الشركة المتداخلة وهي السيد أحمد موسى وأحد معاونيه، عضواً في مجلس الإدارة. ولكن لا يصلح العطار ما أفسد الدهر، فالشركة وضعت تحت الحراسة القضائية بعد أن آلت الى التصفية والأفلاس كما يتم ذلك بحري الأحداث.

ما زال الشيخ كامل صالح ينتظر حكم القضاء في مطالبته التي تتضمن ما يلي:

- ١- مطالبة المساهمين الاساسيين في الشركة والمدعى عليهم، وبصورة رئيسية جنرال موتورز بدفع مبلغ ١٥٠ مليون مارك لعدم مساهمتها النقدية في الزيادة المتفق عليها.
- ٢- مطالبة بانكوك انترناشيونال البيطانية بمبلغ ٦٠ مليون مارك.
- ٣- مطالبة المدير العام للشركة بمبلغ ٢٥ مليون مارك.
- ٤- مطالبة مصرف اس إم أنش بدفع مبلغ ١٤١ مليون مارك. وقد اصدرت المحكمة قراراً بالنزاع شركة جنرال موتورز بدفع مبلغ ٦٢٨٨ مليون مارك للمحارس القضائي وذلك مخالفتها قانون الشركات المساهمة في ألمانيا الاتحادية.

والى أن تصدر قرارات المحاكم الألمانية بشأن المطالبات أعلاه يبقى الشيخ كامل صالح بانتظار الفصل الختامي في هذه الصعوبة المرة وهو يتساءل، وكيف يمكن أن يحدث هذا في الغرب المتحضر؟؟ كما ذكر في جلسة المحاكمة وكيف تكون القضايا التي تمنح له ولغيره ليست أكثر من عملية تفوير في أحسن الأحوال.

١- تقرير ايجابي حول الموقف المالي للشركة وضعته شركة كبيرة لتدقيق ومراجعة الحسابات والدراسات المالية، كوربز أند ليراند، بعد أن قامت بتدقيق الوضع المالي للشركة. تأكد لما صحة وسلامة هذا الوضع (٠٠٠) وعدم وجود أية عاثر أو شبهات!!!

٢- وجود أكبر شركة صناعية في العالم وهي الشركة المعروفة والمتعددة الجنسية جنرال موتورز الأمريكية كمساهم رئيسي في الشركة، وما يعطيه وجود هكذا شريك من أثر نفسي منقطع للشيخ تجاه هؤلاء القضاة!!!

٣- وجود مصرف ألماني معروف هو (SMH) بين المساهمين الرئيسيين، خاصة وأن رئيس هذا المصرف هو نفسه رئيس سوق تبادل الأسهم والأوراق المالية في فرانكفورت والبورصة، على أساس ان هذا سوف يعمل على ادخال اسهم الشركة في السوق المالية المذكورة مما سيؤدي الى زيادة قيم هذه الأسهم.

٤- مساهمة شركات أخرى عالية وكبيرة مثل «باول دفون» و«بانكوك انترناشيونال»... الخ. خاصة وان هذه الأخيرة لما عقود كبيرة جدا مع عدد من الدول العربية.

٥- ضعف الشيخ ومن معه امام مهارة وقوة افواج، وحكمة من تولوا اتمام الصفقة، وتسليم الأوراق لهم بشفة بحسبون عليها.

وهكذا عقدت الصفقة وترايطت خطوطها.. وما ان انقضت بضعة أشهر حتى بدأ واضحا أن واقع الأمر بالنسبة للشركة (IBH) هو غير الصورة التي قدمت للشيخ الذي، حيث بلغت خسائر السنة الأولى التي نلت مساهمته مبلغ ٣٠٠ مليون مارك فقط.

