
الفهرسة أثناء النشر . إعداد منتدى المعارف
احتفاء بالقيمة: تيسير التريكي يحاور مصباح كمال.

١٩١ ص.

ISBN 978-614-428-166-6

١. التأمين - حوارات. أ. العنوان.

368

«الآراء الواردة في هذا الكتاب لا تعبّر
بالضرورة عن وجهة نظر منتدى المعارف»

© جميع حقوق الطبع والنشر
محفوظة لمنتدى المعارف

الطبعة الأولى، بيروت، ٢٠١٨

منتدى المعارف

بناية «طيارة» - شارع نجيب العرداتي - المنارة - رأس بيروت
ص.ب: ٧٤٩٤ - ١١٣ حمرا - بيروت ٢٠٣٠ ١١٠٣ - لبنان
بريد إلكتروني: info@almaarefforum.com.lb

المحتويات

من باب التقديم	٩
المحور الأول : البدايات الأولى	١٣
المحور الثاني : جذور النهضة التأمينية في العراق (١٩٧٠ - ١٩٨٠) ...	٢٣
المحور الثالث : نقل المعرفة وصناعة رجل التأمين	٥١
المحور الرابع : المعرفة التأمينية والثقافة العامة	٧٣
المحور الخامس : نحن والآخر	٨٣
المحور السادس : محفزات تطور صناعة التأمين العربية	٩٩
المحور السابع : التحديات وسبل مواجهتها	١٠٩
المحور الثامن : تأمينات الحياة	١١٧
المحور التاسع : التعاون في مجال التأمين:	
على المستوى المحلي والإقليمي	١٢٣
المحور العاشر : الرقابة على النشاط التأميني	١٣٥
المحور الحادي عشر : عمل المرأة في التأمين	١٤٥
المحور الثاني عشر : الشباب	١٥٩
المحور الثالث عشر : غياب الكتابة حول تاريخ التأمين	١٦٥
من باب الختام	١٨١
فهرس	١٨٥

لا شيء أضر بالعلم من أن يقول اللاحقون
إن السابقين لم يتركوا لنا شيئاً.

(قول مأثور)

من باب التقديم

يسرني أن أقدم الحوار الذي أجرته مع الزميل والصديق مصباح وهو، أي الحوار، يُشكّل لُحمة هذا الكتاب وسداه. ولا أجد نفسي بحاجة إلى التعريف بهذه القامة التأمينية، فالقارئ سيجد في متن الكتاب ما يكفي من المعلومات عن سيرتها المُضيئة والمُلهمة.

هذا الحوار لم يكن وليد صدفة. فقد جمعتني بمصباح صداقة مديدة منذ التقينا كمتدربين في معهد التدريب التأميني السويسري في أوائل سبعينيات القرن المنصرم. ودأبنا منذ ذلك الحين على أن نرفو خيط العلاقة والمودة بيننا كلما انقطع بفعل الخصاص السياسية أو بُعد المسافات. ثم التقينا في أوائل الثمانينيات عندما كنت أدرس للحصول على شهادة الماجستير في لندن. وعندما أقدمت على إعداد معجم مصطلحات التأمين (١٩٨٤) كان لمساعدة مصباح في كل مراحل الإعداد دوره في إنجاز هذا المعجم. وعندما التقيته في طرابلس (١٩٨٩) اتفقت معه على ترجمة كتاب مدخل إلى إدارة الخطر (١٩٩٠). ثم توالى ترجماتنا لستة كتب تأمينية لسد فراغ في مكتبة التأمين العربية كان آخرها ترجمة كتاب د. نائل بني الأخطار والتأمين في صناعة الإنشاء (٢٠١٧).

لقد أثمرت علاقتنا الوطيدة تناغماً فكرياً بيننا وانسجماً في الرؤية حول قضايا تأمينية وهموم وطنية متعددة. وهذا سهّل إجراء الحوار، فقد كنت أعرف على أي الأوتار ينبغي لي أن أعزف في حضوره.

إنني، إذن، أتحدث عن صديق. والحديث عن صديق قد يكون حديثاً عن النفس بوجهٍ من الوجوه. لذلك سأصرف النظر عن قلادة المزايا التي يمكنني أن أطوق عنق مصباح بها. وها أنا أكتفي بالقول إن إجراء حوار شامل معه كان غاية أمني النفس بتحقيقها لقناعتي بأن لدى الرجل كثيراً من القول الذي يمكث في الأرض وينفع الناس والأجيال الشابة من العاملين في قطاع التأمين العربي على وجه الخصوص.

لقد اخترنا مدخلاً أو عتبةً لهذا الحوار تقول: لا شيء أضر بالعلم من أن يقول اللاحقون إن السابقين لم يتركوا لنا شيئاً. على هذه الخلفية يمكنني التأكيد على أن الحوار موجّه بشكل رئيس إلى اللاحقين بجيلنا، أعني جيل الشباب الذي نعتبره مؤتمناً على مستقبل صناعة التأمين العربية. والكتاب، كما يقول مصباح بتواضع العارف في كلمته التي بها يختتم الحوار، يقدّم وجهات نظر تحتمل الصواب والخطأ. وهذا القول يضمّر أمانةً بأن يُذكي ما تطرقنا إليه مزيداً من الحوار والنقاش وأن يولد نقداً مضاداً لما ورد في الحوار من وجهات نظر نقدية. وأنا ومصباح متفقان على أن تجاوز الوضع الراهن في صناعتنا وجسر الهوة التي تفصلنا عن الآخر المتفوق تستدعي جهوداً ومساهمات جماعية. ومن هذا المنطلق فإننا نرحب بأي نقد قد يوجّه إلى مجهودنا باعتبار أن النقد هو مساهمة في الجهد الجماعي المرتجى.

قلتُ إن وجهات النظر الواردة في الكتاب قابلة للنقاش. ولكن الثابت فيه هي الصورة الناصعة التي قدّمها مصباح من خلال مداخلاته عمّا أسميه «رجل التأمين الشامل» الذي يجمع بين الإمساك بناصية التخصص والثقافة العامة الرفيعة. فالمراجع التي يشير إليها والإحالات المتعددة في نصوص إجاباته توحى بأنه رجلٌ مداومٌ على الاشتغال على نفسه، مستفيداً من إسهامات الآخرين في مجال التأمين، وأن رحلته كانت على الدوام صعوداً على منحدرات سحيقة ومكابدة ضد النفس الأمّارة بالدعة والراحة. وبهذا نقصد أن نقول لأجيالنا الشابة إن الوصول إلى رتبة «رجل التأمين الشامل» دونها رفوفٌ ورفوفٌ من الكتب! وأرجو ألا يفهم من ذلك أننا نزري بقيمة التخصص.

كانت الفكرة الأولية هي أن أجري حواراً مقتضباً مع مصباح لنشره في مجلة البيان الاقتصادية. وقد نُشر الحوار الأولي (مختصراً إلى حد ما) في العدد الخاص الذي أصدرته المجلة بمناسبة انعقاد المؤتمر العام للاتحاد العام العربي للتأمين الثاني والثلاثين في مدينة الحمامات - تونس، ٢٤ - ٢٧ حزيران/يونيو ٢٠١٨. لكن الحوار المقتضب فتح الباب أمام فيض من الأسئلة جرفنا إلى ما انتهى إليه الحوار - الكتاب.

وعلى أي حال، فإن مُحددات الوقت وشواغلنا الأخرى حالت دون المضي في الشوط إلى أبعد مما وصلنا. ولكن هذا الحوار أفضى بنا إلى تبني فكرة إجراء حوارات مع مخضرمي صناعة التأمين العربية بحثاً عن ذلك الشيء الذي سوف يتركونه للذين يأتون من بعدهم، آمليين أن تصدر تلك الحوارات في كتاب في المستقبل غير البعيد.

وفي الختام، أود أن أتوجه بالشكر إلى رئيس تحرير مجلة البيان الصديق إميل زخور الذي فتح صفحات مجلته لنشر موجز ما نجريه من حوارات وقدم لنا تسهيلات مهمة وخصنا بتشجيع كبير. كما أود أن أشكر السيدة هند ترو من شركة إعادة التأمين العربية (بيروت) لمساهمتها في تصويب بعض الأخطاء النحوية. وأود أن أعرب عن امتناننا من الدكتور ربيع كسروان، مدير عام منتدى المعارف، الذي رحب بنشر الكتاب وهو في طور الإعداد. والشكر موصول للفريق الفني العامل في منتدى المعارف الذي عمل بإتقان على تحرير الكتاب وإخراجه وإعداده.

تيسير التريكي

آب/أغسطس ٢٠١٨

المحور الأول

البدايات الأولى

• هل أطمح بنبذة سريعة عن مسيرتك العلمية والمهنية راجياً أن لا تشعر بالحرَج من القول بأنك كنت صاحب الترتيب الأول على دفعتك في الثانوية العامة؟

حصَلْتُ على شهادة الثانوية العامة - الفرع الأدبي في بغداد عام ١٩٦٢، وكان ترتيبي الثاني في عموم العراق، وبفضله رشحت لبعثة لدراسة العلوم السياسية في بريطانيا. تخرجت من جامعة ويلز (سوانزي) بشهادة بكالوريوس شرف عام ١٩٦٧. بعدها رغبت في إكمال دراستي للحصول على شهادة الماجستير فالتحقت بجامعة برمنغهام لهذا الغرض، وكنت أوْمل نفسي بالحصول على تمديد لبعثتي الدراسية لكن وزارة المعارف العراقية لم توافق على التمديد، فرجعت إلى العراق لعدم توافر المورد المالي لتسديد رسوم الدراسة وتكاليف المعيشة بعد أن قطعت شوطاً في الدراسة (ما يزيد عن ثلاثة أشهر، وكنت أُعدُّ لأطروحة عن روبرت أوين، أحد دعاة الاشتراكية في بريطانيا، طَبَّق بعضاً من مبادئها، كما تصورها، في مصنعه). وقد عملت خلال تلك الأشهر كمدرس مؤقت لمجموعة من طلبة الصف الأول الجامعي.

كنتُ عضواً في جمعية الطلبة العراقيين في المملكة المتحدة وكان شعارها العتيد «التفوق العلمي والعودة للوطن». وهو ما قمت به إذ رجعت أواخر ١٩٦٧ إلى بغداد لأعاني بطالة استمرت لغاية أيلول/سبتمبر ١٩٦٨ رغم أن عقد بعثة الدراسة مع وزارة المعارف كان ينصُّ على العمل في وزارة الخارجية. في هذه الأثناء كان النظام السياسي قد تغيَّر في العراق بفعل انقلاب. وشهدت هذه الفترة التي ارتبطت بالهزيمة العربية التاريخية سنة ١٩٦٧ ما كان يُعرف بأزمة الخريجين (التقلص الكبير في فرص العمل)،

وخروج أعداد من كوادرات العراق في مجالات مختلفة للعمل في الخارج. وكنت على وشك أن أفسخ عقد البعثة وأن أبحث عن عمل خارج العراق عندما نشأت فرصة العمل في شركة التأمين الوطنية. وأنا أدين بفضل الأستاذ عبد الباقي رضا على انتشالي من بؤس البطالة وتمهيد السبيل لي لأكون ما أصبحت عليه في مجال العمل التأميني. وعند مراجعتي لتاريخي الشخصي في هذا المجال أتذكره دائماً. ويمكنني أن أقول بأنني كنت محظوظاً إذ لقيت الرعاية والاهتمام ممن عملت معهم في بغداد ولندن عندما انتقلت للعمل هناك عام ١٩٧٧.

هناك تفاصيل مهمة، تتجاوز ما هو شخصي (سياسة الاستخدام في الوظائف العامة، مثلاً)، ارتبطت بظروف تعييني في الشركة، وتقديمي في العمل، والرحيل من العراق عام ١٩٧٧ لدراسة الماجستير في مجال العلوم الإدارية في بريطانيا، لا أود أن أذكرها هنا إذ إنني تعرّضت لها في مكان آخر يمكن من يرغب الاطلاع على تلك التفاصيل الرجوع إليه^(١). ويمكن القارئ والقارئ أن يستشفوا منها كيف تعمل الأنظمة المستبدة كقوة طاردة للكفاءات، أو قل لمن لا يخضع لهذه الأنظمة وفكرها السياسي.

• عدت من الدراسة في بريطانيا عام ١٩٦٧ إلى العراق، وبدل أن تقودك خطاك إلى وزارة الخارجية، كما كنت تتوقع، دفعتك الظروف للعمل في قطاع التأمين لحسن حظنا. كيف تصف قطاع التأمين العراقي حين التحاقك بالعمل في شركة التأمين الوطنية؟

كان من المفترض أن أعمل في وزارة الخارجية بحكم العقد بيني وبين وزارة المعارف التي تضمنت فقرة مُلزمة للعمل في الدولة لفترة تعادل سنوات الدراسة، وهي خمس سنوات، وبالتخصيص في وزارة الخارجية. ولكن لم يتحقق هذا الأمر بسبب التغيرات السياسية، وبسبب إخضاع لامتحان في القانون الدولي الخاص مُعدّ لمن هو خبير في هذا المجال وليس لخريج جامعي جديد في موضوع لا يتعلق بالقانون، وبالتالي، حصل فشلي أو إفشالي في الامتحان. وفي ظني أن فشلي كان بسبب افتقادي من يدعمني سياسياً. واستغربُ أن الامتحان لم يضمّ اختباراً للغة العربية أو الإنكليزية.

(١) «شذرات من التاريخ المروي والذكريات الشخصية حول التأمين في العراق»، شبكة الاقتصاديين العراقيين <[١٤](http://iraqieconomists.net/ar/2015/08/17/%d8%b9%d8%a8%d8%af-%d8%a7%d9%84%d8%8d8%a7%d9%82%d9%8a-%d8%b1%d8%b6%d8%a7%d8%8c-%d9%81%d8%a7%d8%b1%d9%88%d9%82-%d9%8a%d9%88%d9%86%d8%b3-%d9%88%d9%85%d8%b5%d8%a8%d8%a7%d8%ad-%d9%83%d9%85%d8%a7%d9%84/>.</p></div><div data-bbox=)

بعد وزن الأمور، يمكنني أن أقول بأن تحوُّلي صوب العمل في شركة التأمين الوطنية، رغم أن الظروف أملت عليّ، كان صائباً. ففي هذا المكان استطعت أن أحافظ على استقلالي الفكري من دون المساومة عليه، والتركيز على مهامّ العمل اليومي، وامتلاك المهارات والمعرفة التأمينية الملازمة لها، وتطوير فهم أفضل لمؤسسة التأمين. دعني أحاول أن أبين لماذا لم أترك العمل في مجال التأمين بالاقتراب مما كتبته في مكان آخر.

«بحكم دراستي الجامعية تعرفت على جوانب من فكر كارل ماركس وقرأت رسالته لأبيه (تأملات شاب عند اختيار المهنة) كتبها في يفاعته عن اختيار المهنة، تركت أثرها عندي. لم يتحدث في هذه الرسالة عن المهنة بالمفهوم الضيق كأن يمتهن المرء المحاماة أو الطب، وإنما تحدّث بنزعة إيمانية دينية تستغرق الكينونة الباطنية للإنسان، الإنسان المسكون بنار العطاء في خدمة الإنسانية. لم يكن العمل التأميني ليرتقي، ولن يرقى مع سيادة مبدأ الربح، إلى هذا المفهوم السامي ذي البعد الفلسفي الأخلاقي، لكن شيئاً قليلاً من عدوى هذا المفهوم أصابني، وأعني به النظرة الناقدة وهذا النَّفس الذي يدعو إلى التسامي عن المألوف والعادي والتفكير بما هو عام. وهكذا مضيت في العمل التأميني وتعرفت على جوانب من الوظيفة الاقتصادية للتأمين في التنمية وفي حماية الثروات الوطنية والعوائل التي تفقد معيها الأساسي. كنت أنظر إلى التأمين كآلية حضارية تسعف الفرد والجماعة والمؤسسات، في التخفيف من العواقب المالية للأضرار التي تلحق بهم، من دون التغاضي عن البعد الطبقي للتأمين التجاري وأعني به القدرة المالية الضعيفة لجموع الناس في شراء الحماية التأمينية (تمويل قسط التأمين) كبديل أو مكمل للضمان الاجتماعي والرعاية الصحية العامة (وهما لا يرقيان إلى الشمولية المعهودة في أوروبا) والتعاوض الأسري التقليدي (وهو آيل للانحسار). كما كنت اعتبر التأمين آلية للتخفيف من النزاعات بين الأفراد خاصة في التأمين على السيارات من خلال تحويل عبء المسؤولية عن الأضرار إلى شركة التأمين. وقتها لم أكن تعرّفتُ بعد كفايةً على وظيفة التأمين في دعم التقدم العلمي والتكنولوجي والاستثمارات المادية».

