شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين

دمشق

تمارس جميع أنواع إعادة التأمين

منذ عام ١٩٧٦

السنة	١٩٨٣	١٩٨٤	١٩٨٥	١٩٨٦	١٩٨٧	بالآف الليرات السورية
رأس المال المدفوع	٢٢١٧٠	٢٢١٧٠	٢٢١٧٠	٢٢١٧٠	٣٠٠٠٠	
إجمالي الأقساط المكتتبة	١٨٠٦٣٣	٢٢٩١٣٠	١١١٩٥٨	١٤١٢٣٨	١١٤٤٧٧	
الأقساط المحتفظ بها	٩٣٢٥٦	١٠١١٣٣	٩٩٠٨٧	٨٧٥٨١	٧٠٥٠٦	
الاحتياطيات الفنية	١٠٦٧٧٧	١٢٣٩٦٨	١٣٦٩٩٦	١٤١٠٠٨	١٣٧٤٥٦	
إجمالي الموجودات	٤١٨٩٠٧	٥١٣٥٤٥	٥٨٥٤٢٧	٥٠٦٧٩٦	٥٢٥٩٤٦	

المقر الرئيسي

دمشق الجديدة «الزراء» شارع الشهيد فايز منصور ـ ١٧ جادة الشافعي ٢١ ه
هاتف ٢٤٩٩١١ ـ ٢٤٣٦٠٠ تلكس: ٤١٢٦١٨ ـ ٤١٢٦١٩ SY
برقياً: عربونرى ARABUNRE ص. ب: ٥١٧٨
دمشق ـ الجمهورية العربية السورية

فرع الجماهيرية

شارع الجمهورية ـ ص. ب ٨٢٧٦٦
تلكس: ٢٠٦٨٢ LY
طرابلس ـ الجماهيرية العربية الليبية

هاتف: ٤٢٥١٠ ـ ٢٩٣٦٣

مجلة الرائد العربي

AL-RAEED AL-ARABI

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

العدد السادس والعشرون/السنة السابعة/تشرين ١ / تشرين ٢/ كانون ١ /١٩٨٩

الإشـــراف

الأستاذ وائل إسماعيل — رئيس مجلس الإدارة — مشرفاً عاماً
السيد محمد أبو قرين — المدير العام — نائباً

هيئة التحرير

عبد اللطيف عيود — رئيساً للتحرير
مريم ساعود — عضواً
تيسير العكش — عضواً

- المواضيع المنشورة في هذا العدد لاتعبر بالضرورة عن رأي المجلة
- ترتيب المواضيع يخضع لاعتبارات طباعية فقط
- المراسلات باسم رئيس التحرير

المحتـــوى

الموضـــوع	الكاتب	الصفحة
الافتتاحية	عبد اللطيف عبود	٥
المجمع العربي لإعادة التأمين	ناصر كيخيا	٩
مفاوضات الجات لتحرير تجارة الخدمات ومستقبل صناعة التأمين في العالم العربي	د. مجدي حبيب مقار	٢٩
التعاون العربي في مجال إعادة التأمين	د. فتحي ابراهيم	٤٠
أهمية الخدمات التأمينية	جان شويري	٦٣
تكوين أسواق التأمين العربية المشتركة	د. مصطفى رجب	٦٩
الأخبار		٩١

التنضيد الالكتروني والطباعة: دار طلاس للدراسات والترجمة والنشر
الإخراج الفني: محمد شادي الحلبي ــ دار طلاس

جميع المراسلات باسم
هيئة التحرير
شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين
دمشق ــ سورية ص. ب: ٥١٧٨

الافتتاحية

فاتح مؤتمرات التأمين العربي
على
أرض الفاتح

عبد اللطيف عبود

دعوة شركة ليبيا الشقيقة إلى انعقاد مؤتمر التأمين العربي الأول*، على أرض ثورة الفاتح، كانت مبادرة بناءة وطيبة، اتسمت بالتنظيم الناجح، والرعاية الكفوءة الشاملة، واكتسبت ألق الفرح وزهوة الابتهاج، مما يعم أرجاء الجماهيرية العربية الليبية وهي تُحيي الذكرى العشرين لثورتها الظافرة.

وإذا كنا لن نستغرق طويلاً في الإشادة بما شهدته أيام المؤتمر من كرم ضيافة، وحسن لقاء، لأننا ندرك أنّ ذلك من طبيعة الأمور، ومن مألوف العادة عندما ترعى الجماهيرية اجتماع الأشقاء العرب... ولكن

* نعتقد ان وصف المؤتمر بأنه الأول، يعني بالضرورة أنه الأول خارج مؤتمرات الاتحاد العام العربي للتأمين.

يجب أن نشير بصدق ومحبة إلى الايجابية التي حققتها دعوة شركة ليبيا للتأمين في جمع عدد كبير من المعنيين بشؤون صناعة التأمين وإعادة التأمين، من مشرق الوطن العربي ومغربه». وما أتاحه ذلك التجمع من نقاشات مفيدة ليس في إطار الأوراق الكثيرة التي قُدّمت داخل جلسات المؤتمر فحسب بل — وربما هذا هو الأهم — فيما خَلَقَتْ به لقاءات المشاركين من تبادل لوجهات النظر، ومناقشة لاحتمالات بدء علاقات تعاون ثنائية مفيدة بين الجهات التي يمثلونها، أو ترسيخ هذه العلاقات وتطويرها، إن كانت قائمة بالفعل.

★ ★ ★ ★

رغم أنه ليس من تقاليد مجلة «الرائد العربي» نشرَ مضمون الأوراق والمحاضرات التي تقدم في ندوة أو مؤتمر، لأن ذلك قد يشغل مجمل صفحات العدد، ولأن الإطلاع على محتوى هذه الأوراق قد يتحقق بتوزيعها على المشاركين الذين بمقدورهم أتاحتها لمن يعملون في الشركات التي قدموا عنها.... وعندما قررنا أن نفعل ذلك كحالة استثنائية، واجهنا مسألة العدد الكبير من الأوراق المعدة للمؤتمر والتي تتطلب ضعف عدد صفحات المجلة. وهكذا كان لابُدَّ لنا من الاقتصار على ما يمكن ان تستوعبه هذه الصفحات... فعذراً لمن لم تظهر ورقته هنا، ناهيك عن ان بعض هذه الأوراق لم تصل إلينا لقلة عدد النسخ المطبوعة منها، رغم ما قد تكون عليه من أهمية وفائدة.

★ ★ ★ ★

في مؤتمر التأمين العربي الأول، تبلورت اقتراحات ثلاث قدمها بعض الأخوة المشاركين، وهي وإن كانت جميعها تصبّ في خانة تدعيم التعاون العربي في مجال التأمين وإعادة التأمين، وتطوير أسواق التأمين العربية بما يخدم هذا الاتجاه، فقد جاءت على شكل صيغ ثلاث وهي:

١ — تشكيل هيئة أو شركة عربية مشتركة تعمل في مجال الاستشارات التأمينية من مختلف جوانبها.

٢ — ايجاد شركة وساطة تأمينية عربية.

٣ — ايجاد مؤسسة عربية مشتركة للخدمات التأمينية تركز جهدها في خدمة الأسواق العربية.

ورغم ان كل واحدة من هذه الشركات المقترحة قد تؤدي عمل الشركتين الأخريين إلّا ان هذه الاقتراحات تبقى جديرة بالاهتمام وتستحق النظر إليها بجدية وحرص، لأنها تشكل — في أسوأ الأحوال — إضافةً للحجم الكبير من النوايا الطيبة وللكم الهائل من رغبات التعاون التي نتحلى بها جميعاً عندما نلتقي.

★ ★ ★ ★

خلال انعقاد المؤتمر العام السادس عشر للاتحاد العام العربي للتأمين بدمشق العام المنصرم، استحوذ اقتراح، تضمنته احدى الأوراق المقدمة للمؤتمر، اهتمام عدد كبير من المؤتمرين وحظي بتأييد جلّ الحاضرين... ويتلخص الاقتراح في العمل على اسناد مشترك لأساطيل الطيران العربية لدى الأسواق العالمية متوقعاً بذلك مزايا وفوائد يحققها

مثل هذا الاسناد لصالح شركات الطيران وشركات التأمين العربيةالتي تؤمنها على حدٍّ سواء. وبومها تشكلت لجنة لمتابعة تحقيق هذا الأمر أو مواصلة دراسته، وعقدت اللجنة اجتماعها الأول، وربما تلته اجتماعات أخرى. ولكن المؤكد اننا لم نلمس بشكل من الأشكال العملية ما أسفرت عنه هذه الاجتماعات وما آل إليه الاقتراح، وأين يقف الآن ؟؟

لاشك انه سيكون مفيداً لنا جميعاً ان نتابع الاقتراحات التي نقبلها نظرياً، ونعمل على تجسيدها فعلاً وواقعاً، أو ان نعلن وبشكل صريح عدم قدرتنا على تحقيق ذلك مع بيان المعوقات والصعوبات التي حالت دون بلوغ الهدف....

إنّ النوايا الطيبة تلزمها الارادة الواعية وتحتاج للفعل والمثابرة.. ونحن في مجال التعاون العربي في التأمين أوغيره نحتاج ليس فقط آراء سديدة وبناءة، بل عزيمة صادقة، وعزماً يصح ليغني القول بالفعل.

* * * *
* * *
* *
*

المجمّع العربي لإعادة التأمين
«نظرة مستقبلية»

ناصر الكيخيا
شركة ليبيا للتأمين

إن تجربة عميقة بعمر ربع قرن، خليقة بأن تطرح رؤى استشرافية لمستقبل أفضل في مجال التأمين، مثلما تشرئب عبرها الكثير من التساؤلات الجديدة، والاقتراحات، والتطلعات التي من شأنها أن تنير أمامنا الطريق، وتثبت أقدامنا عليه.

إن لقاءنا هذا حري به أن يجسد كل آمالنا في تعاون بناء قوامه التآخي، والخبرة، والعطاء.

انطلاقاً من كل هذا، أحييكم مرة أخرى، وأتشرف بأن ألقي على مسامعكم اسهامتي في هذا الملتقى:

كان من المفترض حسب الاتفاق مع اللجنة المنظمة لمؤتمر التأمين العربي الأول، أن يكون موضوع هذه الورقة «آفاق تطور التأمينات العامة ــ غير النقل ــ في الوطن العربي».

إلا أنني وجدت أن هنالك أكثر من سبب يدعوني إلى أن أتناول موضوع المجمع العربي لإعادة التأمين .

ولعل من أهم هذه الأسباب اننا إلى جانب احتفالاتنا بمرور خمسة وعشرين عاماً على إنشاء شركة ليبيا للتأمين نحتفل أيضاً بمرور خمسة وعشرين عاماً على إنشاء الاتحاد العام العربي للتأمين . ولعله سيكون من المناسب أن نتطرق لموضوع يهم هذا الاتحاد بالدرجة الأولى لأنه يعتبر إحدى إنجازاته ولطالما أخذ من وقت وجهد واهتمام الاتحاد الشيء الكثير .

وحيث أننا نسمع هذه الأيام عن توجهات مستنارة عن التعاون العربي والسعي إلى زيادة الاحتفاظ في الأسواق العربية . فإن ذلك يدعونا إلى التفكير في مستقبل المجمع العربي لإعادة التأمين ، خاصة بعد التطورات التي أدخلت عليه ومحاولة ايجاد السبل الكفيلة بتنشيطة وزيادة فاعليته في الأسواق العربية المختلفة إسناداً وقبولاً .

ولعله من المفيد لكي تكون الرؤية المستقبلية واضحة أن نستعرض بايجاز مسيرة المجمع عبر مرحلتين هامتين هما :

المرحلة الأولى : وهي مرحلة المجمعات العربية للإعادة ، وهذه تبتدىء من تاريخ انشاء الاتحاد العام العربي للتأمين عام ١٩٦٤ م وحتى صدور قرار الاتحاد العام العربي للتأمين والقاضي بنقل جميع مجمعات إعادة التأمين العربية إلى شركة إعادة التأمين العربية لتقوم بإدارتها اعتباراً من ١٩٨٦/١/١ م .

المرحلة الثانية : وهي مرحلة المجمع العربي لإعادة التأمين وهذه تبتدىء من تاريخ إدارة الشركة العربية لإعادة التأمين للمجمع في ١/ ١/١٩٨٦ م وحتى الآن .

أولاً : مرحلة المجمعات العربية لإعادة التأمين

الاطار التاريخي للمجمعات

بالرغم أن مجمعي الطيران والتأمينات الهندسية ظهرا إلى حيز الوجود عام

١٩٦٦ م إلا أن مخاض هذه المجمعات بدأ في نهاية الخمسينيات وبداية الستينيات بمبادرات من بعض شركات التأمين وإعادة التأمين العربية القليلة جداً في ذلك الوقت إذ أن أغلب عمليات التأمين في العالم العربي كانت حكراً على الشركات والوكالات الأجنبية أو الشركات التي يسيطر عليها رأس مال أجنبي .

وقد كانت نقطة الانطلاق الحقيقية للتعاون العربي في مجال التأمين وإعادة التأمين ظهور الاتحاد العام العربي للتأمين عام ١٩٦٤ م والذي كان أحد أهم أهدافه « دعم الروابط بين أسواق التأمين العربية وتوثيق أواصر التعاون بينها وإبراز كيانها العربي » .

وجدير بنا اليوم أن نسجل ونشيد باخلاص ذلك الرعيل الأول من رجال صناعة التأمين العرب الذين آمنوا وأيقنوا بأن التعاون العربي هو العامل الأساسي والمهم في تدعيم أسواق التأمين العربية وتحريرها من السيطرة الأجنبية ، ومن هنا كان اصرارهم على لم الشمل العربي في مجال التأمين وإعادة التأمين تحت مظلة الاتحاد العام العربي للتأمين .

وقد تبع تكوين مجمع الطيران الذي أسندت ادارته إلى الشركة المصرية للتأمين حتى سنة ١٩٨٠ م ثم انتقلت هذه الادارة إلى شركة إعادة التأمين المغربية ومجمع التأمينات الهندسية الذي أسندت إدارته إلى شركة إعادة التأمين العربية توصيات أخرى بتأسيس مجمع تأمينات الحريق عام ١٩٧١ م أسندت إدارته في البداية إلى الشركة التونسية للتأمين ثم انتقلت عام ١٩٨١ م إلى شركة إعادة التأمين التونسية ، والمجمع البحري للبضائع عام ١٩٧٢ م أسندت إدارته إلى الشركة الكويتية للتأمين ثم تلتها عام ١٩٨٢ م شركة إعادة التأمين الكويتية ومجمع أجسام السفن عام ١٩٧٤ م أسندت إدارته إلى الشركة المغربية لإعادة التأمين .

وقد كانت فكرة إنشاء المجمعات تمثل للاتحاد العام العربي للتأمين الطريق إلى إطار يهدف إلى ما يلي :

أولاً : دعم التعاون بين أسواق التأمين العربية وخلق ثقة متبادلة بينها بما تقدمه المجمعات من التغطيات التأمينية اللازمة للأسواق العربية .

ثانياً : الاقلال من حجم أقساط إعادة التأمين الصادرة خارج المنطقة العربية عن طريق الاستخدام الأقصى للطاقة الاستيعابية المتوافرة في أسواق التأمين العربية .

ثالثاً : مساندة التعاون المثمر مع أسواق التأمين العالمية عن طريق تحرك المجمعات على نطاق أوسع يتعدى المجال الجغرافي العربي .

رابعاً : تقديم الخدمات إلى أعضاء المجمع وذلك عن طريق تزويدهم بالتقارير والمعلومات والبيانات والاحصائيات عن أسواق التأمين العربية والعالمية .

السمات العامة للمجمعات

يمكننا أن نلخص السمات العامة المشتركة لهذه المجمعات خلال هذه المرحلة كالتالي :

١ ـــ عدم وجود نظام أساسي للمجمعات فقد كانت طريقة إدارتها وسياستها الاكتتابية وخبرتها الفنية تختلف من مجمع إلى آخر .

٢ ـــ إن الطاقة الاكتتابية لهذه المجمعات بالرغم من تضاعفها عدة مرات خلال هذه المرحلة إلا انها بقيت ضعيفة على مستوى التغطيات التأمينية اللازمة للأسواق العربية .

٣ ـــ إن أغلب هذه المجمعات تتعلق بفروع تأمين عادية بمعنى إن هذه المجمعات تغطي الأخطار العادية كالحريق والبحري ، ومما لاشك فيه ان الاخطار ذات الطبيعة الخاصة والتي تتميز بمبالغ تأمين ضخمة واحتمالات خسارة عالية وتستدعي توفير طاقة اكتتابية كبيرة وتخصصات فنية عالية تعتبر هي المجال الطبيعي للمجمعات الإقليمية .

٤ ـــ اتبعت المجمعات سياسة اكتتابية متحفظة بسبب الخوف من التعرض للخسائر وأيضاً بسبب التضييقات المفروضة على سياستها الاكتتابية حيث كان اقرار هذه السياسات يستلزم اجماع الأعضاء .

٥ ـــ يلاحظ احجام أغلب شركات التأمين العربية عن تغذية المجمعات بطاقتها الاكتتابية بالرغم من نداءات الاتحاد العام العربي للتأمين المستمرة إلى الشركات العربية للتأمين وإعادة التأمين بضرورة دعم المجمعات إلا أن هذه النداءات لم تلقى القبول المطلوب . الأمر الذي أصبحت معه لاتتمتع بطاقة اكتتابية عالية كفيلة بجذب الاسنادات ذات الحجم الكبير .

٦ ـــ اتبعت المجمعات مبدأ القبول مع الاسناد كشرط أساسي للعضوية الأمر الذي أدى إلى انضمام أقل من ٢٥٪ من مجموع شركات التأمين العربية العاملة في الوطن العربي إلى المجمعات .

٧ ـــ ابتعدت المجمعات عن الاكتتاب في أعمال الإعادة الاختيارية مما أدى إلى حرمان الأعضاء من فرصة استخدام المجمعات في مجالات قد يكون فيها هؤلاء الأعضاء في أمس الحاجة إلى معونة المجمعات .

٨ ـــ إذا استثنينا بعض الأعمال غير العربية المكتتبة من مجمعي الطيران والحريق فاننا نلاحظ ان بقية المجمعات لاتقوم بقبول العمليات الواردة من خارج المنطقة العربية علماً بأن هذه المجمعات تديرها شركات إعادة تأمين عربية يفترض انها تمتلك الخبرة الفنية والدراية الكافية بأوضاع الأسواق الخارجية مما يمكنها من فحص هذه العمليات واكتتابها على أسس سليمة .

٩ ـــ لوحظ على أغلب المجمعات قصورها عن سداد الأرصدة المالية المستحقة لأعضائها ، وعجزها عن أداء المطالبات الفورية والتي تعتبر مهمة وحيوية بالنسبة للشركات المسندة للوفاء بالتزاماتها الفورية وتجدر الملاحظة ان السبب الرئيسي في هذا القصور والعجز هو تأخر بعض الأعضاء في سداد الأرصدة المستحقة عليهم واعسار البعض الآخر منهم .

مستوى الاداء

يبدو واضحاً خلال هذه المرحلة إن مستوى الأداء بالمجمعات العربية لإعادة التأمين كان ضعيفاً مما دعا إلى إخفاق هذه المجمعات في تحقيق أهدافها .

فعلى مستوى الأقساط تتكشف لنا الحقائق التالية :

أولاً : الأقساط المكتتبة لمجمع الطيران سنة ١٩٨٥م تضاعفت (٥) مرات عما كانت عليه سنة ١٩٦٨م إلا انها لم تتعد ٥ر٠٪ من حجم أقساط الطيران للسوق العربية .

ثانياً : الأقساط المكتتبة لمجمع التأمينات الهندسيه سنة ١٩٨٥م تضاعفت مرتين عما كانت عليه سنة ١٩٦٨م إلا انها لم تتجاوز ٦ر٠٪ من حجم التأمينات الهندسية للأسواق العربية .

ثالثاً : إن الأقساط المكتتبة لمجمع الحريق سنة ١٩٧١م تضاعفت (٥) مرات عما كانت عليه سنة ١٩٧١م إلا إنها لم تتعدى ١٥ر٠٪ من حجم أقساط الحريق للسوق العربية .

رابعاً : الأقساط المكتتبة لمجمع التأمين البحري بضائع سنة ١٩٨٥م لم تتعدى ٢ر٠٪ من حجم تأمينات البحري بضائع للسوق العربي وانها انخفضت عما كانت عليه سنة ١٩٧٢م .

خامساً : الأقساط المكتتبة لمجمع التأمين البحري أجسام سفن سنة ١٩٨٥م تضاعفت (٦) مرات عما كانت عليه سنة ١٩٧٤م إلا أنها لم تتعد ٩ر٠٪ من حجم أقساط السوق العربية في التأمين البحري أجسام سفن .

وبصورة عامة فإن حجم الأقساط المكتتبة لمجمعات إعادة التأمين الخمسة سنة ١٩٨٥م لا تتعدى ١ر٠٪ من مجموع أقساط التأمين في السوق العربية .

وبهذا يتضح اخفاق المجمعات في زيادة الطاقة الاحتفاظية على مستوى السوق العربية .

أما على مستوى الطاقة الاستيعابية للمجمعات فنجد الآتي :

أولاً : الطاقة الاستيعابية لمجمع الطيران بلغت عام ١٩٨٥م مليون دولار أمريكي وبهذا تكون قد تضاعفت (٧) مرات عما كانت عليه سنة ١٩٦٨م .

ثانياً : الطاقة الاستيعابية لمجمع التأمينات الهندسية عام ١٩٨٥م بلغت ٥ر٢ مليون دولار وبهذا قد تضاعفت (١٤) مرة عما كانت عليه سنة ١٩٦٨م .

ثالثاً : الطاقة الاستيعابية لمجمع تأمين الحريق بلغت سنة ١٩٨٥م مليون دولار وبهذا تكون قد تضاعفت (٤) مرات عما كانت عليه سنة ١٩٧١م .

رابعاً : الطاقة الاستيعابية لمجمع تأمين البحري بضائع بلغت سنة ١٩٨٥م ٣٠٠ر٠٠٠ دولار للسفينة الواحدة وبهذا تكون قد تضاعفت (٦) مرات عما كانت عليه سنة ١٩٧٢م .

خامساً : الطاقة الاستيعبية لمجمع التأمين البحري أجسام سفن بلغت عام ١٩٨٥م ١٨٨ر٠٠٠ دولار وبهذا تضاعفت حوالي (١ر٥) مرة عما كانت عليه سنة ١٩٧٤ .

