



## شبكة الاقتصاديين العراقيين

IRAQI ECONOMISTS NETWORK  
www.iraqieconomists.net

### أوراق تأمينية

## 50 عاماً من مطبوعة سيغما

الستينيات والسبعينيات: أسواق مزدهرة وازدياد في خسائر التأمين على السيارات  
1960s and 70s: booming markets and ballooning losses in motor  
50 years of *sigma*<sup>1</sup>

ترجمة: مصباح كمال\*

تقديم

تُعرّف مطبوعة سيغما *sigma* نفسها بأنها مصدر موثوق للمعلومات عن أسواق التأمين لفائدة المدراء والمتخصصين في صناعة التأمين وإعادة التأمين. وهي حقاً كذلك. كما أنها تقدم تحليلاً شاملاً للاتجاهات في أسواق التأمين العالمية، وكذلك القضايا الاستراتيجية التي تواجه قطاعات التأمين/إعادة التأمين والخدمات المالية.

ما دفعني إلى ترجمة هذه المقالة هو التعريف بمطبوعة الشركة السويسرية لإعادة التأمين المعروفة باسم سيغما، والتذكير بغياب مطبوعة بمستواها في اللغة العربية. لم تخلو أسواق التأمين العربية من مجلات ونشرات تأمينية تصدرها شركات للتأمين وإعادة التأمين: رسالة التأمين في العراق، الحارس في مصر، الرائد العربي في سوريا، وغيرها في بلدان عربية أخرى. وكانت هناك، وما زالت، مجلة البيان الاقتصادية اللبنانية التي بدأ بإصدارها منذ أوائل سبعينيات القرن الماضي الصحفي التأميني الرائد الراحل أنطوان زخور.<sup>2</sup> وكذلك مجلة التأمين العربي التي يصدرها الاتحاد العام العربي للتأمين منذ سنة 1964. ولكن ليست لنا مطبوعة تضاهي سيغما وغيرها من مجلات التأمين الأوروبية الرصينة، أو الأمريكية مثل المجلة الأكاديمية

<sup>1</sup> نشر النص الإنجليزي في موقع Swiss Re Institute:

[http://institute.swissre.com/research/overview/sigma\\_50years/history\\_1960/?utm\\_medium=email&utm\\_source=2018\\_1\\_sigma+newsletter&utm\\_campaign=sigma+50-years&of4DBC&&&](http://institute.swissre.com/research/overview/sigma_50years/history_1960/?utm_medium=email&utm_source=2018_1_sigma+newsletter&utm_campaign=sigma+50-years&of4DBC&&&)

<sup>2</sup> جوزيف زخور "في خطى النهضويين من لبنانيي مصر في القرن الـ 19"

<http://www.arabinsurerdiary.com/2016/19cent.pdf>



## شبكة الاقتصاديين العراقيين

IRAQI ECONOMISTS NETWORK  
www.iraqieconomists.net

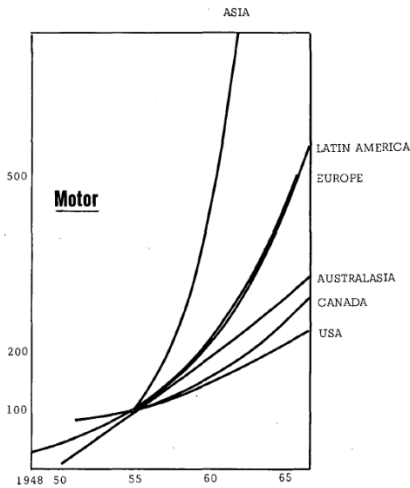
### أوراق تأمينية

*The Journal of Risk and Insurance* ويبدو لي أن وقتاً طويلاً سيمر قبل أن تكون لدينا مجلة تأمينية محكمة.

إن ما تحتويه مطبوعة **سيغما** في كل عدد هي دراسة في موضوع محدد monograph قائم على البحث ومعزز بالأرقام والإحصائيات والمراجع.

مصباح كمال  
27 أيار/مايو 2018

صدر العدد الأول من **سيغما** في كانون الثاني/يناير 1968، عندما كانت صناعة التأمين - وخاصة في العالم الغربي - تتمتع بنمو هائل. لقد جعل الازدهار الاقتصادي في فترة ما بعد الحرب الدول وأعداداً متزايدة من الناس أكثر ثراء. ومع نشوء مستويات غير معروفة سابقاً من الرخاء على نطاق واسع ازداد الطلب على التأمين وفرص التأمين الجديدة. وأخذت أسواق جديدة بالظهور كذلك. على سبيل المثال، كانت هونغ كونغ في خمسينيات القرن العشرين أول من بدأت قصة نجاح النور الآسيوية الأربعة التي استمرت حتى التسعينيات.