عند التحاق بشركة التأمين الوطنية كان قطاع التأمين العراقي مملوكاً للدولة بفضل قرارات التأمين عام ١٩٦٤^(٢)، ويتكون من المؤسسة العامة للتأمين^(٣)، وشركة إعادة التأمين العراقية، وشركة التأمين الوطنية، والشركة العراقية للتأمين على الحياة.

كان القطاع آنذاك آخذاً بالصعود والتوسع التدريجي بعد استقراره إثر قرارات التأمين، إذ دمجت الشركات المؤممة أولاً في أربعة كيانات، هي: شركة التأمين الوطنية، شركة التأمين العراقية (وكانت تضم شركة الاعتماد للتأمين، وشركة الرشيد للتأمين)، شركة بغداد للتأمين (وكانت تضم شركة التأمين التجاري العراقي)، وشركة الرافدين للتأمين (وكانت تضم شركة دجلة للتأمين). ولكن «بعد عملية الدمج الثانية والتي تمّ بموجبها ضم مجموعة شركة بغداد للتأمين إلى الوطنية، صدر قرار بنقل فرع التأمين على الحياة إلى شركة التأمين العراقية»^(٤).

لقد كنا في ذلك الوقت، كما يقول الزميل والصدّيق محمد الكبيسي، نتحرك ونعمل مع «عمالقة». كنا حقاً تلامذة لأساتذة مرموقين. كان هناك، على سبيل المثال، مع حفظ الألقاب، عبد الباقي رضا على رأس شركة التأمين الوطنية، مصطفى رجب على رأس شركة إعادة التأمين العراقية، وقبلهم كان هناك بهاء بهيج شكري، عبد الوهاب الدباغ، عطا عبد الوهاب، سعاد برنوطي. وكان هناك أيضاً مجموعة متمرسّة من المدراء تحمل معارف عميقة في التأمين وفي مجال اختصاصاتها، ومنهم رفعت الفارسي، أنطوان سليم إيليا، مؤيد الصفار، موريث منصور، بديع أحمد السيفي، عزيز مراد وآخرون^(٥). وكان البعض من هؤلاء مساهمين أساسيين في تدريب العشرات من العاملين والعاملين في شركات التأمين الثلاث.

وبالنسبة إلى فترة إدارة الأستاذ عبد الباقي رضا لشركة التأمين الوطنية (١٩٦٦ - ١٩٧٨) فإن البعض وصفها بالعصر الذهبي. ولا أخفي عليك بأنني تعلمت

(٢) أنظر: «تأمين قطاع التأمين في العراق ١٩٦٤: مقدمة نقدية»، مصباح كمال، أوراق في تاريخ التأمين في العراق: نظرات انتقائية (بغداد: منشورات شركة التأمين الوطنية، ٢٠١١)، ص ١٠٩ - ١٣٦.

(٣) مصباح كمال، المصدر نفسه، ص ٦٣ - ٦٨.

(٤) كاظم الشربتي، التأمين: نظرية وتطبيق، الجزء الأول، مقدمة عامة (بغداد: مطبعة الإرشاد، ١٩٧٤)،

ص ١١٦.

(٥) كتبت في أوقات مختلفة مقالات عن بعض هؤلاء الأساتذة يمكن قراءتها في مجلة التأمين العراقي

وشبكة الاقتصاديين العراقيين.

مبادئ التأمين الأساسية بعد التحاقني بالشركة وخلال فترة قصيرة، إذ دخلت دورات تدريبية، وبعدها (١٩٧٢) أوفدت إلى سويسرا (حيث درسنا سووية في المعهد السويسري للتدريب المهني (Swiss Insurance Training Centre-SITC) حيث تعززت عندي المعرفة التأمينية في فروع عديدة، وفي بريطانيا (١٩٧٥) في فرع التأمين الهندسي.

وبودي أن أضيف، ومن تجربتي الشخصية، أن قطاع التأمين العراقي المؤموم كان يُدار بحرفية وكفاءة بعيداً عن الطائفية والتحزب والانتماء العشائري الذي صار ملازماً للدوائر والمؤسسات والشركات العامة في العراق بعد ٢٠٠٣، ولو أن جذور هذه العلل تمتد إلى فترة الاستبداد السابقة. ربما كانت هناك حالات لا أعرف بها أو كانت القيم العشائرية كامنة لدى البعض لكن غياب الطائفية والتحزب ساهم في الإبقاء على المعنويات العالية لدى الموظفين والموظفين. من المهم الإشارة في هذا السياق إلى أن المدير العام للشركة أو معاونه الفني لم يكونا من أعضاء الحزب الحاكم، وكذا الحال بالنسبة إلى مدراء الأقسام.

• أنت انتقلت من العمل في قطاع تأمين حكومي مثلت فيه شركتكم احتكاراً للتأمين العام، إلى العمل في سوق لندن. كيف تقيّم تجربتك في المرحلتين؟

عملت في سوق التأمين العراقي وحصراً في شركة التأمين الوطنية (١٩٦٨ - ١٩٧٧) وسوق لندن (١٩٧٨ - ٢٠١٦) مع شركة وساطة التأمين وإعادة التأمين المعروفة باسم يونيتد إنشورنس بروكرز ليمتد (UIB). كان انتقالي من العمل في شركة تأمين مباشر بعد ما يقرب من عشر سنوات للعمل مع شركة وساطة في سوق لندن يشبه انقلاباً في مسار حياتي الوظيفية.

من المفارقات أن احتكار التأمينات العامة في العراق من قبل شركة تأمين واحدة عائدة للدولة (١٩٦٤ - ١٩٨٨) هي شركة التأمين الوطنية لم يشل تطور التأمين. أقول هذا اعتماداً على تجربتي الشخصية (١٩٦٨ - ١٩٧٧)، وكما عرضت له باختصار جواباً على سؤال سابق.

لم يخطر ببالي أن أعقد مقارنة في ما يخص عملي في سوقين مختلفين من حيث طبيعة وملكية الشركات التي عملت فيها ذلك لأنني كنت أنظر إلى عملي في العراق من زاوية مهنية صرفة تؤكد على أداء مهام العمل بكفاءة عالية وتقديم الشركة التي أعمل فيها لعملائها وللأطراف الأخرى بحس عالٍ للمسؤولية عن سمعة الشركة. كنت أتصرف

باعتباري ممثلاً للشركة. كنت مهنيًا بالدرجة الأولى ينطبق عليّ ما ذكرته في سؤال لاحق «أنه ليس للتأمين وطن، ولكن هناك مهنيون لهم أوطان». هناك خيط مشترك بين التجريبتين هو الموقف من المؤمن له: احترامه والإعلاء من شأنه وحقوقه، والذي تكوّن بصورة أولية في العراق وأصبح صفة ملازمة لعملية في لندن، خاصة وأن وسيط التأمين يرمي بثقله المعرفي وخبرته المكتسبة نحو حماية مصالح المؤمن له، ولكن من دون أن يعني ذلك التفريط بالقواعد الفنية للعمل وفي التعامل مع شركة التأمين. كنت دائماً أوازن بين متطلبات الطرفين: المؤمن له وشركة التأمين، وأنت كمهني محترف ما عليك إلا الالتزام بهذا الموقف لتبقي على صدقتك لديهما.

ولكن، مع ذلك، دعني أقل بأنني كنت متخصصاً في مجال محدد في العراق، وأعني به التأمين الهندسي (رغم أنني قد بدأت العمل أولاً في قسم إصدار وثائق التأمين من الحريق في فرع بغداد لشركة التأمين الوطنية لبضعة شهور، وبعدها في قسم إعادة التأمين حتى أوائل ١٩٧١). وقد حملت هذا الاختصاص معي في العمل في سوق لندن مع إضافة تأمين أخطار صناعة النفط (ممتلكات ومسؤوليات)، وجاء ذلك بفضل موقع المسؤولية التي أنيطت بي، وهي إدارة البرنامج التأميني (المؤلف من وثائق تأمينية مختلفة بدءاً من التأمين على الممتلكات وصولاً إلى تأمين المسؤولية عن تزويد الطائرات بالوقود وحتى المسؤولية المهنية) لشركات نفطية عربية وأوروبية. يمكنني أن أقول بأن عملي هذا قد فتح لي أبواباً جديدة لاكتساب معارف تأمينية جديدة ربما لن تكون متاحة لي لو بقيت أعمل في مجال التأمين الهندسي.

من المفيد هنا أن أقتبس مقاطع من ورقة غير منشورة بعنوان «مقاطع غير مكتملة من سيرة العمل في شركة التأمين الوطنية ١٩٦٨ - ١٩٧٧» كتبها استجابة لدعوتك لي عام ٢٠٠٧ لإلقاء محاضرة في بيروت عن تجربة عملي في سوق التأمين في لندن مقارنة بعملي في بغداد. وقد اعتذرت عن تقديم المحاضرة ولكنني كتبت هذه الورقة. ومما جاء فيها:

«عندما تشارف سنة ٢٠٠٧ نهايتها يكون قد مضى على أول تجربة عمل في حياتي ٣٩ سنة. وعندما أسأل عن حياتي المهنية أتوقف دائماً عند ما أسميه لحظة التأسيس الأولى: العمل في شركة التأمين الوطنية في بغداد، المحطة الأولى في حياتي العملية. أتوقف عندها بشيء من الاعتزاز، ففيها تعلمت مبادئ التأمين، وبفضلها استطعت الخروج، أو قل الهروب

الهادئ، من العراق سنة ١٩٧٧ نحو المنفى المختار، وهي التي أسعفتني بشكل غير مباشر، من خلال التراكم المعرفي وبعض المهارات، في الحصول على العمل في لندن».

لقد كنت محاطاً باهتمام ورعاية الأستاذ عبد الباقي رضا، المدير العام لشركة التأمين الوطنية، ربما لأنه اكتشف فيّ خامة تأمينية يمكن أن تتطور. وما يدعم ذلك هو نصيحته لي بأن أدرس القانون في كلية مسائية لأن القليل من الحقوقيين في العراق يجمعون بين المعرفة القانونية، والتأمين، واللغة الإنكليزية. وكذلك إيفادي لدورات تدريبية في سويسرا وبريطانيا. كنت أيضاً مَحَطَ اهتمام وتقدير من المرحوم مؤيد الصفار وكان مديري في قسم التأمين الهندسي وكنت معاوناً له قبل أن أفارق العراق. أذكر حسن التعاون والاحترام مع زملائي في القسم، من بينهم بسام يوسف البناء والمهندسان المرحوم باسل النوري وسعد البيروتي. وفي لندن لقيت اهتماماً وتقديراً مماثلين من المرحوم جاد قبّان، مؤسس ورئيس شركة يونيتد إنشورنس بروكرز ليمتد، الذي وظفني في الشركة. وكذلك من الدكتور منير قبّان (شغل مواقع عديدة منها نائب الرئيس، ورئيس مجلس الإدارة، وهو الآن، ٢٠١٨، رئيس مجموعة يو آي بي) الذي عملت معه لسنوات طويلة. وكنت موضع ثقة واحترام مع زملاء عمل بريطانيين تعلمت منهم بعض «أسرار» مهنة الوساطة، مثلما كانوا يعتمدون عليّ في بعض القضايا التأمينية. أذكر من هؤلاء غاري ليل (Gary Lille) (في مجال التأمين الهندسي) ومايك لاك (Mike Lack) (في مجال تأمين الأخطار النفطية)، وغيرهما ممن لا يسعف المجال لذكرهم.

أود أن أضيف بأن الانتقال إلى لندن ساعدني كثيراً في عدم الوقوع تحت وهم التفرد وتضخم الأنا الزائف، إذ إنك تكتشف هنا حجمك الحقيقي وأنت تعمل في سوق تأمينية عريقة تزخر بخبرات ومعارف وريادة في تاريخ التأمين في العالم. هنا يتعزز التواضع الفكري الذي يدفعك نحو الاستزادة من المعرفة التأمينية بالحدود التي تقدر على هضمها.

وهنا تكتشف أن النشاط التأميني ليس مجرد مجموعة من شركات التأمين وإعادة التأمين، وسوق لويدز، وبنية تحتية بتخصصات مختلفة وواسعة مرتبطة بها في تسوية التعويضات، والكشف الميداني على الممتلكات، وتقدير قيمها الاستبدالية، وغيرها، بل ثقافة تأمينية متجذرة في تاريخ هذا المكان/المفهوم المعروف باسم سوق لندن بعظمتها

وسوءاتها. دعني أخبرك ببعض ما تعنيه هذه الثقافة بالنسبة إليّ بالإشارة إلى شخصيتين مهمتين في تاريخ التأمين البريطاني.

الأول، هو كثبرت هيث، (Cuthbert Heath) (١٨٥٩ - ١٩٣٩)، وكان وسيطاً ومكتباً رائداً في سوق لويديز، ويعتبر أول من قام بإدخال التأمين غير البحري لسوق لويديز^(٦). فهو الذي قام بإطلاق أول وثيقة تأمين من السطو، ووثيقة التأمين الشاملة على المجوهرات، والتأمين من الزلازل والأعاصير، وخسارة الأرباح بسبب حوادث الحريق. وكان أول مكتب يقوم بوضع جداول للخسائر الاحتمالية. واشتهر بالتأمين على زلزال سان فرانسيسكو (١٩٠٦) وإصراره على دفع جميع المطالبات المتعلقة بالزلازل والحرائق (أي التخلي عن سؤال إن كان الحريق ناشئاً من الزلزال)، وهو ما عزز سمعته في سوق التأمين في الولايات المتحدة. وابتكر في عام ١٩٠٦ - ١٩٠٧ غطاء إعادة تأمين فائض الخسارة (excess of loss reinsurance) استجابة لطلب التأمين ضد احتمال تكرار زلزال مثل زلزال سان فرانسيسكو. وهو بهذا كان يرى أن وثيقة التأمين يمكن أن تكون موضوعاً، خطراً، قابلاً للتأمين، إذ تقوم شركة التأمين بتسديد التعويضات إلى حد معين، بعدها يبدأ غطاء فائض الخسارة بتسديد ما تجاوز هذا الحد (priority/deductible).

والثاني، هو روبرت كيلن، (Robert Kiln) (١٩٢٠ - ١٩٩٧)، الذي برز خلال أواخر الأربعينيات والخمسينيات، مع الفريق العامل معه، كشخصية رائدة في سوق إعادة التأمين في مجالات عدة، ومنها:

- الاكتتاب بأخطار فائض الخسارة على أساس الكلفة الحدية (burning cost).
- عمولة اتفاقيات إعادة التأمين المتدرجة (treaty commission on a sliding scale).
- إعادة التأمين على شركات التأمين المقبوضة (captive insurance companies).
- إعادة التأمين على أساس وقف الخسارة (stop loss reinsurance).

Anthony Brown, *Cuthbert Heath: Maker of the Modern Lloyd's of London* (Newton Abbot, (٦) London: David & Charles, 1980).

وكان لروبرت كيلن في ستينيات القرن العشرين، إلى جانب آخرين، دور مهم في صياغة شرط الـ ٧٢ ساعة على خلفية إعصار بيتسي (hurricane Betsy) (١٩٦٥) الذي ضرب خليج المكسيك وتسبب بخسائر كبيرة لحفارات النفط البحرية هناك تقدر بـ ١٠ مليارات دولار أمريكي. وكانت المهمة هي التخلص من الغموض والاختلاف في التوقعات بين مكنتبي التأمين وإعادة التأمين وتقليص تكرار النزاعات في التفسير في ما يخص تحديد زمان ومكان الخسارة الناشئة من الكوارث. بتفويض من رابطة مكاتب إعادة التأمين البريطانية قام بصياغة شرط ٧٢ ساعة لتحديد الإطار الزمني لحدث واحد، الذي حمل اسمه ثم صار يعرف مختصراً باسم LPSO 98^(٧).

في عام ١٩٦٨ نشر كيلن كتيباً بعنوان لويدز إلى أين؟ (*Whither Lloyd's?*) أراه مهماً، أخذ فيه على عاتقه عرض أفكاره الرائدة حول مستقبل لويدز وتحديد كيفية تطويرها نحو الأفضل. حبذا لو أن أركان التأمين في العالم العربي يعرضون أفكارهم حول مستقبل أسواقهم أو أسواق التأمين العربية. قدّم كيلن في هذا الكتيب عدداً من الأفكار الأصيلة والمبتكرة في ذلك الوقت، ومنها:

- السماح لشركات التأمين بممارسة التأمين داخل سوق لويدز بدلاً من اقتصره على الأسماء (Names) (المساهمين الأفراد بثرواتهم في النقابات الاكتتابية). وقد تحقق ذلك في ما بعد وهو السائد الآن.