غير اننا نلاحظ ان الزيادة في الطاقة الاستيعابية لكافة المجمعات لم تواكب درجة نمو سوق التأمين العربية من ناحية عدد شركات التأمين وإعادة التأمين ولا أقساطها ولا حدود احتفاظها . كما إنها لا تنسجم مع الاتجاه المتصاعد في مبالغ التأمين ولا حدود الاتفاقيات في هذه الأسواق .

فمثلاً نجد ان مجمع الطيران والذي كان يتولى الاشتراك في تغطية أغلب أساطيل الطيران العربية بالإضافة إلى الأساطيل الجوية الصغيرة الأخرى يكتتب بما لا يتجاوز ٥ر٠٪ من تغطية هذه الأساطيل وان مجمع البحري أجسام السفن تبلغ طاقته الاكتتابية ٣٠٠ر٠٠٠ دولار للسفينة الواحدة ، فإذا ما علمنا ان متوسط مبلغ التأمين لأي ناقلة نفط عربية يبلغ ٥٠ مليون دولار ، فيمكننا ان نلاحظ صغر النسبة التي يمكن أن يشارك بها المجمع في التغطية .

وتجدر الاشارة هنا إلى ان مضاعفة الطاقة الاستيعابية خلال هذه المرحلة

لايمكن أن يكون دليلاً على التطور الفعلي لها . إذ أن المشاكل الاقتصادية والعالمية كالتضخم وعدم استقرار العملات فرض ارتفاع المعايير ومضاعفتها عدة مرات .

لاأريد الاسترسال في تقييم مستوى أداء المجمعات كسبيل للتعرف على المشاكل التي منعتها من تحقيق أهدافها وأداء رسالتها على الوجه الذي كان مقدراً لها ، فهناك الكثير من التقارير والبحوث التي تناولت هذا الجانب قد وضعت من قبل الاتحاد العام العربي للتأمين ومن مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد) ومن بعض المهتمين بصناعة التأمين العربية .

وقد أجمعت هذه التقارير على الآتي :

أولاً : اخفاق المجمعات في تحقيق أهدافها سواء من حيث تدعيم التعاون بين الأسواق العربية أو زيادة الطاقة الاحتفاظية أو تقديم الخدمات للأعضاء .

ثانياً : إن مساهمة المجمعات على صعيد توفير التغطية اللازمة للأسواق العربية كان دون المستوى المطلوب .

ثالثاً : إن تعامل الشركات العربية للتأمين وإعادة التأمين مع المجمعات كان رمزياً سواء من ناحية الاسناد أو القبول .

ونتيجة لذلك ، وأيضاً بسبب المطالبات المستمرة من الشركات الأعضاء ، وبعد فشل كل المحاولات المخلصة للاتحاد العام العربي للتأمين لاصلاح شأن هذه المجمعات ، اضطر مجلس الاتحاد العام العربي للتأمين أن يتخذ في جلسته التي عقدت بالدار البيضاء يومي ١٧ ، ١٨ من شهر الطير (ابريل) ١٩٨٥ م قراراً بنقل جميع مجمعات إعادة التأمين العربية إلى شركة التأمين العربية لتقوم بإدارتها اعتباراً من ١٩٨٦/١/١ م وتشكيل لجنة فنية مهمتها :

أ ـــ وضع النظام الأساسي للمجمع .
ب ـــ رسم السياسات الاكتتابية له .
ج ـــ الاشراف على المجمع .

وعلى أن يقوم مجلس الاتحاد العام العربي للتأمين باقتراح أعضاء اللجنة وتتم المصادقة عليهم من قبل الجمعية العمومية باعتبارها السلطة العليا للمجمع .

ويهدف قرار مجلس الاتحاد العام العربي للتأمين إلى ما يلي :

أولاً : تجميع الطاقات الاكتتابية للشركات الأعضاء في الاتحاد وتوسيعها .
ثانياً : تبني سياسة اكتتابية واحدة لأعمال المجمع .
ثالثاً : التخفيف من تكاليف الادارة .
رابعاً : تكامل المجمعات واندماج نتائجها .

ثانياً : مرحلة المجمع العربي لإعادة التأمين

قد يرى البعض ان تقييم أداء المجمع الجديد ، ولم تمر إلا فترة قصيرة على بداية أعماله لن يكون موضوعياً .

إلا انني أرى انه قد يبدو عملياً من الآن أن نلقي نظرة فاحصة على عمل هذا المجمع لنتبين الطريق إلى المستقبل خاصة واننا نملك تجربة المرحلة الأولى بكل أبعادها .

إن الأرقام التالية تبين الطاقة الاستيعابية والأقساط المحققة والمقدرة للمجمع للسنوات ١٩٨٦ ـــ ١٩٨٩ بالدولار الأمريكي :

الفرع	١٩٨٦			١٩٨٧			١٩٨٨			١٩٨٩		
	الطاقة الاستيعابية	أقساط مقدرة	أقساط محققة	الطاقة الاستيعابية	أقساط مقدرة	أقساط محققة	الطاقة الاستيعابية	أقساط مقدرة	أقساط محققة	الطاقة الاستيعابية	أقساط مقدرة	أقساط محققة
طنجة	١٣٤٠٠٠٠٠	١٤٨٠٠٠٠	١٢٤١٤٧٣	١٢٠٠٠٠٠٠	١٢٠٠٠٠٠	٩٨٦٠٠٠	٧٣٠٠٠٠٠	٨٩٠٠٠٠	٦٧٣٣١٦	١٤٣٥٠٠٠	٨٢٥٠٠٠	
سلا	٨٨٠٠٠٠٠	٤١٦٠٠٠٠	٣٨٧٧٠	٨٥٠٠٠٠٠	٨٥٠٠٠٠٠	٣١٩٠٠٠٠	٨٥٠٠٠٠٠	١٤٥٠٠٠٠	١١٠٣٨٠	٩٤٠٠٠٠٠	١٨٥٠٠٠٠	
جرسيف	١٣١٥٠٠٠٠	١٩٣٧٠٠٠٠	٢٣٨٠٧٤	١٢٥٠٠٠٠٠	١٢٥٠٠٠٠٠	١٢١٠٠٠٠٠	١٠٣٣٠٠٠٠	٢٥٠٠٠٠٠	٢٨٦٢٥٥	١٣٢٥٠٠٠٠	١٥٩٥٠٠٠٠	
خريبكة	٨٧٥٠٠٠٠	٤٤٦١١٦	٤٤٦١١٦	٨٧٥٠٠٠٠	٨٧٥٠٠٠٠	٤١٠٠٠٠٠	٢٤٩٧٠١٢	٢٥٠٠٠٠٠	٢٣٩٠٧٣	١٠٠٠٠٠٠٠	٢٩٠٠٠٠٠	
مراكش	١٥٤٥٠٠٠٠	٧٧١٠٠٠٠	٣٧٧١٦٨	١٦٥٠٠٠٠٠	١٦٥٠٠٠٠٠	٣٣٦٠٠٠٠	٢٢١٢٠٠٩	٢٩٥٠٠٠٠	٢٣٩٠٠٧٠	١٦٩٠٠٠٠٠	٣٦٠٠٠٠٠	
طبرقة	٧٢٥٠٠٠٠	٣٦٠٠٠٠	٤٤٠٣٦١	٧٢٥٠٠٠٠	٧٢٥٠٠٠٠	٣٧٥٣٠	١٥٤٠٠٠٠	٣٥٠٠٠٠٠	١٦٩١١٦	١٧٦٠٠٠٠	٣٦٢٥٠٠٠	

يتضح من هذه الأرقام التالي :

أولاً : إن المجمع ما زال يعاني من ضعف الطاقة الاستيعابية المسندة إليه، وإذا علمنا انه وفقاً للنظام الأساس للمجمع ان الطاقة الاستيعابية تتحدد في ضوء حدود الاتفاقيات المسندة من قبل الأعضاء وشركات التأمين الأخرى والالتزام القابل للشركات الأعضاء (قبولاً) للحصة المسندة إليه من هذه الاتفاقيات. (اجاز النظام الأساسي للمجمع لشركات الإعادة العربية نظراً لطبيعة أعمالها أن تساهم بالقبول دون الاسناد). تبين لنا الحصة الضئيلة للأعمال المسندة للمجمع من قبل الشركات العربية.

ثانياً : إن حجم الطاقة الاستيعابية للمجمع الجديد لا تختلف كثيراً عن حجم الطاقة الاستيعابية للمجمعات السابقة. الأمر الذي سيؤدي إلى عدم تمكن المجمع الجديد أيضاً من منح التغطيات اللازمة للأخطار الكبيرة الناتجة عن التطور الصناعي للدول العربية.

ثالثاً : إن حجم الأقساط المحققة سنة ١٩٨٦ م لجميع فروع التأمين التي يزاولها المجمع لا يتعدى ٢ر٠٪ من مجموع أقساط التأمين في السوق العربية. وأن حجم هذه الأقساط سنة ١٩٨٧م لا يتعدى ١ر٠٪ من مجموع أقساط التأمين في السوق العربية. وبهذا نلاحظ عدم تمكن المجمع الجديد أيضاً من المساهمة في زيادة الطاقة الاحتفاظية للسوق العربية.

إن ضعف الطاقة الاكتتابية المسندة للمجمع الجديد أدى إلى أن تتبع اللجنة المشرفة وإدارة المجمع سياسة اكتتابية متحفظة تتناقض مع الخطوط الرئيسية للسياسة الاكتتابية والفنية للمجمع التي وضعتها اللجنة نفسها مثل:

أولاً : اعتماد الاكتتاب للمجمع على أساس مبالغ التأمين وليس على أساس

أقصى خسارة متوقعة مما أدى إلى انخفاض حجم الأقساط بصفة خاصة لفرعي الحريق والهندسي.

ثانياً: ربط مساهمة أي عضو في الاكتتاب بحد أعلى قدره (١٠٠,٠٠٠) دولار لأي فرع من الفروع مما أدى إلى انخفاض حجم الأقساط المسندة للمجمع.

ثالثاً: عدم قبول الأعمال الاختيارية لحساب المجمع وذلك لعدم قدرة المجمع على تحمل التكاليف المرتفعة لأغطية الحماية بسبب امكانياته المتواضعة.

رابعاً: إلغاء القبول لفرع الطيران بداية من سنة ١٩٨٧م بسبب قلة الأعمال المسندة إليه حيث نلاحظ ان الأقساط المحققة لهذا الفرع بلغت سنة ١٩٨٦م (٣٧٥٣٠) دولاراً فقط.

وهكذا ندرك انه بالرغم من كل الجهود التي بذلت فإن مستوى أداء المجمع الجديد لا يزال في حده الأدنى وان الملامح الرئيسية للمشاكل التي عانت منها المجمعات في مرحلتها السابقة مازالت قائمة.

وليس ثمة شك في ان العديد من الحلول لهذه المشاكل قد تم طرحها بطريقة أو بأخرى إلا إنني أعتقد انها لم تكن كافية بسبب عدم تركيزها على حل المشكل المهم والأساسي الذي يعاني منه المجمع وهو امتناع أغلب الشركات العربية عن المساهمة في أعمال المجمع.

إن السؤال الوارد في هذا الشأن .. ما هو الحل؟

وجواباً .. أرى أن الحل يتطلب:

أولاً: الموقف الحازم الحاسم الذي يقضي بالتزام أو الزام جميع الشركات العربية للمساهمة في أعمال المجمع.

ثانياً: إعادة النظر في إدارة المجمع.

ثالثاً: إنشاء مجمعات الأخطار الخاصة.

أولاً: التزام أو الزام الشركات العربية للمساهمة في المجمع

في هذه الظروف الاقتصادية الصعبة التي يمر بها العالم العربي والتي تستدعي ضرورة تدعيم الروابط وتوفير أواصر التعاون بين الأسواق العربية للحد من تسرب العملات الصعبة إلى الخارج ولدعم موازين مدفوعات الدول العربية، فإن الاتحاد العام العربي للتأمين مطالب بالتحرك السريع للتنسيق مع جهات الاشراف والرقابة على التأمين في الدول العربية لوضع استراتيجية عمل سليمة وايجاد طرق ووسائل مختلفة لترغيب وتشجيع جميع الشركات العربية بضرورة الانضمام إلى المجمع والالتزام بالاسناد إليه.

وإذا ماتبين للاتحاد العام العربي للتأمين بعد ذلك ان هذه الشركات لاتزال مصرة على مقاومتها لكل الاجراءات الاختيارية، مفضلة مصلحتها الخاصة على المصلحة العامة للدول العربية، فإن على الاتحاد العام الاتصال بالحكومات العربية لاستخدام وسائل الضغط وأحياناً التدخل لالزام جميع الشركات العربية للمساهمة في أعمال المجمع اسناداً وقبولاً وفقاً للسياسة الاكتتابية والفنية التي يقرها المجمع العربي لإعادة التأمين وأيضاً الزام الشركات الأجنبية العاملة في بعض البلاد العربية بإسناد حصص من أعمالها من السوق العربية إلى المجمع.

إن هذه الحماية (بالرغم من كل الانتقادات) اعتبرها ضرورية وهامة لانجاح أعمال المجمع وتحقيق أهدافه في توفير الأموال الصعبة لدعم موازين مدفوعات الدول العربية خاصة في ظل المشكلات التي بدأت تظهر على الاقتصاد العالمي مثل انهيار نظام النقد الدولي، وتطلبات أسعار المواد الأولية والصناعية، وفوضى أسعار الصرف، ونمو نزعة الحماية وظهور مشكلة الدين العالمي، والتي انعكست بشكل سيء جداً على اقتصاد الدول العربية بصورة عامة.

ثانياً : إدارة المجمع

إن قرار مجلس الاتحاد العام العربي للتأمين بفصل المجمعات عن الشركات المديرة وتجميعها تحت إدارة واحدة كان قراراً صائباً وحكيماً.

ولكنني أعتقد ان اسناد هذه الادارة إلى الشركة العربية لإعادة التأمين كان قراراً عاطفياً ومتسرعاً.

وبالرغم من التقدير الكبير الذي أحمله لهذه الشركة وبالرغم من قناعتي بضرورة التعاون معها ومساندتها لأنها تجسد التعاون العربي بكل معانيه، إلا اننا نعلم جميعاً ما تعانيه هذه الشركة بسبب ظروف الحرب في لبنان الشقيق مما عرضها بالتالي إلى تذبذب كثير من نتائجها وعدم استقرارها وانخفاض عدد ومستوى طاقمها الفني.

ولا أراني مجانباً للحقيقة إذا قلت ان إسناد إدارة المجمع لهذه الشركة أدى إلى جانب زيادة اعبائها إلى زيادة أحجام الشركات العربية عن المساهمة في أعمال المجمع (عدد الشركات الأعضاء في المجمع سنة ١٩٨٨م بلغ ٢٩ شركة فقط من أصل أكثر من ٢٠٠ شركة عربية)، وذلك لأن (موثيقية) هذه الشركة تعد ضعيفة جداً من وجهة نظر أغلب الشركات العربية نتيجة لظروف الحرب، فأغلب الشركات العربية وبصفة خاصة شركات القطاع الخاص تعتبر أن المساهمة في مجمع تديره شركة لها مثل هذه الظروف يعد نوع من المجازفة.

إن خلق الثقة الكافية في إدارة المجمع فيما يتعلق بسياستها الاكتتابية وفيما تقدمه للأعضاء من خدمات واحصائيات سواء كانت متعلقة بالمجمع وتطور أعماله أو متعلقة بالسوق العربية والسوق العالمية، أو الاستجابة السريعة لاحتياجات الشركات الأعضاء والسداد العاجل للتعويضات الفورية والأرصدة المستحقة. كل ذلك سيؤدي إلى زيادة مساهمة الشركات في أعمال المجمع اسناداً وقبولاً.

ولهذا أرى ان تسند إدارة المجمع إلى هيئة مستقلة تعهد إدارتها إلى مجموعة من الفنيين من ذوي الكفاءات على أن يراعى عند اختيار بلد المقر الاعتبارات التالية:

١ ـــ حرية تحويل العملة من والي بلد المقر.
٢ ـــ سهولة الانتقال من والي بلد المقر.
٣ ـــ امكانية الحصول على الفنيين من السوق المحلية لمكان المقر.
٤ ـــ الظروف الاقتصادية والامكانيات الاستثمارية لدولة المقر.
٥ ـــ مرونة القوانين المحلية بالنسبة لانشاء الهيئات المماثلة والتسهيلات الممنوحة.
٦ ـــ النظام الضريبي المحلي.

وليس ثمة شك ان اختيار هيئة مستقلة كفؤة ومتخصصة لإدارة المجمع، ولو أدى الأمر إلى بعض التكلفة الزائدة من شأنه ان يساعد على ايجاد سياسة اكتتابية وفنية جيدة وأيضاً على توفير الثقة المطلوبة في إدارة المجمع. وهذا سيؤدي حتماً إلى زيادة حجم القدرة الاستيعابية وزيادة حجم الأقساط وبالتالي تحقيق أهداف المجمع.

ثالثاً : انشاء مجمعات الأخطار الخاصة

بالرغم من انه روعي أن يمتد نشاط المجمع العربي لإعادة التأمين إلى الفروع التي تتطلب استنفاذ طاقة السوق العربية منها مثل الحريق والبحري، إلا أن تطور السوق العربية تتطلب في هذه المرحلة إضافة مجمعات جديدة تغطي أخطار ذات طبيعة خاصة مثل الأخطار النفطية أو مجمعات الصناعات البتروكيميائية والتي تتميز بمبالغ تأمين كبيرة وتخصصات فنية عالية قد يتعذر وجودها في بلد عربي واحد.

إن الاسهام في تغطية مثل هذه الأخطار يتعدى في اعتقادي المفهوم الضيق لزيادة الطاقة الاكتتابية إلى مردود لا يقل أهمية عنه ويستهدف مواجهة السوق العالمية بصفة جماعية للحصول على تغطيات وأسعار أحسن لمثل هذه الأخطار.

إن تجربتنا في شركة ليبيا للتأمين في تغطية مثل هذه الأخطار صعبة وقاسية

فعندما أردنا عام ١٩٨٤م اصدار الوثيقة المجمعة للأخطار النفطية على أساس جميع الأخطار وبأسعار جيدة قامت إحدى الشركات الكبرى لإعادة التأمين والتي كانت تقود اتفاقيات شركتنا بمحاربة هذه الوثيقة في الأسواق الدولية واتصلت بالعديد من الشركات الأخرى لتحريضهم على رفض المساهمة في تغطية هذه الوثيقة بحجة ان الشركات العربية الأخرى لو علمت بمثل هذه التغطية فانها سوف تطالب بمثلها وهذا لن يكون في مصلحة شركات إعادة التأمين.

وبالرغم من نجاحنا في الحصول على التغطية اللازمة لهذه الوثيقة المجمعة وأيضاً في ادخال جزء منها تحت غطاء اتفاقيات الاعادة الخاصة بشركتنا إلا اننا في الحقيقة واجهنا الكثير من الصعوبات كان بالامكان التغلب عليها بسهولة لو دخلنا إلى السوق العالمية بصفة جماعية.

ولكي تكون الصورة المستقبلية للمجمع العربي لإعادة التأمين أكثر وضوحاً لا بد لي هنا أن أصعد التحذير من هذا الخطر المحدق بالمجمع العربي لإعادة التأمين بصفة خاصة وبشركات إعادة التأمين العربية بصفة عامة، فالكثير من الدراسات تشير إلى أن أسواق إعادة التأمين العالمية سوف تواجه في السنوات القليلة القادمة مرحلة من المنافسة الحادة بسبب الاندماج الكامل لاقتصاد دول السوق الأوربية المشتركة عام ١٩٩٢م.

لقد بدأت جميع شركات التأمين وإعادة التأمين الكبيرة في الدول الغربية الاستعداد الكامل والمكثف للتغلب على مشكلة المنافسة الحادة وذلك باندماج الشركات الكبيرة بعضها مع البعض الآخر وبضم الشركات الصغيرة إليها عن طريق الشراء وبزيادة قدراتها المالية عن طريق زيادة رؤوس أموالها وبادخال التقنية الكاملة (مثل الحاسب الآلي) في انجاز أعمالها.

كما قامت شركات الاعادة الكبيرة (الشركة السويسرية للإعادة، شركة ميونيخ للإعادة، شركة اسكندنيا، ثم انضمت إليها حوالي (١٥٠) شركة تأمين وإعادة تأمين

أخرى) بانشاء وكالة التأمين وإعادة التأمين للمعلومات، وذلك لتوفير وتسهيل الاتصالات فيما بينها وتزويدهم بالاحصائيات والمعلومات وغيرها.

إن هذا التوجه للشركات الغربية دفع تكتل دول أوروبا الشرقية الاقتصادي (الكوميكون) إلى الاتفاق على انشاء شركة إعادة تأمين مشتركة بين خمس شركات تأمين من هذا التكتل الاقتصادي وهي:

- شركة انغوستراخ .. الاتحاد السوفييتي.
- شركة سيسكاستاتني بوجسوفيا .. تشيكوسلوفاكيا.
- شركة هنغاريا .. هنغاريا.
- شركة بولستراد .. بلغاريا.
- شركة فارنا .. بولونيا.

ويعد الاتفاق على إنشاء هذه الشركة أول اتفاق من نوعه للتعاون بين دول هذا التكتل. ومن المتوقع أن تبدأ هذه الشركة أعمالها قبل نهاية هذا العام على أساس تجاربي. أما الهدف الرئيسي لهذه الشركة فسيكون قبول أعمال التأمين من دول شرق أوروبا ومن بقية الأسواق العالمية.

ومما لا شك فيه فإن هذا الاتجاه لأسواق إعادة التأمين العالمية سوف ينعكس أثره على أسواق إعادة التأمين العربية. فكلما انضمت شركات إعادة التأمين في الدول المتقدمة نفسها وزادت في مقدرتها الفنية والمالية كلما أصبحت ظروف العمل أصعب بالنسبة لشركات الإعادة العربية.

ولهذا يتوقع خبراء التأمين أن تؤدي المنافسة الحادة المتوقعة بين شركات التأمين الغربية إلى اتجاهين:

- الاتجاه الأول: سيكون ايجابياً بالنسبة لشركات التأمين العربية لأنها سوف تحصل على تغطيات أكثر بشروط أحسن وأسعار أقل لإعادة تأمينها مما يؤدي إلى زيادة أرباحها.

ـــ الاتجاه الثاني : سيكون سلبياً بالنسبة لشركات إعادة التأمين العربية وبصفة خاصة لتلك الشركات التي لا تملك الخبرة الفنية العالية ولا القدرة المالية الكبيرة ، إن مثل هذه الشركات لن يكون عندها الفرصة للحصول على أي أعمال خارجية كما انها سوف تكون مطالبة على المستوى المحلي بمنح تغطيات وشروط تأمينية متكافئة أو على الأقل قريبة مما تمنحه الأسواق العالمية .