وكشف النقاب عن أن شركة جنرال موتورز لم تكن قد دفعت حصتها نقداً للشركة كما هو متفق عليه، وقامت بدلاً عن ذلك بتقييم موجودات إحدى شركاتها التابعة والغلبة (TEREX) وضمتها الى الشركة بدلاً عن الدفع النقدي، من خلال عمل ايمراتي وقانوني معقد. وفي الوقت ذاته قام المدير العام للشركة (السيد اسخ) بتسديد ديون على الشركة لعدد من الأشخاص والجهات المختلفة، وذلك من خلال الضخ النقدي والسيولة الكبيرة التي أتاحتها دخول الشريك الجديد الشيخ كامل صالح.

وبع حلول شهر مارس / آذار ١٩٨٣ انضحت الصورة بشكل لا يقبل الجدل بأن الشركة ماضية في طريقها نحو الهاوية بفعل العمل الاحيالي المشترك الذي قامت به مجموعة

معدات الري المتطورة والمجهيزات الزراعية، اقامة منشآت لتصنيع الخواصيل الزراعية
والتبنيات الحيوانية).

— رأسمال الشركة (٣٠٠) مليون ليرة سورية موزعة على (٦٠٠) ألف سهم قيمة
كل سهم (٥٠٠) ليرة سورية والمادة: ٥٥ يتم الاكتساب فيها على النحو التالي:

أ- تكسب وزارة الزراعة والإصلاح الزراعي نسبة ٢٥٪ من رأسمال الشركة
(١٥٠٠٠٠) سهم.

ب- يكتسب المؤسسون (سوريون مقيمون ومغتربون ورجال دول عربية) نسبة ٤٠٪
من رأسمال الشركة (٢٤٠٠٠٠) سهم على أن يتم تسديد قيمة مكشبات السويين المغتربين
ورعايا الدول العربية بالعملة الأجنبية على أساس السعر المتداول في الأسواق المتجاورة ويحدد من
قبل مكتب القطع وفقاً لأحكام المادة ١ و ٣ من كتاب وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية رقم
٥٤٨٣/٩/١١ تاريخ ١١/٨/١٩٨٦، والسعر الشحومي.

ج- تطرح باقي الاسهم البالغة (٣٥٪) من رأسمال الشركة (٢١٠٠٠٠) سهم
للاكتساب العام.

وكان مؤسسو الشركة بالإضافة الى وزارة الزراعة في الجمهورية السورية ٢٤ شخصاً
طبيعياً اعتبارياً كما يلي:

- ١٢ — اشخاص عرب سوريون مقيمون ومغتربون
- ٢ — شركات عربية سورية مشتركة وعربية اخرى
- ١٠ — عرب لبنانيين و اردنيين ومعتدين ومن الادارات

وقد طرحت الشركة للاكتساب العام نسبة الـ ٣٥٪ المتبقية من رأسمال المال
(٢١٠٠٠٠) سهم اعتباراً من ١٢/١٢/١٩٨٦ وليلة ثلاثة أشهر انتهت بتاريخ ٢٨/
٢/١٩٨٧ وقد غطت الاكتسابات جميع هذه الأسهم. وقد حددت الشركة عدم جواز
الاكتساب بنسبة أكثر من ٥٪ من قيمة أسهم الشركة للمكتب الواحد وذلك بهدف توسيع
رقعة المساهمين فلذا الاستمرار الشح.

وقد قامت شركة الاتحاد العربي لاعادة التأمين واستناداً لما أقره مجلس الادارة بجلسته

شركات جديدة في الجمهورية العربية السورية

تسهيلات كبيرة، اعفاءات ومزايا عديدة، لتشجيع الاستثمار الزراعي
شركة الاتحاد العربي لاعادة التأمين
تساهم في شركتين من هذه الشركات الجديدة

خلال الاشهر القليلة الماضية، شهدت الحياة الاقتصادية في القطر العربي السوري
ولادة عدد من الشركات المساهمة المشتركة يتوقع أن يتجاوز رأسمالها المعلن مليار ليرة سورية
ويجمع هذه الشركات قامت كشكل من أشكال مساهمة القطاع الخاص (شركات أفراد)
والقطاع المشترك والقطاع العام في خطة التنمية الزراعية والاستثمار الزراعي.