- السماح للنساء بدخول قاعة الاكتتاب (Underwriting Room) في مبنى لويدز. كان الرجل من أوائل دعاة المساواة بين الرجال والنساء في هذا المجال. في عام ١٩٧٠، أصبحت النساء عضوات مكنتبات في لويدز (Underwriting Members of Lloyd's) وبدأن بممارسة الاكتتاب الفعلي في قاعة الاكتتاب سنة ١٩٧٢.

- تحسين مستوى التدريب.

- تقدير الاحتياطيات للمسؤوليات طويلة الأمد بشكل أفضل.

- تدقيق (audit) منفصل لأعمال المسؤولية طويلة الأمد المكتتبه في لويدز.

(٧) قدّم روبرت كيلن خدمة فكرية مهمة من خلال كتابه حول إعادة التأمين في التطبيق: Robert Kiln, *Reinsurance in Practice* (London: Witherby & Co Ltd, 1981).

- الفصل (divestment) بين وسطاء التأمين وملكيتهم للوكالات الاكتتابية (underwriting agencies) في لويديز (وهو ما فاحت منه فيما بعد روائح الفساد التي أثرت على سمعة لويديز مثلما أدت إلى انتحار بعض الأسماء^(٨)).

- إعادة تنظيم لجنة لويديز لتضم أعضاء لمجلس إدارة بدوام كامل.

ربما أطلت في هذا العرض، لكن الفكر والممارسة عند هؤلاء تركا عندي تأثيراً رغبت أن أشركك والقراء به^(٩).

(٨) هناك كتب عديدة عن مشاكل لويديز منها على سبيل المثال:

Godfrey Hodgson, *Lloyd's of London: A Reputation at Risk* (Penguin Books, 1986).

Jonathan Mantle, *For Whom the Bell Tolls: The Lesson of Lloyd's of London* (London: Sinclair-Stevenson, 1992).

Adam Raphael, *Ultimate Risk* (London: Corgi Books, 1995).

(٩) للتعريف بالمزيد من مكانة ومساهمات روبرت كيلن راجع: <<http://www.brandex.co.uk/media/9683/anniversary-book.pdf>>.

المحور الثاني

جذور النهضة التأمينية في العراق (١٩٧٠ - ١٩٨٠)

• ذكرت عدداً من الأساتذة الذين تدرّبت على أيديهم أنت وأبناء جيلك، كما لم يخل عليكم هؤلاء بالرعاية والتشجيع، وكأنك تقول إن الفضل في ما حققه قطاع التأمين العراقي في سبعينيات وثمانينيات القرن المنصرم يعود لما تحقق قبل مرحلة التأمين وإلى جهود هذه النخبة التي ذكرت.

هم لم يخلوا علينا بالرعاية والتشجيع، نحن الجيل الجديد الذي يدخل مجال التأمين بعد الدراسة الثانوية والجامعية، لا تربطنا معهم علاقة عائلية أو مذهبية أو عشائرية، إلا أن تلك الرعاية والتشجيع كانت ربما جزءاً من سياسة مضمرة غير مكتوبة لبناء الكوادر وتهيئتها للمستقبل لتحتل مواقع القيادة في الشركة بعد رحيل أصحابها. لذلك كان هناك الصف الأول والثاني. دعني هنا أقتبس مطولاً ما حاولت أن أستشفه من «منهج» إدارة الأستاذ عبد الباقي رضا، فقد كتبتُ في دراستي عنه وتحت عنوان فرعي «ملامح من منهج عبد الباقي في الإدارة»، الآتي^(١):

«تقوم مناهج الإدارة الحديثة على القيادة، قيادة المنشأة والعاملين فيها، بهدف تحقيق أفضل النتائج المالية والتطوير المستمر للمنشأة. هذا ما تُخبرنا به كتب التنظيم

(١) مصباح كمال، «تقييم دور القائد الإداري في مؤسسة تابعة للقطاع العام»، مجلة التأمين العراقي:

<<http://misbahkamal.blogspot.co.uk/2014/08/abdulbaki-redha-assessment-of-leaders.html>>.

نشرت أيضاً في موقع شبكة الاقتصاديين العراقيين: <[٢٣](http://iraqieconomists.net/ar/2014/08/15/%D9%85%D8%A7%D9%84-%D8%A7%D9%84%D8%A3%D8%B3%D8%AA%D8%A7%D8%B0-%D8%B9%D8%A8%D8%AF-%D8%A7%D9%84%D8%A8%D8%A7%D9%82%D9%8A-%D8%B1%D8%B6%D8%A7-%D8%AA%D9%82%D9%8A/>.</p></div><div data-bbox=)

والإدارة. وهذا ما يسمّى قيادة عبد الباقي رضا. ويتطلب البحث في دوره القيادي دراسة منهجه في إدارة الشركة في المجالات التالية:

إدارة العلاقة مع المؤمن لهم

إدارة العاملين والعملاء

إدارة العلاقة مع الحكومة

إدارة العلاقة مع شركات التأمين الأخرى

إدارة العلاقة مع معيدي التأمين

وآمل أن يتقدم الغير لتكريس دراسة مستقلة للموضوع اعتماداً على المعطيات الموجودة في رسائل عبد الباقي، والاستفادة من المقابلات مع من هم على معرفة به، ومفاتيح إدارة شركة التأمين الوطنية لفتح سجلاتها لأغراض البحث. وقد يكون من المفيد أيضاً التوسع بالبحث في سجلات الوزارات التي كانت معنية بقطاع التأمين وربما كذلك سجلات الأجهزة الأخرى.

حسب المعلومات المتوافرة في رسائله فإن عبد الباقي لم يتلقَ تدريباً متخصصاً أو عاماً في إدارة الشركات عدا ما مرّ عليه خلال دراسته الجامعية الأولية في بغداد (كلية التجارة والاقتصاد، ١٩٥١ - ١٩٥٥) وبعدها دراسته للماجستير في الولايات المتحدة (١٩٥٥ - ١٩٥٧). لكنني لا استبعد أنه ربما تعرّف على منهج «الإدارة العلمية» لفردريك تايلور (١٨٥٦ - ١٩١٥) من خلال مطالعته. أقول هذا لأن جوانب من هذا المنهج وجدت ترجمتها، في تقديري، في إدارته لشركة التأمين الوطنية (١٩٦٦ - ١٩٧٨). فقد كان حريصاً على اختيار الأفراد المناسبين للوظائف، وعمل على تحويل الموظفين إلى أصحاب اختصاص قائم على المعرفة في مجال عملهم^(٢)، (knowledge workers)

(٢) ثلاثة عناصر تحدد المعرفة التي تدخل في أداء الاختصاص الوظيفي بكفاءة: المعرفة العامة، معرفة صناعة التأمين، معرفة شركة التأمين. فالعمل القائم على المعرفة يعطي صاحبها قدراً من الحرية أو يُمكنه من رسم إطار وظيفته، لكن مساحة الحرية تظل مقيدة وخاصة في شركة تابعة للدولة.

عبارة «العامل المعرفي» مستلة من: Peter Drucker, *Landmarks of Tomorrow* (New York: Harper & Row, 1957), p. 122.

وقد استخدم الاقتصادي بول باران عبارة «العامل بالفكر» تمييزاً من «العامل باليد» من منظور ماركسي ليستنتج أن الشرط الأساس لأن يكون الفرد مثقفاً هو الرغبة المسكونة فيه لقول الحقيقة، إضافة إلى الشجاعة، والاستعداد للبحث العقلاني من دون خوف مما سيقود إليه البحث. وهو هنا يقتبس مقولة كارل ماركس الشهيرة: «نقد لا يرحم =

ووضَع حزمة مناسبة من الحوافز بما فيها المكافآت الصغيرة لضمان قيامهم بأداء مهامهم وتطوير أنفسهم. وبالطبع، وبسبب كونه محكوماً بالقوانين وبالقرارات الخاصة بمنشآت الدولة، وشركة التأمين الوطنية واحدة من هذه المنشآت، كانت حريته في تقديم المكافآت مقيّدة، وقد وسَّع فيها من خلال توفير فرص التدريب في الخارج وفي الترقية الوظيفية ضمن الضوابط المرسومة.

أما توزيع العمل في أقسام نوعية متخصصة على المدراء، فهو مما ورثه من سابقه في إدارة الشركة حيث يجلس هو على قمة الهرم الإداري مع نخبة للتنظيم والإشراف على النظام بأكمله والتخطيط للمستقبل^(٣). ربما تعرّف أيضاً على أفكار بيتر درُكر ومنهجه في الإدارة من خلال الأهداف^(٤). حيث يتولى نخبة من المدراء رسم استراتيجية عمل الشركة، ووضع أهداف للمدراء المتخصصين. ربما كان من حسن حظه أنه كان محاطاً بمجموعة من مدراء الأقسام، متميزة في اختصاصاتها وفي قدراتها الفنية مما وفرّ نمطاً من قيادة جماعية غير معلنة. وهو لم يستعمل عليهم ولم يكن يدعي اختصاصاً في فروع التأمين المختلفة رغم تميّزه في مجال التأمين على الحياة الذي لم يكن داخلياً آنذاك ضمن أعمال الشركة. لكنه كان في المقدمة بكل ما له علاقة بالشؤون المالية والحسابية والاستثمارات. ولعل أفضل وصف له هو أنه كان الأول بين المدراء الآخرين (first among equals).

كان الهيكل التنظيمي للشركة هرمياً مع قدرٍ من الصلاحيات لمدراء الأقسام وموظفين آخرين. على سبيل المثال، منحه صلاحيات تسوية المطالبات بالتعويض

= لكل ما هو موجود، لا يرحم بمعنى عدم الخوف من النتائج التي يتوصل إليها النقد وبمعنى عدم الخوف من الصراع مع القوى المهيمنة.» (من رسالة ماركس إلى آرنولد روح، أيلول/سبتمبر ١٨٤٣) «The Paul Baran, «Commitment of the Intellectual,» *Monthly Review*, 1961, included in Paul Baran, *The Longer View* (New York: Monthly Review Press, 1961), p. 3-15.

(٣) لم يشمل التخطيط للمستقبل التحوط من المنافسين، وهو من العناصر المهمة في وضع استراتيجية للشركة في السوق القائمة على التنافس، إذ إن شركة التأمين الوطنية آنذاك كانت الشركة الوحيدة التي تزاو أعمال التأمين العام، وكانت شركة التأمين العراقية، وهي أيضاً تابعة للدولة، متخصصة في أعمال التأمين على الحياة. وبقي الاختصاص قائماً لغاية ١٩٨٨.

وتقوم الاستراتيجية على الاختيار بين منهجين في التنافس. التنافس على أساس التمايز في السوق من خلال تقديم القيمة المضافة للزبون، بحيث إن الزبون يدفع قسطاً أعلى لقاء تغطية التكلفة الأعلى المتكبدة في توفير القيمة المضافة (خدمة سريعة، نطاق أوسع لغطاء وثيقة التأمين، ... إلخ). والتنافس على أساس التكلفة من خلال توفير الخدمة (وثيقة التأمين) بتكلفة أقل ربما على حساب النوعية ومستوى الخدمة.

Peter Drucker, *The Practice of Management* (New York: Harper, 1954).

(٤)

(وهو تفويض قائم على الثقة بمن يمارس الصلاحية والقناعة بوجود انضباط ذاتي لدى الممارس). وفي هذا ربما كان عبد الباقي يتماشى مع الاتجاهات المعاصرة في تفويض مزيد من السلطة مع الموظفين رغم أن الجميع كان يعرف أن هناك مركزاً واضحاً للقيادة والتحكم يعطي الشركة هوية متميزة من خلال صياغة رؤية مشتركة للمستقبل ولإدارة العمل، وهذا هو من وظيفة رئيسها. وفي غياب محاضر جلسات مجلس الإدارة والمستندات الصادرة من الشركة لا يسعنا عرض هذه الرؤية والهوية. كان تصميم شعار الشركة (الذي لا يزال مستعملاً حتى الوقت الحاضر)، والفعاليات المرتبطة بمناسبات معينة (العيد الفضي)، التضامن وروح الجماعة (السماح للموظفين بترك الشركة والمشاركة في تشييع الفنان فاروق فياض، وكان من المنتجين المرموقين في الشركة) بعض المظاهر الملموسة لإدارته. إلا أن هناك تفاصيل تكاد تكون مخفية كتلك المتعلقة بالكشف الكامل عن ملفات الشركة أمام المحاكم، وهي الحادثة التي يرويها في إحدى رسائله (رسالة مؤرخة في ٢٣/٩/٢٠١١)، وكذلك عدم الخنوع للمواقف الغربية والجاهلة لمن هم في السلطة (كما يبين في رسالته المؤرخة ٣٠/٣/٢٠١٢).

ويمكن القول، إنه نجح في خلق مؤسسة متماسكة، فتصرفه كان النموذج لتجاوز الانقسام بين الموظفين وطالبي التأمين والمؤمن عليهم. فقد اهتم بموظفي الشركة كعناصر أساسية في تطوير الشركة وأداء خدماتها وعدم النظر إليهم كمفردات في تكاليف الإنتاج. كان يعرف جيداً أن العمل التأميني يقوم على المعرفة التي تتجاوز المؤهل الأكاديمي رغم أهميته ودوره في تعيين الموظفين والموظفين. وكان على إدارته لذلك، توفير الوسائل التي تستطيع من خلالها تشغيل عقول العاملين وليس مجرد السيطرة على وقت العمل، وقد وجد بعضاً من تلك الوسائل في التدريب داخل وخارج العراق، وتشجيع اللقاءات الأسبوعية لقسم الشؤون القانونية، وتشكيل لجان لدراسة قضايا معينة كان من آثارها، عدا توفير فرصة للموظفين للمشاركة في عضويتها، فرصة اختبار هؤلاء في معارفهم واكتشاف إمكانياتهم لاحتلال مواقع متقدمة في المستقبل. ارتبط ذلك طبعاً بطموح الموظف ليرتقي بموقعه إلى درجة أعلى لكن التدرج الوظيفي كان قيماً على إدارته في الترقية السريعة للعناصر الواعدة. هل كان هذا ما يدور في ذهن عبد الباقي كقائد إداري؟ اعتقد ذلك من خلال تجربتي الشخصية في العمل في بعض اللجان، والقيام ببعض المهام، وخاصة تلك التي تتطلب معرفة باللغة الإنكليزية.

جاء تماسك الشركة من خلال الإلمام بالتفاصيل التنظيمية والإدارية والألفة مع مدراء الأقسام والفروع وموظفين آخرين يراهم كمدراء في المستقبل. وكان معروفاً عن عبد الباقي أنه كان يقرأ نسخ الكتب الصادرة من أقسام وفروع الشركة بدقة ويهّمش عليها بقلم الحبر الأخضر من باب التوجيه أو التصحيح أو المتابعة. كانت مسألة الدقة أساسية عنده، نابعة من قناعة أن الشركة مؤتمنة على أموال الغير ويجب ترجمة هذا الائتمان في أداء العمل، وفي الكتابة، وفي التعامل مع جمهور المؤمن لهم باحترام. وساعده في ذلك ذاكرته العظيمة للتفاصيل التي لا يزال محتفظاً بها. تقول السيدة سعاد البيطار، مسؤولة المكتبة في شركة التأمين الوطنية، والتي عاصرت عبد الباقي رضا وتحدث عنه باحترام وتقدير عاليين، تقول إنها عندما كانت تقدم له الكتلوغات الخاصة بالكتب المراد شراؤها لمكتبة الشركة كان «يبادر إلى الإشارة إلى أن بعض الكتب موجودة في المكان الفلاني أو في القسم أو الفرع الفلاني». وتضيف أنه عندما ترجع إلى الأوليات كانت تجد «أن كلامه صحيح وأن الكتب فعلاً موجودة في المكان الذي توقعه وأشار إليه. وهذا إنما يدل على حرصه وتمكنه من عمله وذاكرته القوية». وتذكر السيدة البيطار أن مكتبة الشركة تأسست «كمكتبة متخصصة عام ١٩٧٢ لغرض توفير المصادر والبحوث والمنشورات التي تخص نشاط التأمين، إضافة إلى مصادر العلوم الأخرى المساندة لعمل التأمين ... وكان صاحب فكرة تأسيس المكتبة أ. عبد الباقي رضا عندما كان مديراً عاماً للشركة. وهو أيضاً أول من عرض فكرة تعيين أمين مكتبة متخصص»^(٥).

