

باقر المنشئ

كتابات وخواطر تأمينية

2016

عنوان الكتاب: كتابات وخواطر تأمينية

المؤلف: باقر المنشي

الطبعة الإلكترونية: 2016

الناشر: مكتبة التأمين العراقي-مصباح كمال
misbahkamal@btinternet.com

حقوق النشر

يحتفظ المؤلف بجميع الحقوق (2016)
بمقتضى قوانين حقوق النشر لا يحق لأي شخص أو جهة استنساخ أو تصوير أو إعادة طبع أو حفظ هذا الكتاب في
كومبيوتر أو جهاز إلكتروني لحفظ واسترجاع المعلومات دون الموافقة الخطية للناشر.

يمكن الاقتباس من الكتاب لأغراض الدراسة والبحث مع الإشارة إليه.

التأليف

يعلن باقر المنشي بأنه مؤلف هذا الكتاب ويؤكد حقوقه المعنوية في الكتاب.

رغم الجهد والعناية التي بذلها المؤلف في البحث والكتابة فإن المؤلف والناشر لا يتحملان أية مسؤولية تجاه مستعملي
الكتاب فيما يتعلق بأي خطأ أو نقص أو عيب في شكل الكتاب أو مضمونه.

المحتويات

إهداء.....	5
تصدير.....	6
مدخل إلى الخطر.....	7
مدخل إلى التأمين.....	15
الأسس السليمة للاكتتاب.....	25
التأمين والاعتمادات المستندية.....	37
خسائر الكوارث الطبيعية وآثارها على أسواق التأمين وإعادة التأمين.....	45
السمات الأساسية للتحكيم في عقود التأمين.....	55
المسائل والعوامل المحددة للتسعير ولشروط اتفاقيات إعادة التأمين.....	63
واقع تسويق الخدمات التأمينية وإمكانات السوق اليمنية.....	71
واقع وآفاق روابط العمل بين قطاعي البنوك والتأمين.....	77
أثر الانضمام إلى الاتفاقية العامة لتحرير تجارة الخدمات على قطاع التأمين اليمني.....	83
الأخطار السياسية وطرق مواجهتها تأمينياً.....	89
دور التأمين في حماية الاقتصاد الوطني.....	96
كلمة وفاء للمرحومة هدى الصفواني في ذكرى وفاتها الثالثة.....	102
كلمة وفاء للمرحوم باسل النوري.....	105
ذكريات ربع قرن مع المرحوم مروان القصاب.....	109
ذكريات سنواتي مع مؤيد الصفار.....	113
مسرد.....	117

نبذة عن الكاتب

ولد باقر المنشي في بغداد عام 1948.

حاصل على شهادة البكالوريوس إدارة عامة من كلية الإدارة والاقتصاد في جامعة بغداد عام 1970، وشهادة الماجستير في إدارة الأعمال تخصص تأمين من كلية التأمين في نيويورك عام 1975.

بدأ العمل التأميني نهاية عام 1971 في شركة هوم للتأمين (The Home Insurance Company) في نيويورك ولغاية أيلول/سبتمبر من عام 1975.

عمل في شركة التأمين الوطنية - بغداد للفترة من 1975 - 1991. عمل خلالها كمكاتب في قسم التأمين الهندسي لسنتين ونقل بعدها إلى قسم إعادة التأمين وتدرج فيه ليتولى إدارة القسم وبعدها عمل كمدير لفرع تأمين السفن والطيران وإعادة التأمين.

أنتقل في عام 1991 إلى اليمن وساهم في أرساء أسس شركة سبأ اليمنية للتأمين، وبعدها عمل مديراً عاماً للشركة الوطنية للتأمين في صنعاء للفترة من 1998 - 2001.

عمل لبضعة أشهر في شركة التأمين الأردنية، عاد بعدها إلى اليمن بداية عام 2002 ليعمل مديراً عاماً للشركة اليمنية العامة للتأمين وحتى الوقت الحاضر، عدا فترة قصيرة أقام خلالها في الولايات المتحدة الأمريكية خلال أحداث الربيع العربي في اليمن.

يرأس ومنذ سنوات لجنة التدريب والتطوير في الاتحاد اليمني للتأمين. كتب والقى العديد من المحاضرات في التأمين وإعادة التأمين.

حاضر في التأمين وإدارة الخطر في جامعة بغداد وجامعة تعز في اليمن.

إهداء

إلى رواد التأمين العراقيين الذين رافقتهم في مسيرتي العملية في العراق الذين لقيت منهم التوجيه والإرشاد.

إلى زملائي الأعضاء في شركة التأمين الوطنية - بغداد الذين قضيت بصحبتهم أحلى سنوات خبرتي العملية للسنوات 1975 - 1991.

إلى زملاء المهنة القادمين الجدد إلى قطاع التأمين.

أهدي جهدي المتواضع هذا لعل فيه بعض الفائدة.

باقر المنشيء

تصدير

هناك كتب عديدة عن جوانب مختلفة للتأمين. هذا الكتاب لا يدعى منافسة هذه الكتب، فهو ليس كتاباً مدرسياً منهجياً، ولا يتعرض كثيراً وبالتفصيل النقدي لقضايا شائكة في النشاط التأميني، كما أن الأفكار المعروضة فيها الكثير من الاقتصاد في التعبير والمعالجة كي لا يملّ القراء الشباب من القراءة. أرجو أن ينظر إليه كمدخل أولي لجوانب من نشاط التأمين.

كتبت هذه الأوراق المجموعة في هذا الكتاب لمناسبات مختلفة. والهدف من جمع هذه الأوراق في كتاب هو تعريف الجيل الشاب الجديد بالمساهمات التي قام بها الجيل المخضرم من ممارسي التأمين في العراق، الذي أنتمي إليه، واستعدت منه في عملي بعد ذلك في اليمن وحتى اليوم.

كان لي العديد من الأوراق التأمينية كتبتها في مناسبات مختلفة إلا أنها تعرضت للضياع بسبب تنقلي بين أكثر من بلد.

عند إعداد مسودة الكتاب قمت وبمساعدة من الناشر بإضافة بعض الهوامش.

مدخل إلى الخطر

Introduction to Risk

أولاً: المعنى

- كلمة الخطر تتطوي على مدلولات ومعاني عديدة ومختلفة في الحياة اليومية.
مثال: موقف خطير، تصرف خطير، عمل محفوف بالمخاطر.

- في مجال التأمين للكلمة مدلولات عديدة أيضاً.
مثال: خطر كبير، خطر صغير، خطر جيد، خطر رديء، خطر مغطى، خطر مستثنى.

ثانياً: مفهوم الخطر

Concept of Risk

- الخطر = التعرض إلى مخاطر وخسائر.
الخطر = الشك (عدم اليقين) بخصوص وقوع الخسائر.
الخطر = سبب الخسارة.
الخطر = الحالة التي تكون فيها الخسائر محتملة.

ثالثاً: متى نواجه الخطر؟

When Do We Face The Risk?

- من المهد إلى اللحد - للأخطار التي تواجه الأفراد.
من التأسيس إلى الإفلاس - للأخطار التي تواجه الشركات.

رابعاً: مصادر الخطر

Sources of Risk

من كل شيء يحيط بنا ونتعامل معه حتى الماء والهواء الملوثان.

خامساً: متى يوجد الخطر؟

Existence of Risk

عندما يكون هناك احتمال لوقوع الخسارة.
ينتهي الخطر عندما تكون احتمالية وقوع الخسارة صفر.

سادساً: درجات الخطر

Degrees of Risk

متفاوتة من حيث:

- حدة الخطر (Severity) بسيطة / متوسطة / شديدة
- تكرار الخطر (Frequency) نادر / قليل / كثير

مصطلحات مشابهة للخطر

Similar Idioms to Risk

RISK الخطر

PERIL الطارئ

HAZARD المؤثر

الخطر	الخسارة المحتملة والمحتملة وفق الأسس الإحصائية ونظرية الاحتمال
الطارئ	الحادث المسبب للخسارة - غرق السفينة، اصطدام السيارة، الحريق
المؤثر	الظرف الذي يخلق، يزيد، يقلل من فرصة وقوع الحادث الطارئ. الأمطار: تزيد من احتمال وقوع حوادث السيارات. حزام الأمان: يقلل من احتمال وقوع أضرار بدنية جسيمة. الحراسة: تقلل من احتمال وقوع السرقة.

تنقسم المؤثرات إلى:

- مؤثرات مادية - الخصائص المادية لمحل التأمين.
نوع البناء، موقعه، المواد المستعملة في البناء، وجود أجهزة انذار.
سفينة حديثة، مصنفة، إدارة جيدة.
صيانة السيارة، استخدام حزام الأمان.
- مؤثرات معنوية - ترتبط بسلوك ونوايا البشر.
حرص العاملين على تطبيق ضوابط السلامة.
حسن أو سوء نية المؤمن له.
التهور في السياقة، القيادة تحت تأثير الخمر والمخدرات.

أنواع الأخطار

Types of Risks

أولاً: أخطار دينامية

Dynamic Risks

- يصعب التكهن بها.
- تتفاوت في سعتها وأثارها.
- سريعة التغيير
- تنجم عن القيام بالنشاطات الصناعية والتجارية.
- لا يمكن التأمين عليها.

تنقسم الأخطار الدينامية إلى:

- أ- أخطار الإدارة Management Risks
- ب- الأخطار السياسية Political Risks

Innovation Risks

ح- أخطار الابتكار

أخطار الإدارة:

- البشر هم صانعو السياسات والقرارات الإدارية - والبشر خطأون!
- قرارات صائبة - تقوم على وفرة المعلومات المتاحة والخبرة.
- قرارات خاطئة - عدم توفر المعلومات ونقص في الخبرة.
- القرار الصائب = الربح
- القرار الخاطئ = الخسارة

الخطر الدينامي يتمثل في هاجس ارتكاب الخطأ وتكبد الخسائر.

أخطار الإدارة تنقسم إلى ما يلي:

- * أخطار السوق Market Risks
- * أخطار الإنتاج Production Risks
- * أخطار مالية Financial Risks

أخطار السوق:

- هل سيجد المنتج رواجاً في السوق؟
- هل سيكون السعر مجزياً ويحقق عائداً طيباً؟
- هل ستكون هناك متغيرات (انحسار الطلب، سلع منافسة، تغير الموضة) تحمل معها الأخطار؟

لذا فإن أخطار السوق يصعب التكهّن بها واحتسابها وتقدير تأثيراتها.

أخطار الإنتاج:

- مدى توفر المواد الأولية؟
 - مدى توفر القوى العاملة الماهرة؟ طبيعة العلاقة مع الإدارة؟
 - نوعية التكنولوجيا المستخدمة؟
 - مدى توفر الطاقة والطاقة البديلة وكلفتها؟
- أيضا يصعب احتسابها والتكهن بها وتقدير تأثيراتها.

أخطار مالية:

- هل احتساب الكلف دقيق؟
 - هل تتوفر مصادر تمويل كافية؟
 - هل هناك إدارة كفؤة للموارد المالية؟
- كذلك يصعب التكهن بها وتقدير تأثيراتها.

الأخطار السياسية:

- تتبع من مواقف وقرارات سياسية للدولة.
- تتأثر بالتغيير في نظام الحكم الجذري.
- أشدها التأميم والمصادرة.

أخطار الابتكار:

- تقترن بإدخال مبتكرات صناعية جديدة.
- عادة لا تتوفر أسواق جاهزة لها.
- المجازفة كبيرة وتتمثل بحجم الانفاق.

ثانياً: الأخطار الساكنة

Static Risks

- يمكن اخضاعها للقياس اعتماداً على التجارب السابقة.
- يمكن إلى حد ما تقييمها واحتساب نتائجها المحتملة.
- بالتالي يمكن التأمين عليها.

تشتمل الأخطار الساكنة التي تتعرض لها الممتلكات والأفراد على ما يلي:

- الأخطار الطبيعية: زلازل، صواعق، أعاصير، براكين، فيضانات ... الخ
- الأخطار التقنية: عطب مكائن، انفجار مراجل (غلايات)، حريق كهربائي ... الخ.
- الأخطار الشخصية: وفاة، إصابات، أمراض، عجز ... الخ.

مقارنة ما بين الأخطار الدينامية والأخطار الساكنة

الأخطار الساكنة	الأخطار الدينامية
يمكن تخمين أثارها وتقييمها	يصعب جداً تقييم الخطر
تتحصّر في احتمال الخسارة فقط	تؤدي إلى ربح أو خسارة
تصيب فرد أو مجموعة من الأفراد	تؤثر في الفرد والمجتمع
يمكن التأمين عليها	أضرار في الاقتصاد لا يمكن التأمين عليها

طرق معالجة الأخطار

Methods of Risks Treatment

Risk Avoidance	- تقادي الخطر
Risk Reduction	- تقليل الخطر
Risk Retention	- الاحتفاظ بالخطر
Risk Transfer	- تحويل الخطر

تفادي الخطر

- يعني عدم المواجهة مع الأخطار.
- لا يمكن القيام بالأنشطة من دون مواجهة الأخطار.
- لا يمكن اعتماد هذا الأسلوب بشكل شمولي.
- يعتبر معالجة سلبية للأخطار.

تقليل الخطر

- يعني تقليل فرص تحقق الخسائر أو تكرارها.
- يعني تقليص حجم الخسائر من حيث شدتها.
- استخدام وسائل الانذار والحماية يقلل من فرص تحقق الخسائر.
- مكونات الخطر المادية (مواد البناء) تقلل من حجم الخسائر.
- أسلوب نافع ولكن غير فعال بالنسبة للخسائر الكبيرة.

الاحتفاظ بالخطر

- يعني تحمل الفرد أو الشركة نتائج تحقق الأخطار (وقوع الحوادث)
- الاحتفاظ يكون عن إدراك أو جهل بالخطر أو النتائج.
- عادة يكون الاحتفاظ عن سوء تقدير لحجم الخسائر الممكنة.
- الاحتفاظ بالخطر يكون بشكل كلي أو جزئي.
- الاحتفاظ بالخطر يأخذ أحد الأشكال التالية:

Self-Insurance	التأمين الذاتي
Deductible	التحمل الإجباري
Under-Insurance	التأمين الناقص

تحويل الخطر

- يعني نقل عبء الخطر (الخسارة) إلى طرف ثاني.

- تاجر الجملة يحول أخطار الخزن وكساد البضاعة إلى تاجر التجزئة.
- أصحاب الأموال يحولون خطر السرقة والفقدان عن طريق إيداع الأموال لدى البنوك
- المقاول الرئيسي يحول جزء من الأخطار إلى مقاولين ثانويين.
- التأمين يعتبر أهم قنوات تحويل الخطر.

مدخل إلى التأمين¹

خلفية تاريخية:	ترتبط أصوله بعمق التاريخ ² .
الأسس:	يقوم على أساس تضامني تكافلي لأفراد المجموعة لتوزيع الخطر الذي يواجهه أي فرد منها.
الهدف:	حماية الأفراد والمؤسسات المختلفة من عبء الخسارة.

الأهمية (الفوائد)

- ❖ نقل الخطر من الأفراد والمؤسسات إلى جهة متخصصة (شركة التأمين).
- ❖ يقوم بتعويض الخسائر.
- ❖ تحفيز الاستثمارات في ظرف آمن وكذلك المشاركة فيها.
- ❖ التشجيع على منح القروض والتسهيلات.
- ❖ تحسين الأخطار وتقليل حدتها. كشف، استشارة، تدريب.
- ❖ حماية الثروة القومية.

عقد التأمين

INSURANCE CONTRACT

Proposal Form

استمارة طلب التأمين

¹ كتبت هذه الدراسة عندما كان الكاتب مديراً عاماً للشركة اليمنية العامة للتأمين ورئيس لجنة التدريب والتأهيل وإعادة في الاتحاد اليمني للتأمين، كمدخل لتدريب العناصر الشابة في سوق التأمين اليمني. سيلاحظ القارئ بأن المادة مكتوبة كعناوين يعتمد عليها في الشرح الشفاهي المباشر للمتدربين (المحرر).

² يمكن متابعة جوانب من هذه الأصول في: مصباح كمال، مؤسسة التأمين: دراسات تاريخية ونقدية (بيروت: منتدى المعارف، 2015). مصباح كمال، أوراق في تاريخ التأمين في العراق: نظرات انتقائية (بغداد: منشورات شركة التأمين الوطنية، 2011). وهو متوفر ككتاب إلكتروني في هذا الموقع:

https://www.academia.edu/7540006/History_of_Insurance_in_Iraq_selected_perspectives

Insurance Policy وثيقة التأمين
Endorsements, Addenda التظهيرات، الملاحق

أركان عقد التأمين
Essentials of Insurance Contract

Offer العرض
Acceptance القبول
Consideration المقابل (العوض)

من هم أطراف عقد التأمين؟
Insurance Contract Parties

شركة التأمين
وكيل التأمين
وسيط التأمين
المؤمن له
المؤمن عليه
المستفيد

الجواب:

شركة التأمين والمؤمن له
أما بقية الاطراف فلهم علاقة بعقد التأمين ولكنهم ليسوا أطرافاً فيه.

أهلية المتعاقدين
Legal Capacity

- المؤمن له غير قاصر، غير متخلف عقلياً، التحويل
- شركة التأمين توفر القابلية القانونية للتعاقد - الترخيص، المنطقة الجغرافية.

استمارة طلب التأمين

The Proposal

- استمارة تتضمن العديد من الأسئلة حول الشيء المطلوب التأمين عليه.
- تقديم الاستمارة تعبير عن رغبة طالب التأمين في التعاقد.
- تعتبر أهم مصدر للحصول على البيانات والمعلومات الخاصة عن الخطر المطلوب التأمين عليه.
- تعتبر الأساس في عقد التأمين وجزء لا يتجزأ منه.
- ينبغي أن تكون الاستمارة وافية وفي نفس الوقت غير معقدة.

وثيقة التأمين

The Insurance Policy

- العقد الذي ينظم العلاقة ما بين شركة التأمين والمؤمن له.
- تفرض التزام على المؤمن له ووعد من شركة التأمين بتسديد التعويض.
- تتألف وثيقة التأمين من الأقسام التالية:

العنوان Heading -1

ويتضمن اسم وعنوان وشعار شركة التأمين.

المقدمة Preamble -2

تتضمن الإشارة إلى طرفي العقد، وإلى أن استمارة طلب التأمين هي أساس العقد، وإلى تسديد أو التعهد بتسديد قسط التأمين، وإلى تعهد الشركة بتعويض الخسائر وفق شروط الوثيقة.

- 3- نص التغطية (التعاقد) Operative Clause
يعتبر أهم جزء في الوثيقة، يذكر فيه تفاصيل التغطية وحدودها وأي شروط تتعلق بها.
- 4- الاستثناءات Exceptions
تتضمن الخسائر التي لا تضمنها وثيقة التأمين ولا تخلو أي وثيقة تأمين مما هو مستثنى من التغطية.
- 5- الشروط Conditions
تبين ما الذي على المؤمن له القيام به من التزامات وتعهدات، وكذلك شروط تطبيق وثيقة التأمين مثل قيام المؤمن له بالاطلاع على التغييرات التي تحدث للخطر وإبلاغ شركة التأمين بها والخطوات المتبعة عند حدوث حادث، وشروط قيام المؤمن له باتخاذ الاحتياطات من أجل المحافظة على محل التأمين.
- تصنف الشروط إلى ما يلي:
- شروط سابقة لعقد التأمين**
تزويد شركة التأمين بكافة البيانات والمعلومات الصحيحة والخالية من الغش. يترتب على الإخلال بها إلغاء المطالبة أو عقد التأمين.
- شروط لاحقة لعقد التأمين**
شروط يجب الالتزام بها خلال سريان وثيقة التأمين مثل أي تغيير على الخطر، المحافظة على الأموال المؤمن عليها.
- شروط تسبق مسؤولية المؤمن**
تتخصص في ضوابط المطالبات مثل شرط الإبلاغ عن الحادث، شرط المحافظة والحراسة، شرط التعاون مع شركة التأمين.

6- جدول الوثيقة Schedule

يحتوي على البيانات الخاصة بالمؤمن له وبالخطر المؤمن عليه مثل رقم الوثيقة، اسم وعنوان المؤمن له، طبيعة العمل، فترة التأمين، مبلغ التأمين، القسط الخ.

7- التوقيع Signature

لاستكمال العقد لا بد من توقيع وثيقة التأمين من قبل الشخص المخول والمُلزم للشركة.

خصائص عقد التأمين

Characteristics of the Insurance Contract

عقد إذعان

Contract of Adhesion

يتم إعداده من قبل شركة التأمين وما على طالب التأمين سوى قبوله أو رفضه. أحيانا يعد العقد من قبل وكيل أو وسيط التأمين ولكن يبقى خاضعا لموافقة شركة التأمين عليه. من مساوئه أن المحاكم تميل إلى تفسير الغموض الموجود في العقد لمصلحة المؤمن له.

عقد مشروط

Contingent Contract

شركة التأمين ملزمة بتنفيذ العقد إذا تم الالتزام بشروطه. الشركة لا تنفذ وعدها ما لم يتحقق الخطر المؤمن ضده.

عقد غير متكافئ

Unequal Contract

- العقد يقوم على شيء (مسبب للخسارة) قد يقع أو لا يقع.
- المؤمن له يسدد قسط تأمين صغير في حين أن شركة التأمين قد تسدد تعويضاً بأضعاف قسط التأمين.
- المؤمن له في حالة عدم تحقق الخطر يشعر أنه لا يستلم شيئاً مقابل ما سدده من قسط.

عقد معاوضة (تعويض)

Contract of Indemnity

- يعوض بمقدار الخسارة الفعلية الحاصلة وليس أكثر.

عقد يقوم على الوعد

Promissory Contract

- المؤمن له يسدد القسط ويلتزم بشروط الوثيقة.
- شركة التأمين توعده بالتعويض في حالة تحقق الخطر وحصول الخسارة.

عقد يقوم على منتهى حسن النية

(Uberrima Fides) Contract of Utmost Good faith

- جميع العقود تقوم على حسن النية. في حين أن عقد التأمين يقوم على منتهى حسن النية.
- الحقائق والمواصفات غير مرئية أو ملموسة.
- قدر كبير من حسن النية ينبغي توفره قبل انعقاد عقد التأمين.
- شركة التأمين تعتمد اعتماداً كبيراً على المعلومات التي يزودها بها طالب التأمين.
- في ضوء المعلومات المقدمة من طالب التأمين تقرر الشركة قبول الخطر أو رفضه.
- إذا كانت المعلومات المزودة خاطئة أو ناقصة أو مغايرة لما ورد في الاستمارة قد يلغى التأمين من خلال الاشتراطات Warranties الموجودة في الوثيقة.

مبادئ التأمين

Principles of Insurance

1- المصلحة التأمينية

Insurable Interest

- تعتبر الأساس في بناء التأمين. في غيابها لا يمكن قيام عقد التأمين.
- تقاس المصلحة التأمينية من خلال الخسارة المادية التي يتعرض لها الفرد إذا هلك أو تضرر الشيء المؤمن عليه.
- غياب المصلحة التأمينية يعني المقامرة واحتمال تحقيق ربح.
- التملك هو أساس المصلحة التأمينية، ولكنها أيضا تتوفر من خلال الحياة والإيداع.
- ينبغي ألا تصدر شركة التأمين وثيقة تأمين في غياب المصلحة التأمينية أو احتمال وجودها في المستقبل القريب المنظور.
- ينبغي أن تتوفر المصلحة التأمينية وقت الخسارة.
- المصلحة التأمينية في تأمين الحياة تتوفر في حالة وجود مصلحة مادية في استمرار حياة المؤمن عليه. الزوجة والزوج، الابن والأب، الدائن على حياة المدين، الشركاء.
- المصلحة التأمينية تتحدد بمقدار الخسارة المالية المحتملة.

2- التعويض

Indemnity

- يهدف إلى إعادة المؤمن له إلى نفس المركز المالي الذي كان عليه وقت الحادث. أي التعويض بمقدار الخسارة الفعلية.
- عقود تأمين الممتلكات والمسؤولية من عقود التعويض لأنها تعوض بمقدار الخسارة.
- عقود تأمين الحياة لا تعتبر من عقود التعويض لأنها لا تعوض بمقدار الخسارة الحاصلة. حياة الإنسان لا تقدر بثمن.
- على مكتب التأمين التأكد من مبلغ التأمين الزائد لتفادي تحقيق ربح.