Motor premium development from 1948 to 1966

sigma No 6/1969

تطور أقساط تأمين السيارات من 1948 لغاية 1966

سيغما، العدد 6/1966



## أوراق تأمينية

ومع ذلك فإن تطور سوق التأمين في ستينيات القرن الماضي في معظمه كان داخل الحدود الوطنية. فقد أدى بروز التأمين، والقيود المفروضة على تحويل رأس المال، وسياسات إحلال الواردات، ونظم التعريفية الجمركية، والستار الحديدي Iron Curtain إلى كبح الشهية للأعمال التجارية عبر الحدود. وأدى التدخل الحكومي بأنواعه ونطاقاته المختلفة إلى اختلافات كبيرة في الأسواق وفي أطرها التنظيمية. كما أن عدم وجود اتفاق دولي بشأن الخدمات التجارية أدى إلى إعاقة تطوير أعمال التأمين عبر الحدود. وكان المركز الوحيد الذي يتعاطى بمعاملات التأمين الدولية هو ما يسمى بسوق لندن حيث كان يتم التأمين على مخاطر كبيرة ومعقدة للغاية. لا عجب إذن أنه في عام 1971، لاحظت سيغما أن عدد "شركات التأمين الأجنبية" العاملة في الأسواق العالمية كان أقل بكثير من العقود السابقة. إن النمو الاقتصادي القوي في الأسواق المحلية أدى إلى توفير إمكانات تأمين واسعة، وجعل الأعمال الأجنبية أكثر خطورة وغير جذابة.

### مشاكل جديدة

ومع قيام فرص التأمين الجديدة ظهرت تحديات جديدة، فقد ازداد تعقيد المخاطر وعدادها وحجمها بما يتجاوز مناهج التسعير التقليدية. وأوضح العدد الثاني من سيغما في شباط/فبراير 1968 المشاكل في التأمين البحري، فمع ازدياد حجم السفن، تراكمت مخاطر أكبر تحت بوليصة تأمين واحدة. ففي النصف الأول من الستينيات، ارتفع عدد السفن بنسبة 12%، لكن عدد الخسائر الإجمالي ارتفع بنسبة 40%.

كما أثار نمو الصناعة انتباه السلطات. وتجلّى الاتجاه العام في المجتمعات الغربية لحماية المستهلكين في زيادة تدخل الحكومة. وأصبحت نظم التعريفية التي تفرضها الدولة على أقساط التأمين هي القاعدة، وأصبح عدد متزايد من فروع التأمين اجتماعياً socialised. وكانت هناك كذلك مشاكل تنظيمية. فقد تناول العدد الأول من سيغما في كانون الثاني/يناير 1968 أحد المشاكل الرئيسية التي تواجه الصناعة - تكاليف التشغيل. وقد أدى هذا القطاع المزدهر إلى تضخيم المكاتب الخلفية لشركات التأمين insurers' back offices. وعلى عكس التصنيع، لا يمكن نقل هذه التكاليف بسهولة إلى المستهلك. يجب على شركات التأمين أن تخطط لسنوات عديدة مقدماً. إن الزيادات في التكاليف، سواء بسبب ارتفاع الأسعار أو الزيادة في الأجور أو النمو الحاد للإنتاج، لا يمكن مواجهتها عادة إلا عن طريق الترشيح rationalization، وليس فقط من خلال زيادة الأقساط على وثائق التأمين القائمة.

### نمو عالي، ربح قليل



## أوراق تأمينة

لكن المشكلة الأكبر كانت تصاعد المطالبات بالتعويض إلى مستويات غير محتملة. وكغيرها من الشركات فإن شركة سويس ري أعلنت عن خسارة في أنشطة الاكتتاب الخاصة بها في عام 1968. وهكذا انتهت شركات التأمين وإعادة التأمين تدريجياً إلى حقيقة أن ازدهار صناعتهم لا يقوم كثيراً على تغطية الأعمال المعرضة للخطر، بل على ما تقدمه أسواق الأسهم من أرباح. إن الأرباح لم ترتفع في أي مكان بشكل حاد مثل دخل الأقساط، وخشى الكثيرون أن تكون شركات التأمين وإعادة التأمين قد صارت تعتمد اعتماداً مفرطاً على الاستثمارات بدلاً من نتائج الأعمال الفنية لبقائها.