أراد أن يخلق تنظيمًا متينًا، ضمن الظروف المتاحة لشركة عامة، تنظيمًا لا يقتل روح المبادرة لدى العاملين، ولا يضم مدراء لا يتمتعون بالمؤهلات العصرية لقيادة أقسامهم. كان همه الأساس أن يكون التنظيم صلباً وقوياً يتركز على كوادر متميزة تتمتع بالقدرات الفنية والإدارية المناسبة في اختصاصاتها. ولذلك، ركّز على الاستفادة من الكوادر القائمة عندما أصبح مديراً عاماً للشركة في ١ شباط/فبراير ١٩٦٦، ووضع قواعد، غير مكتوبة، لتكوين كوادر جديدة شابة وذلك من خلال:

- انتقاء الموظفين والموظفين (وكان ذلك قبل إدخال التعيين المركزي الذي سلب إدارات المؤسسات العائدة للدولة حرية التعيين) من دون انحياز، واعتماد معايير

(٥) سعاد محمد محمد سعيد البيطار، «مكتبة شركة التأمين الوطنية: لمحة سريعة»، مجلة التأمين العراقي:

<<http://misbahkamal.blogspot.co.uk/2009/06/1972.html>>.

الجدارة والمعرفة واللغة (العربية والإنكليزية)، وتعريض مقدم طلب التعيين لامتحان تحريري ومقابلة، للكشف عن مدى توافر هذه المعايير لدى مقدم الطلب.

- التدريب داخل وخارج العراق.

- عدم الوقوف أمام من يرغب في الاستزادة من التعليم (راجع الحكاية في رسالته المؤرخة ٢٠١١/٨/١٣ بخصوص تشجيع أحد العاملين للدراسة صباحاً والعمل مساءً).

- الاستفادة من فرص تشكيل اللجان لإدخال عناصر واعدة في عضويتها لتفيد وتستفيد.

بعد هذا الاقتباس الطويل يظل السؤال الذي لا أعرف جواباً له هو: من أين استقت هذه النخبة الإدارية والفنية أفكارها في إدارة وبناء تنظيم الشركة؟ ترى هل أن أفرادها قرأوا، على سبيل المثال، ما توافر لهم من كتب عن الإدارة الحديثة والتنظيم، وكتفوا الأفكار الواردة فيها لتطبيقها في البيئة العراقية؟

يذكر الأستاذ بهاء بهيج شكري في كتابه بحوث في التأمين^(٦) أنه بعد نقل خدماته من المصرف الزراعي إلى شركة التأمين الوطنية (١٩٥٦) وضع تحت التدريب في أقسام الشركة من قبل المدير العام لفترة ثلاثة أشهر. بعدها، وفي السنة نفسها، أوفد إلى لندن لدراسة التأمين في كلية التأمين في مدينة سربتن ومعهد التأمين القانوني في لندن، والتدريب مع وسطاء إعادة تأمين الشركة. يتحدث هنا عن نفسه وتجربته ومساهماته، كمعاون فني للمدير العام للشركة، في تطوير العمل وفي تدريس مادة التأمين سنة ١٩٦٠ في معهد المحاسبة العالي. كان أول عراقي يحصل على عضوية معهد التأمين القانوني في لندن. ومما كتبه أنه بسبب عدم وجود مصدر باللغة العربية عن التأمين

(٦) بهاء بهيج شكري، بحوث في التأمين (عمان: دار الثقافة للنشر والتوزيع، ٢٠١٢)، فصل: تجربتي مع التأمين. هذا الفصل يجمع بين السيرة الذاتية والكشف عن جوانب من تاريخ التأمين في العراق في خمسينيات وأوائل ستينيات القرن المنصرم، وحتى في العقد اللاحق عندما كان الأستاذ شكري خارج الشركة. إضافة إلى هذا المرجع، نشر الأستاذ بهاء خمسة كتب أخرى إضافة إلى معجم ضخم في جزأين بعنوان المعجم الوسيط في مصطلحات التأمين وشروط التأمين (عمان: دار الثقافة للنشر والتوزيع، ٢٠١٦). وهو الآن (نيسان ٢٠١٨) يضع اللمسات الأخيرة لكتاب عن تأمينات الأشخاص.

يمكن الطلبة الرجوع إليه بادر إلى وضع كتابه النظرية العامة للتأمين^(٧)، وما زال هذا الكتاب يحتفظ بقيمته العلمية رغم مرور ما يقرب من ستة عقود على نشره.

أثناء دراسته وتدريبه في لندن قرأ ودرس أمهات الكتب التأمينية باللغة الإنكليزية يذكر بعضاً منها، أتقني منها، على سبيل المثال، كتابين بقيا في التداول وأعيد نشرهما مرات عديدة حتى ثمانينيات القرن المنصرم:

Victor Dover, *Handbook to Marine Insurance*

C E Golding, *Law and Practice of Reinsurance*

لكنه لا يشير إلى قراءة كتاب في الإدارة أو التنظيم، إلا أنه يذكر استفادته من وسطاء وشركات إعادة التأمين حتى إنه يشير إليها كمدارس تعلّم منها الكثير. من المؤسف أن تجربته في تطوير شركة التأمين الوطنية، التي وثقها في كتابه بحوث في التأمين (٢٠١٢)، لم تكن في التداول بين العاملين في قطاع التأمين العراقي.

الأستاذ شكري نموذج متميز لكيفية تكوين رجل التأمين، تمييزاً له عن موظف التأمين. تجربته في التدريب، داخل الشركة وفي الخارج، تكررت في ما بعد تحت إدارة الأستاذ عبد الباقي رضا (١٩٦٦ - ١٩٧٨)، وفيما بعد الأستاذ موفق حسن رضا (١٩٧٨ - ١٩٩٢)، ولكنها تأثرت بسبب الحرب العراقية - الإيرانية (١٩٨٠ - ١٩٨٨) وكذلك غزو الكويت (١٩٩٠)، ومن ثم توقف التدريب خلال سنوات الحصار الدولي (١٩٩٠ - ٢٠٠٣).

لم أتلمذ على يديه، وفاتني أن أقرأ كتابه النظرية العامة للتأمين^(٨) لأنني عندما بدأت العمل في شركة التأمين الوطنية سنة ١٩٦٨ كان قد تركها ليمارس المحاماة كحقوقى مختص بالتأمين. وكان وقتها فريداً بهذا الشأن: رجل تأمين ومحام متخصص

(٧) بهاء بهيج شكري، النظرية العامة للتأمين (بغداد: مطبعة المعارف، ١٩٦٠).

من المناسب أن نذكر هنا أن جمال الحكيم نشر التأمين البحري: دراسة علمية وعملية وقانونية (القاهرة: مطبعة القاهرة الجديدة، ١٩٥٥) الذي استفادت منه أجيال من ممارسي التأمين في العالم العربي، وكان كبهاء زميلاً لمعهد التأمين القانوني في لندن.

(٨) ستمضي عدة عقود قبل أن يتسنى لي قراءته، وكان ذلك بفضل زميلي منعم الخفاجي الذي أهداني نسخته من الكتاب وأرسله بالبريد السريع مع أربعة أعداد من مجلة رسالة التأمين، استلمته بتاريخ ٢٢ آذار/مارس ٢٠١٨.

بالتأمين وصاحب معرفة عميقة بموضوعه من جوانبه النظرية والعملية. كان أول كتاب أقرأه عن التأمين هو مبادئ التأمين^(٩).

دعني أذكر لك بعض الأسماء، مع حفظ الألقاب وبالتسلسل الألفبائي، التي تسنمت مواقع القيادة الإدارية أو إدارات الأقسام وتركت أثراً على الموظفين والموظفات، مع الاعتذار لمن لا يرد اسمه.

باسل النوري، باقر المنشي، بثينة حمدي، بديع السيفي، بهاء بهيج شكري، رفعت الفارسي، سعاد بنوطي، سعد البيروتي، سليم الورد، عبد الباقي رضا، عطا عبد الوهاب، فؤاد عبد الله عزيز، مصطفى رجب، منعم الخفاجي، موريص منصور، موفق حسن رضا، مؤيد الصفار، هدى الصفواني، هشام بابان.

لقد كنا أبناء وبنات جيل يعمل في ظل الأساتذة؛ الذي أتى بعد ذلك هو «جيل بلا أساتذة»^(١٠). هؤلاء هم بعض رجال، وأيضاً سيدات، التأمين في النصف الثاني من القرن العشرين، فما هو حال المحسوبين على نظام التأمين في القرن الحادي والعشرين؟

لقد بدأ قطاع التأمين العراقي يتدهور مع غياب التراكم المعرفي في مجال التأمين. كانت هجرة الكوادر^(١١) من بين العوامل التي ساهمت في التدهور التدريجي. إن عدداً من هؤلاء كان يشكل ما سماهم أحد الأساتذة العراقيين العقول الفاعلة، ووصفها بأنها:

«العقول التي حصلت على شهادات جامعية عالية وعملت ضمن مؤسسات أكاديمية كالجوامع والمؤسسات العلمية أو المصانع والشركات والمستشفيات وغيرها، بحيث باتت تتمتع بامتلاكها الخبرة العلمية والعملية والتقنية في مجال معين. ونشاط الكفاءة يبرز من خلال نشرها للأبحاث العلمية وبراءات الاختراع والاشتراك بالمؤتمرات العلمية وبرامج التطوير العلمي مما يعزز من مكانتها العالمية والمحلية. وتؤخذ

(٩) و. أ. دنسدیل، مبادئ التأمين، ترجمة أحمد عبد العزيز الأنصاري، مراجعة: يحيى عويس (القاهرة: مؤسسة سجل العرب، ١٩٦٥). نشر هذا الكتاب ضمن سلسلة الألف كتاب.

(١٠) «نحن جيل بلا أساتذة» قول للأديب السكندراني محمد حافظ رجب لا أتذكر أين قرأته. ومن المناسب أن أضيف إليه عنوان كتاب صلاح عبد الصبور ماذا يبقى منهم للتاريخ.

(١١) مصباح كمال، «ممارسو التأمين العراقيون في المهجر»، مجلة التأمين العراقي: <<http://misbahkamal.blogspot.co.uk/2013/04/iraqi-insurance-practitioners-in.html>>.

سنوات الخبرة والعمل في مجال الاختصاص بنظر الاعتبار عند تعريف الكفاءة العلمية»^(١٢).

إن خسارة الكفاءات أثرت على إدارة العمل ومستوى الأداء، وصعّبت تهيئة الكوادر البديلة، وحرمت القطاع من إمكانية إضافة معارف جديدة من قبل الكفاءات، بفضل تمكّنها من المتابعة بما هو جديد باللغات الأجنبية، وكذلك تقليص القدرات التعليمية والتدريبية المتوافرة في القطاع. لقد كانت هذه الكفاءات تشكل مجمّعاً للمعرفة والمهارات يمكن الاستفادة منه في توجيه وتدريب العناصر الشابة، وكذلك رفق شركات التأمين الخاصة، التي تفتقر إلى الكوادر، بموظفين وموظفات يتمتعون/يتمتعن بقدرات متنوعة وفي مجالات الاختصاص.

إن توقّف أو في أحسن الحالات هشاشة التدريب المهني بدءاً من ثمانينيات القرن المنصرم وما تبعها من سنوات الحصار الظالم (١٩٩٠ - ٢٠٠٣) الذي حرم قطاع التأمين من التواصل مع العالم الخارجي وحتى الحصول على الأدبيات التأمينية دونك توقف حماية إعادة التأمين^(١٣).

(١٢) نادر عبد الغفور أحمد، «العقول المهاجرة بين الاستنزاف أو الاستثمار»، مجلة النور: العدد ١١٠، السنة العاشرة، ٢٠٠٢. <https://docs.google.com/viewer?a=v&q=cache:0VwEjhWV8pIJ:www.parliament.iq/iete/1-6.doc+&hl=en&pid=bl&srcid=ADGEEsGnA7za_IN9IC6S0oaPz8ZorOaGiQVU4f6IgsdG9P7T6YhaJ4q84akO8wZ2BDPYhp4D_-VAzB4qqk5SaXkCgsURjUeNaIzzWpyIzC4oV7ud9QZyOgCo4eqNRwlzdSvklDj6pTwe&sig=AHIEtTz-6sRSPnMo7v7AIOjXxvnmbrP6WA>.

ميّز البروفيسور نادر بين ثلاث فئات:

- العقول الفاعلة: وهو ما اقتبسناه.

- الكفاءات العاطلة: وهي الكفاءات التي حصلت على شهادات عالية لكنها لم تستثمر تلك الشهادات في تطوير قدراتها العلمية والبحثية لأسباب مختلفة. تلك الكفاءات عملت في مجال بعيد عن مجالها العلمي وتحتاج إلى فترة من التدريب والتأهيل لإعادة استيعابها في مشاريع الاستفادة من العقول المهاجرة.

- الكفاءات المزورة: وهي التي دخلت العراق أيام النظام السابق وبعد سقوطه وحصلت على بعض الوظائف في مؤسسات الدولة. مثل هؤلاء الأشخاص ادّعوا بحصولهم على شهادات عالية بالرغم من كونها مزورة. ويمكن وضع آلية خاصة إما بواسطة مؤسسة النزاهة أو الوزارات المعنية للتأكد بحصول تلك الكفاءات على الشهادات الموثوقة.

وكما كتبت في ورقتي «ممارسو التأمين العراقيين في المهجر»: في غياب المعلومات في الوقت الحاضر لا يمكننا أن نؤكد إن كانت هذه الفئات الثلاث تنطبق على الكفاءات التأمينية في العراق، لكننا نزعّم أن العقول الفاعلة، والعاطلة والكفاءات المزورة (الوهمية) موجودة في شركات التأمين العامة مع بعض الاختلاف).

(١٣) مصباح كمال، «التأمين في العراق وعقوبات الأمم المتحدة» فصل في كتاب دراسات في الاقتصاد العراقي: دراسات مختارة (لندن: المنتدى الاقتصادي العراقي، ٢٠٠٢)، ص ٧٣ - ٩٦.

عندما تكون وريثاً لهذه التركة البائسة وتحرك في دائرة الرضا عن النفس، وبعد ذلك (٢٠٠٣) تفرض المحاصصة الطائفية ثقلها على سياسة الاستخدام^(١٤)، وعلى إعادة توظيف ضحايا النظام السابق^(١٥) تكون بذلك قد عززت التراجع الذي شهده قطاع التأمين.

ليس هناك في قطاع التأمين العراقي في الوقت الحاضر مجموعة مقتدرة تمتلك رؤية للقطاع تخرجه من وهدهته وترفعه إلى مستوى مماثل لما هو موجود في بلدان عربية أخرى. والدولة تكاد أن تكون غائبة عن الصورة: مجرد تصريحات - جعجعة من غير طحن.

• تقول إن مدير عام الشركة الوطنية ونائبه والمدراء لم يكونوا من الحزب الحاكم. هل كان تجاوز شرط الحزبية كان ينطبق في فضاء الوظيفة العمومية آنذاك بشكل عام؟ أم كان الأمر في مجال التأمين تساهلاً باعتبار التأمين، في نظر السلطة، قطاعاً هامشياً لا يُقل جماهيرياً له. فالأنظمة السلطوية تهتم بالجيش وقوى الأمن والمنظمات الجماهيرية، أي أين توجد قوة السلاح ووفرة العسس وجماهير الهتيفة؟

لا تتوافر لديّ معلومات كافية لأخرج بموقف قاطع تجاه سؤالك، ولكنني أرجو أن تجد في الملاحظات التالية مقرباً أولاً نافعاً.

عندما سيطر حزب البعث على الحكم سنة ١٩٦٨ فإنه ورث ما كان قائماً من شركات ومؤسسات ودوائر أخرى، مثلما ورث مؤسسة الجيش والشرطة وأجهزة العنف العائدة للدولة. كان همّه الأساس تعزيز تحكّمه بالمؤسسات العسكرية والأمنية، وضمان ولاء المواطنين بدءاً بوسائل الإغراء المختلفة وانتهاءً بالسجن والتهديد الدائم بالتصفية الجسدية. وهكذا فإنه عمل بهمة على تفريغ هذه المؤسسات من الشيوعيين وغيرهم، وبدأ بتضييق الخناق على مؤسسات التعليم لخلق ما كانت الأبواق الإعلامية تسميه الإنسان الجديد. المستتر وراء هذا المشروع هو ما أسميه بتأميم المواطنين، أي إلغاء الفضاء الخاص للإنسان.

(١٤) مصباح كمال، «حول تعيين مدراء شركات التأمين العراقية العامة»، نشرت في مجلة حوار، معهد التقدم للسياسات الإنمائية، بغداد.