ونجى، قيام هذه الشركات في اعقاب صدور المرسوم التشريعي رقم /١٠/ لعام ٨٦
الذي تضمن عدداً من المزايا، والاعفاءات، والضمانات المختلفة، التي تشجع على الاستثمار
في هذا المجال. وقيل ان نستعرض بعض بنود المرسوم التشريعي المذكور، نورد باختصار بعضاً
من هذه الشركات.

١- الشركة العربية السورية لتسمية المنتجات الزراعية مساهمة مغلقة.

— تأسست بموجب قرار رئاسة مجلس الوزراء رقم /٢٣٤٢/ تاريخ ١٧ / ٩ /
١٩٨٦ ومركزها الرئيسي مدينة دمشق، وتهدف هذه الشركة حسب ما جاء في المادة /٢/
من نظامها الأساسي الى تنمية وتطوير المنتجات الزراعية بشقها النباتي والحيواني وفق خطط
التسمية الاقتصادية والاجتماعية للدولة وذلك عن طريق اقامة المشاريع الزراعية واستيراد وتصنيع
مستلزماتها وتصنيع وتسويق منتجاتها داخل القطر وخارجه. (يوزع الزراعة الحمية، تربية
وتسمين الحيوانات لاتاج اللحوم والألبان ومشقاتها، تربية الأحماك وصيدها، تصنيع

التاسعة والثلاثين بتاريخ ١٣ / ١ / ١٩٨٧ وكتاب السيد الدكتور رئيس مجلس الإدارة بهذا الخصوص رقم ١٠ / ٨٧ / ١٧ تاريخ ١٩٨٧، بالمساهمة بخصم من رأسمال هذه الشركة قدرها ٦٠٠٠ / سهم أي يبلغ (٣) مليون ليرة سورية وما يعادل ١٪ من رأسمال هذه الشركة.

٢- شركة بركة للاتاج الزراعي والحيواني المساهمة المغفلة

تأسست بموجب قرار رئاسة مجلس الوزراء رقم (٢٣٤٣) تاريخ ١٣ / ١ / ١٤٠٧ هـ الموافق ١٧ / ٩ / ١٩٨٦، مركزها الرئيسي مدينة حمص وتهدف الشركة حسبما جاء في الاعلان على الاكتاب العام لاسهم هذه الشركة ما يلي:

— غاية الشركة: تنمية وتطوير الاتاج النباتي والحيواني وفق خطط التنمية الاقتصادية في القطر عن طريق اقامة المشاريع الزراعية بمختلف أنواعها وتصنيع وتسويق منتجاتها.

— رأسمال الشركة: (١٠٠) مليون ليرة سورية موزعة الى ٤٠٠ ألف سهم قيمة كل سهم (٢٥٠) ل. س يدفع منها ٥٠٪ عند الاكتاب وتسدد الـ ٥٠٪ الباقية خلال فترة سنة أشهر تلي تاريخ انتهاء الاكتاب.

— فترة الاكتاب العام بدأت من ١٢ / ١٢ / ١٩٨٦ وانتهت بتاريخ ٢٨ / ٢ / ١٩٨٧ وهي على النسبة الباقية للاكتاب العام بعد تنزيل حصة وزارة الزراعة والمؤسسين والتي هي ٥٠٪ أي أن عدد الأسهم الذي طرح للاكتاب العام هو (٢٠٠) ألف سهم.

٣- الشركة الهندسية الزراعية للاستشارات — مساهمة مغفلة — (غاء)

أسست هذه الشركة بموجب قرار السيد رئيس مجلس الوزراء رقم ٢٤١ تاريخ ٩ / ٣ / ١٩٨٧ وذلك بالتعاون ما بين نقابة المهندسين الزراعيين والصناديق الملحقة بها ووزارة الزراعة والاصلاح الزراعي في القطر العربي السوري (هيئة المؤسسين).