### الخبرة اللازمة: مرحبا بكم في سيغما

كان الوضع غير محتملاً، حتى لو قامت إيرادات الاستثمار بالتعويض عن الخسائر الفنية. لذلك كان لزاماً تحسين نماذج التسعير، وممارسات الاكتتاب وأنظمة الوقاية من الخسائر. وكانت بعض الخبرات متاحة من المنشورات الصادرة من شركات التأمين وإعادة التأمين ومعاهد التأمين، لكن الكثير من المعلومات كان يقتصر على الأسواق الوطنية الفردية. ومنذ البداية، اختارت سيغما مقترباً عالمياً وسرعان ما أصبحت من سلسلة المطبوعات التي يُلجأ إليها لتعيين وتحليل الأنظمة الرقابية التنظيمية المختلفة للدول، وبيانات السوق، والممارسات الخاصة بالعمل التأميني، وبيانات الكوارث والخسائر. إن المعرفة المكتسبة من سيغما ساعدت شركات التأمين على تحسين ممارساتها الخاصة وتسهيل توسيع أعمالها، في الداخل والخارج.

### المسؤولية الناشئة من السيارات

لقد سيطر موضوع واحد على العقدين الأولين من سيغما: المسؤولية الناشئة من السيارات. فعندما صار تملك السيارات متيسراً، نما التأمين على السيارات بشكل كبير بحلول عام 1968، وأصبح الفرع المهيمن في أعمال التأمين خارج التأمين على الحياة في معظم الأسواق. كما أصبح انتشار السيارات وإلزامية الحماية من المسؤولية مفتاحاً لفتح الباب أمام التأمين للعديد من الأسواق الناشئة في آسيا وأفريقيا.

ومع ذلك، فإن أعمال التأمين على السيارات لم تكن مصدراً للأرباح فقد كانت أوجه العجز في مجال تأمين مسؤولية الطرف الثالث ظاهرة مزمنة في صناعة التأمين، وظهرت في العديد من التقارير السنوية لشركات التأمين وإعادة التأمين في الستينيات والسبعينيات (بما في ذلك تقارير الشركة السويسرية لإعادة التأمين). لقد كان التأمين



## أوراق تأمينة

على السيارات مصدرأ للجزء الأكبر من الخسائر، لكنه كفرع رئيس مهيم لأعمال التأمين فإنه لم يكن بمقدور شركات التأمين تحمله والاستمرار بالاكنتاب به أو التخلي عنه. لقد كانت هناك حاجة إلى دخل جديد وعالٍ من الأقساط لتغطية الخسائر القديمة، إلا أن معدلات الأقساط كانت تخضع لنظام التعريفة tariffs المفروض من قبل هيئات الرقابة.

ولهذا دعت بعض الدوائر السياسية إلى المزيد من تدخل الدولة وحتى التأمين. لكن تدخل الدولة بالكاد ساعد في تغيير الوضع. فقد فشلت الكارتيلات، المصممة لحماية المستهلكين في المقام الأول ولكن أيضا حماية صناعة التأمين، حيث تخلفت التعريفات عن مواكبة الخسائر. وكما ذكرت سيغما فإن: "نسبة الخسارة هي دائماً أسبق بخطوة أو خطوتين من الدخل الناتج من أقساط التعريفة المتقدمة."

في عام 1971، طلبت الشركة السويسرية لإعادة التأمين من خبيرها في مجال المسؤولية والترديل Walter Diehl (الذي أصبح فيما بعد الرئيس التنفيذي للشركة) كتابة تقييم مفصل لمعضلة التأمين على السيارات لـ سيغما. حدد ديل في تقييمه العديد من القضايا، ليس أقلها سائقي السيارات أنفسهم، وعاداتهم في "القيادة العدوانية" "aggressive driving" و"الجشع المتنامي واللامبالاة للمواطن في ظل الرأسمالية المتقدمة". وكتبت مجلة تايم Time Magazine في عام 1971 أن حوالي 75% من جميع مطالبات التأمين في الولايات المتحدة كانت قائمة على الغش جزئياً. فقد كان إغراء الاسترباح من الغرامات العقابية punitive damages عالياً. إن الخيانة Barratry<sup>3</sup> لم تكن ظاهرة جديدة ولكن ممارسات القانون الأمريكي المتعلق بالفعل الضار تحولت إلى مصدر لمكاسب غير متوقعة للمحامين اللاهثين وراء المتضررين وحاملي وثائق التأمين.

## مناهج جديدة لإدارة المخاطر

اقترح ديل إطاراً شاملاً holistic لإدارة الخطر للتعامل مع القضايا المتعلقة بالسيارات، وهو نهج ذو رؤية مستقبلية في الأيام التي كان ينظر فيها إلى أن المزيد من الخسائر مفيدة للأرباح. فقد كان الاعتقاد أن تجربة الخسائر ستحفز المزيد من الناس على شراء المزيد من التأمين، وأنه مع زيادة الطلب سترتفع أسعار أقساط التأمين أيضاً.