(١٥) مصباح كمال، « آثار إعادة المفصول السياسي إلى وظيفته، » مجلة التأمين العراقي: <<http://misbah>

kamal.blogspot.co.uk/2013/03/reinstatement-of-politically-dismissed.html>.

وهكذا، فإن الحزب لم يأبه كثيراً بمن كان على رأس شركات القطاع العام ومنها شركة التأمين الوطنية، والشركة العراقية للتأمين على الحياة، وشركة إعادة التأمين العراقية، ولم يكن شرط الانتماء الحزبي مطلباً لاستمرارهم على إدارتها. جاء الاهتمام في ما بعد، ولكن من دون الاستهانة بالمؤهلات الضرورية لإدارة الشركات مع الاطمئنان، في ما بعد، على ولاء من هم في قمة هذه الشركات وكذلك مدراء الأقسام.

أزعم، لذلك، بأن قطاع التأمين لم يكن غائباً بالمطلق في نظر النظام الحاكم. فقد ورد ذكر للتأمين الوطنية أثناء إدارتها من قبل عبد الباقي رضا، وربما غيرها، في تقرير للقيادة القطرية لحزب البعث، بأنها الأفضل أداء بين مؤسسات القطاع العام. من المفيد هنا أن أقتبس ما كتبه عبد الباقي رضا في بعض رسائله، ففي سياق التحدث عن استقلاليته كتب الآتي^(١٦):

في مطلع السبعينيات شكل حزب البعث لجنة من سبعة أو ثمانية اقتصاديين مستقلين كنت أحدهم. كنا نجتمع أسبوعياً بحضور مقرر حزبي لدراسة مشاريع قوانين أو دراسات أو تقارير اقتصادية وتحدث في الوضع الاقتصادي في البلد، ونقدم اقتراحاتنا التي يتولى المقرر الحزبي تحريرها ونقلها لمن يهمهم الأمر. كنت أنا في اللجنة الأولى التي صار أحد أعضائها، المرحوم الدكتور فوزي القيسي، من أحسن وزراء المالية، وصار أحدهم، المرحوم حسن النجفي، محافظاً للبنك المركزي وآخر، الأستاذ حنا رزوقي^(١٧)، شفاه الله، وكيلاً لوزارة [المالية]، ... إلخ. ثم تعددت اللجان الاقتصادية من المستقلين فضمت رئيس المؤسسة العامة للتأمين في إحداها، كما ضمت مديراً آخر للتأمين. في الثمانينيات، ويوم كنت مستشاراً في المؤسسة العامة للتأمين فوجئنا بحل جميع اللجان و(ترحيل) أعضائها إلى التنظيمات الحزبية حسب المناطق بصفة (نصير). عدد كبير من الأعضاء رفض الالتحاق بالتنظيمات

(١٦) رسالة بتاريخ ٢٦ آذار/مارس ٢٠١١، ضمنتها في كتاب بعنوان مؤقت رسائل في السيرة الذاتية والتأمين (٢٠١٣). يضم الكتاب مجموعة من رسائل الأستاذ عبد الباقي رضا كتبها جواباً على سلسلة من الأسئلة التي قدمتها له. لم يرغب حتى الآن بنشره.

(١٧) حنا رزوقي الصايغ (١٩٢٩ - ٢٠١٣)، خبير مالي ومحاسب، كتب العديد من الكتب في مجال اختصاصه وتمرسه، وتقلد مناصب رسمية مهمة. توفي في تورنتو، كندا.

الحزبية وكنت منهم، ومن التحق بها انتفع من التحاقه في ما بعد. لم يُلاحق الذين رفضوا بل تُركوا وشأنهم وظلوا مستقلين ولم يلحقهم ضرر. لم تكن هذه الإدارات المستقلة سياسياً بمنأى عن محاولات بعض الموظفين البعثيين إثارة مشاكل لتقويضها. ففي الرسالة نفسها نقرأ التالي:

لا أدري إذا كنتَ عاصرت الزوبعة التي أثارها ضدي بعض البعثيين وأدت إلى احتجاجي والزملاء موريس منصور وبصري محمد صالح ورفعت الفارسي في [مديرية] الأمن العامة لمدة أسبوع بأمر محكمة الثورة التي وقفنا أمامها متهمين، قبل أن تقرر رئاسة الجمهورية غلق القضية بنصيحة بعض العقلاء من القيادات الاقتصادية التي كان يستشيرها رئيس الجمهورية في اجتماع أسبوعي معها.

إضافة لهؤلاء كان هناك ضابط الأمن في الشركة، وكذلك مدير قسم الأفراد، وكلاهما ينتميان إلى حزب البعث. كان مدير قسم الأفراد في شركة التأمين الوطنية معروفاً بحسن خلقه، ولم يُنقل عنه أنه أساء إلى الموظفين أو الموظفين بحكم انتمائه الحزبي.

مع مغادرة عبد الباقي رضا للشركة بدأ التحول التدريجي نحو تعيين المدراء العاميين ومدراء الأقسام ليس بالضرورة من أشخاص أعضاء في الحزب الحاكم لكنهم كانوا قريين منه فكرياً وسياسياً، ولهذا كانت فرص إشغالهم المواقع المهمة أفضل من غيرهم. كان أحد مدراء التأمين الوطنية بعثياً سابقاً ولكنه كان على يسار الحزب وقد تعرض للسجن في أول عهده بالعمل في الشركة بسبب موقفه اليساري.

وستمضي عدة سنوات قبل أن يتم تعيين مدير عام بعثي لشركة التأمين الوطنية، وكان ذلك سنة ٢٠٠١، أي بعد تدهور قطاع التأمين بفعل الحروب والحصار الدولي.

لكن الملاحظ أن تعيينات هؤلاء، في الأغلب، كانت بفضل مؤهلاتهم الفنية وليس فقط موقفهم السياسي أو انتمائهم للحزب الحاكم.

تسأل: هل كان قطاع التأمين هامشياً في نظر السلطة لا ثقل جماهيرياً له؟ لا أظن ذلك كما حاولت أن أعرضه هنا. فالسلطة كانت توتاليتارية تتدخل في جزئيات الحياة.

أعرف ذلك من تجربتي الخاصة، فعندما أقدمت سنة ١٩٧٧ على إكمال دراستي العليا في بريطانيا، وبتمويل شخصي، لم يوافق مجلس قيادة الثورة على ذلك!

ونحن نستحضر بعضاً من تاريخ قطاع التأمين العراقي المؤمّم أقول بأن ما حصّن القطاع من تدخّل السلطة هو الاستقلال، التام أو النسبي، الذي وسم عمل أكثر الرؤساء والمدراء في القطاع. نستطيع التعرف على هذا الاستقلال بشكل أفضل عندما يُبحث تاريخ هذه الشركات على المستوى الأكاديمي، أو عندما يكتب أصحابها سيرهم الذاتية أو يكتب الغير سيرهم. والمقتطفات من رسالة عبد الباقي رضا تؤكد ما أذهب إليه هنا.

• تتقاطع تجربتنا، فقد بدأنا العمل في شركات حكومية كانت ثمرة لتأميم قطاع التأمين في العراق، أولاً، ثم ليبيا في أوائل سبعينيات القرن المنصرم. هل تعتقد أن المقدرات كانت متاحة أو كافية لإدارة قطاع التأمين بكفاءة لتحقيق الغاية من التأميم؟ وهل كانت توجد لدينا خطط واستراتيجيات محكمة لإدارة هذا القطاع أم كان الأمر كان يندرج في الرغبة بتحقيق مكاسب سياسية باستثمار شعارات ربما لم نكن ندرك أننا غير قادرين على تحقيقها في العمق؟

حقاً، إن تجربتنا تتقاطعان. لا أستطيع التحدث عن قطاع التأمين في ليبيا إلا قليلاً. شهدت السنة التي تأسست فيها شركة ليبيا للتأمين (١٩٦٤) كشركة وطنية خاصة (وبمساهمة صغيرة من قطاع التأمين العراقي) تأميم شركات التأمين العراقية. أممت الشركات الليبية (الصحاري للتأمين، المختار للتأمين، وشمال إفريقيا للتأمين) سنة ١٩٧١.

على خلاف قطاع التأمين العراقي، ربما لم يمتلك قطاع التأمين الليبي ما يكفي من كوادرنية لإدارته بكفاءة، ولهذا لجأ إلى الاستفادة، وفي فترات مختلفة، من كوادرنية تأمينية عربية ومنها كوادرنية عراقية يُذكرون بكل خير من قبل الجيل القديم من ممارسي التأمين الليبيين. وكما تذكر، فإن العديد من هؤلاء حضروا للمشاركة في مؤتمر التأمين العربي الأول (١٩٨٩)، الذي كنت المنظم الرئيس له، في الذكرى الخامسة والعشرين لتأسيس شركة ليبيا للتأمين.

تعرف بأن موضوع تأميم شركات التأمين في العراق وليبيا لم يخضع لنقاش علني مفتوح، بل جاء قراراً فوقياً، ولم يُبحث أكاديمياً. ربما كنت أول من حاول ولوج هذا

الموضوع بالنسبة إلى العراق^(١٨). ويبدو لي أن تخمة الاهتمام بما هو سياسي ومنذ سنوات طويلة قد غطى على البحث في الشأن التأميني - يقيم القطاع المالي كما أسميه - حتى إنه لا يحظى إلا بالقليل جداً من اهتمام الاقتصاديين العراقيين. ربما ارتفع صوت هنا وصوت هناك ضد التأمين، لكنه كان واهناً ولم يتوافر على أدوات التحليل المناسبة لمناقشة أطروحة التأمين ومدى الحاجة إليه، وربما خافت هذه الأصوات من بطش السلطة فأهملت البحث. وربما نكون بذلك قد فقدنا مساهماتهم في تقييم قرار تأمين شركات التأمين.

ما أستطيع أن أقوله هو أن المناخ السياسي السائد في ستينيات وسبعينيات القرن المنصرم كان مُحَمَّلاً بشعارات فضفاضة للتحويل نحو اشتراكية هجينة غير واضحة المعالم لدى بعض القوى السياسية وجدت أداة لها في التأمين وفي سيطرة الدولة على الأركان الأساسية للحياة الاقتصادية. وكان ما جرى في العراق وفي ليبيا استنساخاً ساذجاً للتجربة المصرية. وهكذا فإن تأمين شركات التأمين كان ترجمة لشعار سياسي وجاء من باب تعبئة الموارد لبناء نظام جديد وُصف بأنه اشتراكي وكأن الموارد المالية لشركات التأمين (وكانت صغيرة مقارنة بالإيرادات النفطية) كانت أساسية للتنمية الاقتصادية.

والسؤال الذي يستحق أن نثيره هو الآثار الاقتصادية والإدارية لتأمين شركات التأمين. هذا السؤال بانتظار من يقوم بالتحقيق فيه. يمكن المحاججة، بالنسبة إلى العراق، بأن التأمين قد ساعد على خلق شركات تأمين كبيرة ساهمت بدورها في تطوير قطاع قوي مليء مالياً وقادر على التعامل مع الأخطار الكبيرة والمساهمة في التنمية الاقتصادية من خلال استثماراتها، وتمويل خزانة الدولة من خلال تسديد الضرائب والرسوم، وتوفير عمالة متدربة، وكذلك توفير فرص لتدريب موظفين من خارج العراق. لم يستمر هذا الوضع بسبب حروب النظام الاستبدادي وسنوات الحصار الدولي الظالم، وما ترتب عليها من تدهور الطلب الفعّال على الحماية التأمينية، وخروج الكوادر الفنية من العراق، وتوقف التدريب الحقيقي لسنوات طويلة، وضعف الإدارات، وغيرها من أمور عرضتها في مقالات منشورة.

أنا أميل إلى الرأي بأن تأمين شركات التأمين، رغم الاعتراض على النهج المتبع في تحقيقه، نجح بفضل الإدارات العامة للشركات المؤممة، والتركيز على الأداء الفني،

(١٨) مصباح كمال، مصدر سابق.

والسياسات التي كانت تتبعها في الاستخدام وفي التدريب والعناية الدقيقة بالاكْتِتاب على أسس فنية، وغيرها - وهو ما حاولت التقرب منه من خلال دراستين لشخصين مهمين عملت معهما في شركة التأمين الوطنية^(١٩).

ودائماً حديثي هو عن العراق، فإن الخطط والاستراتيجيات والرؤية مفقودة، فلا حكومات ما بعد ٢٠٠٣ تعرف ما تريد، ولا شركات التأمين (أزيد من ثلاثين شركة، بعضها صغيرة جداً) قادرة على ترتيب بيت التأمين العراقي بكل ما يعني هذا من صياغة سياسة/رؤية لقطاع التأمين. أقولها متأسفاً، إن هناك جعجعة من دون طحين. ومن المفارقات أن قطاع التأمين المؤمم كان يصدر مجلة باسم رسالة التأمين (بدأت سنة ١٩٦٧) كانت تضم دراسات مهمة للعاملين في القطاع، ولكن مع توقفها في أواخر الثمانينات بقي القطاع من دون مجلة ورقية أو إلكترونية رغم دخول شركات خاصة للقطاع وبأعداد كبيرة بفضل قانون الشركات رقم ٢١ لسنة ١٩٩٧.

• على الرغم من غياب مشروع نهضة حقيقي بالمعنى العلمي للكلمة في العراق في ستينيات وسبعينيات القرن المنصرم، فقد حقق قطاع التأمين قفزة كبيرة في هذين العقدين دفعته إلى تبوؤ مركز الصدارة بين أسواق التأمين العربية. ما السر وراء هذه القفزة الكبيرة؟ هل هي عوائد النفط التي أخذت في الارتفاع منذ مطلع سبعينيات القرن العشرين؟ أم كان قطاع التأمين العراقي يمتلك ديناميات خاصة؟

إذا اتفقنا على أن مفهوم النهضة، قياساً بصورته الأوروبية المتمثلة بدراسة الطبيعة وليس اجترار علوم الأقدمين، والتحول المستمر نحو تطوير مناهج العلوم وتطبيقاتها، فإن بعضاً من مظاهر النهضة قد أخذ بالتشكل عندنا في العراق منذ أوائل خمسينيات القرن المنصرم. فقد اقترنت نهضتنا المتعثرة بالتوسع المستمر في التعليم المجاني، بدءاً من رياض الأطفال وحتى الدراسة الجامعية، والتراجع التدريجي للموروث

(١٩) أنظر مصباح كمال، «مؤيد الصفار: مکتب ومدير في شركة تأمين عامة»، شبكة الاقتصاديين العراقيين: <http://iraqieconomists.net/ar/2016/04/21/%d9%85%d8%b5%d8%a8%d8%a7%d8%ad-%d9%83%d9%85%d8%a7%d9%84-%d9%85%d8%a4%d9%8a%d8%af-%d8%a7%d9%84%d8%b5%d9%81%d8%a7%d8%b1-%d9%85%d9%83%d8%aa%d8%aa%d8%a8-%d9%88%d9%85%d8%af%d9%8a%d8%b1-%d9%81%d9%8a/>.

وكذلك «الأستاذ عبد الباقي رضا: تقييم دور القائد الإداري في مؤسسة تابعة للقطاع العام»: <http://iraqieconomists.net/ar/2014/08/15/%d9%85%d8%b5%d8%a8%d8%a7%d8%ad-%d9%83%d9%85%d8%a7%d9%84-%d8%a7%d9%84%d8%a3%d8%b3%d8%aa%d8%a7%d8%b0-%d8%b9%d8%a8%d8%af-%d8%a7%d9%84%d8%a8%d8%a7%d9%82%d9%8a-%d8%b1%d8%b6%d8%a7-%d8%aa%d9%82%d9%8a/>.

الديني المقيد للحريات، وانتشار الأفكار والمنتجات الغربية ومناهج جديدة في دراسة مجتمعنا واقتصاده، والتطور المذهل في الفنون التشكيلية. باختصار شديد، فإننا لم نكن بعيدين جداً عن ممهدات النهضة. في هذا الإطار يمكن اعتبار مؤسسة التأمين من مظاهر النهضة مع علمنا بأن مصدرها غربي ارتبط بالتوسع الإمبريالي قبل أن تتحول إلى مؤسسة مرتبطة بحاجات الاقتصاد الوطني.