وانني لعلى يقين بأنه لا يوجد خيار لشركات التأمين وإعادة التأمين العربية من أجل البقاء إلا أن :

أولاً : تتعاون بتبادل أعمال إعادة التأمين فيما بينها .
ثانياً : تساهم في المجمع العربي لإعادة التأمين اسناداً وقبولاً .
ثالثاً : تشجع تغطيات القسيمة المشتركة للعالم العربي ـــ مثل التغطيات المشتركة للاساطيل والطيران وغيرها .

ووصولاً بالموضوع إلى نهايته أعود لأؤكد على أن الأهداف التي قام على أساسها المجمع العربي للتأمين لا يمكن أن تتحقق إلا بالعمل الجاد المخلص والتعاون المثمر وتكاثف الجهود من :

١ ـــ الحكومات العربية وهيئات الاشراف والرقابة على أعمال التأمين في الوطن العربي وذلك برعاية قرارات وتوصيات الاتحاد العام العربي للتأمين بصورة عامة وما يخص المجمع العربي لإعادة التأمين بصورة خاصة .

٢ ـــ الاتحاد العربي للتأمين وذلك بالتحرك الفعال والدائم على جميع المستويات حيث انني لم أعد أعتقد بفاعلية أسلوب الأماني والمطالبات الذي يتوجه به الاتحاد العام العربي للتأمين على خجل واستحياء للشركات الأعضاء فهذه مرحلة انتهت وقد جربها الاتحاد وثبت فشلها .

٣ ـــ شركات التأمين وإعادة التأمين العربية وهذه يجب أن تثبت انتمائها العربي وان تضع المصلحة العامة لهذا الوطن قبل مصالحها الخاصة كما يجب أن تساهم في دعم

ميزان مدفوعات الدول العربية خاصة في هذه المرحلة الصعبة وذلك عن طريق تخفيض مرور العملات الصعبة في اتجاه الدول الغربية ، ان شركات التأمين وإعادة التأمين العربية يجب أن تعي جيداً انها مقبلة على مرحلة صعبة وان بقاءها يكمن أولاً وأخيراً في تعاونها .

المراجع العربيـة

١ ـــ مجمعات التأمين العربية ووسائل تدعيمها
د/ مجدي حبيب مقار
مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية
ندوة إعادة التأمين العربية
دمشق ـــ ١٩٨٣م
مجلة التأمين العربي ـــ العدد الرابع
سنة ١٩٨٤م

٢ ـــ تقييم عمل المجمعات العربية لإعادة التأمين
الاستاذ/ المهدي بوكر
ندوة إعادة التأمين العربية
دمشق ـــ ١٩٨٣م
مجلة التأمين العربي ـــ العدد الرابع
سنة ١٩٨٤م

٣ ـــ التقرير السنوي عن أعمال المجمع العربي لإعادة التأمين
مقدم إلى المؤتمر العام السابع عشر للاتحاد العام العربي للتأمين / دمشق / مايو ١٩٨٨م

٤ ـــ الشركة العربية لإعادة التأمين
تقرير المدير العام حول الميزانية العمومية للشركة وحساباتها الختامية للسنة المالية المنتهية في ١٩٨٧/٦/٣٠م.

المراجع الأجنبية
REFERENCES

1 — 2 Problems and Prospects of Developing countries in the international reinsurance market during the last decade of the century.
1 — Mr. Muzaffer Aktas
2 — Mr. Nebil Huseyni
6th Eco Insurance Seminar 1989 July 24-23 Tehran-Iran.
3 — Arabreinsurance Pools Statistics as at 30-6-1989.
4 — Annual Report 1988, Arab Insurance Group (Arig).

مفاوضات الجات لتحرير تجارة الخدمات
ومستقبل صناعة التأمين في العالم العربي

للدكتور/ مجدي حبيب مقار
الانكتاد ـــ جنيف

ربما قرأتم في الصحف والمجلات الاقتصادية عن مفاوضات تجري حالياً في منظمة الجات التابعة لمنظمة الأمم المتحدة «GENERAL AGREEMENT ON TARIFFS AND TRADE» بشأن تحرير التجارة الدولية من الحواجز والقيود التي تعوق التبادل التجاري الدولي. وقد كانت منظمة الجات خلال الأربع عقود الماضية تهتم بالتبادل التجاري للسلع ومسائل الحماية الجمركية التي تفرضها الدول المختلفة على التجارة الدولية للسلع وقد امتدت مفاوضات الجات أخيراً إلى مجال جديد لم يسبق لها أن تناولته ألا وهو تجارة الخدمات كالخدمات المصرفية وخدمات التأمين وخدمات النقل... إلخ والهدف المعلن لهذه المفاوضات هو إزالة كل القيود والعوائق التي تحد أو تمنع الاتجار الدولي للخدمات بحيث يتمكن الجمهور من الانتفاع من المنافسة في الحصول على أحسن الخدمات وأرخصها بغض النظر عن جنسية من يقدمها له.

وقد بدأت الحملة من أجل تحرير الخدمات في الولايات المتحدة في بداية

الثمانينيات بناء على ضغط من المؤسسات المصرفية والتأمينية التي ترغب في توسيع نطاق نشاطها في البلاد الأخرى ولكنها كانت تصطدم بحواجز وقيود وتفرقه في المعاملة تجعل من هذا التوسع أمراً صعب المنال أو غير مجدٍ في الناحية الاقتصادية وقد استجابت الحكومة الأمريكية لنداء هذه الدوائر فباشرت بدورها ضغطاً على الكثير من البلاد لتحرير خدماتها مهددة باغلاق الباب أمام صادرات تلك الدول إذا لم تفتح أسواقها لشركات الخدمات الأمريكية ومثال تلك اليابان وكوريا وتايلاند وغيرها، كما مارست الحكومة المذكورة ضغطاً مماثلاً على المنظمات الدولية التي تختص بمسائل التجارة الدولية للربط بين مفاوضات التبادل السلعي وتبادل الخدمات بهدف إصدار توصيات إلى حكومات الدول الأعضاء بإزالة كل ما يعترض تجارة الخدمات من قيود أو عوائق.

ولقد وجدت هذه الحملة صدى مؤيد من قبل بعض دول أوروبا الغربية وهذا بالطبع أمر منطقي باعتبار ان هذه الدول هي موطن العديد من المؤسسات الكبرى للخدمات كالبنوك وشركات التأمين والنقل والسياحة ... إلخ التي ترغب هي الأخرى في توسيع نطاق نشاطها إلى الدول الأخرى.

أما بلاد العالم النامي فقد تحفظت بوجه عام على مقترحات حرية تقديم الخدمات باعتبار ان مؤسساتها الوطنية ما زالت في طور البداية وفتح أسواق هذه البلاد للمؤسسات الأجنبية سيعرض المؤسسات الوطنية لمنافسة غير متكافئة.

وما زالت المفاوضات جارية بين وفود الدول في جنيف ومن المتوقع بالطبع في ظل الظروف الحالية الصعبة للدول النامية وبالنظر إلى اعتماد هذه الدول في حياتها الاقتصادية على تصدير المواد الخام للدول المتقدمة أن تكون هناك بعض التنازلات من جانب الدول النامية في هذا الشأن.

اسمحوا لي الآن ان انتقل من التعميم إلى التخصيص بالكلام عن وضع صناعة

التأمين في العالم النامي فقد عمدت بلاد العالم الثالث فور حصولها على استقلالها السياسي على انشاء صناعة تأمين وطنية لتلبي مطالب التعبئة المحلية ولتحل محل وكالات وفروع شركات التأمين الأجنبية التي مارست احتكارها للنشاط التأميني طوال فترة التبعية السياسية، ولم يتم انشاء هذه الصناعة للتظاهر والتفاخر بل كان استجابة طبيعية ومنطقية لمتطلبات التنمية الاقتصادية والاستقرار الاجتماعي في فترة ما بعد الاستقلال ولننظر باختصار إلى الاعتبارات التي أوجبت انشاء صناعة تأمين وطنية في هذه البلاد:

أولاً: انه في ظل وضع اقتصادي تتولى فيه وحدات ذات امكانيات رأسمالية محدودة انتاج السلع والخدمات فإن التأمين بضمانة تعويض الخسائر يعمل على تلافي ضرورة تخصيص أموال إضافية لمواجهة احتمالات الفقد أو الخسارة وبالتالي فانه يشجع الاستثمار بالرغم من قلة رؤوس الأموال.

ثانياً: انه بالنظر إلى أن التأمين يسمح للمؤمن باقتضاء أقساط تتلوها فترة زمنية قد تطول أو تقصر لحين حدوث الخسائر وتعويضها فإن تلك الفترة الزمنية تسمح بتراكم أموال تكون قابلة للاستثمار وهذا بعينه ما تحتاجه أغلب الدول النامية بالنظر إلى ندرة مصادر رأس المال فيها.

ثالثاً: حيث إن التأمين يسمح بتوافر أموال قابلة للاستثمار فإن كلفة الحصول على هذه الأموال والاقتراض منها تكون أقل مما يشجع المشروعات الاقتصادية على التوسع في نشاطها.

رابعاً: حيث أن صناعة التأمين تعتمد أساساً على المجهود البشري في مجالات التسويق والاكتتاب وتسوية التعويضات والاستثمار والادارة... إلخ فإن وجود صناعة تأمين وطنية من شأنه المساهمة في إيجاد فرص عمل لكثير من الفئات سواء في مجال التأمين ذاته أو في مجال الخدمات الجانبية التي يقتضيها النشاط التأميني.

خامساً: بالنظر إلى ان أغلب دول العالم النامي ما زالت تفتقر إلى نظم شاملة

للضمان الاجتماعي والصحي فإن وجود صناعة تأمين محلية يساعد في تلبية حاجات المواطنين من هذه الضمانات ولو بشكل فردي .

سادساً : إن وجود سوق وطني للتأمين يتكفل بتغطية الحاجات المحلية للتأمين من شأنه توفير قدر محسوس من النقد الأجنبي الذي كان يصرف في الحصول على هذه التغطيات من الخارج مما يخفف في النهاية الاعباء على ميزان المدفوعات .

سابعاً : إن وجود سوق وطني للتأمين هو أكبر ضمان لحماية الثروة الوطنية في ظل أي ظروف سياسية ويمنع تحكم الأسواق الأجنبية في المقدرات الاقتصادية لهذه البلاد .

وعلى ضوء هذه الاعتبارات مجتمعة قررت الدول النامية ان تعمل لانشاء صناعات تأمين وطنية بها واليوم لا نجد دولة نامية واحدة مهما كانت مساحتها أو عدد سكانها لا تمتلك واحدة أو أكثر من شركات التأمين الوطنية اقتناعاً منها بأهمية الدور الذي يلعبه قطاع التأمين الوطني في جهود التنمية الاقتصادية والاجتماعية .

ولقد كان من الطبيعي والضروري أن يصاحب إنشاء الشركات الوطنية العديد من التشريعات والاجراءات من جانب الحكومات المعنية لحماية صناعة التأمين الوليدة من المنافسة التي قد تتعرض لها من قبل الأسواق الأجنبية شأنها في ذلك شأن أي صناعة حديثة تحتاج الدعم من ناحية والحماية من ناحية أخرى .

وكان على هذه البلاد بادئاً ذي بدء أن تمنع التأمين على الأخطار المحلية مباشرة في الخارج إلا في حالات الضرورة القصوى على قصر مباشرة التأمين على الشركات المرخص لها محلياً ، كما إن بعض البلاد قصرت حق مزاولة أعمال التأمين على الشركات الوطنية دون الأجنبية بينما حددت بعض البلاد الأخرى حق الشركات الأجنبية في مزاولة نشاطها أو أوقفت الترخيص لشركات أجنبية جديدة وفي البلاد التي قصرت أعمال التأمين على الشركات الوطنية تدخل المشرع في كثير من الأحوال لضمان ملكية رؤوس أموال تلك الشركات للوطنيين ، وفي بعض البلاد الأخرى أخذت الحكومات بسياسة

التأميم الكلي أو الجزئي لشركات التأمين ، كل هذه الاجراءات وان اختلفت أساليبها فانها ترمي في الواقع إلى هدف رئيسي هو حماية السوق الوطني من المنافسة غير المتكافئة للأسواق الأجنبية وهدف تبعي وهو توفير النقد الأجنبي عن طريق انتاج تغطيات التأمين محلياً بدلاً من استيرادها من الخارج .

كما أوردت تصريحات البلاد النامية عدد من القرارات التي تهدف إلى توطين أموال شركات التأمين وضمان استثمارها في قنوات تتفق ومتطلبات الاقتصاد الوطني فالزمت شركات التأمين بتكوين احتياطيات فنية مناظرة لكامل اكتتاباتها حتى لو أعادت تأمين هذه الاكتتابات والزمت الشركات باستخدام هذه الاحتياطيات في أشكال معينة من الاستثمارات التي تتطلبها خطط التنمية الاقتصادية ، كما لجأت بعض الدول إلى بعض الاجراءات التي تهدف لزيادة الأقساط المحتفظ بها محلياً عن طريق انشاء هيئات إعادة تأمين متخصصة والزام الشركات المحلية باسناد حصة عملياتها إليها والهدف الواضح من ذلك هو تقليل الاعتماد على إعادة التأمين الخارجية وتوفر قدر من النقد الأجنبي الذي يصرف للحصول على تغطيات إعادة التأمين .

ومما لا شك فيه ان هذه الاجراءات المختلفة كان لها أثرها البعيد في تدعيم قيام قطاع وطني للتأمين في البلاد النامية أمكنه تغطية الأخطار الوطنية محلياً بنجاح وكما صاحب ذلك انتشار وارتفاع مستوى الاداء التأميني في هذه البلاد كذلك تم التحام مستمر ومتكافىء بالأسواق الدولية عن طريق إعادة التأمين .

ومع ذلك فكل هذه الانجازات ما زالت رهن بالحماية التي أضفتها تلك الدول على صناعة التأمين المحلية فشركات التأمين في العالم النامي ما زالت تفتقر إلى الكثير من العوامل الجوهرية التي تمكنها من الوقوف في وجه منافسة شركات التأمين العالمية ، كما انه بدون تلك الحماية لن تستطيع صناعة التأمين الوطنية في هذه البلاد أن تتطور وان تزيد من طاقاتها الاستيعابية التي تعتبر العامل الرئيسي في تخفيف الضغط على ميزان مدفوعات هذه الدول .

فأغلب شركات التأمين في العالم الثالث مازالت في وضع مالي غير ملائم نتيجة ضعف أصولها الرأسمالية وخاصة في هذا الوقت الذي يتميز بالتضخم المالي، كما تعلمون فإن الأصول الرأسمالية لشركات التأمين هي الأساس الذي تبني على أساسه القدرة الاستيعابية لهذه الشركات إذ لايمكن لشركة أن تجازف بقبول تبعات أو امكانيات تتجاوز طاقاتها التي تولدها أصولها الرأسمالية وإلا تعرضت لخطر الاعسار والانهيار، وهذا يفسر بالطبع ضعف مستوى القبولات واللجوء المستمر إلى تسهيلات إعادة التأمين الخارجية وتعرض بعض الأخطار لعدم التغطية أو لعدم التغطية الكاملة.

كما إن شركات التأمين في العالم الثالث تعاني نقصاً مزمناً في حجم الأقساط التي تكتتبها ويرجع ذلك لضعف الوعي التأميني من ناحية وإلى انخفاض دخول الافراد من ناحية أخرى فضلاً عن ضعف وسائل التسويق التي تتبعها تلك الشركات وهذا القصور في حجم الأقساط المكتتبة يؤدي إلى افتقاد التوازن بين ايرادات الشركات ومسؤولياتها كما يؤدي إلى تذبذب النتائج الفنية وإلى زيادة كلفة إعادة التأمين ولذلك فإن شركات التأمين تلجأ في أغلب الأحوال إلى زيادة أسعار التغطيات لتعويض النقص في حجم الأقساط، ومما لا شك فيه إن زيادة الأسعار يجعل هذه الشركات في وضع غير تنافسي إذا ما فتحت أسواق الدول النامية للشركات الأجنبية التي تتمتع بحجم أقساط وانتشار واسع.

كما تعاني شركات التأمين في دول العالم النامي من خلل في نوعية الأخطار التي تكتتبها فباستثناء الأخطار التي يتم تأمينها الزامياً كفرع السيارات إنَّ أغلب محافظ شركات التأمين في هذه الدول تتضمن أخطاراً كبيرة وأخطار تكنولوجية تنتفي فيها صفة الانتشار والتنوع مما يضطر شركات التأمين إلى التخلص منها بإعادة التأمين الكاملة أو شبه الكاملة لتفادي التعرض لخسائرها وبذلك فإنها تفقد الجزء الأكبر من الأقساط المناظرة لها لشراء إعادة التأمين الخارجية.

والوضع بالنسبة لاستثمارات شركات التأمين في العالم الثالث مازال بكثير دون

المستوى المطلوب. فالاستثمارات المالية في هذه الدول مازالت محدودة بالقياس إلى الدول المتقدمة وعائدها أكثر ضآلة. كما إن سيولتها غير متوافرة في كثير من الحالات وخاصة لغياب أسواق مالية بالمعنى الحقيقي ومن ثم فإن هذه الاستثمارات قلما تساهم مساهمة فعالة في سد العجز الناجم عن النتائج السلبية للحسابات الفنية، كما إن عدم السيولة هو قيد قد يجعل الشركات عاجزة عن الوفاء بالتزاماتها في أوقات استحقاقها مما يقلل ثقة العملاء في قدراتها المالية.

وكذلك فإن العاملين في قطاع التأمين في هذه البلاد بالرغم من الشوط الكبير الذي قطعوه في الالمام بالتأمين وأصوله فإنهم مازالوا دون المستوى الذي يتمتع به أقرانهم في الدول المتقدمة، وهذا ما يفسر بعض الشيء ظاهرة تبرم حملة الوثائق في الدول النامية بمستوى الخدمات التي تقدمها الشركات الوطنية مقارنة بما كانت تقدمه الشركات الأجنبية عندما كانت تزاول نشاطها في هذه البلدان.

ماذا يحدث إذن لو فتحنا الباب على مصراعيه لشركات التأمين الأجنبية تلبية لدعوة أنصار تحرير خدمات التأمين.

قبل الاجابة عن هذا السؤال دعوني أضع النقاط على الحروف فما هو المقصود بتحرير خدمات التأمين.

في مؤتمر لمراقبي التأمين الأمريكيين عقد في نيويورك في السنة الماضية حضرته نيابة عن منظمة الانكتاد تكلم الناطق باسم اللجنة المكلفة بحرية التأمين (INSURANCE FREEDOM) فقال بالتحديد إن حرية التأمين تعني ما يلي:

١ ــ الاقرار بإن بعض فئات التأمين يمكن مزاولتها من قبل شركات غير مرخص بها محلياً ويدخل في هذه الفئات تأمينات النقل وكذلك الأخطار التي لها طابع دولي كتأمينات الشركات متعددة الجنسيات والاستثمارات المتعلقة بقروض أجنبية.

٢ ــ بالنسبة لفئات التأمين التي تزاول من قبل شركات مرخصة محلياً فإن

الشركات الأجنبية يجب أن يسمح لها بمزاولتها والتنافس عليها على ذات الأسس التي تطبق على الشركات الوطنية مع مراعاة :

أ ــ حرية اختيار تمثيل الشركات الأجنبية سواء كان بفروع أو وكالات أو شركات تابعة أو شركات مشتركة (JOINT VENTURES) .

ب ــ تكون اجراءات ترخيص الشركات الأجنبية هي ذات اجراءات ترخيص الشركات الوطنية دون أدنى تفرقة .

ج ــ تكون الشروط المسبقة اللازمة لترخيص الشركات الأجنبية هي ذات الشروط المطبقة على الشركات الوطنية كالحد الأدنى لرأس المال والضمانات المالية وتكوين الاحتياطيات واستثمارها .

د ــ يسمح للعمالة الأجنبية بالعمل في الشركات الأجنبية وإدارتها .

هـ ــ أن تكون القواعد الضريبية والنقدية التي تطبق على الشركات الأجنبية هي ذات القواعد التي تسري على الشركات الوطنية .

ز ــ يسمح للشركات الأجنبية بتحويل كامل فوائضها وأرباحها للخارج .

ويتضح من هذه الفقرات ان تحرير خدمات التأمين يعني في واقع الأمر التخلي عن أية حماية لصناعة التأمين الوطنية ومعاملة الأخيرة وكأنها ليست جزءاً من الاقتصاد الوطني ويسوق دعاة تحرير خدمات التأمين بعض الحجج لتأييد وجهة نظرهم .

ومن هذه الحجج :

١ ــ إن تقييد حرية مزاولة أعمال التأمين للشركات الأجنبية يعوق التجارة الدولية ويعوق مشروعات الاستثمار الأجنبية .

٢ ــ إن حرمان الشركات الأجنبية من مباشرة نشاطها يمنع نقل الخبرة التي اكتسبتها شركات التأمين العالمية على مدى السنين الطويلة لنشاطها فتحرم بذلك المستهلك من الانتفاع بتلك الخبرة .

٣ ــ إن حرمان الشركات الأجنبية من حقها من مزاولة أعمال التأمين يمنع التجديد في شكل التغطيات ومضمونها كما يحرم المستهلك من فوائد المنافسة على الأسعار الخاصة بالتغطيات .

وواضح ان بعض هذه الحجج قد يكون لها أساس من الصحة وخاصة فيما يتعلق بأسعار التغطيات ومضمونها فالشركات الأجنبية التي ترغب في توسيع نطاق نشاطها من الناحية الجغرافية هي أساساً شركات كبيرة تتمتع بكل الصفات المالية والفنية والاكتتابية التي تؤهلها لأن تطبق أسعار أقل وتغطيات أكثر شمولاً وسخاء وتسوية تعويضات أكثر مرونة وأشد كرماً الأمر الذي ستعجز حتماً الشركات الوطنية عن مجاراته بالنظر إلى حجمها وخبرتها وقدراتها وبالتالي فإن فتح باب المنافسة سيعني ان الشركات الوطنية ستفقد عملاءها الواحد بعد الآخر وتفقد وجودها بعد ذلك وبالتالي تعود خدمات التأمين كما كانت عليه سابقاً خدمات مستوردة تفعل ما تشاء بالمطالب المحلية للتغطية ويعود الخبراء الأجانب للتحكم في الأسواق وتزيد تحويلات قطاع التأمين ، كل ذلك لأن المنافسة التي تتلوا تطبيق مبدأ حرية تقديم خدمات التأمين ستكون منافسة غير متكافئة .