- المبدأ يقوم على أساس التعويض بمقدار مبلغ التأمين أو القيمة الحقيقية للأموال وقت الحادث أيهما أقل.
- شرط المعدل (شرط النسبية) هل هو تطبيق لمبدأ التعويض؟
- الجواب نعم لأن المؤمن له في حالة التأمين الناقص اختار ان يشارك طواعية في تحمل جزء من الخطر وبالتالي يتحمل جزءاً من الخسارة.

3- منتهى حسن النية

Utmost Good Faith

- جميع التعاملات التجارية يجب أن تتم بحسن نية ومن دون غش. في عقود الشراء بإمكان المشتري التأكد من جودة مواصفات ما سيتم شراؤه.
- معاملات التأمين تختلف لأن طالب التأمين هو الوحيد الذي يعرف بجميع الحقائق المتعلقة بمحل التأمين ولاسيما غير المرئية منها. لهذا فإن عقود التأمين تقوم على مبدأ منتهى حسن النية.
- على طرفي العقد التأميني الإدلاء بجميع الحقائق الجوهرية إلى الطرف الآخر.
- الحقائق الجوهرية هي أي معلومة قد تؤثر على قرار الشركة في قبول أو رفض طلب التأمين.
- ينبغي على طالب التأمين الإدلاء بالحقائق الجوهرية قبل سريان عقد التأمين وخلالها فيما عدا تأمين الحياة.
- الإخلال بالمبدأ يعطي الحق للشركة برفض المطالبة أو إلغاء عقد التأمين.

4- السبب المباشر (القريب)

Proximate Cause

- جميع وثائق التأمين تتضمن استثناءات، وهذا يعني أن بعض الخسائر والأضرار غير مشمولة بالتأمين لذا ينبغي معرفة سبب الخسارة.

- ليس بالضرورة أن يكون السبب المباشر أول أو آخر سبب ولكن يجب أن يكون السبب المُحرِّك الفعّال.
- قد يكون للضرر أكثر من سبب، لذا يُعَوَّل على السبب المهيمن والأكثر تأثيراً في تحريك سلسلة الأحداث التي تؤدي إلى وقوع الخسارة.
- بسبب تداخل الأسباب يصعب تحديد السبب الفعال لذا يلجأ إلى التحكيم أو القضاء عند قيام الاختلاف بين المؤمن له وشركة التأمين.
- السبب المباشر هو السبب الفعال الذي يؤدي إلى أحداث سلسلة من الأحداث المتتابة التي تؤدي في نهاية الأمر إلى وقوع خسارة دون تدخل أي عامل آخر ناشئ من مصدر جديد مستقل يقطع ترابط تلك السلسلة.

5- المشاركة

Contribution

- يطبق في الحالات التي يكون فيها وثيقتان أو أكثر مسؤولة عن نفس الخسارة.
- يطبق على عقود التعويض ولا يطبق على وثائق المنفعة.
- يهدف إلى منع المؤمن له من المطالبة تحت الوثائق المتعددة وبالتالي تحقيق ربح.
- يشترط لتطبيق المبدأ ما يلي:
 - وجود وثيقتين أو أكثر.
 - أن تغطي الوثائق نفس محل التأمين.
 - أن يكون سبب الخسارة مغطى تحت جميع الوثائق.
 - أن تغطي نفس الفترة الزمنية للتأمين.
- بعض الوثائق تنص على عدم المشاركة في أي مطالبة يحق للمؤمن له فيها الحصول على تعويض تحت وثيقة أخرى أو تستثنى ما يمكن تحصيله من وثيقة أخرى.

-6 الحلول

Subrogation

- حلول شركة التأمين محل المؤمن له في مطالبة الطرف المسبب للحادث للتعويض عن الخسارة التي سددتها الشركة إلى المؤمن له.
- لا يمكن للمؤمن له مطالبة شركة التأمين للتعويض عن الأضرار وفي نفس الوقت ملاحقة مسبب الضرر لأن ذلك يعني مخالفة مبدأ التعويض وتحقيق ربح.
- الحلول يكون بمقدار التعويض المسدد للمؤمن له وما زاد عن ذلك يكون لصالح المؤمن له.
- يطبق على وثائق التعويض ولا يطبق على وثائق المنفعة.
- ينشأ حق الحلول بعد أن يتم تسديد التعويض للمؤمن له.

الأسس السليمة للاكتتاب¹

تعريف الاكتتاب

Underwriting

الاكتتاب هو أساس العملية التأمينية الذي من خلاله يتم اختيار وتصنيف الأخطار المطلوب التأمين عليها. ويتم ذلك من خلال مرحلتين رئيسيتين، هما:

المرحلة الأولى وتشمل:

Study and Risk Analysis	دراسة وتحليل الخطر
Risk Evaluation	تقييم الخطر
Taking the Right Decision	اتخاذ القرار المناسب

المرحلة الثانية وتشمل:

Risk Rating	-	تسعير الخطر
Fixing other Conditions	-	تحديد الشروط الأخرى

تفاصيل مراحل الاكتتاب:

Particulars of Underwriting Process

المرحلة الأولى وتتناول:

¹ كتبت هذه الدراسة عندما كان الكاتب مديراً عاماً للشركة اليمنية العامة للتأمين ورئيس لجنة التدريب والتأهيل والإعادة في الاتحاد اليمني للتأمين، كمدخل لتدريب العناصر الشابة في سوق التأمين اليمني.

(1) دراسة وتحليل الخطر من خلال المعلومات المتاحة والتي تكون مصادرها ما يلي:

- أ- استمارة طلب التأمين
وتعتبر المصدر الأساسي للمعلومات، لذا ينبغي التركيز عليها والتأكد من إجابة جميع الأسئلة الواردة فيها وكذلك التأكد من صحة المعلومات.
- ب- وكيل أو وسيط التأمين - عادة يكون أكثر معرفة بطالب التأمين.
- ج- الكشف الموقعي أو معاينة الخطر المطلوب التأمين عليه.
- د- مكاتب المعلومات المتخصصة.
- هـ- الخبرة السابقة مع شركات التأمين الأخرى.

(2) تقييم مدى مقبولية الخطر - يتم ذلك في ضوء السياسة الاكتتابية المعتمدة في الشركة. لكل شركة تأمين سياسة تتبناها في قبول الأخطار تختلف من شركة إلى أخرى ومن سوق لآخر. وهذه السياسة أما تتبناها إدارة الشركة أو يفرضها معيدو التأمين أو تفرضها القوانين المنظمة لأعمال شركات التأمين. أمثلة على ذلك.

- قبول تأمينات عامة فقط.
- قبول تأمينات حياة فقط.
- قبول جميع أعمال التأمين.
- استثناء قبول بعض الأخطار.
- الامتناع عن قبول أخطار معينة.

(3) اتخاذ القرار المناسب - ويكون واحداً مما يلي:

- أ- قبول طلب التأمين.
- ب- رفض طلب التأمين.

ج- قبول مشروط يتعلق بسعر التأمين والشروط الأخرى.

المرحلة الثانية وتتناول:

(1) التسعير

Rating

هو تحديد السعر المناسب الذي يستوفى عن الحماية الممنوحة والسعر المناسب هو الذي يضمن تغطية الخسائر والمصاريف مع هامش ربح معقول.

السعر يحتسب لكل 100 أو 1000 وحدة من وحدات الحماية أو المخاطر حسب نوع التأمين:

تأمين السيارات تعتمد النسبة المئوية من مبلغ تأمين السيارة.

تأمين الحريق تعتمد النسبة الألفية من قيمة محل التأمين (مصنع، محل تجاري، مسكن).

تأمين إصابات العمل تعتمد النسبة المئوية من مجموع أجور العمال السنوية.

تأمين المسؤولية المدنية تستوفى نسبة ألفية من حدود الحماية الممنوحة، أو قسط تأمين مقطوع.

تأمينات متفرقة خاصة يستوفى قسط تأمين مقطوع.

اختلاف أسس التسعير في التأمين

يختلف التسعير في صناعة التأمين عن الصناعات الأخرى من حيث تنوع أساليب التسعير.

أنواع التسعير – هنالك عدة أساليب معتمدة للتسعير منها ما يلي:

التسعير التعريفي

اعتماد تعرفه مستخدمة على مستوى السوق أو مستوى الشركة. مثال: أسعار التأمين الإلزامي للسيارات، أسعار أخطار الحرب.

التسعير الصنفي (حسب صنف الخطر)

اعتماد سعر موحد لكل مجموعة أخطار. مثال اعتماد سعر لدور السكن أو للسيارات الخصوصية من نوع معين.

التسعير الفردي

يحدد سعر لكل خطر في ضوء معطياته. مثال يستوفى سعر إضافي إذا كانت هنالك عوامل تزيد من حدة خطر قياسي. سيارة لا تحفظ في كراج، استخدام المصنع لعدة وريديات في العمل.

التسعير الاجتهادي

يحدد حسب اجتهاد المكتتب. يعتمد في الأخطار غير الشائعة أو الفريدة. مثال تأمين معرض لوحات فنية، تأمين تحف.

التسعير المؤجل

يحتسب سعر في البداية ويخضع إلى تسوية عند نهاية فترة التأمين وفي ضوء الخبرة التعويضية.

التسعير الفني

الذي يقوم على أسس فنية متبعة وفي ضوء الخبرة أو التوقع والإحصائيات.

التسعير التجاري

يتبع في الأسواق ذات المنافسة الحادة والذي لا يقوم على أي أسس فنية.

(2) تحديد الشروط الأخرى

يقوم المکتتب بالإضافة إلى تحديد سعر التأمين بوضع شروط أخرى مثل:

(الاستقطاع، الخسارة المهدرة)

Deductibel / Excess

تحديد مبلغ التحمل الإيجابي

يمكن أن يكون الاستقطاع مبلغاً مقطوعاً أو نسبة من الخسارة.

فرض شروط إضافية

وضع طفايات، تشديد الحراسة.

فرض اشتراطات

تسديد قسط التأمين خلال فترة محددة، وجود معدات مكافحة الحريق، وجود شهادة، صلاحية السفينة للملاحة.

فرض استثناءات إضافية

استثناء خطر الإرهاب، استثناء الأمراض في إصابات العمال.

تحديدات للغطاء المفتوح

التأمين يشمل فقرات محددة أو تأمين ضمن منطقة جغرافية معينة.

توسيع الغطاء الممنوح

شمول أي إضافة جديدة تلقائياً، منح تغطيات إضافية، زيادة حدود المنافع الممنوحة.

قسط التأمين

Premium

يعتبر قسط التأمين بمثابة نصيب المؤمن له المتمتع بحماية التأمين من إجمالي كلفة مواجهة المخاطر والخسائر والمصاريف المرتبطة بها.

يتأثر احتساب قسط التأمين بالعناصر التالية:

Rate of Insurance	سعر التأمين	-1
Sum Insured	مبلغ التأمين	-2
Period of Insurance	مدة التأمين	-3

ويستخرج قسط التأمين من حاصل ضرب سعر التأمين \times مبلغ التأمين.

سعر التأمين

Rate

يعتبر أهم عنصر من عناصر احتساب قسط التأمين وأكثرها تعقيداً إذ ينبغي أن يكون متوافقاً مع حدة الخطر. وسعر التأمين يتأثر بدوره بالعناصر التالية:

(1) نسبة الخسارة Loss Ratio

وهي نسبة مجموع الخسائر المدفوعة والموقوفة إلى الأقساط. ويتأثر سعر التأمين طردياً مع نسبة الخسارة. فكلما انخفضت النسبة أمكن خفض سعر التأمين والعكس صحيح.

(2) المصاريف Expenses

وتتمثل بمجموع المصاريف التي تتكبدها شركة التأمين في الحصول على الأعمال وإدارتها. مثل عمولة الإنتاج، المصاريف الإدارية المختلفة والضرائب.

(3) الربح Profit

هو الهامش الذي تسعى شركة التأمين إلى تحقيقه من جراء قيامها بعملها التجاري.

(4) الاحتياطيات Reserves

وهو ما يتجمع لدى شركات التأمين من استقطاعات من الأرباح لغرض مواجهة الانحراف في النتائج وبالتالي تقليل تأثيرها على مستويات الأسعار.

(5) عائد الاستثمار Investment Returns

وهو العائد الذي تحصل عليه شركة التأمين من استثمار ما يتراكم لديها من أقساط واحتياطيات ورأس المال في مختلف مجالات الاستثمار مثل الودائع والعقار والأسهم.

مبلغ التأمين

Sum Insured

- يفترض في مبلغ التأمين أن يمثل قيمة الأموال المطلوب التأمين عليها في تأمين الممتلكات أو الحد الأقصى للمنفعة في التأمينات الشخصية أو الحد الأقصى للمسؤولية في تأمينات المسؤولية المدنية.

- بالنسبة للمؤمن له، يمثل مبلغ التأمين أقصى مبلغ يمكن الحصول عليه من شركة التأمين في حالة التضرر الكلي لمحل التأمين أو تحقق المسؤولية.

- بالنسبة لشركة التأمين يمثل أقصى مبلغ يمكن أن تسدده في حالة تحقق الخطر المؤمن ضده.

تحديد مبلغ التأمين

Fixing the Sum Insured

- على قدر كبير من الأهمية.
- تقادي التأمين الزائد.
- تقادي التأمين الناقص.
- تحديد مبلغ التأمين مسؤولية من؟ بالدرجة الاساسية هي مسؤولية طالب التأمين ولكن يمكن لشركة التأمين أن تقدم الاستشارة في هذا الجانب.

مدة التأمين

Period of Insurance

يعتبر عقد التأمين من العقود الزمنية، أي يمتد لفترة زمنية محددة يتفق عليها ما بين المؤمن له وشركة التأمين. ويمكن تقسيمها إلى ما يلي:

- (1) عقود تأمين سنوية - Annual Insurance Contracts
تكون مدتها سنة واحدة قابلة للتجديد، وغالبية عقود التأمين هي على هذه الشاكلة. مثل تأمين الحريق والسيارات وإصابات العمال والمسؤولية المدنية.
- (2) عقود تأمين قصيرة الأجل Short Term Insurance Contracts
تكون مدتها الأساسية أقل من سنة. وقد تتراوح من ساعات إلى أيام إلى أشهر مثل تأمين كوبون السفر (ساعات)، تأمين نقل النقد إلى الخارج، التأمين البحري (جواً) التأمين البحري.
- (3) عقود تأمين طويلة الأجل Long Term Insurance Contracts

تكون مدتها أطول من سنة، وقد تمتد لعدة سنوات. مثل التأمين الهندسي للمشاريع الضخمة، تأمين الحياة لمدد طويلة.

مفهوم وأهداف الاكتتاب السليم

Concept & Goals of Sound Underwriting

- لا يعني اختيار الأخطار التي لا تحصل عليها خسائر.
- تقادي الإعداد الكبيرة من الأخطار الرديئة أو ذات الحدة العالية.
- ضمان الكثرة العددية من الأخطار لأي نوع من أنواع التأمين.
- تقادي التراكم أو تجمع الأخطار لتقادي الكوارث.
- رفض الأخطار غير المرغوب فيها.
- التحقق من أن الخسائر الحاصلة هي ضمن نطاق الخسائر المقدرة.
- ضمان كفاية سعر التأمين.
- تحقيق أرباح من نشاط التأمين وليس تحقيق دخل للاستثمار.

الأخطار التي يتناولها الاكتتاب

Underwriting by Type of Risk

يتناول الاكتتاب نوعين أساسيين من الأخطار هما:

- الخطر المادي - Physical Hazard
- الخطر المعنوي - Moral Hazard

الخطر المادي - يتناول نوعية ومواصفات محل التأمين (ما يتم التأمين عليه) وكما يلي:

- أ- تأمين الممتلكات

نوع المواد المستعملة في البناء، النشاط الذي يمارس في الموقع، مدى وجود معدات انذار ومكافحة، التأثيرات الخارجية، الخبرة السابقة.

ب- تأمين المسؤولية المدنية

النشاط الذي يمارسه طالب التأمين، مدى استخدام الآلات والمكائن أو المواد الكيماوية الخطرة، الموقع، الخبرة السابقة.

ح- تأمين السيارات

نوع السيارة، القيمة، سنة الصنع، الاستخدام، سن وخبرة السائق وحالته الاجتماعية، الحوادث السابقة، مكان حفظ السيارة.

د- تأمين الحياة

السن، المهنة، الحالة الصحية، التدخين، الوضع المالي.

هـ- الحوادث الشخصية

السن، المهنة، الأجر، الحوادث السابقة.

و- التأمين البحري

نوع البضاعة، التغليف، واسطة النقل، مسار الرحلة، أساس التقييم.

ز- التأمين الهندسي

نوع المشروع، المدة، الموقع، خبرة المقاول، طريقة الإنجاز، قيمة المشروع.

الخطر المعنوي - يتعلق بالمواصفات الشخصية لطالب التأمين وكما يلي:

أ- الإهمال واللامبالاة - طالما هنالك تأمين لا ضرورة للاهتمام.

- ب- التردد - طالما سدد قسط التأمين لا بد من التقدم بمطالبة.
- ح- افتعال المطالبات - الادعاء بحصول خسائر غير حقيقية.
- د- المبالغة أو الكذب - المبالغة بحجم الخسارة أو الكذب عند بدأ التأمين.
- هـ- العلاقات السيئة - مع العاملين أو الآخرين.

السياسة الاكتتابية

Underwriting Policy

لضمان الاكتتاب الجيد والمنظم لابد لشركة التأمين أن تتبع سياسة اكتتابية واضحة المعالم تحدد ما يلي:

- 1 أنواع التأمين التي يتم الاكتتاب بها.
- 2 الأخطار التي لا يتم الاكتتاب بها.
- 3 الحدود القصوى للاكتتاب لأي نوع من أنواع التأمين.
- 4 المنطقة الجغرافية التي يتم الاكتتاب بها أو التحديدات عليها.
- 5 الإجراءات المتبعة عند الاكتتاب.
- 6 الأطر التي يتحرك ضمنها المكتتب.
- 7 تدرج الصلاحيات.

مواصفات المكتتب الجيد

Characteristics of the Good Underwriter

تعتمد العملية الاكتتابية على المكتتب نفسه. فالمكتتب الجيد نراه يحقق نتائج جيدة، والعكس صحيح. لذا لابد من توفر المواصفات التالية في المكتتب الجيد.

- الشخصية القيادية.

- التحصيل العلمي المناسب.
- غزارة المعلومات.
- مقدرة واضحة في تقييم الأخطار.
- القدرة على إقناع الآخرين والوضوح في التواصل.
- إمكانية جيدة في التعامل مع الأرقام والإحصائيات.
- الإلمام الجيد بالتقنيات الحديثة ومصادر المعلومات.
- القدرة على اتخاذ القرارات الصعبة وعدم التردد.
- المرونة في التعامل.

التأمين والاعتمادات المستندية

المقدمة

يقوم التأمين البحري (MARINE INSURANCE) بتوفير التغطية التأمينية للاعتمادات المستندية الخاصة بالاستيراد والتصدير للبضائع. أما التعاملات التجارية والاستثمارية والمالية الأخرى فإنها تخضع لأنواع تأمين أخرى مثل:

CREDIT INSURANCE	تأمين الإئتمان
PERFORMANCE BOND	تأمين الأداء
LOAN INSURANCE	تأمين القروض

سنتناول في هذه الورقة التأمين الأكثر شيوعاً والذين يغطي الاعتمادات الأكثر انتشاراً ألا وهو التأمين البحري الذي يوفر الحماية لنشاط الاستيراد والتصدير.

التأمين البحري ويسمى أيضاً تأمين النقل TRANSPORT INSURANCE يغطي البضائع المنقولة بحراً، برأ، وجواً. ويشكل النقل بواسطة السفن البحرية النسبة الأكبر بين دول العالم وخصوصاً تلك التي تفصلها المحيطات والبحار.

إلا أن النقل البري نراه شائعاً بين الدول الأوروبية وكذلك بين الولايات الأمريكية لوجود شبكة مواصلات مؤهلة لهذا النوع من النقل. في حين نرى أن النقل الجوي يشكل نسبة بسيطة ويتركز على البضائع التي خف وزنها وغلا ثمنها.

للتأمين البحري للبضائع المنقولة بحراً ثلاثة أنواع اساسية من التأمين هي:

- 1- تأمين البحري - بضائع.
- 2- تأمين هياكل السفن الناقلة للبضائع.
- 3- تأمين مسؤولية الناقل (P & I) PROTECTION & INDEMNITY

وأيضاً سنحصر طرحنا على التأمين البحري - بضائع الذي يوفر الحماية التأمينية للمستورد وللبنك فاتح الاعتماد أو مانح القرض.

التأمين البحري - بضائع

يوفر التغطية التأمينية للبضائع ضد المخاطر التي تتعرض لها أثناء عملية النقل بالبحر. ويمكن أن يمتد هذا التأمين ليكون من المخازن إلى المخازن أي (FROM WAREHOUSE TO WAREHOUSE) ليشمل عملية النقل البري للبضائع من مخازن المصدر إلى ميناء التصدير، وأيضاً من ميناء الوصول إلى مخازن المؤمن له.

عقد التأمين البحري

عقد بين طرفين تتعهد بمقتضاه شركة التأمين بتعويض المؤمن له عن الخسارة التي تلحق بالشيء المؤمن عليه (البضائع) خلال مدة التأمين وذلك مقابل قسط تأمين يدفعه المؤمن له إلى شركة التأمين. إن المستند الذي يحكم هذا التعاقد ويحتوي على شروط واستثناءات والتزامات طرفي العقد يسمى وثيقة التأمين.

استمارة طلب التأمين

هي الاستمارة التي تتضمن المعلومات الضرورية عن البضائع المطلوب التأمين عليها وعن طالب التأمين. وتشكل استمارة طلب التأمين أساس التعاقد وعلى طالب التأمين الإجابة على كل الأسئلة الموجودة فيها.

إن المعلومات التي يوفرها طلب التأمين تتيح لشركة التأمين تقييم الخطر وبالتالي تحديد سعر التأمين والشروط. وتتقسم المعلومات إلى مايلي:

- 1- معلومات متعلقة بطالب التأمين.
- 2- خطاب الضمان.
- 3- أسس تقييم البضاعة (مبلغ التأمين) C&F, CIF, FOB
- 4- معلومات تتعلق بالرحلة (بحراً، جواً، براً) وأيضاً من وإلى.
- 5- معلومات متعلقة بتغطية التأمين المطلوب (أ، ب، ج)
- 6- بيانات أخرى أهمها اسم الباخرة والشروط المتعلقة بها ISM, CHARTERED, LINER, FLAG, CLASSIFICATION

أنواع التغطيات التأمينية

تعتمد غالبية أسواق التأمين في العالم الشروط المعهدية للتأمين INSTITUTE INSURANCE CLAUSES التي تصدر في سوق لندن. وتنقسم هذه الشروط حسب التغطية الممنوحة إلى مايلي:

- 1- شروط التأمين البحري - بضائع (أ)
- 2- شروط التأمين البحري - بضائع (ب)
- 3- شروط التأمين البحري - بضائع (ج)

وستتناولها فيما يلي بشيء من التفصيل.

شروط التأمين البحري - بضائع (أ)

تغطي جميع الخسائر والمصاريف والأضرار التي تصيب البضاعة المؤمن عليها، بما في ذلك الخسارة العامة ومسئولية تصادم السفن الناجم عن خطأ مشترك. ولا تغطي أخطار الحرب والأضراريات والشغب والأضطرابات الأهلية، ولكن يمكن تغطيتها بغطاء أخطار الحرب الإضافي وبقسط إضافي.

تستثنى شروط التغطية (أ) الخسائر أو المصاريف أو الأضرار التالية:

- 1- التي تعزى إلى سوء تصرف مقصود من المؤمن له.
- 2- التي يكون سببها التسرب العادي أو النقص الطبيعي في الوزن أو الحجم أو التمزق العادي للبضاعة المؤمن عليها.
- 3- التي يكون سببها عدم كفاية التغليف أو عدم ملائمة للبضاعة المؤمن عليها.
- 4- المتسببة عن عيب ذاتي أو بسبب طبيعة البضاعة المؤمن عليها.
- 5- التي يكون سببها المباشر التأخير ولو نتيجة خطر مؤمن ضده.
- 6- الناشئة عن الإعسار أو العجز المالي لمالكي السفينة أو مديرها أو مستأجرها أو مشغليها.
- 7- الناشئة عن استعمال أي سلاح حربي يستخدم فيه الأنشطار و/أو الأنصهار الذري أو النووي أو أي تفاعل آخر مشابه أو تستخدم فيه قوة أو مادة مشعة.
- 8- المترتبة على عدم صلاحية السفينة أو المركب للملاحة أو عدم ملائمة السفينة أو المركب أو وسيلة النقل أو الحاوية أو الشاحنة للنقل السليم للبضاعة المؤمن عليها.
- 9- الناشئة عن الحرب أو الحرب الأهلية أو الثورة أو التمرد أو العصيان المسلح أو الصراعات الأهلية الناجمة عن ذلك، أو أي عمل عدائي من قبل قوة محاربة أو ضدها.
- 10- الناشئة عن الاستيلاء أو الحجز أو القبض أو المنع (باستثناء القرصنة) وماينشأ عنها أو عن محاولة القيام بها من نتائج.
- 11- المتسببة عن الألغام أو الطوربيدات أو القنابل أو غيرها من أدوات الحرب الممثلة.
- 12- التي يسببها المضربون أو العمال الممنوعون من دخول أماكن العمل أو الأشخاص المشاركون في اضطرابات عمالية أو في حوادث شغب أو اضطرابات أهلية أو التي يحدثها أي إرهابي أو أي شخص يعمل بدافع سياسي.