لكي نفهم القفزة الكبيرة في قطاع التأمين علينا أن نربطها بالتاريخ الاقتصادي للعراق. لست مؤرخاً ولكن قد تكون الإشارات التالية مفيدة لفهم هذه القفزة. لتتذكر أن تأمين ٣٠ شركة صناعية وتجارية إضافة إلى شركات التأمين والمصارف (١٩٦٤)، وقرّ مصدرها ثابتاً للطلب على الحماية التأمينية من معظم هذه الشركات^(٢٠). وبعدها جاءت توظيفات القطاع العام، وهي الأكبر، وبدأت مع الطفرة الكبيرة في العوائد النفطية (منذ نهاية ١٩٧٣) وحتى انتهاء الحرب العراقية الإيرانية (١٩٨٨)، وتأمين شركات النفط الأجنبية (١٩٧٢ - ١٩٧٥). كانت الحكومة في هذه الفترة تتمتع بقوة سياسية (مدعومة بالعسف والبطش لمن يخالفها) لفرض قراراتها الاقتصادية والمالية ومتابعتها بدقة، ولم يكن الطلب على التأمين بعيداً عن هذه القوة من قبل الشركات الأجنبية العاملة في العراق أو المقاولين العراقيين بفضل توجيهات وزارة التخطيط. لقد تمّ في هذه الفترة وضمن ما عرف بالخطة الانفجارية توظيف العوائد النفطية في استثمارات البنية التحتية والصناعة التحويلية^(٢١).

لنتذكر أيضاً أن توظيفات القطاع الخاص (المساهمة في تكوين رأس المال الثابت - الناتج المحلي الإجمالي)، بحسب كتابات بعض الاقتصاديين العراقيين، بدأت بالانحسار من أوائل خمسينيات القرن المنصرم مع تأسيس مجلس ووزارة الإعمار من ١٩٥١ - ١٩٥٩. لكن هذه الفترة ارتبطت بارتفاع العوائد النفطية التي خصصت ٧٠٪

(٢٠) هذا الموضوع لم يبحث حتى الآن مثلما لم يبحث وجود طلب من الشركات النفطية الأجنبية العاملة في العراق للتأمين على منشآتها ومسؤولياتها، وكذلك تأمين مشاريع البنية التحتية الكبيرة التي ارتبطت بمجلس الإعمار (١٩٥١) وفيما بعد وزارة الإعمار (١٩٥٣).

(٢١) ليث الحمداني، «هذا ما بناه النظام الدكتاتوري وهذا ما دمّره ديمقراطية العراق الجديد: الصناعات العراقية منذ السبعينات»، <<http://iraqshistory.blogspot.co.uk/2010/09/blog-post.html>>

أنظر أيضاً تقييماً تحليلياً من منظور اقتصادي: صبري زاير السعدي، التجربة الاقتصادية في العراق الجديد، ١٩٥١ - ٢٠٠٦ (دمشق: دار المدى للثقافة والنشر، ٢٠٠٩)، ص ٨١ - ٩٢.

منها في مشاريع البنية التحتية. كما أن سيطرة الدولة على التجارة الخارجية قد بدأت بالازدياد منذ أوائل السبعينيات. وكل ذلك كان يضيف على الطلب على التأمين.

لقد انعكست هذه التحولات على ازدياد الطلب على الحماية التأمينية. هناك حكاية متداولة بين العراقيين منقولة عن السيد جان شويري، الذي كان يعمل مع شركة ميونيخ لإعادة التأمين ومسؤولاً عن أعمال الشركة في العراق ودول عربية أخرى. تقول الحكاية إن التطور الكبير في قسم التأمين الهندسي لدى الشركة في سبعينيات القرن المنصرم جاء بفضل أقساط التأمين الهندسي الضخمة في العراق، وكذلك أعمال التأمين البحري التي قدرت أقساط تأمينها بحدود ٣٠٠ مليون دولار. (كانت شركة ميونيخ لإعادة التأمين هي معيد التأمين القائد آنذاك لشركة التأمين الوطنية في مجال التأمين الهندسي، وكانت الشركة السويسرية لإعادة التأمين المعيد القائد للشركة في مجال التأمين من الحريق).

إضافة إلى التحولات الاقتصادية كانت هناك بيئة قانونية وتوجيهية مناسبة: تعليمات وزارة التخطيط الخاصة بشروط المقاولات لأعمال الهندسة المدنية والكهربائية والميكانيكية والكيميائية، وضمان إجراء التأمين على الاستيرادات لتأمين البضائع (البحري، الجوي، البري) لدى شركات تأمين عراقية على أساس C&F (Cost & Freight) أي حصر التأمين على مسؤولية المستورد (المشتري). وقتها كانت هذه التأمينات حصراً على شركة التأمين الوطنية، كونها الشركة الوحيدة المعنية بالتأمينات العامة.

وقطاع التأمين يمتلك ديناميات خاصة به متمثلة بالإدارة الحكيمة لشركات التأمين وإعادة التأمين، وحرفية الكوادر التأمينية (كان مدراء الأقسام متخصصين في مجال عملهم، ولم يحصل أن أنيطت إدارة قسم لشخص على أساس طائفي أو حزبي، بل على أساس معارفه ومهاراته في فرع التأمين الذي يقع ضمن تخصص القسم)، ومعرفة جيدة باللغة الإنكليزية لتسهيل التعامل مع الشركات الأجنبية العاملة في العراق ومع شركات ووسطاء إعادة التأمين العالمية، واعتماد المعايير الفنية في تنفيذ مهام العمل.

• جميل كل ما تفضلت به. ولكن ألا ترى أن احتكار الدولة لقطاع التأمين وخروج القطاع الخاص قد فتح الباب أمام المبالغة في معدلات الأقساط نظراً لغياب المنافسة

وإلى زيادة كلفة الحماية التأمينية على مستوى الاقتصاد الوطني الكلي بالتالي، وإلى هدر في الموارد على مستوى إعادة التأمين؟

لنتذكر أن سوق التأمين العراقي في الفترة ما قبل التأمين كان يعتمد على «تعريفات تضعها جمعية التأمين العراقية»^(٢٢). كان السوق والجمعية، مرتبطين بقوة مع سوق لندن ليس فقط من خلال وجود فروع لشركات تأمين بريطانية ووكالات تمثلها في العراق، ولكن أيضاً من خلال لجنة مكاتب الحريق (خارج) (Fire Offices Committee (Foreign) التي كانت تحدد أسعار التأمين في فرع الحريق لأعضائها في بريطانيا، وكان لها تأثير على عمليات هذه الشركات في الخارج امتد لما يقرب من قرن. وأزعم بأن هذا التأثير شمل العراق، وأن شركات التأمين العراقية كانت تستمد أسعارها منها واستمرت على ذلك حتى ستينيات القرن المنصرم. ويمكن القول إن التأثير استمر حتى بعد ذلك بحكم العادة وعدم وجود تعريفات بديلة لفرع التأمين من الحريق. وساهم معيدو التأمين القادة في وضع تعريفات لبعض فروع التأمين الأخرى كالتأمين البحري والهندسي.

ربما ليس سراً القول إنه في تأمينات الحياة كانت جداول الحياة التي تعتمد عليها شركة التأمين العراقية مقدمة من الشركة السويسرية لإعادة التأمين من خلال شركة ميركنتايل أند جنرال (الشركة البريطانية الوحيدة التي تخصصت بإعادة التأمين) التي كان للسويسرية حصة فيها تقرب من ٦٠٪، وكان لها حضور قوي في سوق التأمين العراقي. أسوق هذا الكلام من باب التأكيد على درجة الاعتماد على الخارج في ممارسة النشاط التأميني^(٢٣).

إن تأمين شركات التأمين البريطانية والعربية، وشركة واحدة هندية، وأخرى نيوزيلندية، العاملة في العراق وتصفية ووكالات الشركات الأجنبية لم يتبعه التخلي عن الممارسات والقواعد والتعريفات المعمول بها في السوق. فقد انتقل العاملون

(٢٢) بهاء بهيج شكري، بحوث في التأمين (عمان: دار الثقافة للنشر والتوزيع، ٢٠١٢)، هامش (١)، ص ٥٧.
(٢٣) سوق التأمين المصري لا يزال يستخدم جداول الحياة البريطانية، ولكن هناك خطط لوضع جداول مصرية. وقد جاء في الأخبار مؤخراً أن جمعية التأمين في مركز دبي المالي العالمي وبالتعاون مع شركة ميلمان (Millman) واحدة من أكبر الشركات العالمية المتخصصة في تقديم الخدمات الاكتوارية، وهي عضو في الجمعية، ستبدأ بالدراسات اللازمة لوضع جداول قياسية لدول الخليج والشرق الأوسط. لقراءة الخبر أنظر: <<http://www.meinsurancereview.com/News/View-NewsLetter-Article/id/42524/Type/MiddleEast/MENA-DIFC-Insurance-Association-starts-study-to-produce-regional-mortality-tables>>.

في هذه الشركات إلى الشركات المؤتممة وحملوا معهم ما اعتادوا عليه من قواعد العمل والاكنتاب.

مثلما تعرف، لم تخضع هذه المرحلة من تاريخ التأمين في العراق للدراسة، ولذلك ليس هناك ما يمكن الاعتماد عليه للخروج برأي قاطع حول ما تسميه «المبالغة في معدلات الأقساط» في أعقاب التأميم. لعله من المستغرب أن تعرف بأن إدارة شركة التأمين الوطنية أقدمت على خطوة غير مسبوقة، في أوائل سبعينيات القرن المنصرم، بتخفيض أسعار التأمين على السيارات بفضل النتائج الجيدة لهذا الفرع.

أزعم بأن كلفة الحماية التأمينية والتوصل إلى سعر لها ظلت على حالها قبل التأميم، وأود شرح هذه المسألة قليلاً بالتحدث عن تسعير أخطار التأمين الهندسي كمثال، مقتبساً من دراسة نشرتها قبل أكثر من سنتين عن الراحل مؤيد الصفار الذي كان مديراً لقسم التأمين الهندسي في شركة التأمين الوطنية.

«لم يكن تطبيق الأسعار والشروط على تأمين المشاريع ألياً إلا في حدود ضيقة تنحصر بالمشاريع الصغيرة غير المعقدة في التصميم والإنشاء، بعد تصنيف المشروع، من حيث حجمه وخطورته وتعقيده، بموجب دليل التسعير (دليل اكتتابي مُعدّ من قبل معيد التأمين القائد آنذاك، شركة ميونخ لإعادة التأمين) وتطبيق سعر التأمين المقابل له.

لتذكر أن العملية الاكتتابية كانت تتم من قبل مهندسين لا يكتفون بتطبيق الأسعار والشروط الجاهزة في الدليل، بل كانوا يستفيدون من معرفتهم الهندسية لتشخيص مصادر مسببات الضرر، ورسم صورة لمشهد أكبر خسارة محتملة (maximum probable loss, MPL) بسبب عوامل الطبيعة (فيضان، أمطار) أو بسبب حادث حريق أو انفجار خاصة مع قرب إكمال أعمال المشروع أو عند بدء الاختبار والتشغيل التجريبي. هذا إضافة إلى معرفتهم بطوبوغرافية العراق، والمهندسين والمقاولين العراقيين الكبار العاملين في المشاريع الإنشائية والأوضاع المحلية بوجه عام.

كانت تسعيرات المهندسين تخضع لموافقة مدير القسم، أو يُستعان في تحديدها، بالنسبة إلى المشاريع الكبيرة، بمعيد التأمين الاتفاقي أو معيد التأمين الاختياري في أسواق التأمين العالمية، أو المزوجة بين التسعيرات المختلفة بهدف التوصل إلى سعر «عادل».

كان الاككتاب في قسم التأمين الهندسي في شركة التأمين الوطنية يعتمد على دليل التسعير الذي كان موضوعاً من قبل المعيد القائد، وهو كما مرّ بنا دليل يضم الحدود الدنيا للأسعار والشروط الأساسية الواجب تطبيقها على جلّ أخطار التأمين الهندسي باستثناء الأخطار المرتبطة بالمشاريع الكبيرة التي كان تسعيرها يتمّ في خارج العراق إما من قبل المعيد القائد (الشركة التي تقود اتفاقية التأمين الهندسي) أو من خلال وسطاء إعادة التأمين الدوليين في سوق لندن. أي إن إطار التسعير كان موضوعاً مسبقاً. وكانت عملية التسعير تبدأ من المهندسين وتنتهي بقرار نهائي لمدير القسم.

في ما يخص التسعير خارج العراق، بالنسبة إلى عقود إعادة التأمين الاختياري، كانت السياسة التي يطبقها مؤيد الصفار تقوم على الاستعانة في معظم الحالات بوسيطين عالميين لإعادة التأمين مع تعليمات لاستدراج الأسعار والشروط على أساس تنافسي من معيدي التأمين الاختياري. كان مؤيد يضع سوق لندن من خلال وسطاء إعادة التأمين (حيث يتواجد معيدو التأمين الاختياري) في مواجهة معيد التأمين الاتفاقي في ميونيخ الذي كان يُستدرج أيضاً لتقديم أسعاره وشروطه للعقود الاختيارية^(٢٤).

هذا المقرب لتسعير أخطار التأمين الهندسي لم يكن بعيداً عن تسعير أخطار الحريق والطيران والأخطار الكبيرة عموماً في فروع التأمين الأخرى. وأعرف بأن تسعير تأمين أخطار الحريق الكبيرة ووضع شروطها كان يتمّ من قبل معيدي التأمين في سوق لندن أو زيورخ، مثلما كان الكشف الميداني الهندسي على أخطار الحريق يتمّ من خلال شركات متخصصة في سوق لندن، أو من قبل مهندسي المعيد القائد. أما تسعير الطيران (هياكل، مسؤوليات، غطاء الحرب) فقد كان دائماً يتمّ بالتفاوض مع معيدي التأمين.

صحيح أن شركة التأمين الوطنية كانت هي من تقرر في النهاية السعر الواجب التطبيق إلا أن حريتها في التصرف بالأسعار التي يحددها معيد التأمين كانت مقيدة، ذلك أن أسعار معيد التأمين جاءت أصلاً من خلال استدراج الشركة للعروض التنافسية من شركات إعادة التأمين العالمية مباشرة أو من خلال وسطاء إعادة التأمين. كما أن الشركات المنفذة للمشاريع الكبيرة هي شركات أجنبية، لها وسطاؤها في أوطانها أو

(٢٤) مصباح كمال، «مؤيد الصفار: مكتب ومدير في شركة تأمين عامة» الثقافة الجديدة، العدد ٣٨٠، كانون الثاني ٢٠١٦، ص ٥٧ - ٦٦. نشرت أيضاً في موقع شبكة الاقتصاديين العراقيين: <<http://iraqieconomists.net/ar/2016/04/21/%d9%85%d8%b5%d8%a8%d8%a7%d8%ad-%d9%83%d9%85%d8%a7%d9%84-%d9%85%d8%a4%d9%8a%d8%af-%d8%a7%d9%84%d8%b5%d9%81%d8%a7%d8%b1-%d9%85%d9%83%d8%aa%d8%aa%d8%a8-%d9%88%d9%85%d8%af%d9%8a%d8%b1-%d9%81%d9%8a/>>.

في سوق لندن وتعرف أوضاع السوق العالمية للتأمين ومستوى الأسعار، لذلك لم يكن بإمكان المكتب في شركة التأمين الوطنية التلاعب بالأسعار التنافسية لمعيد التأمين، أعني تحميل هذه الأسعار بزيادة.

نخرج من هذا العرض أن شركة التأمين المؤممة لم تمتلك حرية مطلقة في تحديد السعر، إذ كان هناك تداخل بين المدخلات المحلية والخارجية.

على المستوى النظري، وبالنسبة إلى وثائق التأمين الشخصية، يمكن القول إن الخيارات المتوافرة أمام المستهلكين في ظل وجود شركات تأمين عديدة تبدو كبيرة، ولكن نظراً لأن المنتجات المعروضة تخدم الغرض الأساس منها نفسه، فإن الخيارات في الواقع قليلة، إذ من الصعب معرفة ما إذا كانت الأسعار الأعلى التي تقدمها إحدى الشركات هي في الواقع أفضل من منافستها التي تقدم أسعاراً أقل. إن المستهلك العادي لا يعرف الفروق الدقيقة بين المنتجات المختلفة، أو ما هو السعر العادل لأي منها.

أنا أميل إلى تأكيد أن كلفة الحماية التأمينية بعد التأمين لم تتفاقم، بل ظلت على ما كانت عليه قبل التأمين.

كان يمكن شركتي التأمين، التأمين الوطنية والعراقية للتأمين على الحياة، بفضل احتكارهما للتأمينات العامة وتأمينات الحياة على التوالي، أن تنتظرا المؤمن لهم المرتقبين ليطلقوا أبوابها طلباً للحماية التأمينية. لكن الشركتين كانتا تقومان بالاتصال بهن واستمالتهم للتأمين من خلال طاقم من المنتجين العاملين كموظفين وعدد من وكالات التأمين العائدة للقطاع الخاص. معنى ذلك، أن الشركتين كانتا تتكبدان كلفة لإنتاج الأعمال شأنهما في ذلك شأن شركات التأمين الخاصة. وما يعنيه أيضاً أن قسط التأمين الإجمالي (القسط الذي يعرض في السوق) كان يعكس ما يعرف بقسط الخطر (القيمة المتوقعة للخسائر) زائداً تحميلاً لمقابلة المطالبات غير المتوقعة من حيث التكرار والحجم، وتحميلاً للنقبات التشغيلية، والربح، وغيرها. وهذا ما نفترض أن الشركات كانت تقوم به قبل التأمين وبعده.