وأود في هذا المجال أن أقول إن مبدأ حماية الصناعة الوليدة ليس في حد ذاته مبدأ مقدساً أو مبدأ أبدياً وإنما هو اجراء ذا طبيعة مرحلية تقتضيه ظروف الصناعة وإذا تمكنت هذه الأخيرة من تثبيت أقدامها وتعزيز موقفها في سوقها بحيث تستطيع أن تصمد أمام المنافسة الأجنبية فإنه ليس هناك ما يمنع من فتح الباب أمام المنافسة الأجنبية بل العكس سيكون ذلك مطلوباً لتحسين الانتاج والخدمات .

بعد هذا السرد السريع لأوضاع شركات التأمين في العالم النامي وما الذي سيترتب على تحرير خدمات التأمين إذا نجحت الحملات الداعية إلى ذلك أود أن أعبر عن خشيتي من أن بعض حكومات البلاد النامية سترضخ للضغط الذي تباشره الدول المتقدمة في هذا الشأن ذلك أن الدول الأخيرة تلوح بأقفال الباب أمام صادرات الدول

التامية إذا لم تقبل تحرير الخدمات . وقد ترى هذه الحكومات انه من الأسهل التضحية بقطاعات الخدمات في سبيل الحصول على تسهيلات بتصدير المواد الخام والسلع التي تنتجها .

من خلال هذا الاطار الذي رسمته لكم يتعين علينا أن ننظر إلى أسواق التأمين في العالم العربي ومستقبل صناعة التأمين العربية فمما لا شك فيه ان العالم العربي حقق طفرات كبيرة في عقد الستينيات والسبعينيات بإرساء أسس صناعة التأمين العربية واحاطة هذه الصناعة بسياج من التشريعات التي تهدف إلى حماية هذا القطاع الاقتصادي من المنافسة الأجنبية وأصبح لكل سوق عربي شركاته الوطنية وقد بلغ عدد شركات التأمين العربية نحواً من ١٥٠ شركة مباشرة بالإضافة إلى ١٢ شركة إعادة التأمين متخصصة وبلغت مجمل أقساط التأمين في العالم العربي نحو أربعة بلايين دولار أمريكي ويعمل في هذه الصناعة عدة آلاف من المواطنين العرب وبمعنى آخر أصبح التأمين أحد النشاطات الاقتصادية الرئيسية في العالم العربي .

ومع ذلك فبالرغم من الانجازات الضخمة في هذا القطاع فإن صناعة التأمين العربية مازالت في بداية الطريق وليس أدل من ذلك استمرار اعتمادها الشديد على إعادة التأمين العالمية لا في تغطية الأخطار فحسب بل أيضاً اكتتابها وتسعيرها وتسوية تعويضاتها بل وفي تمرين العاملين في هذا القطاع كما يجب ألا نغفل عن حقيقة جوهرية وهي ان الشركات العربية مازالت تعتمد بشكل أساسي على أخطار تتعلق باستخراج الثروات المعدنية وبعض الصناعات التحويلية وعدد من الأخطار التابعة للاستثمارات الأجنبية والشركات متعددة الجنسية فإذا حدث وإن فتحت الأسواق العربية لشركات التأمين الأجنبية فلا شك ان هذه التغطيات ستكون أول مايتسرب إلى الشركات الأجنبية وخاصة تلك التي لها علاقات على النطاق العالمي بهذه الاستثمارات وبالتالي فلن يبقى للشركات الوطنية العربية سوى النذر اليسير من التغطيات التي لن تقيم أودها .

ولذلك فإني أهيب بهذا الجمع من رجال التأمين العرب أن يأخذوا حذرهم مما يدور في كواليس منظمة الجات من مفاوضات حول تحرير قطاع الخدمات وآمل لو تمكنوا من مطالبة حكوماتهم باشراكهم إشراكاً فعلياً في تلك المفاوضات حتى يستطيعوا أن يعبروا عن وجهة نظرهم وأن يدافعوا عن مصالح الصناعة التي يشرفون عليها بل واقترح أيضاً أن يناقش هذا الموضوع بكل جدية في الاتحاد العام العربي للتأمين وكل المنظمات العربية التي تهتم بقطاعات الخدمات بأن تتخذ القرارات التي ترفع إلى الحكومات العربية .

وتحسباً من الآن لما قد يتم الاتفاق عليه خلال مفاوضات الجات فإنه يقع على عاتق المسؤولين عن صناعة التأمين في العالم العربي المبادرة بإعادة النظر في أوضاع أسواقهم التأمينية بهدف خلق وحدات تأمينية أكثر قوة وصلابة وثباتاً ولا شك أن السبيل الرئيسي إلى ذلك هو تركيز الأسواق بالادماج بين الشركات ورفع قدراتها المالية وتحديث أسس التأمين والحد من المنافسة القاتلة وتقديم خدمات أكثر فعالية لجمهور المؤمن لهم والبحث في وسائل ناجعة لزيادة الاستثمارات المالية لشركات التأمين فهذه الأمور وان كانت واجبة في أي زمان ومكان إلا أنها جد ضرورية في حالة التعرض للمنافسة الأجنبية .

كما إن التعاون بين أسواق التأمين العربية خاصة في مجال إعادة التأمين وتأمين الأخطار الكبرى هو أحد الدعائم التي تضمن لصناعة التأمين العربية قدراً من الصمود والثقة في النفس يساعدها على مواجهة الاحتمالات التي قد تترتب على تحرير الخدمات التأمينية .

التعاون العربي في مجال إعادة التأمين
سلبياته، وإيجابياته

د. فتحي ابراهيم
رئيس مجلس إدارة شركة مصر للتأمين

أولاً : مقدمة عن التأمين

أ ـــ التأمين في دول العالم الثالث

نشأ التأمين قديماً مع فكرة التعاون، ثم تطور بتطور حياة الانسان إلى أن وصل إلى الصورة التي ظهر عليها في عصرنا الحديث، ولم تعرف دول العالم الثالث التأمين بصورته الحالية إلا خلال الحقبة التي كانت خاضعة فيها للحكم الأجنبي. حيث سيطر التجار الأجانب على معظم أوجه النشاط الاقتصادي في تلك الدول التي اعتبرت مورداً رخيصاً للمواد الأولية، وسوقاً رائجة لسلع المستعمر المصنعة، ومن ثم حاجتهم لحماية استثماراتهم عن طريق التأمين.

ولم يكن التأمين متاحاً سوى لدى شركات التأمين في دول هؤلاء التجار، وفي فترة لاحقة عندما أصبحت الحاجة ملحة لوجود تسهيلات تأمينية محلية أصبح هؤلاء التجار ذاتهم وكلاء محليين لشركات التأمين الأجنبية.

هذا هو الوضع الذي ساد لفترة زمنية ليست بالقصيرة امتدت حتى نهاية النصف الأول من القرن العشرين، حين بدأ الصراع من أجل الاستقلال السياسي، والذي ما إن تحقق حتى بدأ الصراع الاقتصادي شاملاً كافة الأنشطة بما في ذلك التأمين.

ففي مجال التأمين نجد ان الدول بعد أن حققت استقلالها السياسي اتجهت إلى سن التشريعات التي تنظم التأمين بما يحقق:

أ ـــ توفير ضمانات أكثر للمؤمن لهم.
ب ـــ توجيه استثمارات أموال التأمين بما يحقق منفعة الاقتصاد الوطني.
جـ ـــ خلق صناعة وطنية للتأمين وإعادة التأمين تستطيع أن تلبي الاحتياجات المحلية للتأمين.

هذا ويعتبر التدخل الحكومي في التأمين وإعادة التأمين من أهم التطورات التي طرأت على أسواق التأمين في دول العالم الثالث خلال النصف الثاني من القرن العشرين، سواء من حيث إنشاء شركات التأمين وإعادة التأمين أو سن التشريعات التي تكفل حماية جمهور المؤمن لهم والحصول على أكبر فائدة تعود من نشاط التأمين على اقتصاديات البلاد. ومن ثم بدأت التشريعات في الدول النامية تنطوي على تدخل الدولة في العديد من النواحي الخاصة بتنظيم السوق الوطنية للتأمين، وايثار الشركات الوطنية بعمليات التأمين وحمايتها من المنافسة من الشركات الأوربية أو توكيلاتها وذلك عن طريق العديد من صور التدخل الحكومي مثل:

١ ـــ تأميم شركات التأمين واتخاذ بعضها شكل المؤسسات الحكومية.
٢ ـــ تشجيع تكوين شركات التأمين الوطنية.
٣ ـــ فرض اجراء التأمين على الواردات أو على كل من الواردات والصادرات داخل السوق الوطني.

٤ ـــ فرض اجراء التأمين على الممتلكات الوطنية مع شركات تأمين وطنية .

وفي عام ١٩٦٤م انعقد مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية UNCTAD وأعطى التأمين الاهتمام الذي يستحقه وأنشأ له وحدة خاصة في سكرتاريته وأصدر العديد من التوصيات بهدف دعم وتطوير أسواق التأمين في دول العالم الثالث .

هذا وقد تمكنت دول العالم الثالث بدرجات متفاوتة من أن تحقق تقدماً في قطاع التأمين من خلال الخطوات التي اتخذتها على المستوى الوطني ، ورغم تطور النشاط التأميني في دول العالم الثالث تطوراً كبيراً خلال الخمسة والعشرين عاماً الماضية ، إلا أن هذا النشاط لا يمثل إلا ٥٪ تقريباً من إجمالي أقساط التأمين في العالم .

ب ـــ التأمين في الدول العربية

إن ظروف ظهور التأمين في الدول العربية تتشابه مع ظروف ظهوره في دول العالم الثالث من حيث بدء المعرفة بهذه الصناعة خلال النصف الثاني من القرن التاسع عشر من خلال فروع وتوكيلات شركات التأمين الأجنبية التي أنشئت لتخدم أفراد الجاليات الأجنبية وتحمي ممتلكاتهم وتصون رؤوس أموالهم .

ثم بدأ بعد ذلك ظهور شركات التأمين من مطلع القرن العشرين ، فكان ظهور أقدم الشركات في العالم العربي في مصر بإنشاء شركة التأمين الأهلية المصرية عام ١٩٠٠م .

أما باقي الدول العربية فبدأت بإنشاء الشركات الوطنية تباعاً كما يتضح مما يلي :

تونس	١٩١٢م	التأمين التعاوني .
لبنان	١٩٤٤م	شركة التأمين العربية المحدودة .
المغرب	١٩٤٩م	شركة التأمين الملكي المغربي .
العراق	١٩٥٠م	شركة التأمين الوطنية .

الأردن	١٩٥١م	شركة التأمين الأردنية المساهمة المحدودة .
السودان	١٩٥٢م	الشركة السودانية لتأمين العربات (حالياً الخرطوم للتأمين) .
سورية	١٩٥٣م	شركة الضمان السورية .
البحرين	١٩٥٤م	صندوق التعويضات التعاوني للتأمين على المركبات .
الكويت	١٩٦٠م	شركة الكويت للتأمين .
الجزائر	١٩٦٣م	الشركة الجزائرية للتأمين .
ليبيا	١٩٦٤م	شركة ليبيا للتأمين .
قطر	١٩٦٤م	شركة قطر للتأمين .
الامارات العربية المتحدة	١٩٧٠م	شركة الشارقة ، شركة دبي للتأمين .
اليمن الديمقراطية	١٩٧٠م	شركة التأمين وإعادة التأمين الوطنية .
الصومال	١٩٧٢م	شركة الصومال الوطنية للتأمين .
موريتانيا	١٩٧٤م	الشركة الموريتانية للتأمين وإعادة التأمين .
الجمهورية العربية اليمنية	١٩٧٤م	شركة مأرب اليمنية للتأمين .
عمان	١٩٧٧م	الشركة الوطنية العمانية .

ومما تجدر الاشارة إليه ان المشاكل والصعوبات التي سبق التعرض لها بالنسبة لدول العالم الثالث هي نفس المشاكل التي واجهت صناعة التأمين وتقدمها في الدول العربية . ونظراً لأن قطاع التأمين من القطاعات الأساسية التي يقوم عليها الاقتصاد القومي ، فقد قامت الحكومات في العديد من الدول العربية بتنظيم قطاع التأمين فيها ، بما يتناسب والأوضاع الاقتصادية السائدة في تلك الدول .

وفي خلال الخمسة والعشرين عاماً الماضية نجد ان العالم العربي قد تعرض للعديد من المتغيرات الاقتصادية والاجتماعية والسياسية . وحدثت تغيرات جذرية في

البنيان الاقتصادي، واهتمت العديد من الدول بإرساء قواعد لاقتصادها القومي ككل، وليس الاعتماد الكلي على منتج واحد (القطن في مصر — البترول في الدول الأخرى) وكان لهذه السياسة أثرها على تطوير كافة الأنشطة الاقتصادية والاجتماعية والأخذ بالأساليب الحديثة في الزراعة والصناعة والتجارة واستغلال الثروات المعدنية، وقيام صناعات وطنية متخصصة وهيئات للتجارة الخارجية والثروات المعدنية.

ومما ساعد على ذلك ارتفاع الموارد المالية للدول العربية نتيجة التحسن الكبير الذي طرأ على أسعار البترول بعد حرب السادس من اكتوبر عام ١٩٧٣ م، مما مكن العديد من الدول من استثمار مبالغ ضخمة لتمويل خطط التنمية، ودعم العديد من المشروعات في مختلف الأنشطة مما كان له أثره على:

١ — زيادة الطلب على التغطيات التأمينية.
٢ — ظهور أنواع جديدة من التأمينات والتغطيات لم تكن موجودة من قبل.
٣ — إنشاء العديد من شركات التأمين وإعادة التأمين.

هذا وقد تمكنت الدول العربية من أن تحقق تقدماً ملموساً في قطاع التأمين، بحيث أصبح حجم أقساط التأمين الآن في عام ١٩٨٩ م ما يقرب من ٤٫٥ مليار دولار أمريكي أي أكثر من ستة أضعاف ما كانت عليه الأقساط منذ خمسة عشرة سنة، ومع ذلك فإن أقساط سوق التأمين العربي لا تمثل إلا نصف في المائة من اجمالي أقساط التأمين في العالم.

ثانياً : إعادة التأمين

أ — الحاجة إلى إعادة التأمين

إعادة التأمين وسيلة حيوية وهامة لتوزيع وانقسام الأخطار، فشركة التأمين توفر الحماية للمؤمن لهم بينما معيد التأمين يوفر الحماية لشركة التأمين، حيث يتقاسم معيد

التأمين مع شركة التأمين الأخطار بالطريقة التي يتفق عليها بينهما مما يقوي المركز المالي لشركة التأمين ويعمل على زيادة نشاطها التأميني.

إن أي شركة تأمين في العالم لا بد أن تحصل على غطاء حماية إعادة تأمين حتى تتمكن من مزاولة نشاطها بكفاءة وتتمكن من إصدار وثائق تأمين بمبالغ تفوق ما تسمح بها إمكانياتها المالية. وعلى ذلك فإن إعادة التأمين تعتبر وسيلة ضرورية ومفيدة تمكن شركات التأمين الصغيرة من منافسة الشركات الكبيرة، كما إنها تمكن الشركات الكبيرة من أن تزداد كبراً.

ب — إعادة التأمين صناعة دولية

من أهم ما يميز إعادة التأمين انها لا بد وان تكون دولية ولها طبيعتها العالمية، وأي سوق أياً كان كبيراً أو صغيراً لا بد وأن يلجأ إلى إعادة التأمين مع الأسواق العالمية لتحقيق انتشار أفضل للأخطار، والحاجة إلى العالمية في إعادة التأمين لها ضروراتها مثل:

١ — في حالة تعرض السوق المحلي لكارثة، فإن مشكلة التراكم تبرز بوضوح خاصة إذا ما كانت محفظة الأعمال تأتي من منطقة معينة تتجمع فيها مسؤوليات ضخمة.
٢ — إن التطور المذهل في مبالغ التأمين، والتطور التكنولوجي الهائل جعل الحاجة ملحة إلى تسهيلات إعادة التأمين من الأسواق العالمية من ناحيتي مبلغ التأمين والخبرة الفنية، وبعبارة أخرى فإن الأخطار التي تزيد عن طاقة الشركات المحلية حتماً ستجد طريقها إلى الأسواق العالمية.
٣ — تفادي تعرض السوق لحادث جسيم قد ينتج عنه عدم قدرة السوق بالكامل على تحمل هذه الخسارة، أي عدم تحميل اقتصاد البلد الواحد تعويضات جسيمة قد تفوق امكانياته وترحيل جزء من الخسائر إلى العالم الخارجي.

٤ ــ توفر امكانيات تبادل إعادة التأمين RECIPROCITY وتوفر الجودة في نوع التبادل .

ومن ثم فإن الاكتفاء الذاتي بالنسبة للسوق الوطنية يكاد يكون أمراً بعيد الاحتمال مهما كان حجم السوق وتنوع الأخطار فيها حيث إن إعادة التأمين بوصفها عملية لتوزيع المخاطر تحقق التوازن اللازم للسوق الوطنية .

جـ ــ إعادة التأمين في دول العالم الثالث

إذا ما نظرنا إلى دول العالم الثالث ، نجد أن حاجة تلك الدول إلى خدمات إعادة التأمين تفوق حاجة الدول المتقدمة للأسباب الآتية :

١ ــ ضيق نطاق أسواق هذه الدول وعدم توازن محافظ عملياتها .

٢ ــ قلة رأس المال والاحتياطيات بشركات التأمين في دول العالم الثالث ، ومن ثم عدم قدرة تلك الشركات على الاحتفاظ بقدر ملموس من العمليات التي تكتتبها .

٣ ــ إن الجزء الأكبر من أقساط تأمين الدول النامية يأتي من أخطار الحريق الصناعية والتأمينات الهندسية والنقل البحري وأساطيل السفن والطيران ، بينما يبقى القطاع الاقتصادي التقليدي والزراعة والحرف وتجارة التجزئة خارج نطاق التأمين .

٤ ــ عبء الأخطار الكبيرة يكون له وقع شديد على محافظ شركات التأمين لا يتفق وعدد تلك الأخطار ، من ثم فتغطية الأخطار الكبيرة يتطلب الاستعانة بالقدرة الاكتتابية لأسواق التأمين الأجنبية .

٥ ــ إن مشاركة مؤسسات إعادة التأمين العالمية في الخسائر الناتجة من الأخطار التي تواجهها المشروعات والمنشآت القومية ، تمكن البلاد النامية من الحصول على حصيلة من النقد الأجنبي هي في أشد الحاجة إليها .

٦ ــ لإعادة التأمين دور في تأكيد استقرار الميزانية النقدية للدولة خاصة بالنسبة للنقد الأجنبي ، وذلك في حالة هلاك جزء من المحصول الرئيسي الذي تعتمد عليه الدولة في الحصول على النقد الأجنبي .

٧ ــ عدم ابتعاد السوق الوطنية للتأمين عن متابعة التطورات الفنية في مجال التغطيات التأمينية .

٨ ــ الاستعانة بمعيدي التأمين في فحص الأخطار الهامة ، تسعيرها ، تحديد شروط التغطية وتسوية التعويضات ، وذلك لقلة الكادرات الفنية المتخصصة .

وعلى ذلك فإن دول العالم الثالث تعتمد على التسهيلات التي تقدمها أسواق إعادة التأمين الأجنبية مما يترتب عليه الآثار السلبية الآتية :

١ ــ انفاق قدر كبير من العملات الأجنبية للحصول على تلك التسهيلات .

٢ ــ عدم تكافؤ شروط إعادة التأمين مع نتائج وخبرة العمليات المعاد تأمينها .

٣ ــ الاسناد دون تبادل ، أو بتبادل عمليات ذات نتائج نقل عن نتائج العمليات المعاد تأمينها .

٤ ــ الاعتماد الكامل على أسواق إعادة التأمين الأجنبية ، يعرض أسواق البلاد النامية لحالة من الضغط المعنوي لقبول شروط وأسعار غير مجزية تعرض عليها ، وتكون في الغالب غير مناسبة .

د ــ إعادة التأمين في الدول العربية

سبق وتعرضنا لنشأة صناعة التأمين في الوطن العربي ، وتطورها خلال الخمسة والعشرين عاماً الماضية ، ولبعض العوامل والمشاكل التي صاحبت تطور هذه الصناعة خلال هذه الفترة .

وبالنسبة لإعادة التأمين نجد أن الدول العربية ــ مثل التأمين المباشر ــ باعتبارها جزء من دول العالم الثالث في حاجة إلى تسهيلات إعادة التأمين من الأسواق الأجنبية ، وتخضع لنفس الظروف والمشاكل التي سبق التعرض لها عند الحديث عن إعادة التأمين في دول العالم الثالث ، وان تفاوتت حدة هذه المشاكل من بلد عربي لآخر من حيث :

ــ قوة أسواق التأمين المباشر في هذه الدول .

ـــ الطاقة الاحتفاظية .
ـــ وفرة الأيدي العاملة المدربة في مجال إعادة التأمين .
ـــ حرية أسواق التأمين في استثمار أموالها .
ـــ حرية أسواق التأمين في تحويل الأرصدة للخارج .

ثالثاً : التعاون في مجال إعادة التأمين

أ ـــ التعاون في مجال إعادة التأمين بين دول العالم الثالث

كما سبق أن ذكرنا فإن إعادة التأمين صناعة دولية ، أي لا تقتصر على حدود السوق الوطنية ، وان دول العالم الثالث تحتاج على وجه خاص إلى التسهيلات التي تقدمها أسواق إعادة التأمين الأجنبية ، كما استعرضنا بعض المشاكل التي تواجه دول العالم الثالث في اعتمادها على الأسواق الأجنبية والسؤال هنا :

إلى أي حد يكون اعتماد أسواق التأمين في دول العالم الثالث على أسواق إعادة التأمين الأجنبية ؟

يلاحظ أن أقساط التأمين في الدول النامية تتزايد بمعدلات نمو مضطردة نظراً لظروف التنمية الشاملة في كافة القطاعات والأنشطة الاقتصادية والاجتماعية ، وما يترتب على ذلك بالطبع من زيادة مقابلة في حجم أقساط إعادة التأمين الصادرة مما ينتج عنه نزيف مستمر لرصيد تلك الدول من النقد الأجنبي .