شروط التأمين البحري - بضائع (ب)

هذه التغطية تمنح تغطية محدودة نوعا ما، وتشمل:

- الحريق والانفجار.
- جنوح أو تشحيط أو غرق أو انقلاب السفينة أو المركب.
- إنقلاب وسيلة النقل البري أو خروجها عن القضبان الحديدية.
- تصادم أو احتكاك السفينة أو المركب أو وسيلة النقل البري بأي جسم خارجي عدا الماء.
- تفريغ البضاعة في ميناء إغاثة، غير ميناء الوصول الأصلي.
- الزلازل أو ثورة البراكين أو الصواعق.
- التضحية في الخسارة العامة.
- الرمي في البحر أو اكتساح الأمواج لسطح السفينة.
- دخول مياه البحر أو البحيرة أو النهر إلى السفينة أو المركب أو وسيلة النقل أو الحاوية.
- الخسارة الكلية لأي طرد يفقد بسقوطه من على السفينة أو سقوطه أثناء التحميل على أو التفريغ من السفينة أو المركب.
- مصاريف الانقاذ البحري والمسؤولية المترتبة على المؤمن له بمقتضى أحكام شروط التصادم الناتج عن الخطأ المشترك المنصوص عليه في عقد الشحن البحري.

أما الاستثناءات فهي نفس ماورد في شرط التأمين البحري - بضائع (أ). من ناحية أخرى بالأماكن تغطية أخطار الحرب والاضرابات والشغب والاضطرابات الأهلية بقسط وشروط إضافية.

شروط التأمين البحري - بضائع - (ج)

توفر هذه الشروط تغطية تأمينية أقل من شروط التأمين (أ) و (ب) حيث تغطي الخسائر والأضرار التي تصيب البضاعة المؤمن عليها بسبب:

- الحريق والانفجار.
- جنوح أو تشحيط أو غرق أو انقلاب السفينة أو المركب.
- إنقلاب وسيلة النقل البري أو خروجها عن القضبان الحديدية.

- تصادم أو احتكاك السفينة أو المركب أو وسيلة النقل البري بأي جسم خارجي ماعدا الماء.
- تفريغ البضاعة في ميناء استغاثة، غير ميناء الوصول الأصلي.
- مصاريف الانقاذ البحري والمسؤولية المترتبة على المؤمن له.

أما الاستثناءات فهي نفس ماورد في شرط التأمين البحري - بضائع (ب).

من ناحية أخرى بالإمكان تغطية أخطار الحرب والاضرابات والشغب والأضطرابات الأهلية بقسط وشروط إضافية.

وفيما يلي مقارنة ملخصة للتغطيات والاستثناءات في شروط التأمين البحري - بضائع (أ) و (ب) و (ج)

INSTITUTE CARGO CLAUSES (A), (B) & (C)

الأخطار	(أ)	(ب)	(ج)
الحريق أو الانفجار	✓	✓	✓
جنوح أو تشحيط أو غرق أو انقلاب السفينة أو المركب	✓	✓	✓
انقلاب وسيلة النقل البري أو خروجها عن القضبان الحديدية	✓	✓	✓
تصادم أو احتكاك السفينة أو المركب أو وسيلة النقل بأي جسم خارجي عدا الماء	✓	✓	✓
تفريغ البضاعة في ميناء إغاثة (نجدة)	✓	✓	✓
الزلازل أو الصواعق أو ثورة البراكين	✓	✓	×
التضحية في الخسارة العامة (العوارية العامة)	✓	✓	✓
رمي البضاعة	✓	✓	✓
اكتساح الأمواج لظهر السفينة أو المركب	✓	✓	×
دخول مياه البحر أو البحيرة أو النهر إلى السفينة أو المركب أو وسيلة	✓	✓	×

كتابات وخواطر تأمينية

			النقل أو الحاوية أو الشاحنة أو مكان التخزين
×	✓	✓	الخسارة الكلية لأي طرد سببها سقوطه من على متن السفينة أو المركبة أو سقوطه في أثناء تحميل السفينة أو المركبة أو تفريغها
✓	✓	✓	الخسارة العامة (العوارية العامة) ومصاريف الانقاذ
×	×	✓	القرصنة، اللصوصية وعدم تسليم البضاعة
×	×	✓	سوء المناولة
×	×	✓	التلوث

(ج)	(ب)	(أ)	الاستثناءات
×	×	×	سوء التصرف المقصود من قبل المؤمن له
×	×	×	التسرب العادي أو النقص الطبيعي في الوزن أو الحجم أو البلي أو التمزق العادي للشيء المؤمن عليه
×	×	×	عدم كفاية أو عدم ملائمة التغليف للبضاعة
×	×	×	الخسائر أو الأضرار أو المصاريف الناتجة عن عيب ذاتي أو عن طبيعة الشيء المؤمن عليه
×	×	×	التأخير حتى أو كان سببه خطر مؤمن عليه
×	×	×	الإعسار أو العجز المالي للناقل
×	×	✓	الضرر أو التلف المتعمدين للشيء موضوع التأمين أو أي جزء منه بفعل عمل غير مشروع
×	×	×	استخدام الأسلحة النووية
×	×	×	الحرب والأضطرابات

المفتاح

✓ مغطى
× غير مغطى

المطالبات

إن تعويض الأضرار الحاصلة للبضاعة هو الغاية الأساسية من التأمين. وعلى المؤمن له تقديم المستندات التالية لتعزيز المطالبة بحقوقه نتيجة حصول ضرر مشمول بالتأمين:

- 1- وثيقة التأمين الأصلية.
- 2- صورة من بوليصة الشحن الأصلية.
- 3- فاتورة الشراء الأصلية.
- 4- قائمة المحتويات أو شهادة الوزن.
- 5- الشهادة الجمركية.
- 6- مستندات التحفظ على الناقل لتحمله المسؤولية.
- 7- تقرير الكشف الأولي على البضاعة.
- 8- إذن التسليم الصادر من الوكيل الملاحى.
- 9- أية مستندات أخرى تطلبها شركة التأمين.

حق البنك في الاستفادة من التأمين:

بغية حماية مصالح البنك فاتح الاعتماد لاستيراد بضاعة معينة وخصوصاً عندما يقوم البنك بتوفير تسهيلات مصرفية أو اعتمادية، نرى بأن البنك يطلب من زيونه ومن شركة التأمين إدراج اسم البنك كمستفيد أول من التأمين. وأن يتم تسديد أي تعويض عن الأضرار التي تلحق بالبضاعة إلى البنك مباشرة كونه المستفيد الأول. وتلتزم شركات التأمين بهذا الشرط كونه من الشروط المدرجة في وثيقة التأمين.

مما تقدم نخلص إلى أن شركة التأمين توفر الحماية من الأضرار وكذلك تسديد التعويض إلى الجهة المستفيدة والمذكورة في الاعتمادات المستندية.

خسائر الكوارث الطبيعية وآثارها على أسواق التأمين وإعادة التأمين

المقدمة

تتواتر الحوادث والخسائر في كل يوم ودقيقة ولحظة في أماكن مختلفة من العالم. وتختلف تلك الخسائر في حجمها وطبيعتها وأسبابها. لذا سنحاول أن نسلط الضوء على تلك الكوارث الطبيعية من جوانبها المختلفة ومدى تأثيرها على أسواق التأمين بشكل عام والصغيرة منها بشكل خاص وما هي الإجراءات المطلوب منا اتخاذها للتخفيف من آثارها.

تصنيف الخسائر

Losses Classification

أولاً: تصنيف الخسائر من حيث تأثيرها

Losses Classification According To Its Effects

1- خسائر مادية Physical Losses

وهي التي تلحق بالمتلكات المختلفة - مباني، مصانع، طرق، مصافي نفط، محطات توليد الطاقة ... الخ.

2- خسائر بشرية Human Losses

وهي التي تصيب البشر - وفيات، إصابات، عوق جسدي، فقدان أشخاص.

3- خسائر بيئية Environmental Losses

وهي الخسائر التي تلحق بالبيئة نتيجة التلوث.

4- خسائر تبعية Consequential Losses

وهي الخسائر المتمثلة بخسارة الأرباح، خسارة السوق، خسارة الوقت.

-5 خسائر اقتصادية Economic Losses

وهي الخسائر التي تصيب اقتصاد البلد المتضرر، الشركات، الأفراد.

-6 خسائر اجتماعية Social Losses

وهي الخسائر التي تلحق بالمجتمع مثل فقدان أرباب الأسر وبقاء أسر بلا معيل، ازدياد البطالة بسبب الضيق الاقتصادي والذي بدوره يؤدي إلى ازدياد الجرائم والفساد الإداري والأخلاقي.

ثانياً: تصنيف الخسائر من حيث طبيعتها

Losses Classification According To Its Nature

-1 خسائر من فعل البشر Man-Made Losses

هي الخسائر التي تعزى إلى تصرفات البشر. وقد تكون بنية حسنة أو بسوء نية. مثل الأفعال العمدية (إشعال حرائق، تفجيرات ... الخ) إرهاب، إهمال أو بسبب قلة الخبرة المطلوبة لأداء الأعمال (سوء تشغيل).

-2 خسائر من فعل الطبيعة Natural Catastrophe

الخسائر التي تحصل نتيجة اختلال في الأحوال الطبيعية مثل الزلازل، البراكين، العواصف، الجفاف، الفيضانات.

-2 خسائر متنوعة Miscellaneous Losses

هي الخسائر التي تعزى إلى أسباب متنوعة مثل: حوادث الطيران والفضاء، الخسائر البحرية، حوادث القطارات، انهيار المناجم، تقنية، أخطاء.

ودائماً تحتل خسائر فعل الطبيعة المرتبة الأولى بين تصنيف الخسائر.

ثالثاً: تصنيف الخسائر من حيث حجمها

Losses Classification According To Its Size / Volume

Simple Losses	خسائر بسيطة	-1
Medium Size Losses	خسائر متوسطة	-2
Large Losses	خسائر كبيرة	-3
Catastrophic Losses	خسائر كوارثية	-4

المعيار المستخدم للتفريق بين هذه الخسائر يختلف من سوق تأمين لآخر. فالخسارة الكبيرة في سوق صغير في دولة نامية تعتبر خسارة بسيطة في سوق كبير في دولة متقدمة. لذا ينبغي تصنيف الخسائر حسب معطيات السوق.

رابعاً: تصنيف الخسائر من حيث إمكانية تحملها

Losses Classification According to its Bearable

-1 خسائر ذات تأثيرات مادية (أضرار) وبشرية (إصابات) يمكن تحملها ومواجهتها ضمن الإمكانيات الذاتية من دون أن تسبب إعاقة مادي. مثل حريق بسيط، جرح بسيط تمزق أكياس البضاعة.

-3 خسائر ذات تأثيرات مادية (أضرار) وبشرية (إصابات) ولكن لها تأثير ملموس يعيق عمل الشركة أو الفرد. مثل حريق في مخازن المواد الأولية، تضرر خط انتاجي، تضرر جزء متوسط من البضاعة بماء البحر، حدوث كسور أو جروح أو حروق شديدة للأفراد. هذه الخسائر ربما يمكن مواجهتها ولكن ستترك أثراً وضغطاً على إمكانيات الشركات والأفراد وبالتالي تعيق مواصلة الإنتاج / العمل لمدة زمنية متوسطة.

4- خسائر مادية و/ أو بشرية جسيمة أو كوارثية تؤدي إلى توقف العمل (الإنتاج) النشاط. مثل غرق باخرة، انفجار كيمياوي/ نووي، وفيات. هذا النوع من الخسائر يصعب بالتأكيد تحملها ذاتياً وبالتالي تلحق ضرراً كبيراً بالمؤسسات والأفراد (عائلة المتوفي).

دور التأمين في مواجهة الخسائر

تختلف الحاجة إلى التأمين لمواجهة الخسائر ولا سيما الكوارثية منها بشكل كبير وهذا يعتمد على ما يلي:

1- **تأثير الخسائر** - كلما كان تأثير الخسائر كبيراً على الأفراد والمؤسسات كلما زادت الحاجة إلى التأمين والعكس صحيح.

2- **حجم الخسائر** - بسيطة، متوسطة، كبيرة، كوارثية. نرى أن دور التأمين يزداد لمواجهة الخسائر كلما كبر حجم الخسائر. إذ عادة لا تهتم المؤسسات التجارية والصناعية الكبيرة بتغطية الخسائر البسيطة وذات التكرارية العالية. مثل السرقات البسيطة، الإصابات البسيطة، أضرار السيارات البسيطة (عن طريق قبول تحمل إجباري عالي).

3- **درجة الوعي بالحاجة للتأمين** - هذا الموضوع شبه أزلي، تتحجج به شركات التأمين في تبرير عدم ارتفاع إنتاجها. ولكن في واقع الحال له تأثير كبير على مدى الاقبال لاقتناء الأغذية التأمينية المناسبة. لذا نرى قبولاً أكبر في البلدان المتقدمة والغنية على عكس البلدان النامية والفقيرة. يضاف إلى ذلك عوامل أخرى منها اقتصادية واجتماعية ومعتقداتية.

4- **كلفة التأمين** - تقف كلفة التأمين في بعض الأحيان عائقاً في اقتناء الغطاء المطلوب أو بالسعة المناسبة. لاسيما في الأسواق التي تشهد منافسات كبيرة وتلعب كلف الانتاج دوراً في تحديد سعر المنتج أو تشكل جزءاً ملموساً من ميزانية الشركات والأفراد. مما يجعل بعض الشركات والأفراد يعزفون عن اقتناء الغطاء التأميني.

أمثلة:

- ♣ بعض المصانع لا تقتني غطاء عطب المكائن وخسارة الأرباح.
- ♣ بعض الأفراد لا يقتنون غطاءً شاملاً للسيارات ويكتفون بتأمين الطرف الثالث.
- ♣ كثيرا من الأفراد لا يقتنون تأمينات الضمان (التقاعد) أو الحياة.
- ♣ كثيرا من المنشآت لا يقتنون تأمين المسؤولية المدنية.
- ♣ غالبية الأطباء لا يقتنون غطاء مسؤولية الخطأ الطبي تجاه المرضى.

خسائر الكوارث خلال عامي 2004 و 2005 وآثرها على صناعة التأمين وإعادة التأمين

شهد عام 2004 الخسائر الكوارثية التالية:

116 خسارة تعزى للطبيعة.

216 خسارة تعزى للبشر.

332 المجموع

وقد سببت الكوارث في عام 2004 وفاة أكثر من 300,000 شخص والذي يعتبر من أعلى أرقام الضحايا خلال عقود عديدة منها ما يلي:

6700 شخص قتلوا نتيجة عواصف.

7300 شخص قتلوا نتيجة فيضانات.

7200 شخص قتلوا نتيجة خسائر تعزى للبشر مثل حوادث بحرية، حرائق وانفجارات كبيرة، ارباب (مقتل 338 طفل أخذوا رهائن في روسيا).

الكلف المادية للخسائر

قدرت كلفة الخسائر الكوارثية خلال عام 2004 ما مقداره (123) بليون دولار. منها (120) بليون دولار للكوارث الطبيعية. أما خسائر الكوارث المشمولة بالتأمين فتبلغ حوالي (49) بليون دولار تحت تأمين الممتلكات. وتعتبر الرقم القياسي لصناعة التأمين حيث يبلغ المعدل السنوي حوالي (23) بليون دولار.

أما توزيع الـ 49 بليون دولار فهو كما يلي:

46 بليون دولار كلفة خسائر كوارثية تعزى للطبيعة.
3 بليون دولار كلفة خسائر كوارثية تعزى للبشر.

التوزيع الجغرافي للخسائر الكوارثية في عام 2004

المنطقة	العدد	النسبة	الضحايا	الخسائر المؤمنة (ملايين الدولارات)	النسبة
أمريكا الشمالية	46	%13,9	7,342	32,911	%67,7
أمريكا الجنوبية	16	%4,8	718	2	-
آسيا	169	%50,9	290,412	12,094	%24,9
أوروبا	46	%13,9	1,042	1,203	%2,5
أفريقيا	36	%10,8	2,666	577	%1,2
منطقة استراليا	5	%1,5	39	1,261	%2,6
البحار/الفضاء	14	%4,2	216	578	%1,2
المجموع	332	%100	302,435	48,626	%100

ملاحظة

الأرقام مستمدة من المطبوعة الدورية sigma التي تصدر عن شركة إعادة التأمين السويسرية عدد 1 / لعام 2005.

كيف حصلت كارثة تسونامي؟

إن الزلزال الذي بلغت قوته 9 درجات حسب مقياس ريختر هز بعنف قاع البحر حول جزيرة سومطرة في إندونيسيا. ويعتبر ذلك الزلزال رابع أقوى زلزال منذ عام 1900. الزلزال أدى إلى ارتفاع قاع البحر بحوالي 10 أمتار وعلى مسافة 500 كم ووسعت الهزات الارتدادية المسافة إلى 1200 كم مما أدى إلى انغمار العديد من الجزر الصغيرة تحت الماء وهذه الحركة في قاع البحر دفعت بكميات هائلة جداً من المياه رافقتها رياح وعواصف شديدة مما أدت إلى حصول التسونامي (Tsunami).

الخسائر الكوارثية خلال عام 2005

لم يتسنَ لقطاع التأمين من استرداد أنفاسه نتيجة الخسائر الهائلة التي حصلت في عام 2004 وما سبقها في أحداث 11 سبتمبر 2001 حتى جاءت سلسلة من الخسائر الكوارثية التي وقعت في عام 2005. وفي مقدمتها اعصار كاترينا الذي ضرب خليج المكسيك وعدد من الولايات الجنوبية الأمريكية وبشكل رئيسي نيو أورليانز وتكساس.¹

¹ شهد عام 2005 أربعة أعاصير هي: دينيس (Dennis)، كاترينا (Katrina)، ريتا (Rita)، ولما (Wilma). للتعريف بتاريخ الأعاصير منذ عام 1900 لغاية 2008. راجع موقع المركز الوطني للأعاصير الأمريكي (National Hurricane Centre) باستخدام هذا الرابط:

<http://www.nhc.noaa.gov/outreach/history/>

(المحرر)

كاترينا على خلاف التسونامي في عام 2004 لم تؤدي إلا إلى (932) ضحية. في حين تقدر الخسائر التي خلفها إعصار كاترينا حوالي (200) بليون دولار. ومن المتوقع أن تبلغ الخسائر المشمولة بالتأمين ما يقارب (60) بليون دولار.

لم يتسنَ مداواة الجراح التي خلفها اعصار كاترينا حتى حل اعصار ريتا، الذي ضرب بعض الولايات الجنوبية الأمريكية. ولكن لحسن الحظ كان نتائجه أقل وطأة. ولكن مع ذلك تقدر خسائره ببضعة بلايين من الدولارات.

آخر الأحداث الكوارثية هو الزلزال الذي اصاب الباكستان والذي أوقع ما يزيد عن 50,000 ضحية وأكثر من 2,5 مليون مشرد. ولا توجد تقديرات حول إجمالي الأضرار. وأخيراً، الإعصار الجديد (ولمّا Wilma) الذي ضرب خليج المكسيك وهدد الولايات الجنوبية الأمريكية.

تأثير الخسائر الكوارثية على التأمين وإعادة التأمين

مما لا شك فيه بأن تكرار وقوع وتزايد عدد الحوادث الكوارثية سيلحق خسائر كبيرة بصناعة التأمين. إذ بعد خسائر أحداث سبتمبر 2001 لجأ المعيدون إلى عدة إجراءات تهدف إلى تحسين النتائج، منها فرض زيادات في أسعار التأمين على شركات التأمين بشكل عام، استثناء أخطار الإرهاب أو توفيره بأسعار مرتفعة جداً، تخفيض عمولات إعادة التأمين وعمولة الأرباح، فرض استثناءات على الأخطار المقبولة، الانسحاب من أسواق التأمين الصغيرة وذات النتائج السلبية.

لقد كان لتلك الإجراءات وقع جيد إذ تحسنت نتائج المعيدين تدريجياً مما أدى إلى ظهور بعض النتائج الإيجابية. وساهم في ذلك دخول عدد من المعيدين إلى أسواق إعادة التأمين بقدرات كبيرة مما ساعد على زيادة الطاقة المتاحة لشركات التأمين.

إن اعصار تسونامي وقع في 2004/12/26 أي بعد أن تم تجديد اتفاقيات إعادة التأمين لعام 2005. أي لم يتمكن المعيدون من فرض أي شروط مشددة على اتفاقيات إعادة التأمين التي تجدد في الأول من عام 2005، مما ترك المعيدون ينتظرون الفرصة القادمة لتجديد الاتفاقيات. ولكن قبل حلول الفرصة القادمة وقعت سلسلة الاعاصير التي أوقعت أكبر خسائر في تاريخ صناعة التأمين.

إن هذا الواقع أدى إلى قيام معيدي التأمين بالخطوات التالية:

- 1- فرض أسعار منفصلة وتتجه نحو الارتفاع لتغطية أخطار الطبيعية.
- 2- فرض حدود ثانوية (Sub-limits) تقل عن مبالغ التأمين للأخطار المؤمنة من أخطار الطبيعية.
- 3- فرض حد أقصى لتراكم أخطار الطبيعية للحادث الواحد (Event Limit)
- 4- تقليص مشاركتهم في السوق.
- 4- الانسحاب الكلي من بعض الأسواق التي تتصف بحدّة خطر عالية ونتائج سلبية.

ما الذي ينبغي بشركات التأمين فعله لمواجهة الموقف الجديد؟

إن الخسائر الكوارثية، خصوصا وأن الكوارث الطبيعية لا تتوقف، ستملي على شركات التأمين بشكل عام وشركات التأمين في أسواق صغيرة بشكل خاص أن تشارك شركات إعادة التأمين في مساعيها لمواجهة الخسائر والتخفيف من أعباء الخسارة التي تهدد العديد من شركات التأمين وإعادة التأمين بالإفلاس.

وعليه ينبغي الاستعداد لأتباع الخطوات التالية:

- 1- التوقف الكلي عن "المنافسة" في تفسير الأسعار بشكل عام.

- 2- خلق أجواء من التنسيق والتعاون مع بقية الشركات العاملة في السوق بغية الرفع التدريجي للأسعار بشكل عام ولكل محافظ التأمين.
- 3- الاستعداد الجيد المدعوم بالإحصائيات والتقديرات الدقيقة للأقساط والمطالبات المعلقة للمحاجة مع المعيدين للتخفيف من الشروط المشددة التي سيفرضها المعيدون.
- 4- البدء بفرض حدود ثانوية واستيفاء أسعار منفصلة لتغطية الأخطار الطبيعية في وثائق التأمين التي تصدرها شركات التأمين لزيائنها.
- 5- احتساب أكبر تراكم للأخطار الكوارثية في منطقة محددة قد تكون معرضة للضرر بغية معرفة الحد الأقصى للتراكم الذي يواجهها وتحديده بالتنسيق مع المعيدين.
- 6- تحسباً للمغالاة في تشدد المعيدين الأجانب ينبغي التوجه إلى التعامل مع وأسناد حصص إلى المعيدين العرب والمعيدين الآخرين الذين لم يتأثروا بالخسائر في الغرب والأمريكيتين.
- 7- العودة إلى الأساليب الفنية المعتمدة في العمل. أي الاكتتاب السليم الذي يشمل تحليل ودراسة الأخطار بشكل جيد، تحديد الأسعار والشروط التي تتوازي مع الأخطار وكذلك التعامل مع المطالبات وفق شروط ووثائق التأمين وبمهنية عالية بدلاً من التعامل بالمزاجية أو "السخاء المفرط" بغية إرضاء الزبائن على حساب الأسس الفنية للتعامل التأميني السليم.