وحسب الاعلان المنشور في صحيفة تشرين بتاريخ ١٧ / ٣ / ١٩٨٧ والذي تعلن فيه هذه الشركة عن الاكتاب العام على أسهمها فقد جاء ما يلي:

١- غاية الشركة:

— اقامة المزارع النباتية وما يتصلها أو يرتبط بها أو يكملها من أعمال ومشآت.
— اقامة مشاريع تربية وتسمين الميراثات لاتاج الالبان ومشتقاتها واللحوم ومشروعات تربية الاسماك.

— تصنيع منتجات الشركة ومعدات الري المتطورة والتجهيزات الزراعية الخفيفة والأدوية البيطرية.

— تسويق منتجات الشركة عمليا وخارجيا.

٢- رأسمال الشركة: / ١٠٠ مليون ليرة سورية موزعة على / ٤٠٠ ألف سهم قيمة السهم الواحد / ٢٥٠ ل. س يتم دفع ٥٠٪ فيها عند الاكتاب وتسدد الـ ٥٠٪ الباقية خلال فترة سنة أشهر تلي فترة نهاية الاكتاب العام والذي يبدأ من ١ / ٤ / ١٩٨٧ ولغاية ٣٠ / ٦ / ١٩٨٧.

وقد اكتب المؤسسون بالأسهم التالية:

— وزارة الزراعة والاصلاح الزراعي ٢٥٪

— نقابة المهندسين الزراعيين وصندوق القاعدة وصندوق الضمان الصحي ١٥٪

— الاجتاعي للنقابة في القطر ٢٣٪

— مؤسسات وشركات ومعلمين عرب ومغربيين ومقيمين سوريين ٢٣٪

وقد طرح للاكتاب العام النسبة الباقية البالغة ٣١٪ من اجمالي أسهم الشركة وما يعادل / ١٢٦٠٠٠ سهم. ومن المتوقع ان تساهم شركة الاتحاد العربي لاعادة التأمين في هذه الشركة أيضا — تنفيذاً لقرار مجلس ادارة الشركة في جلسته التاسعة والثلاثين بتاريخ ١٣ / ١ / ١٩٨٧ كعضو مؤسس يبلغ (٢) مليون ليرة سورية وما يعادل ٢٪ من أسهمها.

٣- لا يجوز للمساهم الواحد أن يكتب بأكثر من ٥٪ من أسهم الشركة.

٤- الاعفاءات والمزايا التي تمنعها الشركة موضحة في مواد المرسوم التشريعي رقم / ١٠ / تاريخ ٢٦ / ١ / ١٩٨٦ ولا سيما المواد ٧-٨-٩-١٠.

٤ - الشركة العربية للأمن الغذائي*

إضافة للدور الذي يقوم به القطاع العام الإنشائي حالياً من دراسة وتفيذ المشاريع الإنشائية على ضوء خطط التنمية واستناداً لما هو متاح في هذا القطاع من إمكانيات وكوادر فنية وعادية وما درّب عليه من ديناميكية العمل والقرار الإداري فإن مكتب الشركات العامة الإنشائية يتجه إلى دخول مجال الاستثمارات الزراعية وفقاً لمطلق ونصوص القانون رقم ١٠ / لعام ١٩٨٦ الخاص بتأسيس شركات للاستثمار الزراعي وتنشئ الشركة المزمع إنشاؤها (الشركة العربية السورية للأمن الغذائي) وتنص مشروع قرار الشركة بأنها تستعمل برأسمال قدره ٦٠٠ / مليون ليرة سورية وأن الاكتتاب فيها سيوزع - وبعد اقرار مشروع تأسيسها من الجهات المختصة على النحو التالي :

٢٥٪ لوزارة الزراعة والأصلاح الزراعي .
٤٠٪ للمؤسسين وهم الشركات العامة الإنشائية .

وأن تطرح باقي الأسهم (٣٥٪) من رأسمال المال للاكتتاب للمنظمات الشعبية والهيئات الرسمية مع اعطاء وزارة الزراعة والقطاع العام الإنشائي حق تغطية الاسهم التي لا يتم الاكتتاب عليها وتتكون فكرة اعطاء المنظمات الشعبية والهيئات الرسمية حق الاكتتاب حصراً على اسهم هذه الشركة المقترحة فرصة لإرتباط أكبر بين الشركات الإنشائية والقطاعات الاجتماعية والاقتصادية وبين هؤلاء جميعاً والأرض .