<sup>3</sup> خيانة الربان والبحارة مصطلح يستخدم في التأمين البحري، وتعني أي فعل ضار بمصالح مالك السفينة من قبل القبطان أو البحارة دون علم مالك السفينة



## أوراق تأمينية

وعلى خلاف هذه الحكمة، دعا ديل بدلاً من ذلك إلى تحديد السرعة وتطبيق الغرامات، وصناعة سيارات أكثر أماناً، لتقليل الخسائر. وشجع شركات التأمين على التعاون مع وحدات الاستجابة للطوارئ، والمشاركة في دراسات اكتوارية متينة من شأنها المساعدة في تثقيف السلطات، وتحسين التواصل مع الجمهور. وقال ديل إذا ما أكملت شركات التأمين هذه "المهمة الاجتماعية"، فإن الأمور ستتحسن في المستقبل.

### قواعد لضبط النظام

وعلى أي حال، فقد ثبت أن المشاكل مستمرة. وفي حين أن صناعة التأمين كوّنت ممارساتها إلا أن التغيير يجب أن يأتي من السلطات كذلك. ففي الولايات المتحدة، فإن دعاوى المحاكم المعقدة حول التأمين على السيارات إلى أعمال طويلة الأمد long tail business مع ما تحمله من المشاكل المرتبطة بحساب الاحتياطي. لقد كانت دعاوى المسؤولية تستغرق 17% من وقت المحاكم الأمريكية، كما بينت سيغما في أحد أعدادها الصادرة عام 1972. وكانت الدعاوى المتعلقة بالإصابات البدنية تستغرق ما معدله 16 شهراً لتسويتها، مقارنة بحالات السطو التي يمكن التعامل معها في غضون أسبوعين تقريباً. هذه الممارسة القانونية خلق اضطراباً في منطوق الأعمال الخاصة بالتأمين على السيارات. وكما لاحظت سيغما في نفس العدد:

إن دولاراً واحداً من أقساط التأمين ينفق على النحو التالي: 21 سنتاً للتكاليف الطبية وإعادة التأهيل، 30 سنتاً للتصليلات، 43 سنتاً لتغطية نفقات المحامين والمحاكم والإدارة؛ السنوات الست المتبقية يجب أن تغطي جميع التكاليف الأخرى.

قامت بعض الولايات في الولايات المتحدة بتطبيق نظام التأمين القائم على عدم مراعاة الخطأ no-fault system كحل للإهمال. وقد ساعد هذا إلى حد ما، بمعنى أن المؤمن لهم المشاركين في حادث سيارة يتم تعويضهم عن الخسائر بغض النظر عن الخطأ. ولكن، أصبح النظام يُنظر إليه أيضاً على أنه يقيد حرية المؤمن لهم في المطالبة بالتعويض، وقد تخلت بعض الولايات عن ممارسة عدم مراعاة الخطأ في القرن الحالي.

لقد اشتركت شركات التأمين في أوروبا مع قضايا مماثلة، ولسنوات عديدة. في أوائل السبعينيات، كانت هناك محاولة أولى لتنسيق قضايا المسؤولية الناشئة من السيارات عبر الحدود الأوروبية من خلال ما يسمى بتوجيهات البطاقة الخضراء Green Card Directive. ولكن في عام 1990 فقط تمكنت المفوضية الأوروبية من إدخال



## شبكة الاقتصاديين العراقيين

IRAQI ECONOMISTS NETWORK  
www.iraqieconomists.net

### أوراق تأمينية

إصلاحات واسعة النطاق تسمح بالتدريج بحرية تقديم الخدمات عبر الحدود للتأمين على السيارات. إن آخر عدد من **سيغما** حول التأمين على السيارات - نشرت في عام 1991 - قام بتغطية هذا التغيير.

#### السنوات الخمسين القادمة: سيارات مسيرة ذاتياً - من هو على خطأ؟

اتخذت المشاكل مع السيارات في الآونة الأخيرة بعداً إضافياً. فالسيارة المسيرة ذاتياً **autonomous car** تتحدى مفاهيم المسؤولية وقوانين المرور والقانون الجنائي وحماية البيانات **data protection**. قد يختفي السائق المتهور الذي ظهر في عدد **سيغما** عام 1971 عندما تتحول السيطرة من السائق إلى السيارة. لكن هذا يعني تكييف القوانين وتحديد من سيكون مسؤولاً وكيف يمكن التأمين عليه.

(\* كاتب في قضايا التأمين)

حقوق النشر محفوظة لشبكة الاقتصاديين العراقيين. يسمح بإعادة النشر بشرط الإشارة إلى المصدر. 2018/5/29  
<http://iraqieconomists.net/ar/>