السمات الأساسية للتحكيم في عقود التأمين¹

منذ بدء الخليقة وحتى وقتنا الحاضر تتعرض مختلف التعاملات التي تتم بين الأطراف إلى اختلافات في وجهات النظر. وتتفاوت حدة الاختلافات حسب طبيعتها وطبيعة الأطراف المتعاملة، حتى تصل بعض هذه النزاعات إلى حد زهق النفس البشرية التي حرم الله سبحانه وتعالى زهقها إلا بالحق.

دأبت المجتمعات والجماعات والحكومات على الحد من المنازعات وخلق ضوابط وأجواء تؤدي إلى تضييق هوة الخلافات وبما يؤدي إلى حلول ترضي الأطراف المتنازعة.

على الرغم من ذلك نرى أن بعضاً من النزاعات تتطور تطوراً متسارعاً لتنتهي إلى حروب واقتتال. كما يحصل في الاختلافات بين الدول حول المسائل الحدودية وحقوق الأقليات. وقد دخل مؤخراً سبباً آخر هو دعوى محاربة الإرهاب وأسلحة الدمار الشامل والأسلحة النووية.

إن التعاملات التجارية بشكل عام هي الأخرى طالها الخلاف والنزاع. ولكن عادة يتم السيطرة عليها وحلها بالطرق الحضارية. إن أسلم أسلوب لحل مثل هذه النزاعات هو عن طريق الحسم الودي بشكل مباشر، أو عن طريق توسط أطراف تحظى باحترام وتقدير الأطراف المتنازعة.

هل الأسلوب الودي كفيل بحل كل النزاعات؟ الجواب ببساطة كلا.

أحياناً نواجه أطرافاً متعنتة ومتشددة لا ترضى بالمنطق والعرف أسلوباً لحل النزاع. لذا لجأت الدول إلى تشكيل المحاكم التجارية أو ما شابهها تعنى بحل المشاكل التي تواجه الأطراف الداخلة في التعاملات التجارية.

¹ ورقة قدمت في المركز اليمني للتوفيق والتحكيم، دورة التأمين وإعادة التأمين 1998/8/10.

المنازعات في التأمين

لا يختلف التأمين عن باقي التعاملات التجارية في حصول اختلافات في وجهات النظر ما بين طرفي العقد، شركة التأمين من جهة والمؤمن له من جهة أخرى. وتتسأ الخلافات عادة عند حصول الخسائر وبالذات الكبيرة منها أو الخسائر ذات الظروف والطبيعة الخاصة وغير الشائعة.

لقد لعب التطور الصناعي والتكنولوجي دوراً كبيراً في زيادة حدة مثل هذه الخلافات. إذ صاحب التطور السريع نمط جديد من الخسائر يصعب على الأفراد العاديين تحديد سببها المباشر مما يترك المجال للكثير من الافتراضات والتأويل وبالتالي الاختلاف في وجهات النظر. وخير مثال على ذلك الخسائر في مجال الكمبيوتر والتلاعب الذي رافق ذلك النشاط، وكذلك ما رافق حلول عام 2000 من خسائر واختلافات وهو ما يسمى بمشاكل الألفية.

مجالات الاختلاف

تتركز أسباب الخلافات في عقود التأمين في مجالين رئيسيين هما:

- 1) مدى تحقق المسؤولية (مسؤولية شركة التأمين عن الخسائر أو الأضرار)
- 2) مقدار التعويض (المبلغ الواجب تسديده من قبل شركة التأمين)

المجال الأول

نرى أن المؤمن له لا يقبل أو يستوعب قيام شركة التأمين برفض مسؤوليتها عن بعض الأضرار التي يتعرض لها المؤمن له، إذ يعتبر أن كل الأضرار مغطاة بالتأمين. وسبب ذلك هو ضعف الوعي التأميني وغياب المشورة المتخصصة.

أما شركة التأمين فتقبل بالمسؤولية عن الأضرار طالما كان سبب الحادث مشمولاً بالتأمين وبخلافه ترفض المطالبة.

أين تكمن الحقيقة؟

إن وثائق التأمين بلا استثناء، وحتى تلك التي تسمى كافة الأخطار (All Risks) تتضمن قائمة من الاستثناءات مما يجعل بعض الخسائر التي يتكدها المؤمن له خارج نطاق وثيقة التأمين.

إن من أصعب القرارات التي تتخذها إدارة شركة التأمين هو رفض المطالبات. لأن ذلك بالتأكيد يزعج المؤمن له وربما يؤدي إلى فقدان الزبون لاسيما في الأسواق التي تشهد تنافساً كبيراً على (سرقة) الزبائن. لذا نرى أن شركة التأمين تحصر قرارات رفض المطالبات بأعلى سلطة في الشركة بغية التأكد من ملاسبات الحادث والظروف المحيطة به. وعلى الرغم من أن شركة التأمين تقوم بإيضاح وجهة نظرها إلى المؤمن له وأسباب رفضها للمطالبة إلا أن ذلك لا يلقى قبولاً على الدوام.

إن أحد مبادئ التأمين التي تحكم العلاقة ما بين المؤمن له وشركة التأمين هو مبدأ السبب المباشر (Proximate Cause). وبموجبه فإن الخسائر التي تكون مشمولة بالتأمين هي فقط تلك التي يكون سببها المباشر مشمولاً بالتأمين أو غير مستثنى.

وثيقة الحريق تقتضي لتعويض المؤمن له أن يكون هنالك لهب واشتعال يؤدي إلى أضرار بالممتلكات المؤمن عليها.

الممتلكات التي تتعرض إلى أضرار بسبب حرارة شديدة من دون لهب أو اشتعال لا يكون مشمولاً بالتأمين.

غطاء تأمين السرقة يستلزم استخدام القوة أو العنف الظاهري (الكسر) ليشمل فقدان للأموال المؤمن عليها.

اختفاء الأموال من دون استخدام العنف والقوة وكذلك اكتشاف نقص عند الجرد لا يكون مشمولاً بالتأمين.

وثيقة التأمين البحري تغطي كافة الأخطار عدا المستثناة صراحة في الوثيقة. تعفن أو تسوس الحبوب (رز، قمح ... الخ) أثناء الرحلة البحرية تعتبر خسارة للمؤمن له ولكنها مستثناة من غطاء التأمين باعتبار أن ذلك عيب ذاتي في المادة.

وثيقة التأمين على الحياة تغطي الوفاة الحاصلة للمؤمن له. لكن الوفاة الناتجة عن الانتحار أو الإعدام تعتبر مستثناة حسب شروط وثيقة التأمين.

إن تحديد السبب المباشر لمعرفة هل أن الضرر الحاصل مشمول بالتأمين أم لا يعتبر من أكثر مصادر الخلاف ما بين المؤمن له وشركة التأمين.

المؤمن له تعرض إلى خسارة وبالتالي يطالب بتعويض.

شركة التأمين تعزو الخسارة الحاصلة إلى سبب مباشر غير مشمول بالتأمين. أما لأنه خطر غير مغطى أصلاً أو لأنه استثناء منصوص عليه في الوثيقة.

وهنا ينشأ الخلاف الذي قد لا يحسم بسهولة. إذ يتمسك كل طرف بوجهة نظره مما يستدعي اللجوء إلى وسيلة من وسائل حل الخلافات.

المجال الثاني

يتعلق بمقدار التعويض الواجب دفعه.

يظهر مجال الخلاف هذا بعد أن نكون قد تجاوزنا المجال الأول الخاص بمدى تحقق المسؤولية على شركة التأمين.

شركة التأمين أقرت بالمسؤولية وأن الأضرار الحاصلة وقعت بسبب مباشر مشمول بالتأمين. ولكن ما هو مقدار التعويض الواجب دفعه؟

المؤمن له يطالب بتعويض (كل) الخسائر التي تكبدها نتيجة الحادث.

شركة التأمين توافق على تعويض (جزء) من الخسائر فقط. وهنا يحصل الخلاف.

أين تكمن الحقيقة؟

إن من أهم المبادئ التي يقوم عليها التأمين هو مبدأ التعويض (Principle of Indemnity) وبموجبه فإن التأمين يقوم على (إعادة المؤمن له إلى نفس الوضع المالي الذي كان عليه قبل حصول الخسارة).

على الرغم من أن الجملة السابقة واضحة وغير مبهمة إلا أننا نرى حالات كثيرة جداً تختلف فيها وجهات نظر طرفي عقد التأمين.

المؤمن له يطالب بتعويض (كل) ما تكبده من خسائر نتيجة حصول الحادث.

شركة التأمين توافق على تعويض الأضرار (المباشرة) الناجمة عن الحادث المشمول بالتأمين. أي أن الأضرار التي لم يسببها حادث الخسارة (بشكل مباشر) لا تكون من مسؤولية شركة التأمين لأنها في الأساس لم تغطي كافة الأخطار.

مثال:

مصنع تعرض إلى حريق أدى إلى توقف الإنتاج.

المؤمن له تعرض إلى خسائر (مباشرة) وأخرى (غير مباشرة).

المباشرة

تشمل المباني والمحتويات الموجودة في المصنع من مكائن ومواد ومنتوج.

غير المباشرة

تشمل المصاريف التي يستمر المؤمن له في تحملها على الرغم من توقف الإنتاج، وكذلك خسارة الأرباح التي كان يتوقع أن يجنيها.

إن وثيقة تأمين الحريق تعوض الخسائر (المباشرة). أما الخسائر (غير المباشرة) فهي ليست مغطاة بهذه الوثيقة لأن من الممكن تغطيتها بتأمين متخصص هو تأمين خسارة الأرباح.

إن شركات التأمين في تطبيقها لمبدأ التعويض تهدف إلى عدم قيام المؤمن له من تحقيق كسب مادي على حساب التأمين، أي أن لا تعوضه بأكثر من خسارته الفعلية أو أن تعوضه عن أموال غير مشمولة بالتأمين. وهذا قد يتعارض مع مصالح المؤمن له الذي يكون قد تعرّض إلى أضرار كبيرة ويكون قسماً منها غير مشمول بالتعويض أو لأن المطالبة بالأساس مبالغ فيها.

ومن أسباب الاختلاف في وجهات النظر بخصوص مقدار التعويض هو وجود تأمين ناقص. والتأمين الناقص يعني (التأمين على الممتلكات بقيمة تقل عن قيمتها الحقيقية).

إن من أسباب التأمين الناقص هو رغبة بعض من المؤمن لهم تقليل مقدار قسط التأمين. لذا يلجأ إلى التصريح بأقيام تقل عن القيمة الحقيقية للممتلكات. لذلك عندما تتعرض الممتلكات المؤمن عليها إلى خسائر جزئية فإن المؤمن له يطالب بتعويض كامل عن تلك الخسارة حتى ولو كان التأمين بنسبة 60% من القيمة الحقيقية للممتلكات. على سبيل المثال.

إن شركة التأمين ترى بأنه طالما أن المؤمن له قد قام بتسديد 60% من القسط الذي كان يفترض به أن يسدده لو تم التأمين بالقيمة الحقيقية للممتلكات فإنه لا يستحق أكثر من 60% من الخسائر

الجزئية الحاصلة. أما في حالة الخسارة الكلية فإن مسؤولية الشركة تتحدد بالقيمة المحددة لتلك الأموال التي تعرضت إلى خسارة كلية.

ومن أسباب التأمين الناقص أيضاً، تدهور قيمة العملة مقارنة بالعملات الصعبة. لذا نرى أنه على الرغم من قيام المؤمن له بالتأمين على الممتلكات بقيمتها الحقيقية عند بدأ التأمين إلا أنه بعد بضع سنوات نرى بأن مبلغ التأمين الثابت وبسبب تدهور العملة المحلية أصبح أقل بكثير من واقع الحال.

كيفية حل المنازعات في تعاملات التأمين

تسعى شركات التأمين إلى حل خلافاتها مع الزبائن وفق الأسس التالية:

- 1- على أساس ودي من خلال إبداء المرونة والاتفاق المباشر.
- 2- الحل على أساس التسوية من دون التزام Ex-Gratia
- 3- بواسطة التحكيم
- 4- عن طريق القضاء

تحل الغالبية العظمى من الخلافات وفق الأسلوب الأول وأحياناً الأسلوب الثاني. أما المنازعات المعقدة والتي لا تنتفع معها الحلول الودية فيتم اللجوء إلى الأسلوبين الأخيرين.

حل النزاعات عن طريق التحكيم.

تتضمن غالبية وثائق التأمين شرط التحكيم الذي ينص على ما يلي:

إذا حصل خلاف على تعيين مبلغ الخسارة أو الضرر يحال هذا الخلاف للتحكيم، بغض النظر عن أي مسائل أخرى، إلى محكم يعينه خطياً الفريقان المتنازعان.

وإذا عجز الفريقان عن الاتفاق على محكم فرد يحال الخلاف إلى محكمين حياديين يعين كل من الفريقين أحدهما خطياً وذلك خلال شهرين من تسلّم أحد الفريقين طلباً خطياً بهذا المعنى من الآخر، يكون للفريق الآخر محض الحرية في تعيين محكم فرد. وإذا حصل اختلاف بين المحكمين يحال الأمر إلى فيصل يكون المحكمان قد عيناه خطياً قبل شروعهما في درس الخلاف الحاصل. ويجلس هذا الفيصل مع المحكمين ويتّراس جلساتهم. إن وفاة أحد الفريقين المختلفين لا يلغي ولا يؤثر على صلاحية أو سلطة المحكم أو المحكمين أو الفيصل على التابع. وفي حالة وفاة محكم أو فيصل يحل محله شخص يعينه الفريق الذي عين سابقاً الشخص المتوفي حسبما يقتضي الأمر. وتترك حرية تعيين تكاليف وقرار التحكيم للمحكم أو المحكمين أو الفيصل الذي يصدر قرار التحكيم. ويشترط بكل تأكيد أن يسبق قرار المحكم أو المحكمين أو الفيصل بشأن مقدار الخسارة أو الضرر أو التعويض المختلف عليه أي حق باتخاذ إجراءات أو مقاضاة تتعلق بهذه البوليصه.

إن لوجود شرط التحكيم في عقود التأمين أهمية خاصة تنبع من الخصوصية التي تتميز بها عقود التأمين وما قد يترتب عليها من تأدية أو عدم تأدية التزامات وبمبالغ كبيرة.

ويتسم التحكيم بأن أعضائه يتم اختيارهم من الخبراء المختصين والحياديين في حقل التأمين. وهذا من شأنه أن يضمن بأن القرار الذي يصدر عن التحكيم يكون عادلاً ومنصفاً وقائماً على الثوابت الملموسة.

كما أن من مزايا التحكيم أن موضوع النزاع يحسم عادة ضمن سقف زمني مقبول على خلاف الحال لو تم عرضه على القضاء الذي عادة تنقصه المعرفة المتخصصة في التأمين. وهذا ينطبق بشكل خاص على كل الدول التي مارست التأمين حديثاً مما يجعل النزاع يستغرق في بعض الأحيان سنوات طويلة تلحق الضرر الكبير بالمؤمن له قبل أن تلحقه بشركة التأمين.

المسائل والعوامل المحددة للتسعير ولشروط اتفاقيات إعادة التأمين¹

لا يمكن تصور قيام شركة تأمين تهدف إلى ممارسة نشاطها بفاعلية ملموسة في الظروف الاقتصادية الراهنة من دون حماية إعادة تأمين. فبرامج التنمية التي يشهدها العالم الثالث عموماً والوطن العربي خصوصاً بعد الزيادة المذهلة لمداخل الأقطار المصدرة للنفط، وتسخير الأرصد الهائلة لبناء المعامل والمصانع وشبكات الطرق والمواصلات والاتصالات والأبنية المختلفة لم يترك المجال حتى لتأمل إمكانية التأمين الذاتي أو حصر أعمال التأمين وبالتالي أعمال إعادة التأمين داخل تلك الأقطار.

أضحت الحاجة إلى إعادة التأمين اليوم أكبر من حاجة الأمس التي كانت محصورة في المساهمة التقليدية في المشاركة في تحمل خطر الحريق للمساكن والمحلات التجارية والمعامل الصغيرة أو الأضرار المتعلقة بالمركبات. فأصبح من الشائع أن نرى أقيام أخطار تأمينية بعشرات ومئات وحتى بألوف الملايين من الدولارات. إلا أن الملاحظ، ومما يدعو للأسف، هو أن نمواً مماثلاً لكيان واستقلالية شركات التأمين لم يصحب ذلك النمو في الأعمال. فلا نزال نرى اتفاقيات إعادة تأمين (محففة) تكبل شركات التأمين (بقيود) مما يجعل من تلك الشركات مجرد (محل بقالة للمفرد) لشركات إعادة التأمين الكبيرة. فالاشتراطات والتقييدات والتحديدات تجعل من مجال المناورة والتحرك لشركة التأمين رقعة صغيرة ويتوجب على شركات التأمين أخذ (الضوء الأخضر) من المعيدين لتوسيع نطاق الغطاء التأميني أو حذف استثناء معين أو اسناد خطر على أساس أقصى خسارة محتملة أو تسعير خطر هندسي شبه اعتيادي. وهذا في رأينا يعزى إلى سببين رئيسيين:

¹ ورقة قدمت في ندوة إعادة التأمين العربية، دمشق، 1-3 تشرين الأول 1983، نظمها الاتحاد العام العربي للتأمين؟ وقتها كان الكاتب مدير فرع إعادة التأمين في شركة التأمين الوطنية، بغداد.

أولاً: سبب خارجي - ومصدره:

- أ- الضغوط الكثيرة التي تمارسها شركات إعادة التأمين على شركات التأمين لغرض تحسين النتائج.
- ب- لأن شركات التأمين تنقصها الخبرة الفنية وكفاءة الكادر.
- ج- التسهيلات التي يوفرها وسطاء إعادة التأمين للحصول على حماية إعادة التأمين لشركات تأمين صغيرة وحديثة ولكن بشروط مشددة.

ثانياً: سبب داخلي ومصدره إدارات شركات التأمين وللعوامل التالية:

- أ- الرغبة في الحصول على ربح مؤكد بسيط من خلال الحصول على عمولات إعادة التأمين بدلاً من أضعاف نظرة فنية تحليلية على أعمال الشركة واتباع برامج إعادة تأمين طموحة تتضمن احتفاظ متوازن من الأخطار.
- ب- عدم استخدام أنماط احصائية أو تخطيطية لنتائج أعمال الشركة والنمو المتوقع، مما يجعل المعيدون يتشددون في فرض شروط قاسية وتسهيلات تلقائية متدنية.
- ج- انخفاض رأس المال لشركات التأمين وبالتالي اعتمادها على إعادة التأمين بشكل كبير.

إن واقع حال شركات التأمين في البلدان النامية والوطن العربي يمكننا من تصنيفها في ضوء الخبرة وحجم الأعمال والسياسة الاكتتابية ونسبة الاحتفاظ من الأعمال إلى ما يلي:

أولاً: شركات تأمين متطورة

مثل الشركات العريقة ذات رأس المال العالي والكادر الكفوء وبرنامج إعادة تأمين متوازن وتسهيلات تلقائية عالية.

ثانياً: شركات تأمين نامية

مثل الشركات التي لم تمضي إلا سنوات قليلة على تأسيسها برأسمال متوسط وخبرات فنية محدودة وكادر في دور التطوير وبرنامج إعادة تأمين بتسهيلات متوسطة واحتفاظ منخفض نسبياً.

ثالثاً: شركات تأمين مبتدئة

مثل الشركات التي تدخل سوق التأمين بهدف تحقيق مكاسب، لذا تدخل السوق بنفس تنافسي كبير ورأسمال صغير أو متوسط وبرنامج إعادة تأمين مبتدأ وبتسهيلات تلقائية منخفضة واحتفاظ متدني، وتعتمد بشكل كبير على وسطاء التأمين لتوفير حماية إعادة التأمين مع معيدين لا يحتلون درجة عالية من الإمكانيات التي يتصف بها معيدو التأمين الرئيسيين.

عمولة إعادة التأمين

أن التعريف التقليدي لعمولة إعادة التأمين هو (نسبة مئوية من أقساط التأمين المتحققة للمعيد يدفعها إلى شركة التأمين المسندة لمواجهة المصاريف الإدارية المختلفة للعملية التأمينية بضمنها عمولات الانتاج التي تتحملها شركة التأمين).

الا أن واقع الحال يدل على أن عمولة إعادة التأمين اكتسبت مفهوماً أوسع من ذلك فأصبحت من وجهة نظر شركات التأمين مصدر دخل وريح أكيد، في حين هي من وجهة نظر شركات إعادة التأمين عامل كلفة عال وتسعى إلى تثبيته وتخفيضه متعلقة بنتائج اتفاقيات إعادة التأمين إضافة إلى اعتبارها وسيلة ضغط على شركات التأمين.

قديماً كنا نرى شركات إعادة التأمين تمارس وسائل ضغط مختلفة في حالة تردي نتائج اتفاقيات إعادة التأمين تأخذ شكل إعادة النظر في السياسة الاكتتابية من ضمنها تعديل أسعار التأمين أو فرض شرط التحكم في تسوية التعويضات أو حجب شرط التسوية الرضائية أو فرض زيادة في احتفاظ شركة التأمين. أما في الوقت الحاضر فأول ما تعمل عليه شركات إعادة التأمين هو الضغط لخفض

عمولة إعادة التأمين ليقينها بأن تلك العمولة تنطوي على جزء كبير من الربح الأكيد. فليس من الغريب أن نرى شركة تأمين ترفل بالربح الوفير المتحقق من عمولة إعادة التأمين في حين نرى في نفس الوقت معيد التأمين يتكبد خسائر ناتجة عن أعماله مع نفس الشركة. ومما لا شك فيه أن ذلك الموقف سينقلب وبالأعلى على شركات التأمين إذا لا تسرع بمعالجة الموقف على أسس موضوعية وفنية.

نصوص اتفاقيات إعادة التأمين

بالرغم من أن هنالك منطوق قياسي لاتفاقيات إعادة التأمين مُعتمد من قبل كبريات شركات إعادة إلا أن مواصفات سوق ما أو تجربة وتوقعات نمو ذلك السوق لها أثر كبير في تحوير وتعديل شروط الاتفاقيات إضافة إلى منح معدلات عمولات إعادة تأمين وعمولات أرباح أعلى من المعتاد. والعوامل التي من شأنها تعزيز موقف شركات التأمين في شروط وعمولات اتفاقيات إعادة التأمين هي مايلي:

أولاً: توفر الكادر الفني المؤهل ذو الخبرة الطويلة

ويعتبر من العوامل الأساسية لتطوير الأداء وتدريب الكادر هو بمثابة استثمار طويل الأمد.

ثانياً: اتباع سياسة اكتبانية تعتمد الأسس الفنية في تقييم الأخطار

يندر من الواقع الفعلي وجود خطرين متجانسين متطابقين من حيث حدة واحتمالية تحقق الخطر. فالعوامل المؤثرة في هذا المجال اعقد من أن تحصى، وواجب السياسة اكتبانية السليمة تقييم الخطر بمعايير فنية بغية تحقيق العدالة والكفاية المنشودة في سعر التأمين. وخير دليل على ذلك تحديث تعريفه الأسعار المتبعة في ضوء النتائج لكل صنف من أصناف الخطر.

ثالثاً: الكفاءة في تسوية التعويضات

لا تعني الكفاءة في هذا المجال السعي والاجتهاد في تطبيق (الكلمات المطبوعة بأحرف صغيرة) في وثيقة التأمين لغرض رفض المطالبات. بل الكفاءة تشمل التسوية السريعة العادلة للتعويضات وبعد توفر المستندات والمستلزمات والتميز للضرر الحاصل فعلا نتيجة

حادث وبين الفعل المتعمد والمفتعل لاسيما وأن هذا المجال أصبح خصباً في السنوات الأخيرة.

رابعاً: اعتماد سياسة احتفاظية متطورة وواضحة المعالم

أن مستوى الاحتفاظ هو دليل على مكانة ومتانة الشركة ومعيار مدى ايمان الشركة بالأخطار التي تكتتب بها، هذا من ناحية ومن ناحية ثانية فإن شركات إعادة التأمين تعتبر مستوى الاحتفاظ (كمحرار للثقة) التي توليها لشركة ما. ترتفع الثقة كلما ارتفع معدل الاحتفاظ والعكس صحيح.