ونظراً لاستحالة الاحتفاظ بالعمليات بالكامل داخل الأسواق الوطنية من ناحية ، ولضرورة اللجوء إلى تسهيلات إعادة التأمين الأجنبية من ناحية أخرى ، فعلى الأقل يمكن الموازنة بين هذين العاملين بتقليل حجم الأقساط المسندة للأسواق الأجنبية عن طريق :

١ ـــ استيعاب الطاقات الوطنية للاحتفاظ بالكامل من الأخطار المغطاة .

٢ ـــ تدعيم الاحتياطيات الفنية وتكوين الاحتياطيات الإضافية ، بما يعمل على زيادة الاحتفاظ .

٣ ـــ ضرورة التعاون الإقليمي بين الدول ، حيث عرض الفائض عن احتفاظ السوق الوطني إلى أسواق إعادة التأمين في المنطقة ، وهذا الوضع سيمكن كل سوق في المنطقة من استيعاب كل ما يمكن استيعابه من فائض كل دولة على حده . وذلك قبل اللجوء إلى الإعادة لدى الأسواق الخارجية مما يؤدي إلى تخفيف الضغط على موازين المدفوعات في هذه البلدان .

وفي هذا المجال نجد ان منظمة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية UNCTAD قد اعترفت بالأهمية الخاصة للتعاون الإقليمي في مجال إعادة التأمين ، وماله من أثر في تطوير أسواق التأمين الوطنية في الدول النامية ، وتقليل اعتمادها على أسواق إعادة التأمين الأجنبية وذلك في أول مؤتمر لها والذي عقد في جنيف عام ١٩٦٤ م حيث صدرت عنه توصية نصها : « إن تنشأ مؤسسات إقليمية لإعادة التأمين في البلاد النامية التي توجد بها أسواق وطنية مستقرة للتأمين ، وذلك بعد القيام بالدراسات الفنية والمالية اللازمة » .

هذا وقد لاقت هذه التوصية الاهتمام الكافي في المنظمات الدولية المعنية وقامت منذ ذلك الوقت العديد من المحاولات لإنشاء هيئات إقليمية لإعادة التأمين .

والهيئات الإقليمية لإعادة التأمين هي إحدى صور التجمع الإقليمي التي تستهدف تحقيق العديد من المزايا . وذلك من خلال تعاون يقوم بين هيئات التأمين وإعادة التأمين العاملة في منطقة تربط بينها المصالح الاقتصادية والتعاون الإقليمي في مجال إعادة التأمين يمكن أن تتعدد صوره من إنشاء مكاتب واتصالات مشتركة في أسواق إعادة التأمين العالمية ، إلى التعاون الفني بين من يزاولون إعادة التأمين في المنطقة ، إلى تبادل العمليات بين شركات التأمين وإعادة التأمين وذلك في عدة أشكال منها :

١ ــ نظام التبادل الثنائي

حيث يتم تبادل العمليات بين شركات التأمين وشركات إعادة التأمين في المنطقة على أساس علاقات ثنائية مباشرة بين هذه الشركات .

٢ ــ مجمعات إعادة تأمين إقليمية

حيث تلقى حصص محددة ومعقولة من فروع التأمين المختلفة في جميع أسواق المنطقة ، وتنشأ بهدف الاقلال من حجم الأقساط الصادرة لخارج الإقليم عن طريق استنفاذ كل الطاقات الاحتفاظية الخاصة بالإقليم .

٣ ــ هيئات أو شركات إعادة تأمين إقليمية

وتنشأ بهدف تنمية التعاون بين دول الإقليم في مجال التأمين وإعادة التأمين لزيادة قدراتها الاحتفاظية . ولتحقيق مزايا نظام السوق الكبيرة حيث تضم عدة أسواق وطنية تربط بينها مصالح اقتصادية ، ولقدرتها على متابعة كل ما يطرأ من تطورات في المجالات الدولية لإعادة التأمين .

هذا ولا زالت المشاكل التي تعترض سبل التعاون بين أسواق إعادة التأمين في دول العالم الثالث محل اهتمام الجهات المعنية بهذه الصناعة . فنجد في اجتماع ممثلي شركات إعادة التأمين الأفريقية الذي عقد بالقاهرة خلال شهر اكتوبر ١٩٨٨م قد تمت مناقشة المشاكل التي تعترض سبل التعاون بين أسواق إعادة التأمين الافريقية وصدرت عن هذا الاجتماع بعض التوصيات والقرارات منها :

١ ــ ضرورة إعطاء الأولوية للتبادل الثنائي للعمليات بين شركات التأمين وشركات إعادة التأمين الافريقية ، وامكانية أن يتم ذلك على أساس تبادلي بهدف الحد من عملية تحويل النقد من دولة إلى أخرى .

٢ ــ بالنسبة للأسواق التي توجد بها شركات إعادة تأمين وطنية متخصصة ، فإنه يجب أن تكون شركة إعادة التأمين هي المحور أو نقطة الارتكاز فيما يتعلق بتبادل

العمليات داخل السوق بهدف التوسع لأقصى درجة ممكنة في القدرة الاحتفاظية المحلية وتبادل أي فائض بعد ذلك داخل الأسواق الافريقية ثم الأسواق العالمية .

٣ ــ رغم أهمية التعاون الدولي في مجال إعادة التأمين ، إلا انه ينبغي على هيئات الاشراف والرقابة بالدول الافريقية اتخاذ الخطوات الايجابية اللازمة لضمان عدم اسناد أي عمليات تأمينية إلى الخارج قبل التأكد من استيعاب الأسواق المحلية والافريقية لها تماماً .

٤ ــ تأييد الاتجاه السائد نحو خلق تعاون متعدد الأطراف في مجال تبادل العمليات التأمينية في غالبية الأسواق الافريقية من خلال المجمعات وغيرها ، مع دعوة كافة شركات التأمين الافريقية للانضمام إلى المجمعات القائمة .

٥ ــ حث الحكومات الافريقية وهيئات الاشراف والرقابة بها على إدراك أهمية دور التأمين في حماية المنشآت والممتلكات القومية ، وبالتالي العمل على تسهيل عملية التحويلات الأجنبية ضماناً لسرعة سداد الأرصدة المستحقة عن عمليات إعادة التأمين .

٦ ــ ضرورة قيام كل من أسواق التأمين الافريقية بنشر أحدث الاحصائيات وذلك بصفة سنوية .

ب ــ الجهود العربية للتعاون في مجال التأمين

سايرت الدول العربية ، دول العالم الثالث في بحث سبل التعاون فيما بينها في مجالي التأمين وإعادة التأمين ، وبحث كيفية تدعيم هذا التعاون ، خاصة وان الدول العربية لها ما يميزها عن دول العالم الثالث من حيث وحدة :

ــ اللغة

ــ العادات والتقاليد

ــ إيمان بالأديان السماوية

ـــ موقع جغرافي متميز
ـــ صلة الأرحام

مما يعطي هذه الدول فرصة للتعاون فيما بينها بصورة أكبر وأفضل من التعاون الممكن أن يتم بين دول العالم الثالث . ومن ثم كانت الجهود موجهة باستمرار إلى بحث سبل التعاون بين البلاد العربية وكيفية تدعيمها .

هذا وقد أسفرت الجهود المخلصة للعاملين في أسواق التأمين العربية عن إنشاء الاتحاد العام العربي للتأمين عام ١٩٦٤ م ، بهدف دعم الروابط بين أسواق التأمين العربية ، وتوثيق أواصر التعاون بينها ، وإبراز كيانها العربي . وكان من أثر ذلك زيادة التعاون والتقارب بين العاملين في شركات التأمين العربية مما كان له أثره على التعاون بشكل يبشر بالخير **وخاصة في مجال التأمين المباشر** ، حيث تحقق التعاون في الاسناد المشترك للعديد من المشروعات العربية نذكر منها على سبيل المثال :

١ ـــ القمر الصناعي العربي .
٢ ـــ الاسناد المشترك لخطوط الطيران العراقية ، الأردنية والسورية .
٣ ـــ الاسناد المشترك لأساطيل المغرب العربي .
٤ ـــ الاسناد المشترك للأساطيل الملاحية المغربية والتونسية .
٥ ـــ اسناد تغطية الشركة العربية المتحدة للملاحة .
٦ ـــ اسناد مشروع الشركة العربية لأحواض بناء واصلاح السفن .
٧ ـــ الشركة العربية لأنابيب البترول (سوميد) .
٨ ـــ الاسناد المشترك للناقلات المملوكة لدول الأوبك .
٩ ـــ الاسناد المشترك لأساطيل طيران السعودية . الكويت والخليج .
١٠ ـــ بحث سبل التعاون والاسناد المشترك بين اساطيل دول مجلس التعاون العربي .

وقد أثبتت بعض هذه الأمثلة مدى النجاح العائد من التعاون العربي ، مما يشجع على استمرار هذا التعاون وبحث وسائل تدعيمه والبعض الآخر قد أظهر سلبيات

معروفة في العلاقة بين الأسواق المختلفة مما يتحتم معه العمل على إزالة هذه السلبيات ووضع التعاون في مجال التأمين في صورته المتعارف عليها دولياً .

جـ ـــ التعاون العربي في مجال إعادة التأمين

بدأ التعاون العربي في مجال إعادة التأمين على أساس اتفاقات ثنائية بين الشركات العربية للتأمين وإعادة التأمين وذلك في الفترة السابقة على انشاء الاتحاد العربي للتأمين في عام ١٩٦٤ م إلى أن تطورت هذه الاتفاقات إلى اتفاقات جماعية منذ عام ١٩٦٨ م وذلك في عدة مجالات على الوجه التالي :

ـــ انشاء مجمع تأمين الطيران في عام ١٩٦٨ م .
ـــ انشاء مجمع التأمينات الهندسية في عام ١٩٦٨ م .
ـــ انشاء مجمع تأمينات الحريق في عام ١٩٧١ م .
ـــ انشاء مجمع التأمين البحري بضائع في عام ١٩٧٢ م .
ـــ انشاء مجمع التأمين البحري أجسام في عام ١٩٧٤ م .
ـــ انشاء الشركة العربية لإعادة التأمين في عام ١٩٧٢ م وذلك بموافقة جماعية أثناء انعقاد المؤتمر العام السادس للاتحاد العربي للتأمين وأسستها ٤٤ شركة ومؤسسة تأمين من الوطن العربي .
ـــ انشاء شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين في عام ١٩٧٤ م كأحدى شركات اتحاد الجمهوريات العربية الذي كان يضم في ذلك الوقت مصر وسورية وليبيا .
ـــ انشاء الصندوق العربي لتأمين أخطار الحروب في عام ١٩٨٠ م وذلك بهدف حماية مصالح أسواق التأمين العربي في منطقة الخليج العربي والمناطق العربية الأخرى .
ـــ انشاء المجموعة العربية للتأمين (أريج) عام ١٩٨١ ، بواسطة حكومات كل من الكويت وليبيا والامارات العربية المتحدة .

رابعاً : الظروف السائدة حالياً وتأثيرها على السوق العربي للتأمين وإعادة التأمين

أ ــ التكتلات الاقتصادية الإقليمية

منذ فترة زمنية ليست بالقصيرة بدأ تكوين التجمعات والتكتلات الاقتصادية كوسيلة لتنمية المجتمعات وتحقيق رفاهية الانسان . والدول العربية كغيرها من الدول أدركت جيداً أهمية التعاون . فبدأت بالتنسيق الإقليمي بين مجموعات من الدول العربية يربطها التقارب الجغرافي وتقارب المصالح الأمر الذي تجسد في تشكيل المجالس العربية مثل مجلس التعاون الخليجي ، مجلس التعاون العربي ومجلس التعاون المغربي والتي يمكن من خلالها تدعيم أواصر التعاون بينها وصولاً إلى تكامل عربي في كافة المجالات عن طريق العمل العلمي المخطط القائم على التنسيق ، والذي يصل بنا إلى إنشاء السوق العربية المشتركة على غرار السوق الأوربية المشتركة التي أنشئت وخطت العديد من الخطوات الايجابية في الاتجاه الذي يضمن لاعضائها تحقيق اقتصاد أوربي متكامل كما هو مخطط مع عام ١٩٩٢ م .

فهل للدول العربية أن تتخذ لها أوربا قدوة في التعاون . أوربا ذات القوميات المتعددة اللغات المختلفة الطبائع المتباينة ، النظم السياسية المتعارضة ، وجدت أن التعاون فيما بينها ضرورة للمحافظة على رفاهية الانسان الأوربي ، رغم قوة اقتصاديات دولها .

ونحن في الدول العربية تجمعنا وحدة اللغة ، العادات ، التقاليد ، الايمان بالأديان السماوية ، ألا يكون للتعاون فيها إذا ما صدقت النوايا نتائج أكثر ايجابية ، خاصة انه لا توجد دولة عربية واحدة تمتلك ميزات مطلقة في كل الجوانب .

المهم في كل الأحوال أن ينطلق العمل العربي المشترك من رؤية واضحة ومشتركة للتنمية العربية تستهدف زيادة الاعتماد المتبادل فيما بين الدول العربية وتقليل اعتمادها

على العالم الخارجي ولو مرحلياً عن طريق مجالس التعاون العربية ، والتي يمكن أن تكون خطوة ايجابية نحو إقامة كيان عربي اقتصادي متكامل .

ب ــ اتجاهات السوق الدولية لإعادة التأمين

في السبعينيات أخذت شركات ووكالات إعادة التأمين تنشأ وتتزايد بسرعة ، فارتفع عدد مؤسسات إعادة التأمين من ١٩٧ مؤسسة عام ١٩٦٨م إلى ٣٧٦ مؤسسة عام ١٩٨٥م ونتج عن هذا وجود طاقات ضخمة في إعادة التأمين هذا بالإضافة إلى دخول شركات التأمين المباشر أيضاً مجال الاكتتاب في إعادة التأمين . وكان من أثر ذلك زيادة عرض طاقة إعادة التأمين عن الطلب عليها ، مما أدى إلى انخفاض معدلات الأقساط وانحصار اهتمام معيدي التأمين على التدفق النقدي CASH FLOW نظراً للارتفاع الحاد والسريع في سعر الفائدة في ذلك الوقت .

وحدث ما كان لا بد أن يحدث في تجاوز الخسائر للايرادات وعدم القدرة على تغطية الخسائر بالاعتماد على التدفق النقدي نظراً لانخفاض معدلات الفائدة ، مما أدى إلى إفلاس العديد من معيدي التأمين واضطرار الباقي إلى الالتزام بالأسس الفنية للاكتتاب مع قيامهم باتخاذ عدة اجراءات تمكنهم من ممارسة درجة من الرقابة والتحكم منها على سبيل المثال :

ــ تخفيض عمولات إعادة التأمين .
ــ إلغاء عمولات الأرباح .
ــ إلغاء أو تخفيض نسب الاحتياطيات وودائعها .
ــ فرض سعر فائدة واقعي على الاحتياطيات .
ــ رفع حد الأولوية وتحديد حد أدنى لوديعة الرسوم .
ــ تضمين الاتفاقيات تعهدات خاصة بسداد الرسوم .
ــ تعريف أكثر وضوحاً للنطاقات الجغرافية .
ــ تحويل الحسابات السنوية أو النصف سنوية إلى ربع سنوية .

ـــ فرض قيود على الحصص المقبولة وتحديد حد أدنى للقبول .
ـــ استبعاد أعمال إعادة التأمين الوارد من معظم اتفاقيات الشركة المباشرة .
ـــ تشدد سوق تجاوز الخسارة على أعمال تجاوز الخسارة .

هذه الاجراءات ما من شك كان لها تأثيرها السلبي على أسواق تأمين الدول العربية التي عانت من عدم العدالة في تطبيقها عليها، حيث عوقبت أسواقها ذات النتائج الجيدة والمربحة بسيئات الأسواق غير المربحة، خاصة وكما نعلم ان معدل التعويضات في السوق العربي للتأمين أفضل من معدل التعويضات في المناطق الأخرى من العالم بالإضافة إلى أن الخطر المعنوي في الأسواق العربية أفضل من كثير من المناطق الأخرى في العالم .

وبالطبع كان لهذه الاجراءات التي فرضتها شركات إعادة التأمين العالمية اعتباراً من عام ١٩٨٤م أثرها الايجابي على نتائج السنوات اللاحقة، فتحسنت نتائج الاكتتاب وكان الأثر الطبيعي لذلك زيادة طاقات إعادة التأمين الاستيعابية، والتنافس الحاد بين شركات إعادة التأمين العالمية في سبيل الحصول على كل ما تستطيع أن تحصل عليه من عمليات، مما أدى إلى تدني الأسعار إلى أدنى المستويات، وتحول السوق المتشدد مرة أخرى إلى سوق غير متشدد SOFT MARKET كما هو ملاحظ في وقتنا الحالي .

ونتوقع بانتهاء الدورة الاكتتابية الحالية لإعادة التأمين UNDERWRITING CYCLE عودة السوق إلى سابق عهده من التشدد، وعندها يجب أن تكون الأسواق العربية للتأمين قد نظمت صفوفها بما يمكنها من مواجهة التشدد المتوقع كوحدة واحدة .

والآن إذا ما اقتنعنا بان التعاون العربي لا مفر منه، وان الظروف المحيطة بنا تدفع البلاد العربية دفعاً إلى طريق واحد وهو حتمية التعاون في كل المجالات .

وكما ذكرنا سابقاً كان للبلاد العربية محاولاتها في التعاون فإلى أي حد كان لهذا التعاون ايجابياته وماذا كانت السلبيات الناتجة عن هذه المحاولات .

خامساً : ايجابيات وسلبيات التعاون العربي في مجال إعادة التأمين

إن أية محاولات أو تجارب تتم في أي مجال لا شك لها ايجابياتها وسلبياتها، وكان للعالم العربي محاولاته العديدة للتعاون في مجال إعادة التأمين سواء من حيث إنشاء المجمعات أو شركات إعادة التأمين أو الأشكال الأخرى للتعاون، وسنوجز فيما يلي الجوانب الايجابية والسلبية لهذه المحاولات .

أ ـــ الايجابيات

إن المحاولات العربية للتعاون بلا شك عديدة، وعلى مر السنوات بعضها واضح وله إيجابياته التي تعتبر نموذج جيد للتعاون بين الأشقاء العرب ومن نماذج هذه الايجابيات :

١ ـــ الصندوق العربي لتأمين أخطار الحروب

تأسس الصندوق عام ١٩٨٠م وبدأ مزاولة نشاطه عام ١٩٨١م أي في نفس سنة تأسيس مجلس التعاون الخليجي .

أنشيء الصندوق أساساً بهدف حماية مصالح أسواق التأمين العربية في منطقة الخليج العربي والتي وجهت بمشاكل سواء من حيث توفير التغطيات في بعض المناطق، أو فرض قيود على التغطيات في مناطق معينة أو فرض أسعار تأمين فيها أجحاف بمصالح اقتصاد وأسواق التأمين العربية في هذه المنطقة .

اختص الصندوق عند إنشائه بالتعامل في تأمينات أخطار الحروب لكل من التأمين البحري بضائع وأجسام سفن .

نجح الصندوق في تحقيق الهدف الذي أنشيء من أجله مما كان له أثره في توسيع نطاق تغطياته بإضافة تغطية أخطار الحروب براً كما أعد الشروط الخاصة بها، ثم إضافة تأمين أجسام الطائرات ضد أخطار الحروب وتأمين خطر الارهاب والتخريب اعتباراً من أول يناير ١٩٨٩ م.

هذا الصندوق يعتبر نموذجاً ناجحاً للتعاون العربي، وكان لنجاحه أثره في الارتفاع بعدد أعضاء الصندوق من ٢٧ شركة تأمين وإعادة تأمين من مختلف الدول العربية عام ١٩٨١ م إلى ٣٥ شركة عام ١٩٨٩ م.

من بين أسباب نجاح هذا التجمع

١ ــ التعاون الكامل بين المجموعة التي ساهمت في تكوين الصندوق حيث إن معظمها من دول الخليج التي تكاتفت لمواجهة الأخطار التي تتهددها.
٢ ــ العلاقات الجيدة، المصالح المشتركة بين أعضاء هذا التجمع.
٣ ــ قابلية عملات دول المجموعة للتحويل بسهولة في أسواق النقد العالمية.
٤ ــ إن إدارة العمل في هذا الصندوق تتم بأسلوب معيد التأمين المحترف.
٥ ــ عمل الصندوق انصب على أساس مصلحة الأعضاء الاقتصادية بعيداً عن أية مؤثرات سياسية.

٢ ــ المجموعة العربية للتأمين (أربج)

أنشأت هذه الشركة عام ١٩٨١ م، حكومات كل من الكويت وليبيا والامارات العربية المتحدة واتخذت لها مقراً دولة البحرين.

أنشئت هذه الشركة بهدف الاكتتاب في عمليات إعادة التأمين.

رغم حداثة نشأتها إلا انها أثبتت نجاحها خلال هذه الفترة الزمنية القصيرة.

تطور حجم الرسوم المسندة إليها من ٤١ مليون دولار عام ١٩٨٢ م إلى ١٨٢

مليون دولار عام ١٩٨٧ م ثم تناقص إلى ١٥٤ مليون دولار عام ١٩٨٨ م نظراً للاتجاه السائد في الأسواق العالمية نحو تخفيض الأسعار خاصة في مجال تأمينات الطيران.

مدت المجموعة يد التعاون لكل الشركات العاملة في الوطن العربي، سواء من الناحية الفنية أو لتوفير طاقة استيعابية ذات حجم له تأثيره.

يمكننا القول بإن الشركة نجحت في تحقيق ما أنشئت من أجله، وأصبحت قوة في السوق العربي لإعادة التأمين للعديد من الأسباب نذكر منها:

١ ــ اتجاه العمل فيها نحو تحقيق الأهداف التي أنشئت من أجلها، دون أية حساسيات سياسية.
٢ ــ عملت منذ نشأتها على القيام بدورها كمعيد تأمين متخصص.
٣ ــ جودة الضمانات المالية الخاصة بمركزها المالي.
٤ ــ جهود الإدارة فيها منذ البداية نحو تدعيم الكوادر الإدارية والفنية.
٥ ــ الثقة المتبادلة بين المجموعة وشركات التأمين وإعادة التأمين العربية.

ب ــ السلبيات

المحاولات العربية للتعاون رغم سمو أهدافها إلا ان التطبيق العملي لهذه المحاولات أظهر الجوانب السلبية والتي نعرض لبعض منها كما يلي:

١ ــ ضعف المساهمة حيث لم تتلق التجمعات العربية أو شركات الإعادة التأييد الكامل من أعضاء الاتحاد العربي للتأمين ومن ثم قلة الأخطار المسندة، وعدم توازن محافظها وانخفاض حجم الرسوم.