لا شك أن المنافسة تؤدي إلى مفاضلة بين الأسعار التي تعرضها شركات التأمين، وهي لديها دافع قوي للاكتتاب وللحفاظ على أكبر حصة من الأعمال في السوق مع تحقيق أرباح للمساهمين. لكن المنافسة مهما اشتدت فإن الأسعار تظل محصورة بحد أدنى لا يمكن شركة التأمين النزول عنه لأنه قد يؤدي إلى هلاكها فنياً (عدم كفاية

صندوق الأقساط لتمويل التعويضات وعدم كفاية الحماية الإعادة) ما لم تلجأ إلى استنزاف احتياطياتها أو الاقتراض أو الاستفادة من استثماراتها لتمويل العجز.

ما قيمة وجود أزيد من ثلاثين شركة، كما هو الحال في الوقت الحاضر، عندما يكون المنتج التأميني رخيصاً لكن نوعيته والخدمة المرتبطة به دون المستوى المتوقع؟ وماذا كسب الاقتصاد العراقي من وجود هذه الشركات سوى تشغيل بضعة مئات من الأشخاص وتسديد ضريبة لخزانة الدولة، ومن فوضى الاكتتاب الذي لا يعتمد، أو قل لا يعرف، معايير الاكتتاب المعتمدة.

ألا ترى معي أن المنافسة مطلوبة لتحسين مستوى المنتج أو تقديم الجديد منه وبأسعار يمكن تسميتها بالعادلة - أي تجمع بين تغطية كلفة الإنتاج وهامش للربح والمساهمة في بناء رصيد للطوارئ (أحداث كارثية ومطالبات بالتعويض تفوق ما تتوقعه شركة التأمين)، ولكن، مقابل ذلك، هناك الميل الدائم لدى الشركات، في ظل نظام رأس المال، نحو الاستحواذ والدمج للإبقاء على حصتها من الأعمال في السوق لا بل زيادتها. (هذا لم يحصل في العراق حتى الآن).

لقد كان سوق التأمين البريطاني قائماً على المنافسة، ولا يزال، لكن العديد من الشركات التي تكتتب بأعمال التأمين من الحريق كانت تتحرك ضمن ضوابط لجنة مكاتب الحريق (تأسست سنة ١٨٦٨) والتعريف الخاصة بها (اتفاق على الأسعار). واستمر هذا الوضع حتى أواسط ثمانينيات القرن المنصرم^(٢٥).

من مزايا التعريف، كما أفادت بعض شركات التأمين المستقلة (الشركات غير المشاركة في اتفاقية أسعار اللجنة) في شهاداتها أمام هيئة الاحتكار التي كانت تتحرى عن التوجهات الاحتكارية في السوق، أنها (التعريف) وفرت درجة من استقرار سوق التأمين، وأنها كانت تستفيد من أسعار التعريف كأساس لتحديد أسعارها. وكان هناك ما يشبه الاتفاق العام بين كل الشركات بأن لجنة مكاتب الحريق لعبت دوراً مهماً في تشجيع منع وقوع حوادث الحريق. كان هذا شكل من أشكال المنافسة الاحتكارية آنذاك.

Robert L Carter and Peter Falush, *The British Insurance Industry since 1900* (London: (٢٥) Palgrave Macmillan, 2009), pp. 83-86.

إن الأنظمة الرقابية في الغرب تعمل على ضمان ممارسة المنافسة في سوق التأمين لصالح المستهلكين (أي إنها تقف ضد قيام الاحتكار) وضمان قيام شركات التأمين بتقديم أفضل المنتجات للمستهلكين التي تستجيب لاحتياجاتهم وبأسعار تنافسية. وهي تقوم بذلك لأن من آثار قيام الاحتكار تقليص حرية الاختيار لدى المستهلك، وتقليص حافز الابتكار، والسيطرة على العرض لرفع أسعار المنتجات. وعند دراسة قانون تنظيم أعمال التأمين لسنة ٢٠٠٥، وهو قانون من صنع أمريكي فرض على العراق بعد احتلاله، نكتشف أن هذه الضمانات غائبة في هذا القانون، فلا يرد فيه ذكر لكلمة المنافسة أو الاحتكار.

ومن الملاحظ أيضاً في أسواق التأمين الغربية أن تسليح منتجات التأمين وخاصة التأمينات الشخصية، كالتأمين على السيارات والمساكن، إي إضفاء خصائص نمطية على المنتج التأميني، يؤدي إلى اشتداد المنافسة على الأسعار وبالتالي التأثير سلبياً على أرباح شركات التأمين. ويقترح المعلقون على هذا الوضع أن بقاء العديد من شركات التأمين التي تباع هذه المنتجات سيكون رهناً بتوجهها نحو الابتكار من خلال تضمين وثائق التأمين منافع أخرى كإضافة تغطية للأخطار السيبرانية التي صارت تنتقل مع العميل وحاضرة داخل مسكنه. وهكذا تستطيع الحفاظ على عملائها بدلاً من أن تكون فريسة للاستحواذ.

فاتني أن أعلق على ما جاء في السؤال أن التأمين أدى إلى «هدر في الموارد على مستوى إعادة التأمين». طالما أن أسعار التأمين بقيت على حالها فإن فرصة قيام الهدر، بمعنى تحويل أقساط التأمين العالية من خلال اتفاقيات إعادة التأمين النسبية، لم تنهض.

إن التأمين، في رأيي، أعطى لقطاع التأمين الذي صار يتكون من ثلاث شركات متخصصة في التأمينات العامة، وتأمينات الحياة، وإعادة التأمين، زخماً لم يكن موجوداً قبل التأمين إطلاقاً. فقد تجمّع لديها موارد مالية كبيرة من أقساط التأمين واحتياطيات مختلفة منحتها قوة تفاوضية غير مسبوقه مع معيدي التأمين. وقد انعكست هذه في الحدود العالية لعمولة الأرباح، وتوفير فرص تدريبية في الخارج، وتقديم خدمات فنية وهندسية عديدة. كما أنها استطاعت زيادة احتفاظها سنة بعد أخرى، واستفادت من أشكال من ترتيبات إعادة التأمين بالحدود التي كانت متاحة وعدم الاكتفاء بالاتفاقيات النسبية.

• لو ترك التأمين في عهدة القطاع الخاص هل كان منحى التطور سيختلف باعتقادك؟ أقصد مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها.

عندما بدأت العمل في شركة التأمين الوطنية كان قد مضى أربع سنوات على تأمين شركات التأمين، أي إنني لم أجرب العمل مع شركة تأمين خاصة. كأني بك تريد من هذا السؤال الحكم على قرار تأمين شركات التأمين في العراق سنة ١٩٦٤. هذا سؤال افتراضي ولنا أن نوسعه: هل كان منحى التطور في العراق سيختلف لو لم تحصل ثورة في تموز (يوليو) ١٩٥٨؟ لا شيء يحصل في فراغ، هناك تراكم مستمر ثم تأتي الثورات وتعلن قطيعة مع الماضي.

ربما كنا محظوظين، مؤقتاً، في العراق لأن هذا التغيير (هناك اختلاف بين العراقيين في تسمية ما حدث في تموز/يوليو ١٩٥٨، هل كانت ثورة، أم فتنة حسب التسمية التراثية، أم انقلاباً) كان في البدء سياسياً بالدرجة الأولى، ولأن السياسة الاقتصادية لم تستهدف ضرب القطاع الخاص رغم تزايد دور القطاع العام في الناتج المحلي الإجمالي (سوى ضرب الملكية الزراعية الكبيرة) لحين لجم الرأسمالية الوطنية بقرارات التأمين سنة ١٩٦٤ التي شملت قطاع التأمين.

لم تكن هذه القرارات قائمة على دراسات لواقع الشركات الصناعية والتجارية بما فيها المصارف والبنوك التي خضعت لها. الدعاوى التي قدمت للتأمين كت تحقيق العدالة الاجتماعية والاشتراكية الرشيدة، ومنع قيام طبقة جديدة مهيمنة على الاقتصاد والسياسة، ورسم مجال لعمل القطاعين العام والخاص، وحماية المستهلك من فحش الأرباح التي يعمل القطاع الخاص على تحقيقها - هي دعاوى، في جوهرها، ذات طابع شعاراتي.

يمكن التكهن بأنه لولا القرارات الفوقية التي قُرت في لحظة مصائر هذه الوحدات الاقتصادية كان بإمكانها أن تنمو وتتطور مستفيدة من التقدم العلمي والتكنولوجي في الغرب، وحتى التمهيد لتقليص هيمنة الربيع النفطي على الاقتصاد والسياسة والاجتماع^(٢٦). لقد كانت شركات القطاع الخاص تضم مجموعة متميزة من ممارسي التأمين الذين سيكون لهم دور مهم في إدارة وبناء شركات القطاع العام الثلاث بعد التأمين. ولكن لتذكر أن هذه القرارات اتخذت في ظل غياب ديمقراطية حقيقية واستبداد سياسي لا يقيم للمعارضة والرأي المعاكس وزناً. وبمرور الوقت ازداد

(٢٦) سليم الورد، الاستبداد النفطي في العراق المعاصر (بغداد: دار الجواهري، ٢٠١٣).

الاستبداد لتبدأ مرحلة استبداد تصفوي للمعارضة على مستوى الفكر والتنظيم سنة ١٩٦٨، وكان قد دشن أولاً سنة ١٩٦٣ من قبل حزب البعث.

لقد أدى التأميم إلى هروب رؤوس الأموال، في الأمد القصير، إلى الخارج، وتحول رأس المال الوطني من الصناعة إلى التجارة في السلع، إضافة إلى التركيز على ميله التقليدي للاستثمار في العقارات. وقد ظهر أثر ذلك، بالنسبة إلى قطاع التأمين، في تزايد عدد وكالات التأمين التي كانت مرتبطة بشركة التأمين الوطنية وشركة التأمين العراقية، وهما الشركتان اللتان تم دمج شركات التأمين وفروع وكالات شركات التأمين العربية والأجنبية بهما.

لو كانت البيانات والمعلومات المناسبة متوفرة - أعني، على سبيل المثال، عدد العاملين، رأسمال الشركات، الأقساط المكتتبة، الاحتياطيات، حجم التعويضات المسددة، العلاقات مع شركات إعادة التأمين العالمية، تطوير المنتجات التأمينية والإنتاج، المساهمة في الناتج المحلي الإجمالي، إشاعة ثقافة تأمينية - لكان بالإمكان عقد مقارنة منصفة بين واقع قطاع التأمين قبل التأميم وبعده. ولكن، وأسفاه، ليست لدينا إحصائيات تاريخية عن حجم رأس المال، وحجم أقساط التأمين المكتتبة والتعويضات... إلخ.، في فترة التأميم.

قبل التأميم لم يكن التأمين مُعرَّباً، ربما كانت هناك مزاجية بين العربية والإنكليزية، وكانت المعرفة باللغة الإنكليزية متوفرة لدى ممارسي التأمين الرئيسيين. جغرافياً، ربما لم تكن لشركات التأمين الخاصة فروع خارج بغداد إلا بشكل محدود.

أزعم بأن تأميم قطاع التأمين العراقي لم تكن نتائجه كلها سلبية خاصة وأن الشركات الثلاث (شركة التأمين الوطنية، شركة التأمين العراقية، شركة إعادة التأمين العراقية) تعاقبت على إدارتها شخصيات تأمينية مرموقة عملت على بناء قطاع قوي تمتع بدور ريادي في البلاد العربية لعدة سنوات. ومع ذلك كتبت التالي في ختام دراسة لي^(٢٧):

(٢٧) مصباح كمال، «تأميم قطاع التأمين في العراق ١٩٦٤: مقدمة نقدية»، مجلة التأمين العربي، العدد ١٠٩، حزيران/يونيو ٢٠١١. ضمنت الدراسة كفضل في كتابي أوراق في تاريخ التأمين في العراق: نظرات انتقائية (بغداد: منشورات شركة التأمين الوطنية، ٢٠١١)، ص ١٠٩ - ١٣٦. ما زالت هذه الدراسة هي الوحيدة في هذا المجال. أتمنى أن يكون الموضوع أطروحة لدراسة أكاديمية في إحدى الجامعات العراقية.

لم تكن نتائج التأمين متجانسة: تقدم من ناحية وحجراً على التطور من ناحية أخرى، استقلالاً في الإدارة آنأً وتدخلاً سياسياً، وهكذا. وهذا يعلمنا أن لا نفاء في النظرية التي تنتظم التأمين وفي النتائج الفعلية المنظورة وغير المنظورة التي تترتب على التأمين. ولكن يظل هناك دائماً فسحة للتداول بشأن الخيارات المتوافرة في إدارة قطاع التأمين والاقتصاد الوطني. القول بعدم وجود بديل هو الموقف المتطرف عند اليمين واليسار معاً لإلغاء حرية المفاضلة بين البدائل.

كان بالإمكان التفكير بخيارات أخرى غير التأمين الذي كرس سيطرة الدولة على ملكية مرافق اقتصادية كان الأفضل أن تترك تحت ملكية وإدارة القطاع الخاص. هناك دور للدولة وهناك دور للقطاع الخاص وبينهما نماذج أخرى للملكية لم تجر الاستفادة منها، وهي التي لم تلق الاهتمام المطلوب من الاقتصاديين ومن أصحاب القرار في الماضي أو الحاضر لإصلاح النظام الاقتصادي وتداخله مع السياسي والاجتماعي.

في العقود اللاحقة، وتحت وطأة ظروف الحصار وعدم قدرة الحزب الحاكم على تقديم الخدمات والرعاية الاجتماعية وخلق فرص جديدة كوسيلة للشراء وضمان الولاء، أقدّم على التراجع من خلال خصخصة بعض الصناعات في الثمانينات، وتشريع قانون جديد للشركات يتيح تأسيس شركات تأمين خاصة ومنها شركات التأمين. وقد تأسست سنة ٢٠٠٠ أول شركة تأمين خاصة في بغداد ثم تأسست العشرات (٣٠ شركة تقريباً) من الشركات الخاصة ولكنها لم تنجح، حتى اليوم، بتطوير قطاع التأمين.

• يخالجنني شعور بأن المصادفة التاريخية خدمت تجربة السوق العراقية في أواخر ستينيات وسبعينيات القرن المنصرم. أقصد أن تلك السوق حظيت بقيادات جيدة مثل عبد الباقي رضا، د. مصطفى رجب، أديب جلميران، رفعت الفارسي، وغيرهم. فهل تتفق معي؟

أن تجتمع هذه القيادات وآخرين أذكر منهم، مع الاعتذار لمن لا أتذكرهم أو أعرفهم، عبد الوهاب الدباغ، عطا عبد الوهاب، بهاء بهيج شكري، وقيادات على مستوى إدارات فروع تأمينية مختلفة وفي وقت متقارب هو حقاً مصادفة تاريخية. ولم يشهد تاريخ التأمين العراقي منذ مغادرتهم لمواقعهم اجتماعاً مماثلاً للقيادات العليا وقيادات إدارات فروع التأمين - وهو أمرٌ محزن. ومن المحزن أيضاً أنهم لم يتركوا لنا

سيرهم الذاتية باستثناء بهاء بهيج شكري^(٢٨)، كما أن البحث الأكاديمي لسيرهم مفقود، وهو ما يعكس غياب الاهتمام بتاريخ الأعمال والتاريخ الاقتصادي عموماً.

إن كل واحد من هؤلاء ترك بصمته في تاريخ الشركة التي يعمل فيها ولأجلها. ومن المؤسف أن أقول وبشيء من التردد إن الجيل الحالي من ممارسي التأمين في العراق هم جيل بلا أساتذة. لقد كنت محظوظاً لأنني كنت أعمل في ظل أساتذة أجلاء، واستقيت من بعضهم آداب التخاطب والسلوك الوظيفي الجيد والإخلاص والدقة في أداء مهمات العمل.

(٢٨) أرى بأننا مدينون للأستاذ بهاء بهيج شكري بالكتابة عن تجربته ومعايشته لبعض هذه القيادات والتعريف بها في كتابه بحوث في التأمين (عمان: دار الثقافة للنشر والتوزيع، ٢٠١٢)، ص ١٥ - ٨٢.