ويتوجب على شركات التأمين تبني سياسة احتفاظية مبنية على بحث وتحليل لنتائج محافظها وتوقعاتها للمستقبل، هدفها زيادة الاحتفاظ بوتائر تصاعدية أخذين بنظر الاعتبار معدلات التضخم النقدي السائد في القطر والكلفة الاستبدالية ومعدل الأجور. فإبقاء معدل الاحتفاظ على حاله لعدة سنوات يكون ناتج ذلك انخفاض فعلي في الاحتفاظ يعادل نسبة التضخم النقدي السنوي مضروباً في عدد السنين التي بقي الاحتفاظ فيها ثابتاً. وعلى شركات التأمين ألا تبالغ في رفع احتفاظها لاسيما إذا كان رأس المال صغير مما يؤثر سلباً على مكانتها المالية في حالة حصول تكرار في المطالبات أو تراكم لأخطار مثلما يحصل للبضائع التي تتكدس في الموانئ أو على ظهر سفينة واحدة.

خامساً: توفر جهاز متمكن من متابعة حالات الرجوع والاسترداد:

غالباً ما يهمل معيد التأمين هذا العامل بسبب من تأثيره البسيط على النتائج الكلية. إلا أنه وبسبب من كثرة الأضرار المفتعلة ومعرفة المسبب للضرر والاستفادة من عائد المستنقذات أصبح هذا العامل يؤثر تأثيراً واضحاً على النتائج العامة.

ويتوجب على شركات التأمين الاهتمام بهذه الناحية وابرازها كفقرة منفصلة في حساباتها واعداد الاحصائيات الخاصة بها لاسيما وأن أثر هذا العامل يكون ضعيفاً في البداية وخصوصاً في الاتفاقيات ذات المدى الطويل كما هو الحال في اتفاقيات البحري إلا أن

المؤشر يبدأ يرتفع بعد فترة وبعد تسديد التعويضات والحصول على استردادات أو بيع المستنقذات.

سادساً: استخدامات عملية لإدارة الخطر وتقليل الخسائر

أثبتت هذه الاستخدامات إيجابية عالية في تحسين النتائج إضافة إلى زيادة الوعي العام للخطر لدى جمهور المؤمن لهم. ويعمل معيدو التأمين على تشجيع هذا المنحى لما له من أثر طيب على المدى الطويل. ويتم ذلك من خلال المعاينات الدورية لاسيما للأخطار الكبيرة وتقديم الاستشارات لتحسين مستوى الخطر وإعداد الدورات والندوات الخاصة بالأمن الصناعي.

سابعاً" اعتماد نظام احصائي مركزي يعكس نتائج الأعمال

إن توفر مثل هذا النظام هو أمر حيوي فبدونه تكون إجراءات شركات التأمين من حيث التسعير ومعرفة النتائج وتحديد الاحتفاظ أمور معتمدة على أسس غير موضوعية. ونتيجة ذلك تكون القرارات المتخذة في هذا المجال متحفظة ومتوجسة مما يترك أثارا سيئة. فمعرفة النتائج يجب أن يتجاوز مرحلة النتائج العامة لمحفظة تأمين بل يجب تصنيف المحفظة إلى أخطار متجانسة ومعرفة نتائج كل فئة لتحقيق العدالة في التسعير. كما أن شركات التأمين تحتاج إلى احصائيات تفصيلية لنتائج أعمال اتفاقيات إعادة التأمين مما يمكنها من إعادة النظر في شروط وأسعار تلك الاتفاقيات.

ولغرض الإيضاح والتفصيل سنتطرق إلى المشاكل والعوامل الرئيسية للتسعير وتحديد شروط اتفاقيات إعادة التأمين في فرعين مهمين من فروع التأمين وهما التأمين الهندسي والتأمين من الحريق.

التأمين الهندسي

يتصف التأمين الهندسي بالتنوع والتعقيد إذ يشمل التأمين على الطرقات والجسور ومحطات الكهرباء والمصافي، وعطب المكائن، وتلف الأطعمة والخزين في البرادات، والأجهزة الإلكترونية وغيرها. لذا فإن هناك حاجة الى معارف تتجاوز الأسس والمبادئ العامة للتأمين وتطبيقاتها. فالإكتتاب السليم وتسوية التعويضات واجراء الكشف قبل واثناء التشييد وكذلك على الأضرار تتطلب خدمات هندسية عالية المستوى. وواقع حال الدول النامية بضمنها الدول العربية يبين النقص الكبير الموجود في هذا المجال.

إن عقد الستينات يبين بوضوح أن هذا النوع من التأمين كان في المهد في دول العالم الثالث. فلا التشريعات ولا التطبيقات العملية كانت تشترط التأمين على المشاريع قيد الإنشاء خصوصاً وأن المشاريع الانمائية الضخمة لم تكن تتعدى أصابع اليد الواحدة في أي دول من الدول النامية. لذا كان الاعتماد كلياً على معيد التأمين في مراحل التسعير والكشف وتسوية التعويضات وتحديد شروط التغطية مما مكن معيدو التأمين من فرض شروط وتقييدات كانت مجحفة في بعض الأحيان. إلا أن التطور الحاصل والتوسع في المشاريع الضخمة انعكس على تنامي محافظ التأمين الهندسي في تلك البلدان مما دفع بالكثير من شركات التأمين إلى تعزيز أقسام التأمين الهندسي فيها ورفدها بخدمات مهندسين من اختصاصات مختلفة. وهذا المنحى مكن شركات التأمين من تغيير منطوق اتفاقيات إعادة التأمين التقليدية إلى منطوق ذا مرونة عالية وبتسهيلات تلقائية بلغ عشرات الملايين من الدولارات. بالإضافة إلى صلاحية التسعير والكشف وتسوية التعويضات وتوسيع نطاق الأغطية القياسية من دون الحاجة إلى استحصال موافقة المعيدين.

التأمين من الحريق والأخطار الإضافية

نتيجة لزيادة مداخل البلدان النامية وتشييد عدد هائل من المشاريع الجديدة وتحولها في مرحلة لاحقة إلى تشغيل تلك المشاريع مما يتطلب تأمينها تأمين ممتلكات، لذا نجد تحول الأخطار من أخطار بسيطة إلى أخطار صناعية مما استوجب أن تكون شروط اتفاقية الحريق مرنة وذات تسهيلات تلقائية عالية لاستيعاب الجزء الأعظم من تلك الأعمال. كما أن السياسة الاكتتابية السليمة المتبعة

وإجراءات تسوية التعويضات كان لها الأثر الكبير على النتائج مما جعل اتفاقيات إعادة التأمين تتمتع بعمولات إعادة التأمين وعمولات أرباح عالية.

واقع تسويق الخدمات التأمينية وإمكانات السوق اليمنية

مقدمة

يعتبر التسويق لأي سلعة أو خدمة شريان الحياة. وكلما نشط التسويق أدى ذلك إلى انتعاش المبيعات وتحقيق نتائج باهرة. إن بعض السلع والخدمات تعتبر سلع وخدمات (مشتراة). أي أن المستهلكين يسعون إلى شراء تلك السلع والخدمات وبأقل جهد ممكن من مصنعي أو مقدمي تلك السلع والخدمات. ومثال على ذلك المواد الغذائية الأساسية وفي مقدمتها الخبز والحليب، أو خدمات توفير الماء والكهرباء.

النوع الثاني هو السلع والخدمات (المباعة). أي أن المستهلكين يبادرون إلى الشراء بمستويات تتفاوت ما بين ضعيفة أو متوسطة وبالتالي تتأثر تأثيراً كبيراً بالنشاط التسويقي لتلك السلع والخدمات. وهذا النوع من السلع والخدمات تتطلب جهوداً كبيرة لتسويقها وإيصالها إلى محتاجيها. مثل السيارات والأجهزة الكهربائية والهاتف النقال والعطور والتأمين.

على الرغم من أن هناك عدد من السلع والخدمات التي يمكن تصنيفها ضمن السلع والخدمات المشتراة إلا أن منتجها يقومون بحملات ترويجية وتسويقية. مثل الترويج لنوع معين من أنواع الزيوت أو الحليب والألبان والخدمات المصرفية.

باختصار يمكن القول بأن التسويق هو ضروري ولازم لجميع السلع والخدمات ولكن بدرجات متفاوتة.

تسويق الخدمات التأمينية

يمكننا أن نخلص إلى أن الخدمة التأمينية هي من الخدمات (المباعة) وفي الواقع تحتاج إلى نشاط تسويقي كبير. وعلى شركات التأمين أن تبذل جهوداً كبيرة ومتواصلة للترويج على أغطية الحماية التأمينية، ويعزى ذلك إلى ما يلي:

- 1- ضعف الوعي التأميني لدى غالبية الأطراف وعدم تقدير أهمية التأمين.
- 2- الوضع الاقتصادي والعام للبلد.
- 3- ضعف القدرة الشرائية للأفراد.
- 4- ضعف دعم الدولة وغياب القوانين المنظمة.
- 5- طبيعة الخدمة التأمينية التي ترتبط بحدوث الكوارث والأحداث غير السارة والمفرحة مثل حريق، سرقة، انقلاب سيارة، إصابات.
- 6- وجود مفاهيم خاطئة.

واقع تسويق التأمين¹

إن تسويق التأمين في البلدان المتقدمة والكثير من البلدان النامية يقوم على أسس وقنوات معتمدة منها ما يلي:

- 1- **التسويق المباشر** - بموجبه تعتمد شركة التأمين على أجهزتها التسويقية في توصيل الأغطية التأمينية لزيائنها من خلال:

- أ- فتح فروع للشركة في المدن الرئيسية بصلاحيات واسعة.
- ب- فتح مكاتب في المدن الصغيرة وتقوم بنشاط محدود.

- 2- **التسويق غير المباشر** - بموجبه تقوم شركة التأمين بالاعتماد على أجهزة خارجية مستقلة عن الشركة في إيصال خدماتها إلى الزبائن وتكون على الأشكال التالية:

- أ- **وكلاء حصريين للشركة (Sole Agents)**

¹ واقع تسويق التأمين في اليمن ينطبق على العديد من أسواق التأمين في الدول النامية.

حيث تقوم شركة التأمين بالتعاقد مع عدد من الوكلاء في المدن المختلفة وعلى أن يعمل الوكيل حصرياً مع شركة تأمين واحدة. ويمكن أن تتطور العلاقة ما بين الوكيل والشركة إلى درجة أن يمنح الوكيل بعض الصلاحيات بقبول طلبات التأمين أو تسوية المطالبات البسيطة. ويمنح الوكيل عمولة مناسبة مقابل الجهد الذي يبذله.

ب- المنتجون (Producers)

من خلال قناة التسويق هذه تقوم شركة التأمين باعتماد عدد من المنتجين الذين لا يعملون حصرياً للشركة بل ربما يعملون كمنتجين لعدة شركات مقابل عمولة تدفعها شركة التأمين لهم لقاء قيامهم بتسويق الخدمات التأمينية وإقناع الزبائن بالتأمين.

ج- الوسطاء (السماسرة) (Brokers)

ينحصر دور الوسيط بتقديم الزبائن المحتملين إلى شركة التأمين التي تقوم بمتابعتهم وإقناعهم بالتأمين لديها. ويتلقى الوسيط عمولة عن دوره هذا.

وعادة تخضع أنشطة الوكلاء والمنتجين وحتى الوسطاء إلى رقابة وتنظيم من الجهة الرقابية التي تقوم بالإشراف على نشاط التأمين في البلد. وقد تطورت طرق وأساليب تسويق الخدمات التأمينية في العقدين الآخرين وسنأتي على ذكرها لاحقاً.

واقع تسويق التأمين في السوق اليمنية:

تعتمد شركات التأمين أسلوب التسويق المباشر في تسويق منتجاتها من خلال فتح فروع أو مكاتب في المدن الرئيسية. ويتراوح عدد الفروع ما بين 3 - 5 فروع فيما عدا شركة واحدة لها 6 فروع في أنحاء الجمهورية المترامية الأطراف. وهذا يمثل قصوراً من شركات التأمين في إيصال خدماتها إلى جمهور المؤمن لهم.

ولا يوجد أسلوب الوكلاء أو المنتجين في تسويق الخدمات التأمينية بتاتا، في حين يوجد نشاط وسطاء التأمين بشكل محدود جداً. من ناحية أخرى نرى بعض الجهات والتي لا تخضع إلى ترخيص كما ينبغي أو رقابة تمارس دوراً محدوداً في تسويق بعض الأغطية التأمينية. حيث يقوم أحد مكاتب السفريات بتسويق تأمين السفر للمسافرين إلى دول الشنغن Schengen في أوروبا. كما يقوم أحد المكاتب السياحية بتسويق تأمين المسؤولية المدنية للسيارات الداخلة إلى الجمهورية اليمنية من دول الجوار بدلا من أن تقوم بذلك شركات التأمين.

الأسلوب الأكثر شيوعاً في سوق التأمين اليمني هو قيام الشركات والمؤسسات الحكومية وبعض الشركات المحلية والأجنبية بإجراء دعوة لشركات التأمين للاشتراك في تقديم مناقصة لأسعار التأمين. وعادة يتم القبول بأقل الأسعار. كما يتم في بعض الحالات إجراء (ممارسة) أي استدعاء شركات التأمين التي قدمت أقل الأسعار وأجراء ضغوط عليها لتخفيض الأسعار وتحسين الشروط.

الأسلوب الآخر الذي تتبعه شركات التأمين في الحصول على أعمال من الشركات هو منح حوافز وتسهيلات للأشخاص الذين يتمتعون بمقدرة للتأثير على قرار إحالة التأمينات إلى شركة تأمين محددة.

إن الغالبية المطلقة من شركات التأمين العاملة في سوق التأمين اليمني لا تمتلك أقسام تسويق نظامية تتبع سياسة تسويقية مرسومة ومحددة. في حين تمتلك بعض الشركات موظف أو موظفين يقوم بزيارة الزبائن والترويج لخدمات شركة التأمين التي يمثلونها. وكثيراً ما تلجأ شركات التأمين إلى منح (خصم) على الأسعار التي لدى الزبون من شركة تأمين ثانية أي اللجوء إلى تكسر الأسعار. وهذا هو (أقبح) أسلوب للحصول على الأعمال.

مما تقدم نخلص إلى أن سوق التأمين اليمني يفتقر إلى الآلية اللازمة للترويج لتقديم أو تطوير الخدمات التأمينية وهذه من الأسباب التي تجعل حجم أقساط التأمين متدنية بشكل واضح في سوق نامي وحجم سكاني يتجاوز 20 مليون نسمة.

أساليب تطوير وتسويق الخدمات التأمينية

اهتمت أسواق التأمين في مختلف البلدان المتقدمة والنامية بإجراء الدراسات الميدانية وتطوير آليات تسويق الخدمات التأمينية من خلال ما يلي:

- 1- إجراء مسوحات للسوق لتحديد الزبائن.
- 2- إجراء استبيانات لمعرفة الحاجة إلى أغطية جديدة.
- 3- قياس مستوى الرضا عن أغطية التأمين المتداولة.
- 4- تطوير أقسام التسويق والترويج في شركات التأمين.
- 5- الاهتمام بالدعاية والإعلان.

أما قنوات تسويق الخدمات التأمينية فقد تناولت ما يلي:

- 1- تكثيف البيع المباشر من خلال فتح مكاتب عديدة منتشرة في المدن الكبيرة والمتوسطة.
- 2- اعتماد شبكة واسعة الانتشار من الوكلاء والمنتجين والوسطاء.
- 3- فتح نوافذ بيع في المجمعات التسويقية والمطارات لبيع وثائق تأمين السيارات وتأمين المنازل وتأمين مخاطر السفر.
- 4- استخدام البريد الإلكتروني في الترويج لأنواع تأمينية محددة ويمكن قبول طلبات التأمين بواسطة البريد الإلكتروني.
- 5- التأمين عبر المصارف (Bank Assurance).

بدأ هذا الأسلوب في تسويق الخدمات التأمينية منذ سنوات ولاقى إقبالا جيداً. ويستخدم هذا الأسلوب في التأمينات النمطية وتأمينات الأفراد. حيث تلعب المصارف دوراً أساسياً في تسويق الخدمات

التأمينية. إذ يتم فتح نافذة بيعية في البنوك لإيصال الخدمات التأمينية لزبائن البنوك. وقد تطور هذا الأسلوب في عدد كبير الأسواق وشجع على انتشار الخدمات التأمينية بشكل ملحوظ.²

مما يؤسف له أن نرى سوق التأمين اليمني يتخلف بمراحل كبيرة عن أسواق التأمين في الدول النامية في مجال التسويق وإيصال الخدمات التأمينية إلى الزبائن. وبالإمكان استثمار وجود عدد لا بأس به من البنوك وكذلك ارتباط عدد من شركات التأمين بالبنوك من حيث عائدتها إلى نفس المجموعة التجارية في الترويج للمنتجات التأمينية خصوصاً وأن المتعاملين مع البنوك هم من الصفوة في العمل التجاري والصناعي.

² للمزيد من المعلومات حول هذا الموضوع راجع فصل "واقع وآفاق روابط العمل بين قطاعي البنوك والتأمين" في هذا الكتاب.

واقع وآفاق روابط العمل بين قطاعي البنوك والتأمين¹

تلعب البنوك وشركات التأمين على حد سواء دوراً حيوياً وبارزاً في اقتصاديات الدول المتقدمة والنامية ولكن بدرجات متفاوتة. فدولة صغيرة مثل سويسرا تشتهر عالمياً بمؤسساتها البنكية وأنظمتها مما يمكنها أن توفر للدول والشركات والأثرياء من الأفراد، خدمات مصرفية متميزة على درجة عالية من الضمان والكتمان والسرية. وهذا مما حدا بالكثير من ناشدي هذه الخدمات إلى إيداع أموالهم الطائلة في البنوك السويسرية. من ناحية أخرى، نرى دولة عريقة مثل بريطانيا تشتهر إلى جانب ما تقدمه من منتجات صناعية وخدمات بأكثر وأشهر مؤسسة تأمينية في العالم الا وهي لويديز (Lloyd's). التي يعود تأسيسها إلى أكثر من 300 سنة. وسميت على اسم صاحب مقهى صغير هو إدوارد لويديز تكريماً له، حيث كان يوفر مستلزمات التعاملات التأمينية ما بين طالبي التأمين والمؤمنين. مما جعل من لندن قبلة للراغبين في حماية التأمين وإعادة التأمين في كل أنحاء المعمورة. إذ لا يمكن تصور قيام شركة تأمين في أي بقعة من بقاع العالم بممارسة أعمالها بفاعلية ونشاط من دون أن تكون لها حماية من قبل لويديز في شكل من الأشكال.

إن البنوك السويسرية ولويديز البريطانية تساهم إسهاماً كبيراً في رفد اقتصاد كل من سويسرا وبريطانيا بمليارات الدولارات سنوياً لقاء ما تقدمه من خدمات، كلاً في مجال تخصصه.

في البلدان النامية أيضاً تلعب البنوك وشركات التأمين دوراً ملموساً في تنشيط الحركة الاقتصادية بشكل عام، إذ تقوم البنوك باستثمار ودائعها في مشاريع مختلفة وقروض تساعد على دوران عجلة النشاط التجاري. كما تقوم شركات التأمين بتوفير الحماية التأمينية للبنوك وللمشاريع الصناعية والتجارية المختلفة، وبالتالي يوفر الضمان والدعم لزيادة الاستثمارات وإنشاء المشاريع الجديدة.

قد يظن البعض أن شركات التأمين والبنوك تدور في افلاكها وباستقلالية تامة، وتسعى كل شركة تأمين وكل بنك إلى تحقيق الأرباح بمعزل عن نشاط الطرف الآخر. ولكن هل هذا التصور صحيح؟

¹ كتبت هذه الورقة عندما كان الكاتب مديراً عاماً للشركة الوطنية للتأمين في صنعاء.

فيما يلي سنسلط بعض الضوء على روابط العمل وما تقدمه كل من شركات التأمين للبنوك وبالعكس وأفاق هذا التعامل.

ابتداءً سوف نتناول باختصار شديد نشاط البنوك وشركات التأمين.

نشاط البنوك

يقوم كل بنك عادة باستقطاب الودائع من زبائنه إضافة إلى رأسماله لتكوين الحصيلة المالية التي تمكنه من القيام بتقديم القروض واستثمارها في المجالات المختلفة التي تدر على البنك الأرباح. ولكن كيف يؤثر أو يتأثر هذا النشاط بقطاع التأمين؟

نشاط شركات التأمين

تقوم كل شركة تأمين بتقديم خدماتها الأساسية المتمثلة في توفير الحماية التأمينية مقابل أقساط التأمين التي تتجمع لديها. وتحقق أرباحها عادة من الفرق بين ما تجمعها من أقساط وما تسدده من مطالبات بالتعويض لزبائنها. إضافة إلى عمولات إعادة التأمين والعائد الاستثماري لأرصدها. ولكن كيف يؤثر أو يتأثر هذا النشاط بالقطاع المصرفي؟

واقع روابط العمل بين البنوك وشركات التأمين

في بداية العمل المصرفي لم تكن هنالك علاقات متينة مع شركات التأمين، إذ كان كل طرف يعمل بمعزل عن الآخر وفي مجال مختلف. ولكن مع زيادة حجم الودائع وتوسع الأعمال المصرفية بسبب من سعيها إلى استثمار تلك الودائع، بدأت الحاجة إلى ضامن لتلك الاستثمارات. كما أن البنوك زادت أصولها وارتفعت ودائعها وقامت بعمليات نقل فعلي للنقود بكميات كبيرة داخل وخارج البلد الذي تعمل فيه. مما استدعى توفير الضمانة لها. من ناحية أخرى، تزايدت حالات السطو والاختلاسات

وخيانة الأمانة مما تطلب الاستعانة بخدمات شركات التأمين. لهذا يمكننا أن نصنف حاجة البنوك الى حماية شركات التأمين في التأمينات التالية:

أولاً: تأمينات البنك الذاتية التي تنصب على:

أ- أصول البنك

وتشمل المباني والأثاث والأجهزة المكتبية وأجهزة وأنظمة الكمبيوتر والسيارات.

ب- النقود

وتشمل النقود الموجودة في حوزة أمناء الصناديق خلال ساعات العمل وفي الخزائن وأثناء نقل النقود ما بين المواقع المختلفة داخل وخارج البلد.

ج - خيانة الأمانة

للأشخاص الذين بحوزتهم الأموال والذين لديهم صلاحية صرف.

د- حياة موظفي البنك، تأمين الحوادث الشخصية، التأمين الصحي ومسؤولية رب العمل.

هـ - المسؤولية المدنية العامة تجاه حياة وممتلكات الغير أثناء تواجدهم في مباني البنك.

و- برامج التقاعد والضمان الاجتماعي.

ثانياً: تأمينات لأنشطة البنك التي تنصب على:

أ- القروض (Credit Insurance).

لضمان تأدية القروض بسبب الإعسار أو الإحجام عن التسديد.

ب- حياة المقترضين لضمان تسديد متبقي القروض.

ج - ضمان الاعتمادات التي يمنحها البنك لزملائه.

د- المشاريع التي ينفذها البنك.

من ناحية أخرى نرى أن شركات التأمين لا تستطيع أن تعمل من دون دعم وخدمات البنوك. وتتنوع احتياجات شركات التأمين تنوعاً كبيراً وتتمثل فيما يلي:

أولاً: خدمات مباشرة لشركات التأمين:

- أ- خدمات استثمارية - وتتمثل في الودائع مقابل فوائد.
- ب- خدمات مصرفية - وتتمثل في الآلية التي تستخدمها شركات التأمين لتأدية التزاماتها من خلال الحسابات الجارية.
- ج- التحويلات الخارجية بالعملة الصعبة لتأدية التزامات شركات التأمين تجاه المعيددين.
- د- التسهيلات المصرفية - وتتمثل في التسهيلات التي تمنحها البنوك في السحب لأكثر من الرصيد لقاء فائدة أو مجاناً.
- هـ - خدمات استشارية في مختلف الأنشطة المالية.

ثانياً: مصدر عمل لشركات التأمين:

- 1- تأمين أصول البنوك ذاتها والعاملين فيها.
- 2- تأمينات زبائن البنك من فاتحي الاعتمادات والمقترضين.