فعلى سبيل المثال تساهم ٢٨ شركة من بين ١٤٤ شركة من الشركات المسجلة في الاتحاد العربي للتأمين في التجمع العربي لإعادة التأمين عام ١٩٨٩ م أي بنسبة ١٩٪ من عدد الشركات.

٢ ــ ضآلة حجم الحصص المسندة، وبالتالي عدم استنفاذ الطاقة الاستيعابية بالكامل.

٣ ــ الأخطار الكبيرة وتزايد حجم وقيمة الأخطار، مع الطاقة الاستيعابية المحدودة، مما يؤثر بالتالي على عدم الاحتفاظ بحصص معقولة داخل المنطقة العربية.

٤ ــ التضخم وتأثير ذلك على مبالغ التأمين، ومن ثم انخفاض الطاقات الاكتتابية الحقيقية.

٥ ــ هناك بعض الشركات التي لها وضع خاص يجعلها مرتبطة مع السماسرة ومراكز الإعادة الأجنبية، ويحكم هذا الوضع لم تتجاوب مع الدعوة للانضمام للتجمعات العربية للإعادة.

٦ ــ تأثير الأوضاع السياسية على استقرار التعامل في مجال إعادة التأمين بين الدول العربية، مما يحدو ببعض الدول إلى تفضيل التعامل مع السوق الخارجي لاستقرار المعاملات.

٧ ــ الأرصدة وتأخر استخلاصها من بعض الشركات المساهمة في التجمعات أو توقف البعض الآخر عن السداد، مما جعل الشركات المديرة للتجمعات قاصرة عن مواجهة التزاماتها، وترك انطباع عن عدم مصداقية التعاون العربي في مجال إعادة التأمين.

سادساً : التوصيات

يهمنا في المقام الأول هنا التركيز على القضاء على السلبيات، بما يدفع التعاون العربي لأن يؤتي ثماره المرجوه وذلك من خلال التوصيات الآتية:

١ ــ مناشدة الحكومات العربية إزالة القيود على سداد التحويلات النقدية الخاصة بإعادة التأمين حيث إنه رغم تحرر العديد من الأسواق العربية من هذه القيود إلا انها لازالت موجودة في البعض الآخر.

٢ ــ مناشدة شركات التأمين العربية بالتعاون مع شركات التأمين العربية الأخرى مع الالتزام بسداد الأرصدة في مواعيدها، حيث لوحظ ان بعض الشركات العربية تعطي أولوية سداد التزاماتها لمعيدي التأمين الأجانب.

٣ ــ الابتعاد بعمليات إعادة التأمين عن العلاقات السياسية والتي يمكن أن يكون لها تأثير سلبي عليها، حيث إن إعادة التأمين تمثل نوعاً من العلاقات طويلة الأمد، والاستمرارية فيها مطلوبة ولن يتأتى هذا إلا إذا بنيت العلاقات على المصلحة الاقتصادية المشتركة.

٤ ــ إن جهود الأسواق العربية في الماضي كانت موجهة إلى إنشاء شركات التأمين الوطنية والشركات المتخصصة في إعادة التأمين، ولكن مجال القيام بدور سمسار إعادة التأمين لم تتطرق إليه بعد الجهود العربية المشتركة. إن السمسار يلعب دوراً أساسياً في صناعة إعادة التأمين حيث يمثل حلقة الوصل بين شركات التأمين الوطنية والأسواق العالمية لإعادة التأمين. ولكن باعتبار ان السمسار متواجد أساساً في أسواق الدول المتقدمة وليس في دول العالم الثالث نجد انه مرتبط بمصالح الأسواق التي نشأ فيها.

فلو تصورنا إن هناك سمساراً عربياً على المستوى العالمي تساهم في إنشائه شركات التأمين وإعادة التأمين العربية ومتوافر له الامكانيات المالية والفنية للقيام بعملية الوساطة فما من شك سيكون له دور إيجابي في:

أ ــ حصول الأسواق العربية للتأمين على حصة ذات نتائج مقبولة من عمليات إعادة تأمين الأسواق الأجنبية.

ب ــ استغلال حصة إعادة التأمين الصادرة من الأسواق العربية للأسواق العالمية في الحصول على حصة من عمليات إعادة التأمين من السوق العالمي عن طريق التبادل.

جـ ـــ خدمة الشركات العربية جميعاً بما في ذلك تسوية الأرصدة بين شركات التأمين العاملة في الأسواق العربية .

د ـــ نقل صورة واضحة عن الأسواق العربية للأسواق العالمية حيث إن اهتمامه بمصالح الأسواق العربية ستكون ضمن أولوياته بحكم تأسيسه وارتباط مصلحته بمصلحة الأسواق العربية .

ومما تجدر الاشارة إليه ان هذا الموضوع مدرج على جدول أعمال مجلس الاتحاد العام العربي للتأمين . ونأمل ان الدراسات التي يقوم بها الاتحاد العام العربي للتأمين تسفر عن تحقيق هذه الرغبة ، والتي من شأنها وضع العالم العربي على خريطة صناعة إعادة التأمين الدولية .

لقد أصبحنا على مشارف العقد التاسع من القرن العشرين ، وسنوات وتكون وجهاً لوجه مع القرن الحادي والعشرين . والتعاون العربي الفعال أصبح يطرق بابنا بشدة أردنا أم لم نرد . ان خريطة العالم تتغير وعلينا أن نبحث عن مكان لنا عليها والا ... فالمستقبل محفوف بالمخاطر وعلى المسؤولين في الأسواق العربية للتأمين تحمل مسؤولياتهم في مواجهة هذه التحديات .

أهمية الخدمات التأمينية
في تطوير صناعة التأمين في العالم العربي

جان شويري
شركة ميونيخ لإعادة التأمين

إن التأمين هو عقد تعويض عن أضرار مادية أو جسدية تحصل للمؤمن له أو يكون هو مسؤول عنها . والتعويض يكون بشكل مادي وليس عيني . وبالتالي فإن التأمين يجنب المؤمن له خسارة مادية مساهماً بذلك في إعادة بناء رأس المال العامل . وعليه فإنه يلعب دوراً هاماً في حشد المدخرات وفي عملية التنمية الاقتصادية .

إلا أن اللجوء للتأمين فحسب ، ليس سوى جزء واحد من عدة إجراءات يفرض على صاحب الممتلكات والضامن القيام بها في سبيل تحقيق حماية الثروة القومية ورعاية المصلحة الاقتصادية العامة ويطلق على جملة هذه الإجراءات تعبير إدارة الخطر Risk Management وقد تطرق إليها الأخوة المحاضرون أكثر من مرة مؤكدون أهميتها البالغة في عصرنا الحالي .

ما هي إدارة الخطر وما هي علاقة الخدمات التأمينية بها ؟

يمكن تصنيف إجراءات إدارة الخطر والحماية إلى فئتين رئيسيتين :

أ ـــ فئة تطبق قبل تحقق الخطر (سواء قبل بدء سريان التأمين أو خلاله) .

ب ـــ فئة تطبق بعد تحقق الخطر أي بعد وقوع الحادث .

لنبدأ بالفئة الأولى

إن مهمة مدير الخطر Risk Manager لدى المؤمن له هي وضع سياسة لإدارة الخطر ، مبنية على تحديد الأخطار المعرض لها المشروع وتقدير مدى تأثيرها على الممتلكات وكيف يمكن تجنبها أو الإقلال من وقوعها وبعد ذلك تحديد سياسة الاحتفاظ ونسبة تحويل جزء من الخطر إلى أسواق التأمين .

ولتحقيق ذلك يحتاج مدير الخطر إلى خبير فني (في الغالب مهندس متخصص) ، يقوم بتقييم الخطر وتحديد التأثير الكمي للحادث على الممتلكات وتقديم اقتراحات لتحسين الخطر والحد من تأثره بالحوادث .

إن تقرير الخبير مهم للغاية لمدير الخطر وللضامن على السواء . فمدير الخطر يقرر بموجب هذا التقرير حد الاحتفاظ وإبعاد غطاء التأمين والشروط التي يجب أن يسعى إليها .

أما الضامن أو المكتتب ، فإنه يقرر على ضوء التقرير فيما إذا كان يستطيع قبول الخطر بأية نسبة وأية شروط مع تحديد سعر التأمين . وكذلك يحدد بموجب هذا التقرير السياسة الاحتفاظية لشركته ، بالإضافة إلى مدى ونوعية إعادة التأمين المتناسبة مع الخطر . كما أنه قد يفرض شروطاً خاصة والمسماة (Warranties) تلزم المؤمن له بالتقيد بها مثل وضع أدوات إطفاء في أماكن معينة أو إبعاد مواد مشتعلة عن أمكنة تخزين موجودات قابلة للاحتراق .

وإذا كان حجم الممتلكات كبيراً ، فإن نسبة إعادة التأمين تكون عالية . ويشترط معيد التأمين في هذه الحالة الاطلاع على تقرير الخبير قبل قبوله الخطر .

والسؤال الآن من يقدم الخدمات الهندسية لتقييم الخطر ومن يتحمل كلفتها ؟

إن هذا النوع من الخدمات يمكن الحصول عليه لقاء أجر من مكاتب هندسية مستقلة متخصصة في هذا النوع من أعمال التقييم (Risk Surveyors) يلجأ إليها مدير الخطر وعلى نفقته بغية الحصول على تقرير يقدمه للضامن أو المكتتب أملاً بالحصول منه على أفضل الشروط . وكذلك يمكن للضامن أو المكتتب أن يستعين بهذه الخبرات وعلى نفقته ويقدمها بدوره خدمة لصاحب المشروع أو الممتلكات لافتاً نظره إلى نواحي الضعف فيها ومقترحاً عليه إدخال تحسينات على الخطر لزيادة قابليته للتأمين وللحصول على أسعار مناسبة للغطاء التأميني أو أن الضامن يلجأ إلى وسيط التأمين أو إلى معيد التأمين للحصول منه على هذه الخدمات مجاناً على أمل إصدار عقد تأمين يسند منه إليهم الجزء الأكبر .

ومعيدوا التأمين البارزون لديهم أجهزة فنية واسعة ومكلفة يضعونها تحت تصرف عملائهم من الضامنين بدون أجر ، هذا إذا كان حجم الأعمال مع هؤلاء يبرر ذلك إلا أنه في السنين الأخيرة بدأ بعض المعيدين يسعون لفرض أجر على هذه الخدمات نظراً لارتفاع كلفتها ولعدم تحقق ما يكفي من أعمال إعادة تأمين بأسعار تساعد على تحمل مثل هذه النفقات وذلك بإنشاء شركات متخصصة تابعة لهم مستقلة تقدم هذا النوع من الخدمات الفنية .

هذا ومن الجدير بالذكر بأنه خلال فترة سريان التأمين وخاصة في التأمينات الهندسية حيث يكون المشروع معرض لحوادث ، بل لكوارث كبيرة فإن مصلحة الضامن ومعيد التأمين قد تقضي بإرسال فنيين وعلى نفقتهم لمراقبة تطور الأعمال وتقديم الاقتراحات لتجنب الحوادث . وعلى الرغم من كافة الاحتياطات المتخذة فإن وقوع الحادث ، سواء بسبب الإهمال أو القضاء والقدر يبقى في حيز المحتمل والسؤال الآن ماذا يحدث حين تحقق الخطر ؟ .

وبذلك ننتقل إلى الفئة الثانية من الخدمات التأمينية وهي التي تدخل في حيز التطبيق بعد وقوع الحادث .

قبل الدخول في تفاصيل معالجة الحادث يجدر الذكر أن عقد التأمين يفرض على المؤمن له أن يتخذ كافة الإجراءات للتخفيف من وطأة الحادث والحد من ضرره وقد يحتاج للقيام بذلك إلى خدمات من النوع الذي ذكرناه سابقاً ، يساهم الضامن بتقديمها له ضمن إطار الخدمات .

ثم تلي ذلك مرحلة تقييم الحادث لتحديد مدى الأضرار وبالتالي قيمة التعويض حسب شروط عقد التأمين .

وهنا قد ينشأ تضارب مصالح بين الطرفين فالمؤمن له قد يبالغ في مطالبته والضامن يسعى لإبقاء التعويض ضمن حدود مالية معقولة .

بالرغم من أن الضامن قد تكون لديه الأجهزة الفنية اللازمة لتقييم الحادث وتحديد التعويض إلا أنه قد يضطر للجوء إلى مقيم حوادث مستقل (Loss Adjuster) وهذا قد يستعين بدوره بمهندسين خبراء للتقدير الكمي للأضرار .

أما مهمة مقيم الحوادث فتكون محصورة بدراسة وتحليل أسباب الحادث ومدى شمولها بغطاء التأمين وكذلك اقتراح مبلغ التعويض .

وقد يكلف مقيم التأمين بمفاوضة المؤمن له على التعويض نيابة عن الضامن وذلك ضمن حدود متفق عليها .

نرى مما سبق أن عملية التأمين لا تقتصر فقط على إبرام عقد ودفع تعويض وإنما ترافقها سلسلة من الالتزامات ، يحتاج تطبيقهما إلى خدمات فنية وتأمينية في مجال تقييم الخطر والحماية ، ثم في تقدير الخسائر وتحديد التعويض .

والحاجة إلى هذه الخدمات أضحت تزداد مع زيادة التطور التكنولوجي السريع

الذي نعيشه في عصرنا هذا بحيث لا يمكن أن نتصور اليوم إتمام عملية تأمين أي مشروع مرتفع القيمة دون الحصول على دراسة كافية عن معطياته الفنية .

ما هو الوضع في الأسواق العربية وما هي المكانة التي تحتلها الخدمات التأمينية فيها ؟

رغم أن دخول التأمين للعالم العربي يعود إلى سنة ١٨٨٢م وأن أول شركة محلية تأسست في جمهورية مصر العربية في سنة ١٩٠٠م وهي شركة التأمين الأهلية المصرية إلا أن جذور شركات التأمين العربية لم تبدأ بالظهور فعلاً إلا بتأسيس شركة التأمين العربية عام ١٩٤٤ في القدس في تلك الفترة وفي السنين التي تلت مباشرة كانت الحاجة للخدمات التأمينية من النوع الذي نعرفه اليوم شبه معروفة وذلك لأن محافظ التأمين العربية سواء لدى شركات تأمين محلية أو وكلاء شركات أجنبية كانت محصورة على أخطار بسيطة كالنقل البحري والسيارات وتأمينات حريق على مساكن أو أبنية تجارية . ونظراً لعدم توفر قوانين لحماية التأمين المحلي فإن الأخطار الصناعية القليلة الموجودة في المنطقة وكذلك أخطار الطيران كانت تؤمن مباشرة في أسواق أجنبية وكانت هذه الأسواق تستعين بخبرات فنية من بلادها إذا دعت الحاجة لإدارة الخطر أو تقييم الحوادث . أما الخبرات المحلية المتوفرة في الأسواق العربية ، فكانت محصورة على مضمني حوادث سيارات وأضرار نقل بحري ، إلا أن التطور الصناعي الذي دخل المنطقة العربية في الستينيات وشهد ثورة كبيرة بعد ارتفاع أسعار النفط في منتصف السبعينيات خلق حاجة فورية ماسة لخدمات إدارة الخطر وللخدمات التأمينية الأخرى خاصة وأن أسواق التأمين العربية أصبحت تتمتع بحماية المشرع من حيث إلزامية التأمين في السوق المحلية .

إن تلبية الحاجة لإدارة الخطر ولخدمات هندسية تأمينية لا تزال تتم بدرجة كبيرة عن طريق الأسواق الأجنبية من معيدين ووسطاء أو شركات خبرة مستقلة ويعود سبب ذلك بالدرجة الأولى إلى أن جزء كبير من الأخطار الصناعية أو المشاريع الهندسية ،

يسند عن طريق إعادة التأمين النسبي للأسواق العالمية التي تتحمل الجزء الكبير من الخطر ويتحول عليها بالتالي عبء تقديم الخدمات الفنية .

إلا أننا بدأنا نشهد اليوم نشوء أجهزة عربية متخصصة في الخدمات المرتبطة بالتأمين ، سواء في تقييم الأخطار أو تقدير الحوادث والعاملون بها لديهم كفاءات فنية عالية وخبرة عدة سنين في مجالات التأمين . وكذلك بدأنا نرى مهندسين خبراء يعملون ضمن كوادر شركات التأمين وإعادة التأمين العربية يقدمون خدماتهم للعملاء المهمين أو يدعمون جهاز الاكتتاب في شركتكم .

إن تطوير هؤلاء الخبراء الفني والمهني وزيادة عددهم يعتمد بالدرجة الأولى على التشجيع الذي يلاقونه من العملاء والضامنين على السواء وأنا واثق من أن الوعي التأميني الذي نشهده اليوم في الأسواق العربية والأهمية التي يوليها قطاع التأمين العربي لإدارة الخطر والحماية ستكون حافزاً لهؤلاء الخبراء يحثهم على رفع مستواهم الفني باستمرار عن طريق الدراسة والاطلاع كما أنها ستشجع شباباً من ذوي الكفاءات على الانضمام لهذا الحقل .

إن تهيئة سبل التدريب للمنظمين الجدد وسبل الاطلاع للعاملين القدماء سيجعل الخبراء العرب في مستقبل قريب يجارون المستويات الفنية العالمية .

تكوين أسواق التأمين العربية المشتركة

ضمن المجموعات الإقليمية العربية

(١٩٨٩ — ٢٠٠٠)

د . مصطفى رجب
الإمارات العربية المتحدة

مقدمة

ليست سنة ٢٠٠٠ بالموعد البعيد فلا تفصلنا عنها سوى عشر سنوات وعشر سنوات ليست بالمدة الطويلة لارساء أسس سوق تأمينية مشتركة إذا علمنا ان الوصول إلى السوق التأمينية الأوروبية الموحدة في سنة ١٩٩٣م قد تطلب مدة تزيد على خمس وثلاثين سنة .

حينما تتفق مجموعة من الدول على تكوين سوق مشتركة بين أعضائها بعد أن أثبتت التجربة انه لا يمكن تحقيق التنمية في إطار كيان صغير مغلق فإن الأهداف التي تسعى دول المجموعة إلى تحقيقها تكون عادة كالآتي :

تحقيق النمو المتناسق والتطوير المتوازن للنشاطات الاقتصادية للمجموعة وتسريع عملية رفع المستوى المعاشي لشعوبها وتطوير العلاقات بين أقطارها وذلك عن طريق

تكوين سوق مشتركة يتم من خلالها التقريب التدريجي للسياسات الاقتصادية للدول الأعضاء.

فلقد وردت مثل هذه الأهداف في اتفاقية تكوين المجموعة الاقتصادية الأوروبية التي تم بموجبها تأسيس السوق الأوروبية المشتركة والتي وقعت في روما في ١٩٥٧/٣/٢٥.

كما أشار النظام الأساسي لمجلس التعاون لدول الخليج العربية الموقع عليه في ١٩٨١/٥/٢٥ إلى ان أهداف المجلس تتمثل:

١ ــ تحقيق التنسيق والتكامل والترابط بين الدول الأعضاء في جميع الميادين وصولاً إلى وحدتها.

٢ ــ .....

٣ ــ وضع أنظمة متماثلة في مختلف الميادين بما في ذلك:

أ ــ الشؤون الاقتصادية والمالية.

ب ــ الشؤون التجارية والجمارك والمواصلات.

وأشارت الاتفاقية الاقتصادية الموحدة لدول مجلس التعاون الخليجي الموقع عليها في ١٩٨١/١١/١١ إلى انه:

«تتفق الدول الأعضاء على القواعد التنفيذية الكفيلة بمعاملة مواطني دول مجلس التعاون في أي دولة من هذه الدول نفس معاملة مواطنيها دون تفريق أو تمييز في المجالات الآتية»:

١ ــ حرية الانتقال والعمل والإقامة.

٢ ــ حق التملك والارث والايصاء.

٣ ــ حرية ممارسة النشاط الاقتصادي.

٤ ــ حرية انتقال رؤوس الأموال.

فالهدف إذن هو تكوين سوق موحدة لمنطقة:

يبلغ عدد سكانها بالنسبة لمجلس التعاون الخليجي ١٥٫٧ مليون نسمة وتكوين سوق تأمينية موحدة يبلغ عدد شركاتها ٧٠ شركة وتبلغ أقساط التأمين فيها حوالي الـ ١٢٠٠ مليون دولار.

وبالنسبة لمجلس التعاون العربي لمنطقة يبلغ عدد سكانها ٧٣٫٦ مليون نسمة وسوق تأمينية يبلغ عدد شركاتها ٣١ شركة وأقساط تأمين تقارب ١٣٠٠ مليون دولار.

وبالنسبة لاتحاد المغرب العربي لمجموعة يبلغ عدد سكانها ٥٨٫٦ مليون نسمة وسوق تأمينية يبلغ عدد شركاتها ٣٩ شركة وأقساط تأمين تقارب ١٥٠٠ مليون دولار.

وبالنسبة للسوق الأوروبية المشتركة تكوين سوق موحدة لمنطقة يبلغ تعداد سكانها ٣٢٠ مليون نسمة وسوق تأمينية موحدة يبلغ عدد شركاتها ٤٠٠٠ شركة يصل رقم أعمالها إلى ٢٠٠٠٠٠ مليون ايكو «الايكو هو الوحدة النقدية الأوروبية وتعادل حوالي ١٫١٥ دولار أمريكي»:

أما الوسائل التي تتبع عادة لتحقيق السوق الموحدة فهي كالآتي:

١ ــ إلغاء الرسوم الجمركية والقيود الكمية أمام دخول وخروج السلع فيما بين الدول الأعضاء.

٢ ــ وضع تعريفة جمركية موحدة وسياسة تجارية مشتركة تجاه الدول الأخرى.

٣ ــ إلغاء القيود أمام حرية انتقال السلع والأشخاص ورؤوس الأموال وأداء الخدمات.

٤ ــ وضع نظام من شأنه الحيلولة دون الاخلال بقواعد المنافسة الحرة.

٥ ــ التقريب بين التشريعات الوطنية كلما كان ذلك ضرورياً لمسيرة السوق المشتركة.

٦ ــ ايجاد صندوق اجتماعي وذلك من أجل زيادة فرص العمل أمام العمال.

٧ ــ تكوين بنك استثمار هدفه تسهيل عملية التطوير الاقتصادي للمجموعة عن طريق ايجاد مصادر تمويل جديدة .

٨ ــ وضع سياسات مشتركة في الميدان الزراعي وميدان النقل .

٩ ــ الاتفاق على نظام نقدي معين .

إن إزالة الحواجز الموجودة تستدعي من دون شك عملاً مشتركاً من أجل ضمان :

التطور ضمن الاستقرار .

التوازن في إطار التبادل .