وهو بالهبة توظيف أمثل لطائفة متنوعة في مجال منتج ومكمل من قطاع يملك الإمكانات الكبيرة .

وتجدر الإشارة هنا إلى أنه ومن خلال استفراء مواد المرسوم التشريعي رقم ١٠ / لعام ١٩٨٦ الذي أجاز تأسيس شركات مساهمة في القطاع الزراعي والذي يعتبر بحق اعترافاً متصديراً من الدولة للقطاعات التي تترك ماهية الاستثمار الأشمل والمنتج ودعوة صادقة لكل الأيدي والرساميل الخاصة الشريفة التي تهتمها مصلحة القطر وبالتالي مصلحتها من خلال ما قدم

* عن مجلة الثورة السورية العدد ٣٣١٨ تاريخ ١٠ / ٣ / ١٩٨٧

هذا المرسوم هذه الفعاليات من امتيازات وضمانات واعقابات وردت في مواده ٧ - ٨ - ٩ - ١٠ والتي تنص على ما يلي :

المادة ٧ : لا تسري على هذه الشركات الأحكام والقيود الواردة في النصوص التشريعية والتنظيمية المتعلقة بشركات القطاع العام مهما بلغت نسبة مساهمة الدولة وجهات القطاع العام فيها .

المادة ٨ : للشركة استثناء من أحكام وقف ومنع وتقييد الاسترداد ومن أحكام أنظمة القطع والاسترداد المباشر من بلد المنشأ أن تستورد وبصورة مباشرة مستغنية من أحكام المادة (١٠) من هذا المرسوم التشريعي ما يلي :

أ- جميع احتياجات مشاريعها ومنشآتها من آلات وآليات ومعدات وسيارات العمل غير السياحية والتجهيزات وغيرها من المواد اللازمة لإقامة مشاريعها .

ب- جميع المواد اللازمة لتشغيل منشآتها .

ج- تعفى مستودات الشركات المشار إليها في الفقرة (أ) السابقة من كافة الضرائب والرسوم المالية والبلدية والجمركية وغيرها شريطة عدم ادخالها إلى السوق المحلية بقصد بيعها .
وفي حال تخلي الشركة عن بعض مستوداتها المذكورة في الفقرة (أ) من هذه المادة بعد استعمالها يكون هذا التخلي للجهات العامة فقط وفقاً للقوانين والأنظمة النافذة .

المادة ٩ : تعفى أسهم الشركة وأموالها وأرباحها وتوزيعاتها وكافة أوجه نشاطها في مجال عملها من جميع الضرائب والرسوم مهما كان نوعها وطبيعتها وذلك للسنوات السبع الأولى من تاريخ أول موازنة رابعة ، كما تستفيد من هذا الإعفاء كل منشأة تخدّمها الشركة للسنوات السبع الأولى من أول موازنة رابعة هذه المنشأة المحلية .

المادة ١٠ : يخف للشركة استثناء من أنظمة القطع أن تفتح حساباً بال نقد الأجنبي لدى المصرف التجاري السوري يقيد في الجانب الدائن منه سبعون بالمائة من حصيلة العملات الأجنبية الناتجة عن عمليات الشركة وخدماتها ، ويقيد في الجانب المدين من الحساب المذكور المبالغ اللازمة المستعملة في تغطية احتياجات الشركة بالعملة الأجنبية .

أخبار متفرقة

وتشياً مع نصوص المرسوم التشريعي المذكور الذي أعطى الاستثار المتبحر هذه المزايا فقد سارعت الجهات المختصة بإصدار قرارات تأسيس هذه الشركات كأصدر السيد وزير الزراعة والإصلاح الزراعي قراراً بإحداث مديرية مركزية للقطاع المشترك لدى الوزارة وقد حدد مركز هذه المديرية مدينة دمشق لتتولى التنسيق بين الشركات المشتركة ووزارة الزراعة والإصلاح الزراعي .