لقد قطعت العلاقة ما بين البنوك وشركات التأمين شوطاً طويلاً في التعاون والتكامل. فقد أدركت إدارات بعض البنوك أن متطلبات العمل الناجح والتوسع في النشاطات المالية المختلفة يتطلب تأسيس شركة تأمين مرتبطة بالبنك على أساس التملك أو المساهمة الكبيرة. وهذا ما يحصل الآن في غالبية دول العالم إذ تلجأ البنوك الكبيرة إلى تنويع نشاطها وعدم قصره على التعاملات البنكية. لذا قام العديد من البنوك بتأسيس شركة تأمين ضمن المجموعة التي ترتبط بها. وفي دراسة أجريت في لبنان قبل مدة تبين أن ثمانية شركات تأمين تخضع كل منها بشكل كامل إلى البنك الذي يملكها، وأن

تسعة شركات أخرى تخضع إلى حد كبير لسيطرة البنوك. كما أن اليمن ليس باستثناء عن هذا التوجه إذ نرى أن بعض البنوك ارتبطت مع شركات تأمين ضمن مجموعة الشركات التي تعمل في ظلها. ولو أن الحالة جاءت معكوسة إذ كان السبق في التأسيس لشركات التأمين ومن ثم جاء تأسيس البنوك الخاصة. وهذا لا يغير من طبيعة الأمر، فالنتيجة واحدة وهي أن مصالح البنوك ترتبط ارتباطاً وثيقاً بشركات التأمين.

من ناحية أخرى، نرى أن شركات التأمين، وبسبب المنافسة الحادة بينها والتي أدت إلى انخفاض أسعار التأمين بشكل ملفت للنظر مما جعل نتائج النشاط التأميني متدنية، لجأت إلى نشاط آخر هو في الأساس يقع ضمن نطاق عمل البنوك إلا وهو الاستثمار والتمويل والمساهمة في شركات جديدة وأخذت تحوّل جزءاً من أصولها الثابتة (Fixed Assets) إلى أصول قابلة للاستثمار (Investable Assets) منافسة بذلك البنوك.

آفاق العلاقة ما بين قطاعي البنوك والتأمين

ما تقدم لاحظنا أن هنالك ترابط وأواصر عمل قوية بين التأمين والبنوك، ومدى حاجة كل قطاع للآخر. كما لاحظنا سعي البنوك إلى فرض نوع من السيطرة والتحكم على شركات التأمين من خلال تملكها بالكامل أو المساهمة بحصة كبيرة فيها. إلا أن شركات التأمين، وفي سعيها إلى لعب دور أكبر وتحقيق أرباح للمساهمين بسبب من ظروف العمل الصعبة في قطاع التأمين، أخذت تمد نشاطها إلى المجالات الاستثمارية والتمويلية منافسة بذلك البنوك، عليه هل يشكل ذلك قلقاً للبنوك؟

لا أعتقد ذلك فالبنوك ستبقى الجهاز المتخصص في إدارة الأموال والاستثمارات. وما الأنشطة الجديدة لشركات التأمين إلا مساهمة بسيطة في هذا المجال. وفي واقع الحال فإن زيادة عدد الجهات التي تتولى الاستثمار والتنافس فيما بينها لتحريك دواليب التعامل التجاري سوف يرفع من مستوى الوعي عند الناس بأهمية ودور المؤسسات المالية في خدمتهم وفي تسهيل عملية الاستثمار وبالتالي يعود بالنفع على البنوك.

إن آفاق العلاقة ما بين قطاعي البنوك والتأمين تبشر بالخير إذ بالإمكان أن تأخذ بُعداً إضافياً نتيجة خدمة وازدهار أعمال البنوك وشركات التأمين على حد سواء، ولا سيما في المجالات التالية:

- 1- قيام البنوك وبالتعاون مع شركات التأمين بتقديم ميزة لزيائنها تتمثل في توفير تأمين حياة مجاني لأصحاب حسابات التوفير والودائع، شريطة أن لا يقل الرصيد عن مبلغ معين، وأن تحتسب كلفة التأمين كجزء من الفائدة الممنوحة للمودع.
- 2- قيام البنوك لضمان تأدية القروض بفرض التأمين على الحياة للمقترضين بدلاً من الضمانات الأخرى التي قد لا تكون كافية وتحمل قسط التأمين على القرض.
- 3- قيام البنوك بالإلزام كل زيائنها من فاتحي الاعتمادات بالتأمين الشامل على البضائع المستوردة وأن يكون البنك هو المستفيد الأول من التعويض.
- 4- تكون البنوك قناة تسويقية لوثائق التأمين الأخرى مثل وثائق تأمين الحوادث الشخصية وتأمين السيارات وكوبونات السفر.
- 5- اعتماد شركات التأمين للبنوك كمستشارين ماليين في مجال استثمار أرصدة شركات التأمين بدلاً من قيام شركة التأمين بالاعتماد على أجهزتها الذاتية.

في الخلاصة، أرى أن قطاع التأمين لا يمكن أن يكون بديلاً أو منافساً حقيقياً للبنوك بل من الممكن أن يكون شريكاً نافعاً. كما أرى بأن العلاقة القائمة حالياً بين شركات التأمين والبنوك بالإمكان أن يكون لها آفاق أرحب وأوسع من التعامل وبما يخدم مصالح الطرفين.

صنعا، كانون الثاني 2000

أثر الانضمام إلى الاتفاقية العامة لتحرير تجارة الخدمات على قطاع التأمين اليمني

ورقة قدمت في المركز اليمني للتوفيق والتحكيم

ربما لم تتعرض ظاهرة اقتصادية معاصرة إلى هذا الكم الكبير من التجاذب والأخذ والرد كما تعرضت لها الدعوة إلى العولمة بأشكالها المختلفة وصلت إلى حد العنف والعنف المضاد بين المؤيدين والمعارضين لها، كما حصل في اجتماعات جنوا في إيطاليا وفي إفيان في فرنسا قبل بضع سنوات.

وعلى الرغم من أن العولمة هي في الأساس ظاهرة اقتصادية تجارية إلا أن البعض يرى أنها لا تخلو من الصبغة السياسية وصلت إلى حد اعتبارها البعض من المعارضين المتطرفين بأنها شكل من أشكال الهيمنة والاستعمار الجديد، وأنها حكم القوي على الضعيف.

إن الانفتاح والتحرر من جميع أشكال القيود ولاسيما القانونية والهيكلية التي تحد من تطبيق اتفاقيات منظمة التجارة الدولية والاتفاقية العامة لتحرير تجارة الخدمات تعتبر لازمة لتنفيذ تلك الاتفاقيات إلا أن النظرة إلى هذه الأمور تختلف حسب وجهة نظر كل من المعارض والمؤيد لها. فالمعارضون يعتبرون أن ذلك يصب في خدمة الدول الصناعية الكبيرة إذ سيمكنهم الانفتاح الذي توفره الاتفاقيات المختلفة من (غزو) أسواق الدول الفقيرة والنامية، وبالتالي يزيد من غنى الأغنياء ويفاقم من فقر الفقراء. أما المؤيدون فيرون أن ذلك سينعش اقتصاديات جميع الدول على حد سواء وأن من شأن ذلك تسهيل انتقال التكنولوجيا الحديثة والمساعدات والاستثمارات من الدول المتقدمة إلى الدول النامية.

من منطلق التخصص سنتناول الآثار المحتملة لدخول اليمن إلى الاتفاقية العامة لتحرير تجارة الخدمات على قطاع التأمين اليمني.¹

¹ كُتبت هذه المقالة قبل قبول اليمن في الاتفاقية، وتنطبق إلى حد كبير على العديد من الدول النامية.

إن قطاع التأمين اليمني يعتبر وفق كل المقاييس والمعايير حديث النشأة والبنية. فأول شركة تأمين تأسست في عدن عام 1969 بدعم وإسناد من شركة إعادة التأمين العراقية. تبع ذلك تأسيس أول شركة في الشطر الشمالي السابق في صنعاء عام 1974 بدعم خارجي أيضاً. ثم توالى الشركات تباعاً ليصبح عددها مع حلول عام 2001، 11 شركة تأمين. أما من حيث حجم أقساط التأمين فهو يأتي في مرتبة متأخرة جداً في سلم التسلسل لاسيما إذا أخذنا بنظر الاعتبار عدد السكان.

إن إجمالي أقساط شركات التأمين مجتمعة بلغت حوالي 29,500,000 دولار خلال عام 2002 في حين أن سوق التأمين الأردني، على سبيل المقارنة والذي يمثل سكانه ربع عدد سكان اليمن، بلغت أقساطه 210,000,000 دولار أي سبعة أضعاف. أما أقساط التأمين في المغرب فقد وصلت إلى 1,200,000,000 دولار، أي حوالي أربعين ضعفاً.

في نشرة للمجموعة العربية للتأمين (أريج) في البحرين، صدرت في 2003/5/15، أوضحت الإحصائيات التي تضمنتها النشرة أن حجم أقساط أسواق التأمين العربية مجتمعة وصلت في عام 2000 إلى 5,750,000,000 دولار وأن أقساط التأمين على الحياة منها بلغت 985,000,000 دولار. في حين أن أقساط تأمينات غير الحياة (الممتلكات والمسؤولية ... الخ) بلغت 4,795,000,000 دولار.

قد تبدو أقساط التأمين للأسواق العربية مرتفعة ولكن لو قارناها مع أقساط أسواق التأمين في العالم لأتضح إنها تشكل 0.2% من أقساط التأمينات العامة (غير الحياة) و 0.1% من أقساط تأمينات الحياة. وهذا بلا شك يعكس المستوى المتدني لأقساط التأمين في الأسواق العربية.

من ناحية أخرى، لو قارنا أقساط سوق التأمين اليمني التي بلغت في عام 2000 ما مجموعه 20,600,000 دولار مع أقساط أسواق التأمين العربية لتوصلنا إلى أنها تمثل ما يلي:

النسبة	أقساط الأسواق العربية	أقساط السوق اليمني	التأمين على الحياة
0.18%	985 مليون دولار	1.8 مليون دولار	

التأمينات العامة	18.8 مليون دولار	4.795 مليون دولار	0.39%
الإجمالي	20.6 مليون دولار	5.780 مليون دولار	0.36%

وهذه بلا شك تمثل نسبة متدنية جداً.

ولزيادة في الإيضاح نقارن حجم السوق اليمني بإجمالي أقساط التأمين في العالم.

النسبة	أقساط أسواق العالم	أقساط السوق اليمني	
0.00018%	985.000 مليون دولار	1.8 مليون دولار	التأمين على الحياة
0.00078%	2.397.500 مليون دولار	18.8 مليون دولار	التأمينات العامة
0.000786%	3.382.500 مليون دولار	20.6 مليون دولار	الإجمالي

والنسب الظاهرة توضح حقيقة حجم أقساط تأمين السوق اليمني مقارنة بأقساط أسواق التأمين في العالم.

تخوف غير مبرر

هنالك لغط وتخوف كبيرين على مستويات مختلفة من أن الانفتاح الذي سيصاحب تطبيق الاتفاقية العامة لتحرير تجارة الخدمات سوف يلحق الضرر الكبير بقطاع التأمين اليمني. ما حقيقة ذلك؟

لابد وأن نعترف بأن سوق التأمين اليمني لازال شبه بكر وغير مكتشف وأن الأخطار المغطاة بالتأمين لا تشكل إلا جزءاً بسيطاً من حجم الأعمال الممكن تأمينها لأسباب عديدة، منها الاقتصادية والاجتماعية والدينية والقانونية. فالسيارات المؤمن عليها هي بنسبة الآحاد من مجمل السيارات والتي تبلغ مئات الألوف. والسبب في ذلك يعود إلى أن التأمين الإلزامي على السيارات لازال حبراً على ورق. وإن الكثير من المستوردين لازالوا يؤمنون بضائعهم في الخارج أو لا يتم التأمين عليها بالكامل. وأن تأمينات الشركات الأجنبية العاملة في اليمن يتم أغلبها في الخارج. أما التأمينات الفردية فهي شبه منعدمة لاسيما التأمين على الحياة والحوادث الشخصية والممتلكات الفردية. يضاف

إلى ذلك كسل وخنوع إدارات شركات التأمين والافتناع بما هو متوفر، والذي يعزى إلى أن بعض شركات التأمين في الأساس أنشأت لتوفير الحماية لأعمال شركات المجموعة أو المساهمين. لذا لم ترغب أو تسعى إلى توسيع خدماتها إلى زبائن آخرين، أو تسويق أنواع تأمين غير مروجة في السوق اليمني مما جعلها تقتنع بما هو متوفر لها. كما لا بد وأن نشير إلى عدم توفر الكوادر والإمكانات الفنية بسبب حداثة أعمال التأمين نسبياً في اليمن وصغر حجم الأعمال.

هل سيتم (غزو) سوق التأمين اليمني؟

تطرقنا إلى ما يمثله حجم سوق التأمين اليمني مقارنة بأسواق التأمين العربية والعالمية، ولاحظنا أنه لا يشكل إلا نسبة ضئيلة جداً جداً. لذا لا نعتقد بأنه سيكون هدفاً للشركات العالمية للأسباب التالية:

1- إن الشركات العملاقة لا ترضى بالفتات أو النزر اليسير بل تسعى إلى الأسواق الضخمة والواعدة التي تدر عليها دخلاً كبيراً وربحاً وفيراً. لذا ستتحين تلك الشركات الفرص للدخول إلى أسواق مثل الهند والصين ودول الاتحاد السوفياتي سابقاً.

2- إن العدد الحالي لشركات التأمين المحلية في اليمن يبلغ 11 شركة مقابل حجم أقساط متدني جداً. وهذا الوضع لا يشجع على دخول شركات جديدة.

3- إن الحد الأدنى لرأسمال شركات التأمين حالياً هو 200 مليون ريال. وإذا رغبت أي شركة أجنبية الدخول إلى سوق التأمين لا بد وأن تدخل بزخم قوي ورأسمال ضخم. في حين أن المتوقع من الأقساط بالتأكيد سوف لا يصل إلى الحد المقبول وبالتالي يكون الدخول غير اقتصادي.

4- إن نتائج التأمين في السوق اليمني خاسرة بسبب حصول عدة خسائر كبيرة لم تستطع الأقساط المتدنية من إطفائها.

5- أن عدم توفر الكادر التأميني المحلي يستدعي من الشركات الأجنبية استقدام موظفيها من الخارج وبمرتبات وامتيازات مغرية مما يجعل الكلف الإدارية مرتفعة جداً. وهذا يؤثر سلباً على معدلات الأسعار صعوداً مما لا يمكنها من التنافس مع الشركات المحلية ذات الكلف الإدارية الأدنى.

6- إن العديد من الشركات العالمية والتي كانت تتعامل مع سوق التأمين اليمني أنهت تعاملها لأسباب عديدة مثل صغر حجم السوق، سوء النتائج، تدهور العملة المحلية، تزايد الأخطار السياسية، ضعف الثقة.

من ناحية أخرى فإن أعمال التأمين في الأساس تتوافق مع العولمة. فكل أسواق التأمين مفتوحة أمام شركات إعادة التأمين. كما أنه لا بد لشركات التأمين أن تلجأ إلى الشركات العالمية لإعادة تأمين الأخطار التي تقوم بالتأمين عليها في أسواقها المحلية. وبذلك تنتقل أعمال التأمين بسلاسة من دون الحاجة إلى الدخول المباشر لأسواق التأمين الصغيرة والنامية ببطء.

هل للانضمام إلى الاتفاقية نواحي إيجابية؟

إن الأمر بلا شك لا يخلو من الكثير من الجوانب الإيجابية. فشرركات التأمين المحلية ستكون تحت هاجس احتمال دخول شركات أجنبية لمنافستها. وهذا من شأنه أن يدفع شركات التأمين المحلية إلى اتخاذ خطوات في الاتجاهات التالية:

1- رفع كفاءة الأداء من حيث:

- أ) تحسين الخدمة المقدمة للزبائن من حيث إصدار الوثائق وتسوية المطالبات.
- ب) تطوير الكادر من حيث حسن الاختيار وتكثيف التدريب.
- ج) استخدام الأساليب العلمية والفنية في تحديد الأسعار بدلاً من تحديدها عشوائياً.

- 2- التركيز على التسويق بشكل عام وتسويق أغطية تأمين جديدة مثل التأمينات الفردية والمسؤولية تجاه الطرف الثالث بشكل خاص، وكذلك إيجاد قنوات تسويقية جديدة مثل التسويق عن طريق المصارف.
- 3- العمل على ترسيخ وتقوية الملاءة المالية للشركات من خلال رفع رأس المال اختيارياً وكذلك تعزيز الاحتياطات لمواجهة الانحرافات في النتائج والخسائر غير المتوقعة.
- 4- الدفع بأن تكون التأمينات الحكومية حصراً في الشركات الوطنية.
- 5- العمل على رفع الوعي التأميني للمؤمن لهم من خلال الندوات والدورات والإعلانات والتواصل مع الزبائن.

باختصار، إن الانفتاح قادم وسيكون البقاء للأشطر!

الأخطار السياسية وطرق مواجهتها تأمينياً

يواجه الأفراد والمؤسسات على حد سواء العديد من المخاطر والتي يمكن تقسيمها كما يلي:

أولاً: أخطار من حيث الحدة:

- 1- أخطار بسيطة - للأفراد - إصابة، جروح.
للمؤسسات - أضرار ممتلكات بسيطة (حوادث، سيارات، حرائق صغيرة، أعطال فنية).
- 2- أخطار متوسطة - للأفراد - عجز جزئي، إعاقة، إصابات متوسطة.
للمؤسسات - أضرار ممتلكات متوسطة، خسارة أرباح.
- 3- أخطار جسيمة - للأفراد - عجز كلي، وفاة.
للمؤسسات - خسارة جسيمة، خسارة كلية.

ثانياً: أخطار من حيث النوع تؤدي إلى الأضرار التالية:

- 1- مادية - أضرار بالممتلكات.
- 2- جسدية - إصابات بدنية، وفاة.
- 3- المسؤولية تجاه الأطراف الأخرى - إصابات بدنية، وفاة، أضرار ممتلكات.

ثالثاً: أخطار من حيث السبب:

- 1- أخطار سببها الطبيعة - زلازل، براكين، عواصف.
- 2- أخطار سببها التقنية - انفجار، عطب ميكانيكي.
- 3- أخطار سببها البشر - إهمال، سوء تشغيل، أضرار عمدية.
- 4- أخطار سياسية - شغب، إضراب، ثورة، انقلاب، اعتصام، غزو، تأمين، حرب أهلية، تخريب، إرهاب.

تعريف لبعض الأخطار

- 1- الشغب Riot**

أي عمل يرتكب لتعكير الأمن العام من قبل شخص أو بمشاركة آخرين بدوافع اقتصادية أو اجتماعية أو غير ذلك. وكذلك، أي عمل من قبل السلطة الشرعية لقمع أي تعكير للأمن العام أو التخفيف من آثاره.
- 2- الإضراب Strike**

الفعل المتعمد لأي عامل مضرب أو معتصم أو تأييداً لأي إضراب أو كمقاومة للاعتصام أو أي عمل من قبل السلطة الشرعية لغرض قمع أو التخفيف من نتائج أي عمل من تلك الأعمال.
- 3- الضرر العمدى Malicious Damage**

الفعل المتعمد لأي شخص، سواء أرتكب هذا الفعل أو لم يرتكب أثناء اضطرابات عامة، لإلحاق الضرر والخسارة بالممتلكات العامة أو الخاصة.
- 4- الانقلاب Coup D'etat**

هي الإزاحة المفاجئة والعنيفة وغير القانونية للحكومة الشرعية أو أي محاولة من هذا النوع.
- 5- التمرد Mutiny**

هي المقاومة المتعمدة من أعضاء الجيش النظامي أو قوات حفظ النظام تجاه رؤسائهم الضباط.
- 6- الحرب War**

الصراع باستخدام القوة والسلاح بأنواعه بين دولتين سياديتين أو أكثر، لأي غرض أو سبب وكذلك النزاع المسلح لقوى سيادية و/أو الأعمال العدوانية المعلنة أو غير المعلنة بين دول ذات سيادة.

-7 الحرب الأهلية Civil War

هي الحرب الداخلية (ضمن البلد الواحد) بين مواطنين أو أطراف متضادة بدوافع سياسية أو عرقية أو طائفية.

-8 التخريب Sabotage

الفعل المرتكب بدوافع سياسية من قبل أشخاص معروفين أو مجهولين ويؤدي إلى أضرار مادية أو تهديم وتخريب متعمدين.

-9 الإرهاب Terrorism

كل عمل غير شرعي يستخدم القوة أو العنف من قبل أي شخص أو مجموعة من الأشخاص يعملون بشكل منفصل أو نيابة عن أو لصالح أي منظمة، يرتكب بدافع سياسية أو دينية أو عقائدية للتأثير على الحكومة الشرعية أو لغاية إرهاب الناس.

كيف نواجه الأخطار بشكل عام؟

يتوقف أسلوب مواجهة الأخطار على نوعيتها وأسبابها وحجم الأضرار التي يمكن أن توقعها. ويمكن أن نحددها فيما يلي:

أولاً: **تحمل الأخطار** - وهذا الأسلوب إما أن يكون بقصد ومعرفة أو عن جهل. وغالباً يكون متبعاً في الأخطار البسيطة أو نادرة الحدوث أو أن آثارها ضمن قدرة الفرد على تحملها مادياً.

أمثلة على ذلك:

- أ- الأخطار الشخصية - حوادث شخصية، وفاة، تأمين صحي.
ب- أخطار الممتلكات - المنازل ومحتوياتها، المحلات الصغيرة، الأضرار الذاتية للسيارات (الاكتفاء بتأمين طرف ثالث).
ج- أخطار المسؤولية - المسؤولية الشخصية، المسؤولية المهنية، المسؤولية المدنية العامة.

ثانياً: نقل الأخطار - يتم بموجبه نقل عبء الخطر من طرف إلى طرف ثاني بغية التخلص من خطر مواجهة الخسارة.

أمثلة على ذلك:

- أ- نقل مسؤولية المحافظة على السكن من المالك إلى المستأجر.
ب- نقل مسؤولية الحفاظ على البضائع من المصدر إلى المستورد.
ج- نقل مسؤولية المقاول الأصلي إلى المقاول الثانوي.
د- نقل مواجهة الأخطار من الأطراف المعنية إلى شركة التأمين.

والأخطار التي يمكن التأمين ضدها هي الأخطار التي تقوم على احتمالية تحقق الخطر أو تقع ضمن الإمكانيات. أما إذا كان الخطر محققاً أو وشيكاً فلا يمكن التأمين على تلك الأخطار.

ثالثاً: مواجهة الأخطار:

هنالك نمط آخر من الأخطار التي قد تتصف بالجسامة والحدة ولكن ليس أمام الأفراد والمؤسسات سوى مواجهتها. إما بسبب عدم توفر إمكانيات تقاؤها أو توفر الغطاء التأميني المناسب وبالكلفة المعقولة. لذا ليس هنالك خيار سوى مواجهة الأخطار ضمن الإمكانيات المتاحة مع أخذ إجراءات احترازية للتقليل من آثار تلك الأخطار.

أمثلة على ذلك:

- 1- خطر الإرهاب والحرب والأخطار النووية.
- 2- خطر الإفلاس لأسباب عديدة.
- 3- الأخطار السياسية وقت الأزمات وازدياد المخاطر.

كيف نواجه الأخطار السياسية تأمينياً؟

تتصف الأخطار السياسية بحدتها وجسامتها آثارها لكنها من ناحية أخرى قليلة التكرار نسبياً. لذلك يختلف أسلوب مواجهة تلك الأخطار طبقاً لنوعها. فخطر الحرب والشغب والإضراب تحت غطاء التأمين البحري (للبضائع وهيكل السفن) متوفر على الدوام. وهناك لجنة متخصصة في سوق لندن تقوم بتحديد سعر التأمين عالمياً حسب سخونة المنطقة أو الدولة أو الممر المائي. وفي أسواق التأمين العربية يقوم الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب (AWRIS) الذي تأسس في عام 1980 بتوفير غطاء خطر الحرب بسعر أنسب من بقية المعيين. ومع مرور الزمن قام الصندوق بتوفير أغطية أخرى مثل خطر الحرب والاضطرابات على اليابسة للبضائع المنقولة براً وأخيراً توفير غطاء لخطر الحرب والإرهاب والتخريب للممتلكات الثابتة مثل المصانع والمباني على اختلاف أنواعها.

من ناحية أخرى، تأثر توفر الغطاء التأميني للأخطار السياسية بتكرار الحوادث وجسامتها الخسائر. حيث كانت هذه التغطيات تمنح بشكل واسع وبسعر مناسب حتى منتصف السبعينيات، عندما بدأ جيش التحرير الأيرلندي ومنظمة الجيش الأحمر (الذي كان يعرف في مراحله الأولى باسم بادر ماينهوف Baader-Meinhof Gang) وحتى بعض المنظمات الفلسطينية بأعمال إرهابية مثل التفجيرات واختطاف الطائرات.