المشروعية ضمن المنافسة .

ويمكن ايجاز أوضاع السوق المشتركة « أهدافاً ووسائل » بالتاءات الثلاث .

توحيد	UNIFICATION
تحرير	LI BERALISATION
تطوير	DEVELOPMENT

إن المتتبع لطريقة عمل السوق الأوروبية يلاحظ ان أجهزة السوق قد أعطت الأولوية خلال فترة السبعينيات إلى عملية التنسيق بين التشريعات وبالنظر لما تتصف به هذه العملية من تعقيد وطول اجراءات ولغرض اختصار الوقت فقد أصدرت السوق المشتركة في حزيران ١٩٨٥م ما يسمى بالكتاب الأبيض الذي كان الأساس في صدور الأحكام الأوروبية الموحدة SINGLE EUROPEAN ACT في سنة ١٩٨٦ والذي تم فيه تشخيص المراحل التي اكتملت وتلك التي لم تكتمل حيث تم التأكيد على التنسيق بالنسبة للأمور الأساسية وترك الأمور الأخرى إلى الاعتراف الثنائي المتبادل بين الدول الأعضاء بان تشريعاتها وقواعدها وأنظمتها متعادلة أي اننا بصدد اعتراف متبادل بالتعادل بدلاً من التنسيق المسبق .

أسلوب العمل في السوق الأوروبية المشتركة يتضمن صدور ما يلي عن مجلس السوق :

أ ــ أنظمة (REGLEMENTS) وهي ملزمة وقابلة للتنفيذ مباشرة في جميع الدول الأعضاء .

ب ــ توجيهات (DIRECTIVES) وهي ملزمة لدول الموجهة إليها بالنسبة للنتيجة المستهدفة على أن يكون للجهات الوطنية الاختصاص بالنسبة للشكل والطريقة .

ج ــ القرارات (DECISIONS) وهي ملزمة للجهات الموجهة إليها .

د ــ التوصيات ووجهات النظر (RECOMMANDATIONS ET AVIS) وهي غير ملزمة .

أما بالنسبة لمجلس التعاون الخليجي وفي ميدان التأمين وهو ما يعنينا هنا فقد قامت الأجهزة المختصة بمبادرات لها أهمية خاصة أهمها :

١ ــ اعداد مشروع قانون التأمين الموحد لدول مجلس التعاون .

٢ ــ اعداد دراسة خاصة حول جدوى تأسيس شركة إعادة تأمين خليجية .

٣ ــ وضع قواعد وشروط تملك المواطنين لاسهم الشركات المساهمة بالدول الأعضاء وهذه بالطبع تشمل شركات التأمين .

وسنأتي على ذكر هذه المبادرات في ثنايا هذا البحث .

إن طريقة عمل مجلس التعاون الخليجي تتضمن :

١ ــ صدور قرارات من المجلس الأعلى طبقاً للنظام الداخلي للمجلس تضعه الدول الأعضاء موضع التنفيذ وفقاً لأوضاعها الدستورية .

٢ ــ صدور توصية من أجهزة مجلس التعاون تدعو فيها الدول الأعضاء إلى تبني موضوع تمت صياغته من قبلها لاصداره كتشريع داخلي .

بعض الأرقام الخاصة بالمجموعة الإقليمية العربية

المكان : مليون نسمة

الأقساط : مليون دولار

المجموعة	عدد السكان	أقساط التأمين الحياة	أقساط التأمين العام	مجموع أقساط التأمين	عدد شركات التأمين الوطنية	عدد شركات إعادة التأمين	الملاحظات
مجلس التعاون الخليجي	١٥٫٧	٨٠	١١١٥	١١٩٥	٧٠	٢	
مجلس التعاون العربي	٧٣٫٦	١٩٠	١٠٨٧	١٢٧٧	٣١	٣	
اتحاد المغرب العربي	٥٨٫٦	١٠٦	١٣٤٧	١٤٥٣	٣٩	٢	

سيتناول بحثنا لكيفية تحقيق السوق التأمينية المشتركة الأمور الآتية :

أولاً : تصنيف الأخطار التأمينية .

ثانياً : حرية دخول سوق التأمين لشركات الدول الأعضاء في المجموعة .

ثالثاً : قوانين عقد التأمين .

رابعاً : التأمين الالزامي من المسؤولية المدنية الناشئة عن حوادث السيارات .

خامساً : إعادة التأمين .

سادساً : حرية أداء خدمات التأمين .

سابعاً : القانون الذي يجب تطبيقه على عقد التأمين .

أولاً : تصنيف الأخطار التأمينية

تكتسب عملية تصنيف الأخطار التأمينية أهمية خاصة ذلك انه بالرغم من وجود أحكام مشتركة تتعلق بالفروع جميعاً فهناك صفات متميزة لكل فرع يستحسن أن تؤخذ بنظر الاعتبار عند وضع الأحكام الخاصة بها .

لقد اعتمدت السوق الأوروبية المشتركة ، من أجل اخضاع فروع التأمين المختلفة إلى قواعد مشتركة تتناسب مع طبيعتها ، تصنيفاً معيناً للأخطار التأمينية . وقد ورد هذا التصنيف ضمن التوجيه الأول كالآتي :

١ ـــ الحوادث (بما فيها حوادث العمل والأمراض المهنية ونقل الأشخاص) .
٢ ـــ المرض .
٣ ـــ تأمين أجسام المركبات البرية (عدا القطارات) .
٤ ـــ تأمين أجسام القطارات .
٥ ـــ تأمين أجسام السفن البحرية والنهرية والساحلية .
٦ ـــ تأمين أجسام الطائرات .
٧ ـــ تأمين نقل البضائع .
٨ ـــ التأمين من الحريق والكوارث الطبيعية .

٩ ـــ تأمين الأضرار الأخرى للأموال .
١٠ ـــ تأمين المسؤولية المدنية الناشئة عن حوادث السيارات .
١١ ـــ تأمين المسؤولية المدنية الناشئة عن حوادث الطائرات .
١٢ ـــ تأمين المسؤولية المدنية الناشئة عن حوادث السفن البحرية والنهرية والساحلية .
١٣ ـــ تأمين المسؤولية المدنية العامة .
١٤ ـــ تأمين الائتمان (الاعصار العام ـــ الائتمان من أجل التصدير ، البيع بالتقسيط ، الدين برهن ، الاعتمادات الزراعية) .
١٥ ـــ تأمين ضمان الأمانة .
١٦ ـــ تأمين الاضرار المالية الأخرى (خسارة الأرباح ، مصاريف تجارية غير متوقعة ، نقص القيمة السوقية ، خسارة بدل الايجار ، الخسائر النقدية غير التجارية ... إلخ) .
١٧ ـــ تأمين الحماية القانونية .
١٨ ـــ تأمين المساعدة والانقاذ .

ومن جهة أخرى فإن مشروع قانون التأمين الموحد لدول مجلس التعاون قد اعتمد التصنيف الآتي :

أولاً : فروع التأمين على الحياة وتكوين الأموال .

ثانياً : فرع التأمين العام ويضم :

١ ـــ التأمين من الحوادث والمسؤولية .
٢ ـــ التأمين من الحريق .
٣ ـــ التأمين من أخطار النقل .
٤ ـــ التأمين من الخسائر المالية .
٥ ـــ أنواع التأمين الأخرى .

وبالنظر للأهمية المتزايدة لفرع المسؤولية فاننا نرى فصل هذا الفرع عن فرع الحوادث ومن ثم تقسيمه إلى البنود الآتية :

١ ـــ تأمين المسؤولية الناشئة عن حوادث السيارات .
٢ ـــ تأمين المسؤولية الناشئة عن حوادث الطيران .
٣ ـــ تأمين المسؤولية الناشئة عن حوادث السفن .
٤ ـــ تأمين المسؤولية المدنية العامة .

ثانياً : حرية دخول سوق التأمين (FREEDOM OF ESTABLISHMENT) لشركات الدول الأعضاء في المجموعة

أحد الأسس الرئيسية لأية سوق مشتركة هو فسح المجال أمام شركات التأمين لأية دولة عضو في المجموعة للعمل في أسواق الدول الأخرى الأعضاء في المجموعة .

فالهدف الرئيسي لهذا الأساس هو الغاء القيود أمام فتح الفروع ومنح الوكالات بين أسواق التأمين في الدول الأعضاء .

ولغرض تحقيق هذا الهدف فلا بد من اتخاذ الاجراءات الآتية :

١ ـــ تحقيق التنسيق بين شروط دخول سوق التأمين وممارسة أعمال التأمين .

ويفترض في هذه الحالة التفريق بين ممارسة التأمين على الحياة وممارسة أعمال التأمين العام حيث يخضع كل منهما لشروط مختلفة . بل ان هناك اتجاهاً يجدر الأخذ به وهو عدم جواز الجمع بين الفرعين في شركة واحدة .

فلقد أقرت السوق الأوروبية المشتركة منذ ١٩٧٩ عدم جواز الجمع بين هذين النوعين من أنواع التأمين وذلك بالنسبة للشركات التي تؤسس بعد ذلك التاريخ . أما الشركات التي كانت تمارس النوعين وقت صدور التنظيم الجديد فإن لكل دولة الحرية في السماح لهذه الشركات بالاستمرار في الجمع بشرط أن تمسك حسابات مستقلة لكل نوع .

أما مشروع قانون التأمين الموحد الخليجي فيبدو انه يجيز الجمع في ممارسة هذين النوعين وان كان يشترط مسك حسابات مستقلة لكل نوع.

ونرى انه حان الوقت لاعتماد مبدأ عدم جواز الجمع بين هذين النوعين من أنواع التأمين في شركة واحدة وذلك للمحاذير العديدة التي تنشأ عن ذلك.

٢ — ملكية رأسمال شركة التأمين: إن فتح الباب أمام شركات تأمين دول المجموعة «أية مجموعة» قد يؤدي في حالة عدم وجود قواعد خاصة لملكية رأسمال شركة التأمين في أية دولة من دول المجموعة إلى دخول شركات أجنبية للسوق المحلية تحت غطاء الدولة العضو في المجموعة.

لذلك فانه يفترض أحد أمرين:

أما تنسيق الأحكام المتعلقة بملكية أسهم شركات التأمين في كل دولة من دول المجموعة بحيث تعدل القوانين أو تستحدث لاشتراط تملك مواطني دول المجموعة لـ ١٠٠٪ م رأسمال شركة التأمين التي تؤسس في أية دولة من دول المجموعة.

أو أن يشار إلى أنه في حالة ما إذا أرادت شركة محلية أن تعمل في أسواق الأعضاء الآخرين فيجب أن تكون اسهمها بنسبة ١٠٠٪ مملوكة لمواطني دول المجموعة أما إذا كانت الشركة تمارس أعمالها محلياً فقط فيكفي أن تخضع للقانون المحلي الذي قد يختلف عن هذا الحكم.

وبالرجوع إلى مشروع قانون التأمين الموحد الخليجي حيث عرف المواطن بأنه الشخص الذي ينتمي بجنسيته لأحدى دول المجلس واشتراط أن تكون شركات التأمين مملوكة للمواطنين بالكامل أي انه اعتبر المواطن الخليجي في حكم مواطن الدولة في مجال شرط استيفاء الوطنية الكاملة لرأسمال الشركة.

وكان المجلس الأعلى لمجلس التعاون الخليجي قد أقر في دورته التي عقدها في أواخر ١٩٨٨ قواعد معينة حيث تقضي تلك القواعد بالمساح لمواطني دول المجلس

بتملك ونقل ملكية أسهم شركات المساهمة المشتركة القائمة وتأسيس والمشاركة في تأسيس وتملك ونقل ملكية أسهم شركات المساهمة المشتركة وشركات المساهمة الجديدة التي تعمل في مجال الأنشطة الاقتصادية المسموح لمواطني دول المجلس بممارستها. ويجوز للدول العضو أن تشترط تملك مواطنيها لما لا يزيد على ٥١٪ من أسهم الشركات الجديدة المطروحة للاكتتاب العام.

٢ — إنه لابد من تنسيق الأحكام المتعلقة بالضمانات المالية المطلوبة من شركات التأمين وذلك من أجل حماية جمهور المؤمن لهم والاغيار في الدول الأعضاء. كما انه من الضروري أن يكون لدى شركات التأمين إلى جانب الاحتياطيات الفنية التي يفترض أن تقابلها مسؤوليات، احتياطي إضافي هو هامش الملاءة المالية SOLVENCY MARGIN/ marge de Solvalite متمثل بأموال حرة وذلك لمواجهة تقلبات المعاملات.

إن الأحكام المتعلقة بهامش الملاءة المالية هي أحكام موضوعية هدفها وضع الشركات المتنافسة على قدم المساواة.

لقد أشار التوجيه الأول الصادر في ١٩٧٣/٧/٢٤ الذي أصدره مجلس السوق الأوروبية المشتركة إلى أن هامش الملاءة المالية يجب أن يكون ذا علاقة بالحجم الاجمالي لمعاملات الشركة ويتحدد بموجب مؤشرين للامان أحدهما يعتمد على الأقساط والثاني على الخسائر.

أما المشروع الخليجي فانه يشير إلى ضرورة زيادة أصول الشركة على التزاماتها بمقدار الوديعة أو ثمن ايرادها من أقساط التأمين خلال السنة المالية السابقة أي المبلغين أكبر وذلك إذا كان نشاطها مقصوراً على التأمين العام أما بالنسبة لفرع الحياة فيجب أن تزيد أصول الشركة على التزاماتها بمقدار الوديعة (التي ترك تحديدها للائحة التنفيذية).

٣ ـــ وضع أحكام مشتركة لاحتساب الاحتياطي الفني وكذلك أوجه الاستثمار التي يجوز فيها استثمار هذا الاحتياطي وكيفية تقدير موجودات الشركة .

٤ ـــ إن هذه القواعد يجب أن تطبق على جميع الشركات التي تعمل في السوق بما فيها الفروع والوكالات التي توجد مراكزها الرئيسية خارج دول المجموعة كما انه لا يفترض ان تعامل هذه الشركات معاملة أفضل من معاملة شركات دول المجموعة .

هذا ومن الجدير بالذكر ان المشروع الخليجي يغلق الباب أمام مزيد من فروع الشركات الأجنبية للعمل في دول المجلس اكتفاء بما هو مرخص حالياً من فروع شركات تأمين أجنبية .

كما إنه يفترض أن تتعاون أجهزة الرقابة في الدول الأعضاء من أجل تدقيق الوضع المالي للشركات المجازة كما إن دائرة الرقابة في الدولة التي يوجد فيها المركز الرئيسي للشركة مسؤولة عن تدقيق هامش الملاءة المالية للشركة وذلك بالنسبة لمجموع نشاطها وعلى أجهزة الرقابة في الدول الأعضاء الأخرى أن تقدم كل المعلومات الضرورية للقيام بهذا التدقيق .

إن المبدأ المهم الذي تم تبنيه في إطار السوق الأوروبية المشتركة هو عدم جواز رفض منح رخصة لشركة يوجد مركزها الرئيسي في إحدى الدول الأعضاء لفتح فرع أو وكالة في أسواق الأعضاء الآخرين بالاستناد إلى اعتبارات اقتصادية أو بسبب أوضاع سوق التأمين في الدولة وبالتالي فانه سوف لا يقبل أن ترفض إحدى الدول الأعضاء منح الرخصة بسبب ان عدد الشركات العاملة في سوقها كبير ويفيض عن العدد المطلوب .

ثالثاً : قوانين عقد التأمين

لم تصدر حتى الآن قوانين خاصة في الأقطار العربية لعقد التأمين وكل ما صدر حتى الآن هو عبارة عن قواعد عامة تضمنتها أغلب القوانين المدنية الصادرة في الأقطار

العربية والتي تكاد تكون نصوصها متطابقة بالنسبة لعقد التأمين وتحيل القوانين المدنية الأحكام التفصيلية إلى قوانين خاصة ستصدر فيما بعد .

كما إن بعض قوانين التجارة البحرية العربية قد أفردت باباً خاصاً للتأمين البحري .

ونعتقد ان هذا الفراغ يمكن أن يكون عاملاً ايجابياً نحو وضع قواعد قانونية موحدة لعقد التأمين داخل كل مجموعة بل بالنسبة للمجموعات الثلاث .

رابعاً : التأمين الالزامي من المسؤولية المدنية الناشئة عن حوادث السيارات

تختلف الأحكام المتعلقة بالتأمين الالزامي من حوادث السيارات اختلافاً واضحاً سواء بين المجموعات العربية الثلاث أو داخل المجموعة الواحدة .

فأغلب أقطار مجلس التعاون الخليجي تأخذ بنظام الدية والدية كما هو معروف هي اسم للمال الذي هو بدل النفس فالضمان في الشريعة الإسلامية قد يكون عمداً وجزاؤه في هذه الحالة القصاص أو القود وقد يكون خطأ حيث تقابله الدية والأرش .

وقد تم تحديد الدية في بعض الأقطار الخليجية إلا انها، حسب الاتجاهات الأخيرة للقضاء، يمكن أن تتعدد بتعدد قوات المنافع من الأعضاء التي تضررت من الاصابة . كما إن بعض الاتجاهات القضائية أخذت تحكم بالتعويض إلى جانب الديه .

أما في أقطار مجلس التعاون العربي فالقانون العراقي قد اعتنق في سنة ١٩٨٠ مبدأ المسؤولية دون خطأ بل ان المشرع العراقي يكاد يكون قد أخرج الموضوع من إطار المسؤولية لكي يضعه في اطار التأمين من الحوادث .

وفي أقطار اتحاد المغرب العربي يقف القانون الجزائري إلى جانب المسؤولية دون خطأ وان كان بشكل غير كامل .

وبالرغم من ان هذا التعدد في الاتجاهات لا يشكل عائقاً أمام جمهور المؤمن لهم وشركات التأمين حيث يفترض بأصحاب السيارات الذين يزورون أي قطر أن يكونوا

منسجمين مع القانون المحلي من حيث مدى شمول التأمين الالزامي الذي يتعلق بسياراتهم ، أقول بالرغم من ذلك فانه من المرغوب فيه أن يجري نوع من التنسيق بين التشريعات المختلفة .

خامساً : إعادة التأمين

منذ أواخر الخمسينيات ، شهدت المنطقة العربية تأسيس العديد من شركات إعادة التأمين الوطنية والمشتركة . ولقد قام العديد من هذه الشركات بدور محسوس على المستوى العربي والدولي حيث استطاعت تلك الشركات تكوين أجهزة متخصصة على مستوى عال من الكفاءة وتعاملت مع أسواق التأمين المختلفة وفقاً للأسس الفنية المتعارف عليها في المهنة فأوفت بالتزاماتها بشكل كامل غير منقوص وقدمت المشورة الفنية للشركات الناشئة فاكتسبت ثقة أسواق التأمين العربية والدولية .

ومع تكوين المجموعات الاقتصادية الإقليمية أصبحت الحاجة ملحة لتكوين شركات متخصصة بإعادة التأمين على مستوى المجموعات بحيث تستطيع أن تستجيب لمتطلبات المرحلة القادمة عربياً ودولياً .

فإذا كانت توجد لدى المجموعات العربية الثلاث حالياً ثمان شركات متخصصة بإعادة التأمين فإننا نرى أن يتم تجميع هذه الشركات في شركات أربع بحيث يكون لكل مجموعة شركة إعادة تأمين إقليمية واحدة بالإضافة إلى المجموعة العربية للتأمين في البحرين بشرط أن تتمتع كل واحدة من هذه الشركات بحرية العمل الكاملة في أسواق المنطقة وفي الميدان الدولي .

سادساً : حرية أداء خدمات التأمين FREEDEOM OF SERVICES

مضمون هذه الحرية هو أن يكون بإمكان شركة التأمين التي يوجد مركزها الرئيسي في إحدى دول المجموعة أداء خدمات التأمين داخل دولة أخرى عضو دونما حاجة إلى أن يكون لتلك الشركة فرع أو وكالة في تلك الدولة كما إنه بامكان طالب

التأمين الحصول على التغطية التأمينية ليس فقط داخل الدولة التي يقيم فيها وإنما داخل السوق المشتركة ككل .

وبالرغم من أن المجموعات العربية تبدو بعيدة عن التفكير في مثل هذه الحرية إلا انه يفترض أن يأتي اليوم الذي تصل فيه تلك المجموعات إلى درجة من التنسيق والتطوير بحيث تتحقق السوق الموحدة . وسيكون من أركان السوق الموحدة توفير مثل هذه الحرية .

لقد قطعت السوق الأوروبية المشتركة مرحلة كبيرة في اتجاه تحقيق هذه الحرية . فلقد صدر في سنة ١٩٨٨ التوجيه الخاص بحرية أداء خدمات التأمين في التأمين العام (عدا الحياة) حيث من المقرر أن يتم تطبيقه اعتباراً من ١٩٩٠/٧/١ . كما إن لجنة السوق المشتركة تبنت مشروعاً آخر بتاريخ ١٩٨٨/١٢/٢١ لمعالجة هذه الحرية في التأمين على الحياة الفردي حيث من المتوقع أن يصدر هذا التوجيه في أواسط سنة ١٩٩٠ لكي يكون نافذ المفعول في سنة ١٩٩٢ .

وقد يكون في تجربة السوق الأوروبية المشتركة في هذا الميدان ما يمكن الاستفادة منه في المستقبل من قبل المجموعات العربية .

لقد حرمت اتفاقية روما كل تمييز مستند إلى ان الشركة ليس لها مقر في الدولة التي تؤدي فيها الخدمات . ومع ذلك فإن ممارسة هذه الحرية محددة بشروط معينة ذات علاقة بصفة وأهمية طالب التأمين أو ذات علاقة بطبيعة الخطر حيث لا توجد ضرورة لحماية طالبي التأمين من نوع خاص ومن ثم بامكانهم التمتع بالحرية الكاملة لكي يتوجهوا إلى السوق الأوسع .

وتميز التوجيه بين الأخطار الكبيرة (GRANDS RISQUES) والأخطار الجماهيرية (RISQUES DE MASSE) حيث يمكن ممارسة حرية أداء الخدمات التأمينية بالنسبة للأولى دون الثانية .

ويعتبر من قبيل الأخطار الكبيرة في مفهوم هذا التوجيه ما يلي :

١ ــ تأمين أجسام الطائرات والسفن البحرية والساحلية والنهرية وأجسام القطارات ونقل البضائع والمسؤولية المدنية في فروع الطيران والسفن البحرية والساحلية والنهرية .

٢ ــ تأمين الائتمان والضمان حينما يمتهن طالب التأمين نشاطاً صناعياً أو تجارياً أو مهنة حرة وان الخطر متعلق بتلك المهنة .