رئيس مجلس إدارة جديد

لشركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين

تم تعيين الأستاذ وائل اسماعيل رئيساً لمجلس إدارة الشركة خلفاً للأستاذ عزيز حنقر رئيس مجلس الإدارة السابق... والأستاذ وائل اسماعيل سبق أن شغل عدداً من المناصب الهامة في قطاعات الدولة الإدارية والاقتصادية، ومن بينها المدير العام الاقليمي لمؤسسة التبغ، ومخالفات اللادقية ومخالفات الرقة، كما أنه عضو في اللجنة المركزية لحزب البعث العربي الاشتراكي.

وفي لقاءه الأول مع مسؤولي الشركة والمعاملين فيها أكد على ضرورة مواصلة الجهد الصادق، وتحسين الأداء النوعي للعمل، والالتزام المطلق بكل ما يؤدي إلى إنجاح الشركة وتطويرها. كما تبنى للجميع التوفيق في عملهم.

والرائد العربي من جانبها ترحب بأهل الترحيب بالاستاذ وائل اسماعيل رئيس مجلس الإدارة الجديد متمنية له التوفيق والنجاح، وأن يكون تواجداه على رأس الشركة انطلاقة جديدة ليريد من التقدم في تحقيق أهداف الشركة وتوسيع وجودها.

* * *

أما ديون البرازيل فتزيد عشرة أمثال ذلك حيث بلغت ديونها ١٠٩ مليارات دولار ويبلغ ديون المكسيك ٩٨ مليار دولار، ومن الدول المدينة خارج أمريكا اللاتينية مصر نحو ٤٠ مليار والخليج ٢٨ مليار ويحياها ١٩ مليار، وقد تضررت تجاريا مثلها مثل المكسيك بانخفاض أسعار النفط.

ويضيف تقرير رويترز أن مصائر مصرفية ذكرت الأسبوع الماضي أن بنكاً أوشك على جدولة ٣ مليار دولار من ديونها نجحها المستحقة لنموك تجارية في حين وافق نادي باريس الذي يضم ١٦ حكومة دائمة على إعادة جدولة ٧ مليار دولار من ديونها المستحقة للحكومات، ويذكر التقرير أن الانخفاض الحالي لسعر الدولار والسيوط النسبي لأسعار الفائدة يجعلان مبعث راحة للدولة المدينة في العام الثالث ولكن لا بد من معارضة ذلك بتأجيل ظهور الولايات المتحدة كأكثر دائر في التاريخ فهي تقدم قرضاً تبلغ في المتوسط نصف مليار دولار يومياً بينما بلغ العجز التجاري الأمريكي عام ١٩٨٦ نحو ١٦٩,٧ مليار دولار، ويقول مصرفيون إن أزمة الديون لا بد وأن تتفاقم ما لم يتم كبح الزعزعة تجاه فرض حماية تجارية في التجارة العالمية.

وفي تقرير لاحق لوكالة أساه، يولفسبي

تفاقم أزمة الديون

والبنوك الغربية والدول النامية

من خلال تقريرين

جاء في تقرير وكالة رويترز حول الموضوع أعلاه:

وشهدت الأسابيع الأولى من عام ١٩٨٧ تقدماً بشأن إعادة جدولة ديون عدد من الدول إلا أن هذه الجهود ما تزال طفيفة نظراً لتفاقم أزمة ديون العالم الثالث المترتبة من السبعينات وهو العقد الذي تشقت فيه دولارات عائدات النفط على البنوك لحساب أعضاء منظمة البلدان المصدرة للنفط - أوبك - وتسبق هذه البنوك على تقديم قروض من هذه الأموال للدول النامية.