شهدت بريطانيا تفجيرات إرهابية عديدة حتى طالت حي المال والتأمين في لندن. على إثر ذلك توقف سوق لويديز من منح غطاء الإرهاب والتخريب بشكل تلقائي وضمن التغطيات المعتادة وأخذت تقييم الطلبات للحصول على التغطية بشكل دقيق وتفرض قسطاً إضافياً أو سقفاً محدداً للتغطية الممنوحة.

من ناحية أخرى وبسبب السخط والقهر الحاصل من السياسة الأمريكية في التعامل مع الدول العربية والإسلامية ومحاباة إسرائيل، تعرضت المصالح الأمريكية ولاسيما السفارات إلى أعمال إرهابية. وتكلفت تلك الأعمال بالهجوم بالطائرات المدنية على برجى التجارة العالمية في نيويورك في 2001/9/11.

على إثر ذلك توقفت أسواق إعادة التأمين العالمية كافة عن منح تغطيات الإرهاب والتخريب بشكل شبه كامل. وفرض المعيدون استثناءً صريحاً وقاطعاً لخطر الإرهاب والتخريب في اتفاقيات إعادة التأمين.

إن استثناء تغطية الأخطار السياسية بشكل شبه كامل لاسيما في المناطق الساخنة والتي تشهد أعمال إرهابية وتخريرية، أدى إلى تقادي تحمل خسائر كبيرة لأسواق التأمين وإعادة التأمين حول العالم، إلا أن ذلك أدى أيضاً إلى حرمان تلك الأسواق من مليارات الدولارات من أقساط التأمين. لذلك أعادت سوق لويذر النظر في الموضوع وبدأت بمنح تغطيات محددة حسب معطيات كل حالة. ويتأثر سعر التأمين بالحالة السائدة في البلد.

أن موجة الهيجان الشعبي التي هبت على عدد من البلدان العربية وسميت بالربيع العربي بدءاً من تونس وانتهاءً بسوريا أدت إلى انحسار تغطية الأخطار السياسية بالتدريج وأصبحت كلفة التغطية، إن توفرت، مرتفعة جداً.

إن بداية الأحداث كانت سلمية وكانت مطالب الجماهير توفير فرص عمل وتحسين الأوضاع الاقتصادية، إلا أنها بدأت تتصاعد مع تدخل الأجهزة الأمنية وفرق مكافحة الشغب. وأدت إلى حصول اشتباكات وحصول أضرار. وأغلب الظن أن الأضرار بالتملكات التي حصلت بداية الأمر في تونس ومن ثم في مصر تعتبر مشمولة بغطاء ملحق الشغب والإضرابات والاضطرابات المدنية. ومع تطور الأحداث وسقوط قتلى من المتظاهرين أخذت الاحتجاجات تأخذ منحى آخر وتحولت الشعارات من شعارات إصلاح في الجوانب الاقتصادية إلى شعار (الشعب يريد إسقاط النظام!) أي أخذت بُعداً سياسياً مما جعل الحالة تقع ضمن استثناءات ملحق تغطية الشغب والأضرار والاضطرابات المدنية.

وفي اليمن لم يختلف الحال، قدر تعلق الأمر بالتأمين، عما حصل في تونس ومصر إذ بدأت المظاهرات والاعتصامات سلمية مطالبة بالإصلاحات إلا أنها أخذت بعداً مختلفاً جداً بعد يوم الجمعة الدامية في 2011/3/18 عندما سقط العشرات من القتلى والجرحى برصاص القناصين وأخذت الاحتجاجات طابعاً سياسياً مطالبة بتغيير النظام بعدها توالى الأحداث كما هو معلوم. عندها توقفت أسواق إعادة التأمين عن منح تغطيات تأمينية للأخطار السياسية، بعد أن كانت قد منحت تغطيات للأخطار السياسية لعدد من الأخطار في اليمن.

إن هذا الموقف من أسواق إعادة التأمين تجاه ما يحصل في اليمن أجبر المؤمن لهم إلى الركون إلى الخيار الوحيد المتاح ألا وهو مواجهة الخطر واتخاذ الحيطة والحذر لحماية ممتلكاتهم.

2011/7/24

دور التأمين في حماية الاقتصاد الوطني

لو استعرضنا مزايا وأهمية التأمين لرأيناها تتضمن فقرة: "حماية الاقتصاد الوطني والرساميل"

وهذا دور كبير ومشرف يضطلع به التأمين. فهو من خلال توفيره الحماية للأنشطة الاقتصادية المختلفة ودفعه للتعويضات عن الأضرار التي تصيب الأموال المؤمن عليها لأسباب مختلفة، نراه يوفر لمستلمي التعويضات إصلاح الأضرار أو تمويلها، وبالتالي معاودة النشاط من جديد، من دون تحميل خزينة الدولة أو موارد الأفراد عبئاً كبيراً متمثلاً بإعادة تمويل كلفة الأموال أو المشاريع المتضررة.

لهذا نرى بأن التأمين يلعب دوراً كبيراً وإن كان غير مرئي أو ملموس في أنشطة الحياة المختلفة. إذ نراه حاضراً في كل الأنشطة التجارية والاجتماعية والصناعية والمالية.

إن التجارة الخارجية في الدول المتقدمة أو النامية على حد سواء تشكل حيزاً كبيراً من عمل التأمين. فكل الصادرات والواردات بين الدول المختلفة والتي تستخدم فيها وسائط نقل متعددة في الجو والبر والبحر تكون موضع تأمين. ولأهمية ذلك الموضوع نرى أن غالبية الدول جعلت التأمين على نقل البضائع والسلع إلزامياً بقوة القانون أو بالتطبيقات العملية والتعاقدية.

في المجال الاجتماعي نرى أن التأمين يوفر الحماية للمجتمع وللأفراد سويةً. وهذا يكون في عدة صور منها جعل التأمين إلزامياً على السيارات وكذلك تأمين إصابات العمال، ناهيك عن التأمين الصحي المتنامي. وهذا من شأنه تقديم التعويض للأشخاص المصابين أو المعاقين أو لعوائل المتوفين مما يخفف من العبء عن كاهل الدولة والمجتمع المثقل أصلاً.

من ناحية أخرى نرى في مجتمعات الدول المتقدمة شيوع التأمين في كل المرافق التي تتعامل مع الأفراد والتي من الممكن أن يتعرض فيها فرد ما إلى إصابة بدنية أو تضرر أو فقدان الأموال. لذا نرى أن دور السينما والمطاعم والمتنزهات وملاعب الأطفال والمدارس والأندية ومكاتب الشركات

تقتني التأمين لغرض حماية مسؤوليتها تجاه ما قد يواجهها من مطالبات يتقدم بها أشخاص تضرروا أو تعرضت أموالهم إلى ضرر أو خسارة بسبب خطأ أو إهمال في إدارة المرفق الاجتماعي.

لو نظرنا إلى دور التأمين في النشاط الصناعي لوجدنا أن التأمين يرافق ويوفر الحماية للمشاريع الصناعية من مرحلة التصميم مروراً بالإنشاء وحتى التشغيل والانتاج وما بعده. فالتأمين يوفر حماية المسؤولية المدنية للمهندس المعماري مصمم المشروع عن الأخطاء المهنية الهندسية التي قد تؤدي إلى أضرار عند التنفيذ. ويوفر التأمين الهندسي الحماية التي تبدأ من مرحلة إعداد وتهيئة موقع المشروع وأثناء حفر الأسس والبناء وتركيب/نصب المكائن ومن ثم تشغيلها بنجاح بمستوى الطاقة التصميمية للمشروع. كما يوفر قطاع التأمين وثيقة شاملة للمشاريع قيد الإنشاء تغطي حتى عملية نقل المعدات والمكائن والمستلزمات الأخرى للمشروع من بلد المصنع إلى موقع المشروع. وبهذا تكون المشاريع الهندسية مؤمن عليها من مرحلة التصميم وحتى الانتهاء من إنشاءها وتجربتها وتسليمها إلى المالكين.

أما بعد مرحلة الانجاز والتشغيل التجريبي للمشروع الصناعي فإن التأمين يكون أيضاً حاضراً من خلال توفير أنواع مختلفة من الحماية يقدمها إلى القطاع الصناعي. إذ يكون المصنع محل تأمين للأنواع التالية:

1- تأمين الحريق والأخطار الإضافية FIRE AND ALLIED PERILS

لتغطية مكونات المصنع من مباني مختلفة ومكائن ومواد أولية ومواد مصنعة والخزين من كل ما يتعلق بالمصنع.

2- تأمين عطب المكائن MACHINERY BREAKDOWN

لتغطية الخسائر والأضرار التي تتعرض لها المكائن والمعدات الناجمة عن أعطال ميكانيكية أو كهربائية.

-3 تأمين خسارة الأرباح
LOSS OF PROFIT

للتعويض عن خسارة الأرباح المتوقعة والناجمة عن توقف المصنع عن الإنتاج بسبب تعرضه إلى أحد أخطار الحريق أو العطب الميكانيكي.

-4 التأمين البحري
MARINE INSURANCE

لتغطية استيرادات المواد الأولية والمعدات أو قطع الغيار وكذلك لصادرات المصنع من المنتجات.

-5 تأمين النقود
MONEY INSURANCE

ويشمل ذلك تغطية النقد الموجود في خزائن المصنع أو بحوزة المدير المالي/المحاسب سواء كان من عائد المبيعات أو من مصدر آخر لمواجهة النفقات وتسديد الالتزامات من مشتريات ورواتب ومصاريف متفرقة. كما يشمل هذا التأمين النقد أثناء نقله من المصنع إلى البنوك أو من البنوك والزيائن إلى المصنع.

-6 تأمين خيانة الأمانة
FIDELITY GUARANTEE

لتغطية ما قد ينجم عن عدم نزاهة أو تزوير أو اختلاس أو سرقة يقوم بها بعض العاملين في المصنع والذين تكون بحوزتهم نقود أو أموال.

-7 تأمين إصابات العمال ومسؤولية رب العمل.

WORKMEN'S COMPENSATION AND EMPLOYER'S LIABILITY

يغطي هذا التأمين الوفيات والإصابات البدنية التي يتعرض لها العاملون في المصنع من جراء القيام بمهام عملهم خلال ساعات العمل، من وإلى المصنع والتي يكون رب العمل مسؤول قانوناً عنها.

-8 تأمين الحياة الجماعي

GROUP LIFE INSURANCE

كحماية إضافية أو مكملة لتأمين إصابات العمال. ويوفر حماية لجملة من المنافع مثل الوفاة الطبيعية، الوفاة بحادث، العجز الكلي أو الجزئي الدائم، تغطية المصاريف الطبية والراحات الطبية.

-9 تأمين السيارات

AUTOMOBILE INSURANCE

لتغطية سيارات المصنع أو العاملين فيه عن الأضرار الذاتية للسيارات أو لتغطية المسؤولية المدنية تجاه الطرف الثالث وكذلك تأمين السائق والركاب لسيارات المؤمن له.

-10 تأمين المسؤولية العامة

COMPREHENSIVE GENERAL LIABILITY

لحماية مسؤولية مالكي المصانع أو المخازن أو المباني تجاه الطرف الثالث في حالة تعرضهم لإصابات بدنية أو تضرر ممتلكاتهم بسبب نشاط المصنع. إضافة إلى أنواع أخرى

من المسؤولية مثل المسؤولية المهنية PROFESSIONAL LIABILITY أو مسؤولية المنتج PRODUCT LIABILITY

أما دور التأمين في النشاط المالي فنراه آخذاً في التنامي ولا سيما في تعامله مع القطاع المصرفي. فهو يتعامل مع المصارف بطريق ذو اتجاهين أي تعامل تبادلي ويتمثل فيما يلي:

أ- **خدمات التأمين للبنوك** - وتتمثل في التأمينات التي توفرها شركات التأمين إلى البنوك من خلال التأمين على الأصول، النقود أثناء الحفظ والنقل، خيانة الأمانة، حياة موظفي البنك، المسؤولية. وكذلك التأمين على أنشطة البنوك مع زبائنها من خلال التأمين على القروض، حياة المقترضين، الاعتمادات، المشاريع التي تنفذها البنوك.

ب- **خدمات البنوك للتأمين** - وتأخذ شكل خدمات استثمارية (ودائع)، خدمات مصرفية عامة مثل الحسابات الجارية، التحويلات الخارجية، تسهيلات مصرفية وخدمات استشارية في مختلف الأنشطة المالية. كما برز في السنوات الأخيرة أسلوب تعاون جديد بين البنوك وشركات التأمين. بموجبه تتولى البنوك تسويق وثائق التأمين المختلفة لحساب شركات التأمين وفق اتفاق خاص. وقد أطلق على هذا النشاط مصطلح **التأمين المصرفي**

BANCASSURANCE

دور شركات التأمين في السوق المالي

تلعب شركات التأمين عادة دوراً ملموساً في الأسواق المالية. وسنحاول فيما يلي أن نسلط الضوء على هذا الدور في اليمن في ضوء المساعي المبذولة لأنبثاق سوق مالي والذي أصبح ضرورة لازمة لما يقوم به هذا السوق من خدمة للاقتصاد وعلى مستوى الأفراد والشركات والدولة:

- 1- خدمات تأمينية تقليدية للسوق المالي - من خلال التأمين على أصول السوق، الأفراد المتعاملون مع السوق، المسؤولية تجاه الطرف الثالث.
- 2- خدمات تأمينية متخصصة في التداول النقدي - من خلال تقديم حماية لعمليات البيع والشراء وضمن الإيفاء بالالتزامات تحت تأمين الاعتماد CREDIT INSURANCE
- 3- التعامل مع السوق المالي كزيون ويتمثل فيما يلي:

- أ- طرح أسهم شركات التأمين في السوق المالي لتداولها.
- ب- بيع وشراء الأسهم للشركات التي تعرض أسهمها للتداول في السوق المالي لغرض الاستثمار.

إن من أهم مصادر أرباح شركات التأمين هو العائد الاستثماري المتأتي من استثمار ما يتراكم لدى شركات التأمين من سيولة نقدية. ففي ظل التنافس الشديد ما بين شركات التأمين والذي كثيراً ما أدى إلى الحاق الضرر بها بسبب من تدني أسعار التأمين، نرى أن الشركات تلجأ بالإضافة إلى الودائع في البنوك وشراء العقار إلى التعامل مع الأسواق المالية بغية تحقيق عائد يخفف من الخسائر الفنية للتأمين من جهة ولزيادة أرباحها من جهة ثانية.

مما تقدم نخلص إلى أن شركات التأمين بإمكانها أن تلعب دوراً هاماً في تنمية وتنشيط السوق المالي متى ما انبثق والذي نأمل أن يكون قريباً.

كلمة وفاء للمرحومة هدى الصفواني في ذكرى وفاتها الثالثة¹

لا زلت أذكر جيداً أول مرة وقعت عيني على خالدة الذكر أم هالة. كان ذلك في تشرين الثاني من عام 1977 كنت وقتها قد نُقلت حديثاً من قسم التأمين الهندسي إلى قسم إعادة التأمين في شركة التأمين الوطنية في بغداد. أطلت المرحومة هدى على القسم ببسمتها الساطعة ولونها البرونزي المتميز وحركتها النشيطة. جاءت لتحية أخيها يحيى الصفواني وصديقتها الحميمة ثناء كونه. قدموني لها كموظف جديد في قسم إعادة التأمين حيث كانت تعمل في قسم التأمين البحري في بناية الشركة المطلة على ساحة حافظ القاضي في شارع الرشيد.

شاءت الظروف ان أعمل مع المرحومة هدى عن قُرب في شباط 1979 ولحين مغادرتي الوطن في أيلول 1991 للعمل في اليمن.

قام الاستاذ موفق حسن رضا، مدير عام الشركة حينذاك، بإعادة تنظيم الشركة على اساس الفروع المتخصصة. ترأست المرحومة هدى الصفواني قسم تأمين الطيران، وترأس الاستاذ وائل الطائي قسم تأمين السفن، وتوليتُ ادارة قسم اعادة التأمين بعد ترفيع المرحوم انطوان سليم (الذي شغل موقع مدير قسم إعادة التأمين لسنوات طويلة) إلى مدير فرع تأمين السفن والطيران واعادة التأمين.

في بداية عام 1982 تم نقل الاستاذ انطوان سليم إلى المؤسسة العامة للتأمين وبعدها بفترة قصيرة هاجر إلى امريكا. عند ذلك اختارني الاستاذ موفق حسن رضا لتولي ادارة الفرع ولتصبح المرحومة هدى ذراعي اليمين بعد استدعاء الاستاذ وائل الطائي لخدمة الاحتياط في الجيش العراقي.

¹ نشرت هذه الكلمة في مرصد التأمين العراقي

<http://iraqinsurance.wordpress.com/2012/12/07/a-tribute-to-huda-al-safwani/>

في تشرين الثاني من عام 1982 رافقتني أم هالة في أول سفرة إلى لندن لتجديد التغطية التأمينية للخطوط الجوية العراقية. كانت المهمة صعبة جدا لان اسطول الخطوط يشمل طائرات نقل عسكرية وهذه الحقيقة كانت معروفة لسوق لويديز. لكن المرحومة هدى تناولت الموضوع بمهنية عالية، وركزت على الأمور الفنية والإحصائيات التي تؤكد جودة الخطر من الناحية التأمينية، وبالتالي حققنا شروط تجديد للتغطية كانت مدعاة للفخر بفضل الجهود الكبيرة للمرحومة هدى.

بعد الاجتماعات العاصفة مع وسطاء إعادة التأمين ومكثبي أخطار الخطوط الجوية العراقية انبرت المرحومة أم هالة للجانب العائلي في حياتها إذ كانت حريصة على تصليح آلة الأوبو (oboe) الموسيقية التي جلبتها معها من بغداد والخاصة بزوجها الاستاذ غازي بهجت. وكانت فرحتها كبيرة عندما استلمت الآلة الموسيقية بعد تصليحها.

موقف اخر كان في شارع اوكسفورد في قلب لندن وبالذات في متجر مودر كير (Mothercare) المتخصص ببيع ملابس الاطفال، اذ اسرعت في شراء أجمل الملابس لطفلتها هالة والابتسامة مرتسمة على وجهها. وهذه احدى خصائصها المتميزة في الاهتمام أولاً بمهام عملها ومن ثم الالتفات للشؤون العائلية الصغيرة.

عقد الثمانينيات ربما كان من أصعب العقود التي مرت على العراق بسبب الحرب العراقية الايرانية (1980-1988). وقد انعكست اثار الحرب على تأمين الطيران من خلال تشدد المعيين في الأسعار والشروط. وهذا الوضع المتشدد تطلب جهودا شخصية مضاعفة من المرحومة هدى لإنجاز العمل لاسيما بعد استدعاء موظفيها من الرجال لخدمة الاحتياط. وكانت، كما عهدتها، صلبة ومثابرة، واثبتت كفاءة نادرة في انجاز عملها.

استمرت علاقتي بالعزيزة ام هالة بعد مغادرتي للعراق إلى اليمن. إذ كنت احرص على زيارتها في التأمين الوطنية للتحية خلال زيارتي السنوية إلى بغداد. وكنت الاحظ تأثير الحصار الاقتصادي السيء على محياها ونفسيته.

في عام 2001 واثناء وجودي في عمّان علمت بوجود المرحومة ام هالة فيها وحاولت مهاقتها الا
أنى لم أفلح في التحدث اليها وهذا لايزال يحزّ في نفسي حتى الان.

في الذكرى الثالثة لوفاة المرحومة هدى الصفواني اسأل الغفّار العظيم ان ينعم عليها بالغفران وان
يسكنها في جنات النعيم. آمين يا رب العالمين.

الولايات المتحدة الامريكية

3 كانون الأول 2012

كلمة وفاء للمرحوم باسل النوري

نشرت هذه الكلمة في مرصد التأمين العراقي

<http://iraqinsurance.wordpress.com/2013/11/07/tribute-to-basil-alnouri/>

الصديق العزيز مصباح كمال المحترم

تحية طيبة لكم ومن خلالكم إلى جميع الاصدقاء والزلاء ومحبي الراحل الغالي ابو حسن.

في البداية اعتذر عن التأخير بالكتابة عن الحدث الجلل، كما وعدت، بسبب دواعي السفر¹.

تلقيت نبأ رحيل المغفور له ابو حسن في يوم وصولي إلى لندن لقضاء اجازة عيد الاضحى المبارك مع ولدي سيف وعائلته. وكان له وقع الصاعقة، اذ لم اتوقع ذلك. وكنت انوي، وكالمعتاد، ان اتصل هاتفيا بأبو حسن للتهنئة بالعيد. كانت اخر مرة هاتفته فيها خلال عيد الفطر الماضي.

خلال الايام الماضية استرجعت شريط ذكرياتي مع الفقيد الغالي باسل النوري والعديد من اصدقائي في شركة التأمين الوطنية وبالتحديد في قسم التأمين الهندي.

للتذكير أبين بأن خدمتي في شركة التأمين الوطنية بدأت في تشرين الثاني من عام 1975 ولغاية ايلول 1991. بعدها غادرت للعمل في اليمن.

¹ كتب لي باقر المنشئ بتاريخ 13 تشرين الأول 2013 رسالة تعزية باللغة الإنجليزية ذكر فيها بأن له ذكريات كثيرة مع المرحوم باسل. لقراءة نص رسالته أنظر: مصباح كمال: "تأبين باسل النوري، بغداد 1943 – عمان 2013"، مرصد التأمين العراقي

<http://iraqinsurance.wordpress.com/2013/10/25/basil-alnouri-1943-2003-obituary-by-his-collegaues/>

وأفتخرُ بأن استاذنا القدير، اطال الله بعمره، عبد الباقي رضا، المدير العام لشركة التأمين الوطنية حينذاك، كان قد وافق على تعييني بالشركة بعد إكمالي لدراسة الماجستير والعمل في شركة The Home Insurance Co. في مدينة نيويورك لمدة تقارب الاربعة سنوات وعودتي للوطن الغالي. وكان تعييني في قسم التأمين الهندسي بالذات لأهميته بعد فترة اعداد قصيرة في قسم الشؤون الفنية.

في البداية عملت في شعبة اكتابة الاخطار الهندسية وبعدها اصبحت مسؤول شعبة الإصدار. والاصدار في قسم التأمين الهندسي هو جهد مشترك مع المهندسين اذ يقوم المهندسون بالتسعير ووضع الشروط في حين نقوم بإصدار وثائق التأمين. لذا كان التعامل والتواصل مع المغفور له باسل النوري يوميا.

في اليوم الاول من مباشرتي العمل في قسم التأمين الهندسي تعرّفتُ على كل الزملاء والزميلات (مع حفظ الالقاب والمكانة) ومنهم:

مؤيد الصفار، نجيبة كاكأ، مصباح كمال، ضياء هاشم، جون بطرس، بسام البناء، أمل ابراهيم، وشاكر الخفاجي، نبيلة فكري، عباس محمد علي. ومن المهندسين جاسم العاني، باسل النوري، سعد البيروتتي، وعامر الغائب.

في منتصف عقد السبعينيات بدأت ثورة الاعمار والبناء في العراق بعد ارتفاع سعر النفط وبالتالي عوائد العراق المالية. وانعكس هذا النمو على تأمين المشاريع الهندسية وكذلك التأمين البحري على المعدات والمكائن والمواد الخاصة بهذه المشاريع. وقد كان لقسم التأمين الهندسي وكادره الهندسي في الخدمات الهندسية دورا كبيرا في توفير التغطية التأمينية المناسبة، وأيضا الكشف الموقعي على الاضرار وتسوية المطالبات الناشئة عن تنفيذ الأعمال. وقد رافقت المهندسين وبضمنهم المرحوم باسل النوري في اجراء المعاينات على المشاريع الهندسية في كل ارجاء الوطن. ومن أكبر المشاريع الهندسية التي شاركت المرحوم باسل في العمل عليها هما مشروع البتروكيمياويات في خور الزبير في محافظة البصرة بمبلغ تجاوز المليار دولار ومشروع سد الموصل في محافظة نينوى بمبلغ يقارب 500 مليون دولار.

لقد واجه الكادر الهندسي المحدود العدد المهمات الكبيرة بمسؤولية مهنية عالية بإدارة باسل النوري بعد مغادرة جاسم العاني للشركة. وقد ادوا المهمة بكل حرفية ونزاهة وأمانة على الرغم من المغريات التي عرضت عليهم من بعض المقاولين الفاسدين.