٣ ــ الحريق والكوارث الطبيعية والاضرار بالأموال والمسؤولية المدنية العامة والخسائر المالية بشكل عام حينما تتوفر في طالب التأمين الحدود الرقمية في معيارين من المعايير الثلاثة الآتية :

المرحلة الأولى : حتى ١٩٩٢/١٢/٣١

أ ــ عدد العمال والمستخدمين	٥٠٠
ب ــ المبلغ الصافي لرقم الأعمال	٢٤ مليون ايكو
ج ــ مجموع أرقام الميزانية	١٢٫٤ مليون ايكو

المرحلة الثانية : اعتباراً من ١٩٩٣/١/١

أ ــ عدد العمال والمستخدمين	٢٥٠
ب ــ المبلغ الصافي لرقم الأعمال	١٢٫٨ مليون ايكو
ج ــ مجموع أرقام الميزانية	٦٫٢ مليون ايكو

ويستثنى من الشمول بهذه الحرية ما يلي :

أ ــ تأمين حوادث العمل .

ب ــ المسؤولية عن الأخطار النووية .

ج ــ المسؤولية المدنية الناتجة عن المواد الصيدلانية .

د ــ التأمين الالزامي عن أعمال البناء .

كما يستثنى من نطاق تطبيق هذا التوجيه تأمين المسؤولية المدنية الناشئة عن حوادث السيارات الذي سيخضع لتوجيه خاص ، علماً بانه إذا رغبت شركة تأمين ممارسة تأمين المسؤولية المدنية الناشئة عن حوادث السيارات في بلد آخر من بلدان المجموعة فعليها أن تسهم في تمويل صندوق التعويضات الخاص بحوادث السيارات . بالإضافة إلى ذلك فإن الدولة التي يوجد الخطر ضمن حدودها تستطيع أن تطلب تعيين ممثل عن شركة التأمين في داخل الدولة من أجل تسوية ودفع التعويضات إلا ان هذا التمثيل لا يعتبر بمثابة محل عمل (ESTABLISHMENT) هذه الأحكام تطبق بالنسبة لجميع أخطار المسؤولية في حوادث السيارات سواء كانت أخطار كبيرة أم جماهيرية وذلك لحماية المتضررين .

ومع ذلك وبالنسبة للأخطار الجماهيرية فإن صمام الامان لحماية المؤمن لهم هو كالآتي :

شركة تأمين ايطالية تستطيع أن تصدر وثائق تأمين السكن في فرنسا وذلك باستعمال أية وسيلة من وسائل التسويق ومع ذلك يجوز لدائرة الرقابة على شركات التأمين في فرنسا أن تطلب من تلك الشركة ضرورة الحصول على إذن أو رخصة لممارسة هذا النوع من التأمين . كما إن الاحتياطيات الفنية الخاصة بهذه العمليات يجب أن تحتسب طبقاً للقواعد السائدة في بلد موقع الخطر وان يتم الاحتفاظ بها في هذا البلد .

هذا النوع من الالزام غير موجود بالنسبة للأخطار الكبيرة التي تم تحريرها كلياً ذلك أن المؤمن لهم في مثل هذه الأخطار لا حاجة بهم لحماية خاصة .

وبالنظر للفروقات الموجودة في قوانين وأنظمة دول السوق في الميدان الضريبي وكذلك بالنسبة للالتزامات الخاصة بالتمويل لصالح بعض الجهات ولما كان من الضروري تفادي أن تكون تلك الفروقات سبباً في اختلال قاعدة المساواة في المنافسة بين الهيئات

التأمينية وإلى حين تبني قواعد محددة بهذا الشأن فانه من الملائم اخضاع الأمور الضريبية إلى قانون بلد موقع الخطر .

ولكن ما هو المقصود ببلد موقع الخطر ؟ أشارت المادة الثانية من التوجية إلى ان الدولة العضو التي يقع في داخلها الخطر هي :

١ ــ الدولة العضو حيث يوجد المال ، إذا كان التأمين يتعلق إما بمال غير منقول أو بمال منقول ومحتوياته في حالة تغطيتهما بوثيقة واحدة .

٢ ــ الدولة العضو التي يتم فيها التسجيل إذا كان التأمين يتعلق بمركبات من أي نوع كان .

٣ ــ الدولة العضو التي طلب فيها التأمين من قبل طالب التأمين إذا كان الأمر يتعلق بعقد مدته لا تزيد على أربعة أشهر ويتعلق بخطر يراد التأمين منه فورحلة مهما كان نوع التأمين .

٤ ــ الدولة العضو حيث محل الإقامة المعتاد لطالب التأمين وفي حالة كون طالب التأمين شخصاً معنوياً فالدولة العضو التي يوجد فيها مقر الشخص المعنوي وذلك بالنسبة لجميع الحالات الأخرى غير الحالات المذكورة أعلاه .

أما بالنسبة لحرية أداء خدمات التأمين في ميدان التأمين على الحياة فإن مشروع لجنة السوق المشتركة بتاريخ ١٩٨٨/١٢/٢١ لمعالجة التأمين على الحياة الفردي يميز بين حالتين :

ــ حرية أداء الخدمات السلبي (PASSIVE) أي حينما يقوم طالب التأمين من تلقاء نفسه بالتأمين على حياته في بلد آخر من بلدان السوق .

ــ حرية أداء الخدمات الايجابي (ACTVE) أي حينما تقوم شركة تأمين تابعة لدولة من دول السوق بعرض خدماتها على المقيمين في بلد آخر من بلدان السوق .

أما في ميدان التأمينات الالزامية فإن القواعد المتخذة من قبل أجهزة السوق تقضي بالآتي :

١ ــ حينما تفرض دولة عضو التعاقد في ميدان التأمين فإن العقد لا يعتبر مستوفياً شروطه إلا إذا كان منسجماً مع الأحكام الخاصة المتعلقة بالتأمين والتي تفرضها هذه الدولة .

٢ ــ في حالة وجود تعارض أو تناقض في التأمين الالزامي بين قانون الدولة العضو حيث يقع الخطر وقانون الدولة التي تفرض الالزام بالتعاقد فإن قانون الدولة الأخيرة هو الواجب المراعاة .

٣ ــ كل دولة عضو ترسل إلى لجنة التأمين في مقر السوق المشتركة معلومات عن الأخطار التي يعتبر التأمين بشأنها الزامياً .

ولقد صدر عن مجلس السوق في سنة ١٩٧٢ قرار خاص بالتقريب بين تشريعات الدول الأعضاء فيما يتعلق بتأمين المسؤولية المدنية الناشئة عن حوادث المركبات البرية وكيفية رقابة الالتزام بتأمين هذه المسؤولية .

وقبل اختتام الحديث عن (حرية أداء خدمات التأمين) في السوق الأوروبية المشتركة لا بد من الاشارة إلى انه تم وضع أحكام انتقالية لكل من اليونان وايرلندة واسبانيا والبرتغال وذلك بإعطائها مهلة تمتد إلى سنة ١٩٩٩ لتكييف أوضاعها . ويلاحظ ان شركات هذه الدول ستتمتع خلال هذه الفترة بحرية أداء الخدمات لممارسة العمل التأميني في أسواق الدول الأخرى الأعضاء دون أن يكون لشركات هذه الدول مثل هذه الحرية للعمل في أسواق اليونان وايرلندة واسبانيا والبرتغال . والسبب في هذا الامتياز واضح وهو عدم امكانية شركات هذه الدول أن تكون ، من حيث شروط المنافسة ، على قدم المساواة مع شركات الدول الأخرى الأعضاء في السوق .

سابعاً : القانون الذي يجب تطبيقه على عقد التأمين

تكتسب معرفة القانون واجب التطبيق على العلاقة التأمينية أهمية خاصة داخل السوق المشتركة وذلك لكي تكون الأطراف المعنية على بينة من أمرها مسبقاً . ولذلك فمن المفيد استعراض الأسس التي تبنتها السوق الأوروبية المشتركة في هذا الصدد :

١ ــ حينما يكون المقر الاعتيادي لاقامة طالب التأمين أو مركزه الاداري في الدولة العضو التي يقع داخلها الخطر فإن القانون واجب التطبيق هو قانون تلك الدولة . ومع ذلك فإن الأطراف المعنية تستطيع اختيار قانون دولة أخرى في حالة ما إذا كان قانون الدولة المعنية يجيز ذلك .

٢ ــ حينما لا يكون المقر الاعتيادي لإقامة طالب التأمين أو مركزه الاداري في الدولة العضو التي يقع فيها الخطر فإن طرفي العقد يستطيعان إما اختيار قانون الدولة التي يقع فيها الخطر أو قانون الدولة التي يوجد فيها المقر الاعتيادي لإقامة طالب التأمين أو مركزه الاداري .

٣ ــ إذا كان طالب التأمين يمارس نشاطاً تجارياً أو صناعياً أو مهنة حرة وان عقد التأمين يغطي خطرين أو أكثر يتعلقان بهذا النشاط وتوجد هذه الأخطار في دولة متفرقة ، فإن حرية اختيار قانون العقد تمتد إلى قوانين هذه الدول والدولة التي يوجد فيها مقر الإقامة الاعتيادي لطالب التأمين .

٤ ــ ومع ذلك وبالرغم مما جاء أعلاه فإنه إذا كانت الدول المذكورة سابقاً تعط حرية أكبر لاختيار قانون العقد فإن الأطراف المعنية تستطيع التمتع بتلك الحرية .

٥ ــ أما بالنسبة لتأمين أجسام القطارات والطائرات ، والسفن البحرية والساحلية والنهرية ونقل البضائع والمسؤولية المدنية في الطيران والسفن فبإمكان طرفي العقد اختيار أي قانون .

٦ ــ إن اختيار قانون العقد يجب أن يكون صريحاً أو أن يستنتج بشكل واضح من شروط العقد أو من الظروف المحيطة بالتعاقد . وفي حالة عدم وجود أية إشارة تدل على قانون العقد يكون محكوماً بقانون الدولة التي لها علاقة أكثر من غيرها بالموضوع حسب الظروف . ويفترض ان العقد يرتبط بروابط وثيقة مع الدولة العضو التي يقع في داخلها الخطر .

٧ ــ حينما يغطي العقد أخطار موجودة في أكثر من دولة عضو فإن العقد يعتبر انه يحتوي على عدة عقود كل منها يختص بدولة واحدة .

وفيما عدا الأحكام السابقة فإن الدول الأعضاء تطبق قواعدها العاملة في القانون الدولي الخاص فيما يتعلق بالالتزامات التعاقدية الناشئة عن عقد التأمين .

ولغرض الاحاطة بحرية اختيار القانون الذي يحكم عقد التأمين نقدم الأمثلة الآتية :

لا علاقة لهذه الحرية بالمعايير الخاصة بالأخطار الكبيرة أو الأخطار الجماهيرية . وإنما يستطيع طرفا العقد اختيار القانون الذي يحكم علاقتهما وفقاً للأسس الآتية :

الحالة الأولى

المال موجود في إحدى دول السوق وطالب التأمين مقيم في نفس البلد فإن قانون هذه الدولة هو الذي يجب تغطيته .

الحالة الثانية

المال موجود في إحدى دول السوق وطالب التأمين مقيم في بلد آخر . في هذه الحالة يحق لطرفي العقد الاختيار بين قانون دولة وجود المال أو قانون دولة إقامة طالب التأمين .

الحالة الثالثة

الأموال موجودة في دولة عضو إلا ان التأمين يتعلق بخطر يمكن أن يتحقق عن هذا المال في بلد آخر (كما هو الحال بالنسبة لمصنع موجود قرب الحدود ومؤمن عليه من المسؤولية المدنية التي يمكن أن تنشأ في بلد آخر أو اضرار التلوث التي قد تصيب بلداً آخر) في هذه الحالة يمكن اختيار إما قانون البلد الذي يوجد المال في داخله أو البلد الذي يمكن أن يتحقق فيه الخطر .

الحالـة الرابعـة

اما في التأمين البحري فانه يمكن اختيار أي قانون وليس فقط قانون إحدى دول السوق المشتركة .

ومن الجدير بالملاحظة ان التأمين على الحياة يخضع دائماً وأبداً لأحكام خاصة كما إن الاجراءات التي تتخذ بشأنه تتميز بالبطء أحياناً . ومرد ذلك هو العلاقة الوثيقة بين هذا النوع من التأمين والنظام النقدي . ذلك ان هذا النوع من التأمين يشكل أحد الأوعية الادخارية ولذلك فإن أغلب الأقطار تخضع أقساط التأمين في هذا الفرع للموافقة الرسمية لأجهزة الرقابة حيث يتم اعتماد سعر فائدة معين ضمن القسط كما يتم اعتماد جدول وفيات محدد .

وفي ختام الحديث عن أسس تكوين السوق التأمينية المشتركة نقول انه إذا كانت الأنظار في أوروبا تتجه إلى سنة ١٩٩٣ فإن التطورات الاقتصادية لا تحدث عادة بين يوم وليلة وإنما هي مجموعة أهداف تستخدم للوصول إليها سلسلة من الوسائل متصلة الحلقات يتم خلالها تجميع الطاقات ومن ثم إعادة تنظيمها من أجل الاستفادة من السوق الواسعة الموحدة . فإعادة التنظيم تعني الاستعداد للعمل في سوق تنافسية جديدة بوسائل حديثة تتلائم مع الطلب على منتجات تأمينية جديدة .

والمجموعات العربية الثلاث بيئة صالحة لتكوين أسواق تأمينية مشتركة بشرط أن يتم تحديد الأهداف وتخطيط الوسائل مع الحفاظ على مصالح جميع الأطراف المعنية . وليس بالضرورة أن تسلك هذه المجموعات طريقاً واحداً فلكل مجموعة خصائصها وظروفها كما إن لبعض البلدان داخل المجموعة الواحدة ظروفاً خاصة يتحتم أخذها بنظر الاعتبار عند التخطيط ضمن الاطار العام الذي أوضحناه لأوضاع السوق المشتركة . وما لم نبدأ في سنة ١٩٨٩ فإن القطار سيصل متأخراً عن محطته الألفين .

الأخبار

حادثة ارتطام الناقلة « Exxon Valdes » على سواحل آلاسكا

تقدمت ولاية آلاسكا الأمريكية بدعوى قضائية ضد شركة إكسون والشركات المشغلة لأنابيب البترول ـــ عبر آلاسكا ـــ تطالب فيها بتعويضات غير محددة بسبب الأضرار الناجمة عن أسوأ حادث لتسرب النفط في تاريخ الولايات المتحدة الأمريكية .

تضم المجموعة المشغلة لخط الأنابيب هذا مع شركات بترول من ضمنها شركة إكسون التي تشغل ناقلة النفط Exxon Valdes التي ارتطمت بالصخور على سواحل آلاسكا في آذار ١٩٨٩ ، مما أدى إلى تسرب ١١ مليون غالون من النفط إلى مياه البحر في منطقة آلاسكا مما نتج عنه أضرار بيئية كبيرة . وطلبت ولاية آلاسكا في دعواها من المحكمة إصدار « إنذار قضائي » من أجل ضمان استمرار عمليات التنظيف التي تقوم بها شركات البترول المسؤولة عن الحادث . وادعت الولاية بأن شركات النفط لم تستخدم كامل إمكانياتها في احتواء الحظر ومن ثم في عمليات التنظيف وأنه لم يكن لديها أصلاً المعدات الكافية والكادر اللازم لوقف عمليات التسرّب . والجدير بالذكر بأن تسرب النفط من الناقلة بكميات كبيرة تسبب في أضرار بيئية لأكثر من ١٠٠٠ ميل مربع من البحر واليابسة في المنطقة .

وقالت الولاية في دعواها بأنها لم تطالب بعد بمبالغ محددة تعويضاً عن هذه الأضرار بانتظار نتائج الدراسات حول مدى تأثير هذا التسرّب على البيئة والاقتصاد .

LLoyd's Casualty Report

29 . 8. 1989

مسودّة قانون جديد للتأمين في الاتحاد السوفييتي

تم الآن دراسة وضع قانون جديد يحكم فعاليات التأمين في الاتحاد السوفييتي وقامت بوضع مسودّة لهذا القانون وزارتي العدل والمالية في الاتحاد السوفييتي.

تحدد القانون الجديد الإطار العام لكل نشاطات التأمين المحلية والأجنبية في شركات التأمين الموجودة في الاتحاد السوفييتي. ويسعى القانون إلى إيجاد مؤسسات تأمين خارج نطاق الشركتين الحكوميتين أنغوستراخ وغوستراخ، وسيسمح بموجبه للشركات الأجنبية بالدخول إلى الاتحاد السوفييتي عن طريق المشاركة في مشروعات مشتركة لخدمات التأمين. والجدير بالذكر أنّ الأنظمة السوفييتية لم تكن تسمح للشركات الأجنبية بممارسة أي نشاط تأميني داخل الاتحاد السوفييتي.

يسمح القانون الجديد بالمشاركة وبشكل محدود في أعمال تأمين السيارات والمنازل، كما سينظّم عمل المشروعات المشتركة وكيفية إنشائها وقوانينها، إضافة إلى تنظيم عمليات التنافس بين هذه المشروعات ولكن ليس من الواضح حتى الآن متى سيتم وضع القانون الجديد موضع التنفيذ.

قال ميخائيل سافرونوف — رئيس مجلس إدارة شركة إنغوستراخ — مرحباً بالقانون الجديد «من المهم جداً وضع قانون ينظّم سوق التأمين ويضع كل شيء في مكانه المناسب».

وتم المناقشات حول القانون الجديد في وقت أصبحت فيه الحدود الدقيقة لعمليات شركتي أنغوستراخ (شركة التأمين الدولية) وغوستراخ (شركة التأمين المحلية) غير واضحة تماماً. وقال سافرونوف لم يكن هناك أي تنافس في السابق بين الشركتين من أجل الحفاظ على مصلحتهما المشتركة.

LLoyd's List

22 . 7 . 1989

التوسع يتم بسرعة في شركة أنغوستراخ السوفييتية

ضمن المناخ الجديد السائد في الاتحاد السوفييتي «البيرسترويكا» تتحرك شركة أنغوستراخ. ومقرها موسكو — بسرعة

كبيرة نحو توسيع محفظة أعمالها وتقديم خدمات أكثر مرونة وفائدة لزبائنها وهذا ما صرّح به رئيس مجلس إدارة الشركة ميخائيل سافرونوف.

والمثال الواضح على تحرك الشركة السريع للاستفادة من المناخ الجديد هو ما حدث في قطاع تأمين البحري.

كان هذا إحدى القطاعات الذي تعتبر فيه سياسة الشركة محافظة — والكلام للسيد سافرونوف — وكانت العمليات فيه تقتصر على تأمين البضائع وتأمين أجسام السفن التي يتم إصلاحها في الخارج. أما الآن فقد أصبحت أعمال تأمين أجسام السفن ومسؤوليات الموانئ وأخطار البناء تعتبر من المجالات المرغوبة في الشركة. كان التوسع واضحاً في مجال تأمين أجسام السفن، إذ أصبح هذا الفرع الآن ثاني أكبر فرع من حيث أقساط الشركة بعد تأمين البحري بضائع. ففي أقلّ من عام نجحت الشركة في مضاعفة محفظة أجسام السفن لديها، وزاد عدد السفن المؤمنة من ٤٠٠ سفينة في شهر تشرين الثاني الماضي إلى ٩٥١ سفينة الآن. والشركات الرئيسة الثلاث التي كانت تؤمن أجسام السفن لدى شركة أنغوستراخ هي الشرق الأقصى والبحر الأسود وشركة مورمانسك، انضمّ إليها الآن شركات شحن أخرى هي الباطيق وأستونيا وسوفكوم. ويتم الآن السعي لإقناع شركات الشحن الأخرى الموجودة في الاتحاد السوفييتي بالتخلي عن الاعتماد على التأمين الذاتي أو عدم التأمين.

LLoyd's List

27 . 7 . 1989

سوق تأمين لندن يواجه تعويض القمر الصناعي الهندي

أصيب القمر الصناعي الهندي المخصص للاتصالات Insat / ID بأضرار بالغة إثر تعرضه لضربة قوية من إحدى الرافعات أثناء وجوده على منصّة الإطلاق. وقد أعيد هذا القمر إلى الشركة الصانعة Ford Eurospace لإجراء التحريات عن مدى الأضرار والنظر في إمكانية الإصلاح.

ويقدّر أن مبلغ /٧٠/ مليون دولار من أصل قيمة هذا القمر الصناعي البالغة /٧٥/ مليون دولار قد تم تأمينها في سوق لندن عن طريق الوسطاء ويلس فيبر. وهناك تكهنات أيضاً بأن هناك وثائق تتعلق بزيادة القيمة التأمينية مؤمنة أيضاً في سوق لندن مما

يرفع من مبلغ الغطاء إلى حوالي /١٠٠/ مليون دولار .

القمر مؤمن في سوق تأمين البحري على أساس أنه كان لا يزال مغطى بوثيقة تأمين النقل التي اشتريها الشركة الصانعة . هناك مخاوف من كون هذه الضربة قد تسببت في خسارة كلية للقمر .

LLoyd's List

12 . 7 . 1989

حادث طائرة كورية جنوبية في مطار طرابلس ــ ليبيا

تحمل الخطوط الجوية الكورية الجنوبية KAL وثيقة تأمين الطيران بمبلغ ٥٠٠ مليون دولار على الأقل لتأمين المسؤوليات وحوالي ٣٥ مليون دولار لتأمين أجسام الطائرات لتغطي الخسائر الناجمة عن حادث الطائرة KAL DC10 في مطار طرابلس الدولي أثناء محاولتها الهبوط في المطار بتاريخ ١٩٨٩/٧/٢٧ . وقد أسفر الحادث عن مقتل ٧٨ من أصل ١٨٢ شخصاً كانوا على متن الطائرة وأربعة أشخاص كانوا على الأرض . وكانت الطائرة قد ارتطمت في أرض المطار في ظروف جوية صعبة وقد أبلغ قائد الطائرة عن وجود عطب في أحد محركات الطائرة .

جددت شركة KAL غطائها التأميني في الخامس عشر من الشهر الخامس ١٩٨٩ لدى شركة Oriental-Fire & Marine ومقرها سيؤول . حوالي ٥٠٪ من غطاء الأجسام والمسؤوليات قد تم إعادة تأمينه في لندن لدى شركات التأمين والوبدز عن طريق الوسطاء نيكلسون تشامبرلين وكولز .

وتعمل الشركة الصانعة « Mcdonnell Douglas » وثيقة تأمين مسؤوليات الإنتاج بمبلغ يقارب بليون دولار .

Business Insurance

31 . 7 . 1989