يعتبر جزء كبير من ديون العالم الثالث مستحقاً لنموك تجارية وليس للحكومات، وفي منتصف عام ١٩٨٦ بلغت الديون المستحقة للبنوك ٣٠٠ مليار دولار تدفع بها ١٨ دولة مدرجة في قائمة بنك التسويات الدولية - مقرة بال في سويسرا - على أنها تواجه مشاكل وتتراوح هذه الديون بين الزائيل أكثر دولة مدينة في العالم الثالث بالسرودان، الذي تبلغ ديونه نحو عشرة مليارات دولار.

تأجيل التأمين البحري

تشهد تحسناً خلال العام المنصرم

بالرغم من وقوع أكبر خسارة بحرية مفردة في تاريخ التأمين

وتظهر إحصائيات الحوادث الصلفة بأجسام السفن لعام ١٩٨٦، فقد ١٥٦ سفينة يبلغ مجموع الأجمالي لها ١,٣٦١ مليون طن مقابلها في عام ١٩٨٥ فقد ١٨٩ سفينة بمجموعه اجمالية قدرها ١,٣٢٩ مليون طن، وعلى أية حال فإن الحوادث الناشئة عن حرب الخليج بين العراق وإيران قد تعاضلت خلال العام الماضي حيث تأثرت بها ٩٨ سفينة.

أما في السلطان وبعد ستة مبررة من الحمار في عام ١٩٨٥ حيث سجل العام للتكوير خسارة ١٨ طائرة عملاقة على الخطوط الجوية قسمة اجمالية قدرها ٤٠٠ مليون دولار وموت ١٥٣٤ شخصاً بينما لم يسجل في عام ١٩٨٦ سوى خسارة ١٥ طائرة يبلغ اجمالي قدره ١١٩ مليون دولار وموت ٣٩٢ شخصاً.

M&G

News Digest

11.2.1987

بعد سنوات من الحسائر المتعاقبة، يبدو أن التأمين البحري قد تجاوز عام ١٩٨٦ بتحسين ملحوظ. وذلك بالرغم من الزيادة التي أحاط بقطاع النقل البحري واللاحة البحرية على المستوى العالمي. كما ذكر التقرير السنوي لجمعية مكسيكي لندن (ILLU) The Institute of London Underwriters.

فحسائر التأمينات البحرية والخطوط كانت الأخفض خلال السنة الماضية بالرغم من حادث العواصف الهولندية (Waters) الذي يعتقد أنها أكبر خسارة مفردة معروفة في أي وقت من الأوقات، كما ذكر التقرير، حيث شبت اليونان في العواصف المذكورة عندما كانت في الحوض العام في روتردام، ويقدر أن تبلغ تكاليف اصلاح الضرر الحاصل نتيجة هذا الحادث مبلغ ٨٥ مليون جنيه استرليني وتصل ذلك ٧٦٩ بالمئة من قيمة تأمين مليون جنيه استرليني.

السوفيتية حول الموضوع نفسه قالت: لا عجب أن يصلطم زهاء ٦٠ بلداً في آسيا وأفريقيا وأمريكا اللاتينية الآن يتعصبون ماليه حادة وتتميز عن تسديد تعهداتها المالية في وقتها، والسبب الرئيسي في هذا الوضع المرحج يكمن في سياسة الغرب الاستعمارية والأداة المفروضة إزاء بلدان تلك القارات الثلاث، حيث كان التوسع الائتماني للنيوك العربية المتعددة الجنسية، التي فضحت في النصف الثاني من السبعينات أوبها بشكل أوسع أمام الدول الفتيه وازداد الكثير من تلك البلدان الطعم كان واحداً من العوامل المركزية التي أدت نحو الدول الخارجية لتلك الدول.