في مجال التدريب والتطوير ساهم المرحوم باسل النوري في لقاء محاضرات في التأمين الهندسي في الدورات التي اقامتها الشركة وكذلك مركز التدريب التابع لوزارة المالية وايضا الاشتراك بالتدريب العملي لكثير من المتدربين العرب والأفارقة الذين كانت تستضيفهم الاعادة العراقية ويتلقون جزء من التدريب العملي في الوطنية للتأمين.

على المستوى الشخصي ربطتني بعصبة المهندسين صداقة قوية. اذ كنا نلتقي على مستوى عائلي وايضا في جلسات رجالية بشكل دوري. وكنا نتناوب احتضان اللقاءات في بيوتنا. وعندما يكون الدور على عائلة ابو حسن كنا نفرح لان ذلك يعني اكالات مصلاوية² ودسمة!

ربما انفرد عن بقية اصدقاء المرحوم باسل بكوني الوحيد الذي حصل منه على خدمة شخصية خاصة وكبيرة ومجانية. فقد قام بتصميم خارطة لبناء دارين على قطعة الارض العائدة لي على غرار ما فعله مع قطعة ارضه مع اخيه عزام النوري. كما قام بالإشراف على البناء الذي امتد لأكثر من عام. لذلك كنت ولا زلت احمل له ذاك الجميل باعتزاز وتقدير كبيرين.

خلال زيارتي الدورية إلى بغداد في عقد التسعينيات كنت احرص على الالتقاء بأبو حسن الذي كان يصرُّ على اقامة الولايم لي ومجموعة من الاصدقاء في بيته بالرغم من الحصار والغلاء. وكان آخر لقاء لي بالمرحوم باسل في شهر أيار من عام 2005 في بيته في بغداد. وفي آخر مكالمة هاتفية معه وعدته ان أزوره في عمان بعد ان انتقل اليها الا ان القدر المحتوم كان أسرع من ان يتحقق اللقاء الموعود.

وهكذا خسرتنا انسانا رائعا بكل معنى الكلمة، جمع خصائل شخصية ومهنية راقية ستبقى ذكرها في نفوس اهله واصدقائه ومحبيه راسخة دائما.

² مصلاوية: نسبة إلى مدينة الموصل.

رحم الله أبو حسن وأسكنه جنات الخلد والهم أهله ومحبيه الصبر والسلوان.

الصديق المحب ... باقر المنشئ

صنعا 4 تشرين الثاني 2013

ذكريات ربع قرن مع المرحوم مروان القصاب¹

استجابة لطلب الصديق العزيز مصباح غازي عسكر كمال الذي أكنُّ له كل تقدير واعتزاز لمساعيه في تسليط الضوء على اعلام التأمين العراقي لاسيما الراحلون منهم لتوثيق دورهم في تطوير مسيرة التأمين في العراق، يسرني أن أسجل بعضاً من ذكرياتي مع الراحل الغالي مروان القصاب في ذكرى رحيله الثالثة لأشاركها مع أهله وأصدقائه وزملائه ومحبيه.

من خلال سرد ذكرياتي سأسلط الضوء على قسم إعادة التأمين في شركة التأمين الوطنية الذي قضى فيه مروان جل سنوات عمله، والذي تشرفت بالعمل فيه أيضاً للفترة من عام 1977 ولغاية 1991 عندما غادرت العراق لأعمل غالبية سنوات الغربة في اليمن ولا زلت.

إن قسم إعادة التأمين حضي باهتمام الإدارة العليا لشركة التأمين الوطنية على الدوام حيث حرصت الإدارة على أن يتولى إدارة القسم مدراء مؤهلين ويشهد لهم بالكفاءة والمقدرة.

عند انتقالي إلى قسم إعادة التأمين من قسم التأمين الهندسي في تشرين الثاني من عام 1977 كان يتولى إدارة القسم حينذاك الأستاذ أنطوان سليم إيليا الذي يشهد كل من عاصره بكفاءته وحرفيته. أما المديرية السابقة للقسم فكانت الدكتورة سعاد برنوطي (لم يكتب لي شرف العمل معها أو أن التقى بها)، التي، كما علمت، كانت أيضاً تتمتع بمهارات وكفاءة عالية.

قبل نهاية عام 1978 تسلم الأستاذ موفق حسن رضا إدارة شركة التأمين الوطنية منقولا اليها من شركة إعادة التأمين العراقية خلفاً للأستاذ بديع السيفي.

¹ نشرت هذه المقالة ضمن ملاحق كتاب مروان هاشم القصاب، مقالات في التأمين وإعادة التأمين في العراق، تحرير: مصباح كمال، ط2، مكتبة التأمين العراقي، (2014)، ص 102-105. الكتاب منشور إلكترونياً ويمكن الرجوع إليه باستخدام هذا الرابط:

https://www.academia.edu/6421803/Marwan_Hashem_Al-Kassab_-_Essays_on_Insurance_and_Reinsurance_in_Iraq

ونشرت أيضاً في مرصد التأمين العراقي:

<http://iraqinsurance.wordpress.com/2014/03/14/marwan-hashim-al-kassab-memorium/>

تولى الأستاذ موفق حسن رضا إدارة الشركة بحماس الشباب إذ لم يكن قد بلغ الأربعين من عمره، وبخبرة معمقة في إعادة التأمين كان قد أكتسبها من خلال إدارته لمكتب شركة إعادة التأمين العراقية في لندن لعدة سنوات. لهذا أولى قسم إعادة التأمين اهتماماً خاصاً حيث منح إدارة القسم أولوية في اختيار المتميزين من الموظفين الجدد الذين انضموا للشركة خلال الأعوام ما بين 1979 و 1981.

خلال اشتراكي في مقابلة المتقدمين للعمل في عام 1979، اخترت الشاب النحيل الطويل ذو الابتسامة الدائمة والنظارات السميقة مروان القصاب للانضمام إلى قسم إعادة التأمين.

كما أنضم في تلك الفترة موظفون آخرون للقسم منهم فخري جواد وإباء شكري محمود نديم وعصام صبيح داود وأخرهم مكي رزوقي مصطفى.

عملت تلك المجموعة بكل جد ونشاط لتواكب الزيادة الكبيرة في حجم أعمال التأمين والتي انعكست بالتأكيد على عمل إعادة التأمين، خصوصاً وأن العمل فيه كان يتم بشكل يدوي إذ لم يكن استخدام الكمبيوتر شائعاً.

أثبتت الأيام والسنين صحة توقعي إذ أظهر مروان استيعاباً كبيراً لأساسيات وتقنيات إعادة التأمين وتعامل بذكاء مع الأرقام. وهذا التميز رشحه لأول دورة تدريبية له في إعادة التأمين لدى شركة الإعادة السويسرية في زيوريخ في عام 1985. ولا زلت أذكر فرحته الغامرة عندما عاد من زيوريخ لأنه استفاد من الدورة كثيراً، وأيضاً أن إيفاده كان دليلاً على تكريمه لتفوقه في إداء عمله.

مثابرة الفقيه مروان ورغبته في الاستزادة من المعرفة وتطوير معلوماته جعلته أن يكون عموداً من اعمدة قسم إعادة التأمين. وكثيراً ما كان يدخل إلى مكنتي لمناقشة عمل آلية

معينة في إعادة التأمين أو مناقشة أحد شروط اتفاقيات إعادة التأمين. كما أمتاز بالدقة في عمله إلا أن ذلك كان على حساب سرعة التنفيذ!

إن مرض السكري الذي أصاب المرحوم مروان منذ الصغر أثر على صحته العامة، لكنه لم يعر ذلك اهتماماً كافياً. لذا كان يتعرض بين الحين والآخر لنوبات اغماء لهبوط السكر في الدم. ومن المواقف الصعبة التي عشتها كان عندما شاهدت مروان مغمياً عليه ومطروحاً على الأرض عند مدخل الشركة صباح أحد الأيام بسبب من هبوط السكر في الدم، وهذا المنظر لازال يحز في نفسي.

موظفو التأمين الوطنية كانوا يمتازون بقوة العلاقات الاجتماعية فيما بينهم على مستوى الأفراد والعوائل. وكان المرحوم مروان ضمن حلقة اصدقاء التي ضمت عدداً من موظفي فرع تأمين السفن والطيران وإعادة التأمين. منهم الزملاء نجدت ياور محمود، جمال فريد محمود وعصام صبيح داود. ومن خارج فرع إعادة التأمين الزميلان سعد البيروتي وعامر الغائب. وكان نادي الصيد الملتقى المفضل لمجموعة الأصدقاء تلك.

في أيلول عام 1991 غادرت العراق بعد حرب الخليج الثانية إلى اليمن للعمل. لكنني حرصت أن أزور العراق لأقضي إجازتي السنوية فيه. وكنت التقي بمجموعة الأصدقاء القدامى وبالتأكيد كان المرحوم مروان من ضمنهم. وكنت في كل زيارة الاحظ ازدياد تأثير الحصار الاقتصادي المفروض على العراق على الجميع. وعلى الرغم من ذلك كان مروان يحرص على تقديم الخدمات الخاصة لي بصفته صديق.

خلال غربي في اليمن علمت بأن مروان ترك العمل في الوطنية للتأمين إلا أنه عاد إليها بعد فترة من الزمن نظراً لتعلقه والتصاقه بإعادة التأمين.

وكان مروان بين الحين والآخر يرسل لي بالإيميل استفساراً عن موضوع اختلفت فيه الآراء في مجال إعادة التأمين. وكنت أجيبه بكل سرور. وكان ذلك دليل على اهتمامه بتطوير معارفه على الرغم من مرضه.

في زيارتي إلى بغداد في ايار من عام 2005 التقيت بالمرحوم مروان عدة مرات. وقد لاحظت تأثير مرض السكرى والأوضاع الصعبة التي كانت سائدة في العراق عليه. وكانت تلك اخر مرة التقيه.

لقد رحل المرحوم مروان القصاب قبل أوانه وكان رحيله خسارة مزدوجة على المستوى الشخصي وعلى المستوى الحرفي والمهني في إعادة التأمين.

أنتهز فرصة ذكرى رحيله بالدعاء له أن يسكنه الرحمن في جنات الخلد وأن يلهم أهله وأصدقائه ومحبيه الصبر والسلوان وأن لله وإنا إليه راجعون.

صنعا - آذار 2014

ذكريات سنواتي مع مؤيد الصفار

مقدمة

سأحاول في سردي هذا أن أسترجع بعضاً من ذكرياتي مع إنسان قلّ نظيره، ترك بصمة في حياتي المهنية والشخصية ألا وهو المرحوم مؤيد جواد الصفار التي أمتدت من نهاية عام 1975 ولغاية أيلول 1991م.

عدت إلى مدينتي الحبيبة بغداد، من أمريكا في أيلول من عام 1975 بعد غياب قارب الخمس سنوات قضيتها في الدراسة والعمل. بعد أسابيع من المراجعات الروتينية حطت الرحال في شركة التأمين الوطنية. والفضل في ذلك يرجع إلى أستاذي المبجل عبد الباقي رضا (أطال الله بعمره وامتعه بوافر الصحة) إذ "أغراني" بالإنضمام إلى الوطنية بدلاً من شركة إعادة التأمين العراقية أو التدريس في الجامعة.

باشرت العمل في الوطنية في 19/11/1975 وبعدها بأيام تعرفت على المرحوم مؤيد الصفار في كافتيريا الشركة قرب ساحة النافورة بعد أن لفت نظري إليه بحجمه الضخم وصوته الجهوري وهو مع شلته التي شملت في الغالب فؤاد عبد الله عزيز وطارق خليل وكمال الزبيدي.

بعد بضعة أسابيع قضيتها في قسم الشؤون الفنية للتعرف والتدريب على نمط العمل في الشركة صدر قرار تعييني في قسم التأمين الهندسي. وأعتقد بأن المرحوم مؤيد الصفار "حاك" ذلك مع المدير العام الأستاذ عبد الباقي رضا.

التحقت بقسم التأمين الهندسي تحت إدارة المرحوم مؤيد ومعاونته السيدة الفاضلة نجيبه كاكا في شعبة إصدار وثائق التأمين. وعلى الفور أدركت بأن المرحوم مؤيد هو ريان القسم بلا منازع ويميل إلى المركزية في العمل.

صفاته

إتصف المرحوم مؤيد بشخصية قيادية شديدة وأيضاً صارمة عند الحاجة. وأعتقد إن انخراطه في العمل السياسي في مرحلة مبكرة من عمره طورت صفات الصرامة والقيادة عنده.

كنت من المعجبين بأسلوبه في التفاوض والتحاور بشكل عام وخصوصاً مع اليابانيين. فاليابانيون، وبعد ساعات من النقاش يلجأون إلى ذكر تلخيص لما دار في الاجتماع، وعادة كانوا "يحشرون" أموراً لم يتم تناولها. وهذا ما كان يثير المرحوم مؤيد وبالتالي يصر على درج ما تم تناوله والاتفاق عليه فقط في محضر الاجتماع من دون زيادة.

الدعابة وخفة الدم كانت إحدى صفات المرحوم مؤيد، وكان يجيد القاء النكات والطرائف. وكان يضحك على نكاته بصوت عالي وفم مفتوح وكركش مهتز.

البساطة والتواضع مع المرؤوسين والزملاء كانت الصفة الغالبة في تعامل المرحوم مؤيد كما تميز بحبه للأكل. وكان المرحوم عبد بدّاي رسوله إلى أبو علي أبو التكة بشكل شبه يومي. ومن الأسرار التي لم نتمكن الوصول إليها هو الوزن الحقيقي للمرحوم مؤيد.

تعاملي معه

شهد تعاملي مع المرحوم مؤيد مرحلتين. الأولى عندما تم تعييني كملاحظ في شعبة إصدار الوثائق في قسم التأمين الهندسي الذي كان يتأسسه والتي أمتدت لأكثر من عامين. تعلمت منه الكثير من فنيات وإجراءات العمل. بالمقابل أستطاع بفراسته أن ينمي قدراتي في العمل، فمنحني صلاحية تسعير تأمين المشاريع الهندسية الصغيرة لأول مرة، إذا كان التسعير يتم حصراً في قسم الخدمات الهندسية تحت إدارة المهندس جاسم العاني وطاقمه المؤلف من المرحوم المهندس باسل النوري والمهندس سعد البيروتي والمهندس عامر الغائب.

المرحلة الثانية كانت بعد نقلي إلى قسم إعادة التأمين لأكون مساعداً للمرحوم أنطوان سليم إيليا، ومن بعدها ترقيتي لأشغل إدارة فرع تأمين السفن والطيران وإعادة التأمين. بذلك أصبحت في مستوى إداري

واحد مع المرحوم مؤيد الصفار. إلا أنه حافظ على مكانته المميزة في الشركة، وأحتفظ بمسؤولية ترتيب إعادة التأمين الاختيارية للمشاريع العملاقة على الرغم من مركزية إعادة التأمين في الفرع المتخصص.

شخصياً لم أجد غضاضة في ذلك لثقتي بأن المرحوم مؤيد بقدراته الخارقة في التعامل مع المقاولين الأجانب ومعيدي التأمين العالميين كان قادراً على تحقيق أفضل الشروط لإعادة تأمين المشاريع العملاقة.

المرحوم مؤيد أدخل أسلوباً جديداً في التعامل مع معيدي التأمين من ناحية والمقاولين من ناحية أخرى. إذا كان يتفق مع المعيدين على أن تكون إعادة التأمين الاختيارية وفق السعر الصافي، في حين يقوم بتحميل السعر بعمولة مرتفعة في اتفاه مع المقاولين وبذلك كان يحقق عائداً كبيراً للشركة.

من ذكرياتي الحلوة مع المرحوم مؤيد هي ما رافق سفرتنا إلى كولون الألمانية في نيسان من عام 1986م. كان المرحوم غسان رضا، مندوب شركة كيرلنك الألمانية، قد قام بترتيب لقاء ما بين الكادر المتقدم في سوق التأمين العراقي وشركة كيرلنك في مقرها في كولون. وضم الوفد العراقي كلاً من المرحوم مؤيد الصفار وقيس الجبوري وباقر المنشيء ونبييل قزانجي من الإعادة العراقية. وقام كل مشارك بإعداد ورقة قدمها في اللقاء. تطرقنا فيها إلى ما نتوقعه شركة التأمين من المعيد، وأيضاً ممارسات العملية التأمينية في السوق العراقي. ونالت جميع الأوراق أستحسان المسؤولين في كيرلنك.

كانت رحلة كولون أول سفرة جوية لي مع المرحوم مؤيد. جلست إلى جانبه، وكانت المفاجأة الكبرى لي عندما بدأت الطائرة بالسير على أرضية المطار. إذ تسمّر المرحوم مؤيد بمقعده وأغلق عينيه ولم يتكلم ولا كلمة طوال الرحلة التي دامت عدة ساعات. وحتى لم يعر أي اهتمام لصينية الأكل وهو الشغوف به. لذا مازحته وقلت له سأكل نيابة عنك، ومع ذلك لم ينطق بأي كلمة.

أما في دعوات العشاء أو السفرات التي رتبها لنا كيرلنك فكان المرحوم مؤيد كعادته مرحباً متحدثاً لبقاً وذو روح دعابة يضيف جو المرح والضحكة في أي تجمع يضمه.

وفاته

بعد أن غادرت العراق في أيلول 1991، علمت بصدور قرار إداري بنقل المرحوم مؤيد من فرع التأمين الهندسي إلى فرع تأمين السفن والطيران وإعادة التأمين الذي كنت أشغل إدارته لسنوات. وكانت هذه إحدى رغباته بعد أن انحسر العمل في التأمين الهندسي بسبب الحصار والمقاطعة، في حين تحول العمل في الفرع الجديد إلى عمل ينطوي على الكثير من التحديات والصعوبات بعد الحرب على العراق وإلغاء اتفاقيات إعادة التأمين من قبل كل المعידين العالميين. ولا يمكن أن يكون هنالك شخص أكثر قدرة من المرحوم مؤيد على شغل هذا المنصب في ظل الظروف الصعبة التي كانت تسود. لكن يبدو أن الحالة النفسية والصحية له والتي تدهورت كثيراً في الفترة التي لحقت قيام الحرب أثرت على قلبه الكبير فأسكنته وهو جالس على الكرسي في مكتبه وخلال ساعات العمل في يوم حزين من شهر أيار من عام 1992 كما أذكر.

بذلك تكون وفاته، وهو في عمر الـ 53 عاماً، قد طوت صفحة ناصعة من صفحات التأمين الوطنية، ووضعت نهاية لمشوار لم يكتمل للمرحوم مؤيد الصفار.

لقد تلقيت نبأ وفاته المفجع وأنا في صنعاء بدموع حزينة لشخص عزيز على قلبي. ومن المؤلم أن المرحوم مؤيد لم ينل في حياته الشخصية ما يستحقه فهو لم يكتب له الزواج وبالتالي ليس له من يخلفه أو يحمل اسمه.

أسأل الله أن يتغمد المرحوم مؤيد الصفار بواسع رحمته ويسكنه جنات الخلد.

ستبقى يا مؤيد ذكراك حية وعطرة في قلوب محبيك وبالتأكيد أنا منهم.

صنعاء

آب 2015م

مسرد

Glossary

وضعنا هذا المسرد لفائدة المتدربين الجدد ممن تنقصهم معرفة كافية بالمصطلحات المستخدمة في مجال التأمين باللغة الإنجليزية. والمسرد ليس بديلاً عن القواميس والمعاجم المختصة.¹

Acceptance	قبول
Addendum	ملحق، تظهير
Annual insurance contracts	عقود تأمين سنوية
Arbitration	تحكيم
AWRIS (Arab War Risks Insurance Syndicate)	الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب
Civil war	حرب أهلية
Conditions	شروط
Consideration	مقابل، عوض
Contingent contract	عقد مشروط
Contract of Adhesion	عقد إذعان
Contract of indemnity	عقد معاوضة (تعويض)
Contribution	مشاركة
Coup D'etat	انقلاب
Deductible/excess	تحمل، استقطاع، خسارة مهدرة
Dynamic risk	خطر ديناميكي
Endorsement	تظهير، ملحق
Exceptions	استثناءات

¹ على سبيل المثال، تيسير تريكي، معجم مصطلحات التأمين، انجليزي-عربي
A Dictionary of Insurance Terms, English-Arabic by Tayseer H. Treky (London, Witherby & Co Ltd, 1985).

بهاء بهيج شكري، المعجم الوسيط في مصطلحات وشروط التأمين: انجليزي-عربي (عمان: دار الثقافة للنشر والتوزيع، 2016). وهو في جزئين كبيرين (حوالي 2000 صفحة) يكاد أن يكون موسوعة.

Expenses	مصاريف
Fixing the Sum Insured	تحديد مبلغ التأمين
Indemnity	تعويض
Insurable interest	مصلحة تأمينية
Insurance policy	وثيقة التأمين، بوليصة
Investment returns	عائد الاستثمار
Legal capacity	أهلية المتعاقدين
Long term insurance contracts	عقود تأمين طويلة الأجل
Loss ratio	نسبة الخسارة
Malicious damage	ضرر عمدي
Moral hazard	خطر معنوي
Mutiny	تمرد
Offer	عرض
Operative clause	نص التغطية (التعاقد)
Period of insurance	مدة التأمين
Physical hazard	خطر مادي
Preamble	مقدمة، ديباجة
Premium	قسط التأمين
Principles of insurance	مبادئ التأمين
Profit	ربح
Promissory contract	عقد يقوم على الوعد
Proposal form	استمارة طلب التأمين
Proximate cause	سبب مباشر، سبب القريب
Rate	سعر التأمين
Rating	تسعير
Reserves	احتياطيات
Riot	شغب
Risk analysis	تحليل الخطر
Risk evaluation	تقييم الخطر
Risk rating	تسعير الخطر
Sabotage	تخريب

Schedule	جدول الوثيقة
Short term insurance contracts	عقود تأمين قصيرة الأجل
Signature	توقيع
Sound underwriting	اكتتاب سليم
Static Risk	خطر ساكن
Strike	إضراب
Subrogation	حلول
Sum insured	مبلغ التأمين
Terrorism	إرهاب
<i>Uberrima fides</i>	منتهى حسن النية
Underwriter	مكتتب
Underwriting	اكتتاب
Underwriting policy	سياسة اكتتابية
Underwriting process	مراحل الاكتتاب، العملية الاكتتابية
Unequal contract	عقد غير متكافئ
Utmost good faith	منتهى حسن النية

مكتبة التأمين العراقي
منشورات مصباح كمال

مكتبة التأمين العراقي مشروع طوعي لا يستهدف الربح، يعنى أساساً بنشر الكتابات في قضايا التأمين العراقي وكتابات تأمينية أخرى. ترحب المكتبة بما يردها من مسودات كتب للنظر في نشرها.

كتب منشورة

- مساهمة في نقد ومراجعة قانون تنظيم أعمال التأمين لسنة 2005، تحرير: مصباح كمال (2013)
- مروان هاشم القصاب، مقالات في التأمين وإعادة التأمين في العراق (الطبعة الإلكترونية الثانية، 2014. صدرت الطبعة الإلكترونية الأولى عام 2011)، تحرير: مصباح كمال
- منذر عباس الأسود، مقالات وأبحاث قانونية (2013)
- فؤاد شمقار، التأمين في كردستان العراق ومقالات أخرى (2014)
- مصباح كمال، التأمين في كردستان العراق: دراسات نقدية (2014)
- مصباح كمال، مؤسسة التأمين: دراسات تاريخية ونقدية (2014)
- مصباح كمال، وزارة النفط والتأمين: ملاحظات نقدية (2014)
- سعدون الربيعي، شركات التأمين الخاصة وقطاع التأمين العراقي (2014)
- منعم الخفاجي، مدخل لدراسة التأمين (2014)
- منعم الخفاجي، وثيقة الحريق النموذجية ووثيقة الحريق العربية الموحدة: دراسة مقارنة (2014)
- منعم الخفاجي، تأمين خسارة الأرباح: عرض موجز (2014)
- مصباح كمال، التأمين في الكتابات الاقتصادية العراقية (2014)
- مصباح كمال، أوراق في تاريخ التأمين في العراق: نظرات انتقائية (طبعة الكترونية منقحة مزيدة (2014). صدرت الطبعة الورقية الأولى ضمن منشورات شركة التأمين الوطنية (بغداد 2012)
- مصباح كمال، التأمين في التفكير الحكومي وغير الحكومي، 2003-2015 (2015)
- في استذكار أ. د. سليم الوردي (1942-2015)، إعداد وتحرير: مصباح كمال (2016)
- باقر المنشي، كتابات وخواطر تأمينية (2016)

كتب قيد النشر

دان سكوابر، ما بين الأدب والتأمين، إعداد وترجمة وتحرير: مصباح كمال