ففي بداية الثمانينات وجدت الأسواق نفسها تحت ضغوط أزمة دورية جديدة زادت من حدتها الاضطرابات في مجال الطاقة وثالثة، وسادت النزعات السلبية في مجال العلاقات الاقتصادية الدولية ولهذا أصبحت السوق الائتمانية في العالم الإجمالي مجالاً لاستغلال الدول الفتيه استفلالاً لا يرحم. وكشفت البنوك العربية في تلك الأثناء عن وجهها الحقيقي وجه المرائين الضصوص فهي في سياق مزايدها الشبيهة على مشاكل البلدان النامية في المجال النقدي - المالي ساعدت اسرار القائدة على القروض الـ مستويات عالية وعلى هذا النحو إننا كان

المجموع الإجمالي لتدين بلدان أفريقيا وآسيا وأمريكا اللاتينية قد ازداد من عام ١٩٨٠ حتى عام ١٩٨٥ بقدار ٦٠ بالمائة فإن مدفوعاتها لتسديد القوائد المترتبة على القروض زادت بنسبة ١٣٠ بالمائة.

وتستحوذ مدفوعاتها لتسديد الديون الآن على أكثر من ربع وريادتها من التصدير بل وتصل هذه النسبة لدى بعض البلدان الـ زهاء النصف، الأمر الذي يعزل إمكاناتها لا في تسيه الاقتصاد تسمية طبيعية فحسب بل وحتى مجرد الحفاظ على مستوى التسيه الذي يملكه، فعلى شكل فواته دفعت البلدان النامية في العام الماضي ١٩٨٦ فقط ما يزيد على ٦٠ مليار دولار فضلاً عن ذلك أن تسديد مبلغ الدين الأصلي وتصدير الأرباح المستخلصة من التوظيفات الأجنبية المباشرة قد استحوذ أيضاً على زهاء ٧٠ مليار دولار، وإذا أضفنا الـ ذلك تخلف الأشكال الخفية لتصدير الأرباح مثل تلافهات الاحتكارات المتعددة الجنسية من خلال اسعار صرف العملة والغرب من تسديد القروض فإن المبلغ الإجمالي لتسريب الموارد المالية من الدول الفتيه يقدر الـ ٢٥٠ مليار دولار وهذا الرقم يزيد بأكثر من ٨ مرات على الموارد المالية التي تنقلها هذه الدول سنويا من البلدان الغربية على شكل ما يسمى «تساعدات التنمية الرحمة».

قُدمت ضد مجهول !!

في إدارة المراقبة الجوية في مطار فلوريدا بالولايات المتحدة، والتي دفعت السلطات الاتحادية للبدء بالتحريات لإظهار علاقة ذلك بتعاطسي المخدرات إلى احتمال عطلاً في برج مراقبة العمليات الجوية في مطار لوس أنجلوس خاصة وأن الحادث قد وقع في الوقت الذي كُشف النقب فيه عن قضية تعاطي المخدرات الراجمة بين العاملين حادث الاصطدام الجوي بين طائرة الخطوط الجوية المكسيكية، وطائرة خاصة خفيفة الذي وقع في أواخر الشهر الثامن من العام الماضي، أدى إلى وفاة جميع الركاب على متن الطائرة المكسيكية، وإلى أضرار جسيمة في منطقة سقوط الخطام، كما يُقدَّر أن تبلغ حدود التعويضات عن المسؤولية من جراء هذا الحادث ٥٠٠ مليون دولار أمريكي.

كيف وقع الحادث ؟ خاصة وأن مجال الرقعة كان واضحاً.

بعض المصادر تشير إلى احتمال إصابة طيار الطائرة الخفيفة بسكرة قلبية، أدت إلى وفاته لحظة الاصطدام، بينما تشير مصادر أخرى مقاطعة شركات مصنية تتعامل مع إسرائيل بما فيها شركة تأمين

ذكرت وكالة الأنباء الكويتية ان مكتب مقاطعة إسرائيل بالدوحة في دولة قطر، قد أخرج الشركات المصرية التي يساهم فيها المليونير المصري عثمان أحمد عثمان على القائمة السوداء، ومنع التعامل معها. نظراً لتعاملها مع العدو الإسرائيلي مخالفة بذلك مبادئ قوانين المقاطعة العربية لإسرائيل. وهذه الشركات هي القابولون العرب، بنك المهندس، شركة المهندس للصناعات الغذائية وشركة المهندس للقانون.