المحور الثالث

نقل المعرفة وصناعة رجل التأمين

• في سعينا لتحقيق النهضة كان اتجاهنا دوماً نحو الغرب ابتداءً من محمد علي، خديوي مصر في بدايات القرن التاسع عشر، مروراً بالنهضويين الكلاسيكيين في نهاية القرن التاسع عشر وصولاً إلى تجربة الليبراليين في النصف الأول من القرن العشرين. جميع هذه التجارب لم تؤتِ أكلها. كيف تقيّم تجربتنا في نقل المعرفة التأمينية عن الغرب؟

إن التجارب النهضوية التي أتيت على ذكرها لم تؤتِ أكلها، كما تقول، لكن تجربة التأمين المقتبسة شكلاً وموضوعاً من مصادره الغربية وجدت لها مستقراً في البلاد العربية، لا بل هي تتعزز باستمرار. مؤسسة التأمين لم تكن وحدها التي تثبت وجودها واستمراريتها. كانت هناك الشركات والمصارف وغيرها. ربما كان نجاح هذه المؤسسات بفضل علاقتها بمتطلبات حياتية وتجارية، وبمصالح الاستعمار الغربي للبلاد العربية، بينما كان انشغال النهضويين يدور في عالم الفكر: إحداث انقلاب في التفكير، والتعامل مع إشكاليات المعاصرة والأصالة والقطيعة الثقافية مع التراث وغيرها.

لنبدأ بنظرة تاريخية سريعة على الموقف من التأمين. ليس الطهطاوي أول من ذكر التأمين، لكنه وصف بدقة وبحيادية ودون تعليق إضافي العمل الذي تقوم به شركة التأمين:

«ومن أمور المعاملات المهمة عند أهل «باريس»: جمعية تسمى «الشركاء في الضمانة» فإنها تضمن لمن يدفع لها كل سنة قدرًا هيئنا مخصوصاً

سائر ما يتلف في بيته بحادثة قهرية، كما إذا احترق بيته أو حانوته أو نحو ذلك، فإنها ترجعه له كما كان، وتدفع له قيمته»^(١).

قبله كتب الفقيه الشامي ابن عابدين (١٧٨٤ - ١٨٣٦) في حاشيته الشهيرة رد المختار على الدر المختار رافضاً ممارسة التأمين^(٢):

«مَطْلَبٌ مُهْمٌ فِيمَا يَفْعَلُهُ التُّجَّارُ مِنْ دَفْعِ مَا يُسَمَّى سَوَكْرَةً^(٣) وَتَضْمِينِ الحَرْبِيِّ مَا هَلَكَ فِي المَرْكَبِ.

وَبِمَا قَرَّرْنَاهُ يَظْهَرُ جَوَابُ مَا كَثَرَ السُّؤَالُ عَنْهُ فِي زَمَانِنَا: وَهُوَ أَنَّهُ جَرَتْ العَادَةُ أَنَّ التُّجَّارَ إِذَا اسْتَأْجَرُوا مَرْكَبًا مِنْ حَرْبِيٍّ يَدْفَعُونَ لَهُ أَجْرَتَهُ، وَيَدْفَعُونَ أَيْضًا مَا لَمْ يَمْلِكُوا لِرَجُلٍ حَرْبِيٍّ مُقِيمٍ فِي بِلَادِهِ، يُسَمَّى ذَلِكَ المَالُ: سَوَكْرَةً عَلَى أَنَّهُ مَهْمًا هَلَكَ مِنَ المَالِ الَّذِي فِي المَرْكَبِ بِحَرْقٍ أَوْ غَرَقٍ أَوْ نَهَبٍ أَوْ غَيْرِهِ، فَذَلِكَ الرَّجُلُ ضَامِنٌ لَهُ بِمُقَابَلَةِ مَا يَأْخُذُهُ مِنْهُمْ، وَلَهُ وَكَيْلٌ عَنْهُ مُسْتَأْمِنٌ فِي دَارِنَا يُقِيمُ فِي بِلَادِ السَّوَاخِلِ الإِسْلَامِيَّةِ بِإِذْنِ السُّلْطَانِ يَتَقَبَضُ مِنَ التُّجَّارِ مَالِ السَّوَكْرَةِ وَإِذَا هَلَكَ مِنْ مَالِهِمْ فِي البَحْرِ شَيْءٌ يُؤَدِّي ذَلِكَ المُسْتَأْمِنُ^(٤) لِلتُّجَّارِ بَدْلَهُ تَمَامًا، وَالَّذِي يَظْهَرُ لِي: أَنَّهُ لَا يَحِلُّ لِلتَّاجِرِ أَخْذَ بَدَلِ الهَالِكِ مِنْ مَالِهِ لِأَنَّ هَذَا التِّرَامُ مَا لَا يَلِزُ.

(١) رفاة رافع الطهطاوي، تخلص الإبريز في تلخيص باريز (القاهرة: الهيئة المصرية العامة للكتاب، ١٩٩٣)، ص ٢٤٥. صدرت الطبعة الأولى سنة ١٨٣٤.

(٢) راجع مصباح كمال، «مداخلة حول تحديث البحث في التأمين وتاريخه في العالم العربي»، التأمين العربي، مجلة الاتحاد العام العربي للتأمين: العدد ٩٩، ٢٠٠٨. نشرت المقالة أيضاً في مجلة التأمين العربي: <<http://misbahkamal.blogspot.co.uk/2009/03/99-2008.html>>.

(٣) كلمة سَوَكْرَةً التي يستخدمها ابن عابدين هي، كما يظهر من سياق النص، كناية عن قسط التأمين. وتستخدم الكلمة في العامية العراقية كمقابل للضمان أو ما هو مؤكد. وترد الكلمة بالتركية sigorta كمقابل للتأمين ولا نعرف أصل هذه الكلمة. ولعل المراد بالسوكرة في النص المقتبس قسط التأمين والحماية التأمينية معاً كما نفهمها في زماننا.

(٤) تفيد كتب الفقه الإسلامي أن المستأمن هو الحربي الذي يدخل دار الإسلام بأمان مؤقت لغرض يقتضيه، ومتى ما انتهى ذلك الغرض خرج لبلاده. مصطلحات دار الحرب (البلاد التي لم يجرِ بينها وبين دار الإسلام عهد أو صلح) ودار السلام (بلاد الإسلام التي تكون فيها أحكام الإسلام ظاهرة) والمستأمن والذمي (المقيم بدار الإسلام إقامة دائمة بأمان مؤبد) والحربي والمعاهد (الحربي الذي تعاقد مع المسلمين على ترك القتال لمدة معلومة، فهو من أهل البلاد المتعاقد معهم) وغيرها أصبحت بالية لا تستقيم مع الواقع وتكشف عن ضعف فاضح، ومكانها =

وكان الشيخ محمد عبده (١٨٤٩ - ١٩٠٥) قد أدلى بموقف مؤيد للتأمين^(٥).

هذا الاختلاف بين مدرستي التحريم والتحليل انتهت في وقتنا، كما أرى، بانتصار «بدعة» مؤسسة التأمين العلمانية وتحت مسميات إسلامية وتكافلية وتعاونية وبدعاوى وجود الصورة الأولى، الأصل، لهذه المؤسسة عندنا في سالف الزمان^(٦). يشهد على ذلك العدد الكبير من شركات التأمين العاملة في البلدان العربية، ومنها شركات للتأمين على الحياة.

هل نقلنا المعرفة التأمينية حقاً؟ لتفحص السؤال.

لنقرّ أولاً أنه كان هناك تضارب بين الموروث الديني الإسلامي والاجتماعي وبين مؤسسة التأمين، وهي مؤسسة علمانية أساساً نجحت أخيراً في تجاوز هذا الموروث.

هناك المعرفة المرتبطة بالممارسة اليومية للتأمين من كشف ميداني على الأخطار، والاكنتاب (التسعير ووضع الشروط)، والنظر في المطالبات بالتعويض وتسويتها، العلاقات مع وسطاء وشركات إعادة التأمين، وإدارة الحسابات، والإشراف على النشاط التأميني... إلخ. لقد استقيننا هذه المعرفة والمهارات العملية المرتبطة بها من الغرب. لقد استطعنا نقل آلية التأمين في صيغتها الغربية ولا يهم في الأمر عدم قيام شركات التأمين الإسلامية بالاستثمار في شركات لها علاقة بالخمير والخنزير ولها مراقب شرعي داخل الشركة أو إطلاق تسمية مختلفة على قسط التأمين، ذلك لأن جوهر آلية التأمين في تحويل الخطر مقابل ما اسماء الطهطاوي «قُدراً هَيِّئاً مخصوصاً» (قسط التأمين أو التبرع كما يحلو للشركات الإسلامية تسميته) وجمعه في صندوق لتمويل من يصيبه الضرر يظل قائماً. ألم يقل وليم شكسبير على لسان جوليت «أي عبرة في الاسم؟ فما ندعوها بالوردة ستظل راثحتها حلوة لو دعوناها بأي اسم آخر».

= يجب أن يبقى محصوراً في كتب الاختصاص بعد تطور أحكام القانون الدولي والتنظيم الدولي وانتشار المبادئ الإنسانية وتقديم مفهوم المواطنة والمساواة في الحقوق والحريات بين الناس على غيرها من مفاهيم.

(٥) مصباح كمال، مصدر سابق.

(٦) مصدر سابق. أنظر كذلك مصباح كمال، «التأمين كمؤسسة علمانية: نظرة تاريخية موجزة»، الثقافة الجديدة، العدد المزدوج ٣٧٨ - ٣٧٩، تشرين الثاني/نوفمبر ٢٠١٥، ص ١٠٤ - ١١٤. ونشرت كذلك في موقع شبكة الاقتصاديين العراقيين: <<http://iraqieconomists.net/ar/2015/12/28/%d9%85%d8%b5%d8%a8%d8%a7%d9%84-%d8%a7%d9%84%d8%aa%d8%a3%d9%85%d9%8a%d9%86-%d9%83%d9%85%d8%a4%d8%b3%d8%b3%d8%a9-%d8%b9%d9%84%d9%85%d8%a7%d9%86%d9%8a%d8%a9-%d9%86%d8%b8/>>

لم نكتفِ بتبني آلية هذه المؤسسة العلمانية فقط، بل استخدمنا وثائق التأمين في لغاتها الأصلية لسنوات عديدة، ثم مترجمة إلى العربية بجانب النص الأصلي، حتى صار بعضها أخيراً باللغة العربية. (وثائق الأخطار الكبيرة ما زالت تصدر باللغة الإنكليزية).

نقلنا أغطية التأمين الجديدة في السنوات الأخيرة، ومنها ما له علاقة بالتأمين الصحي، جرياً وراء أطروحة تقليص دور الدولة في الحياة الاقتصادية عدا كون هذا التأمين مصدراً جديداً لتحقيق الربح لشركة التأمين. وسنقتبس وثائق تضمن أخطاراً جديدة في مجال المسؤوليات كتأمين المسؤولية المهنية للمهندسين والأطباء (المحدودة الاستعمال في الوقت الحاضر) والطائرات المسيّرة، وغيرها. وعندما تدخل السيارات الكهربائية إلى الدول العربية سنجلب معها وثائق التأمين الخاصة بها (تجمع بين الغطاء التقليدي وغطاء الأخطار السيرانية).

هذا النقل هو شكل من أشكال المعرفة التأمينية المقتبسة عن الغرب. كانت المعرفة باللغة الإنكليزية في المشرق واللغة الفرنسية في شمال إفريقيا الوسيلة الأساس لهضم ونقل المعرفة التأمينية. وفي ظني أن هذا الوضع لم يتغير كثيراً فهو معنا الآن.

لم نستطع اكتساب المعارف والمهارات الخاصة في تقييم وتسعير الأخطار الكبيرة إلا في وقت متأخر، ولا نزال نلجأ إلى الأسواق الأوروبية من خلال وسطاء وشركات إعادة التأمين. ولم نستطع مواكبة التطورات المرتبطة بمفاهيم إدارة الأخطار، واقتصر النقل عنها في الماضي على الجانب التأميني، أي اختزال إدارة الخطر بالتأمين.

لم نستطع نقل المعرفة المرتبطة بالاكتتاب التأميني، وأعني بذلك تقييم الممتلكات المعروضة للتأمين (valuation of assets) وما زال هذا النشاط محدوداً في العالم العربي. وكذا الأمر بالنسبة إلى تسوية المطالبات الكبيرة (loss adjusting) التي تعتمد على شركات أوروبية. إن الشركات العربية المتخصصة في هذين المجالين قليلة. أما مساهمة العلوم الاكتوارية في رفق شركات التأمين بأدواتها التحليلية ورسم التوقعات للمستقبل فإنها ضعيفة وفي بعض الدول العربية مفقودة، ومنها العراق.

لو نظرنا إلى المعرفة القائمة على الإنتاج الفكري، أي تأليف الكتب التأمينية، فإنه، في ما يخص العراق، يبدو معدوماً. فلم أتعرف على إنتاج فكري تأميني في خمسينيات القرن العشرين التي ارتبطت ببدء مرحلة النشاط التأميني الوطني. لعل السبب في ذلك هو أن من كان يمارس التأمين هو إما أجنبي أو مواطن عراقي، يهودي أو مسيحي،

وله إلمام باللغة الإنكليزية^(٧)، جهوده مكرّسة لبيع وثيقة التأمين وتنفيذ إجراءات العمل الروتينية. كان ذلك هو الحال في ظل الدولة العثمانية واستمر بعد سقوط الخلافة العثمانية إلى أن بدأت الحركات القومية من أجل الاستقلال. وهو موضوع بحاجة إلى بحث.

إن تعزيز المعرفة التأمينية بحاجة إلى تحديث كتب التأمين المتوافرة باللغة العربية أو تأليف الجديد منها، وترجمة كتب ودراسات تأمينية موضوعة باللغات الأجنبية. ولك الفضل في التفكير بمشروع الترجمة منذ أواسط ثمانينيات القرن المنصرم عندما أقدمت على إعداد معجم مصطلحات التأمين: انجليزي - عربي^(٨).

يمكن القول بأن تجربتنا في نقل المعرفة التأمينية عن الغرب كانت ناجحة. ومن المؤسف أن من ساهموا في نقل هذه المعرفة ما زالوا في الظل أو مجهولين بانتظار من يبحث عنهم أكاديمياً أو تُكلّف بعض شركات التأمين باحثين أو أساتذة لولوج هذا الجانب من التاريخ الاقتصادي.

كانت التجربة ناجحة، وهي تتقدم باستمرار وبدرجة عالية من الاستقلال. وكان القائمون عليها ناجحين في تأسيس وتطوير شركات التأمين وإشاعة الوعي بأهمية الحماية التأمينية، لكن هذا النجاح بقي متفاوتاً بين البلدان العربية. قمت قبل ثلاث سنوات بتجميع مجموعة من مقالاتي ونشرتها ككتاب إلكتروني بعنوان التأمين في التفكير الحكومي وغير الحكومي: ٢٠٠٣ - ٢٠١٤ قدمته بكلمة قلت فيها التالي^(٩):

«و[هذا] الكتاب، هو أيضاً محاولة لإشاعة ثقافة تأمينية على المستوى الرسمي تقوم على أسس رصينة بأمل أن تمتد هذه الثقافة بين الناس إذ إن «جاذبية التأمين» بينهم تكاد أن تكون ضعيفة أو معدومة لدى فئات

(٧) مصباح كمال، «اليهود والنشاط التأميني في العراق»، مجلة التأمين العراقي ومرصد التأمين العراقي:

<<http://misbahkamal.blogspot.co.uk/2016/07/jews-of-iraq-and-their-role-in-iraqs.html>>

<<http://iraqinsurance.wordpress.com/2016/07/30/iraqi-jews-and-their-role-in-insurance-activity/>>.

ونشرت أيضاً في موقع شبكة الاقتصاديين العراقيين.

(٨) تيسير التريكي، معجم مصطلحات التأمين: إنجليزي - عربي (لندن: دار ويدربي وشركاؤه للنشر،

١٩٨٥).

(٩) الكتاب متوفر في موقع شبكة الاقتصاديين العراقيين: <[http://iraqieconomists.net/ar/wp-content/](http://iraqieconomists.net/ar/wp-content/uploads/sites/2/2015/09/Iraqi-Governments-and-Insurance.pdf)

> uploads/sites/2/2015/09/Iraqi-Governments-and-Insurance.pdf> وفي مواقع أخرى.

واسعة. والعبء هنا يقع على عاتق شركات التأمين، التقليدية والتكافلية/ الإسلامية، كمؤسسات علمانية، لإشاعة نمط التفكير الذي يجابه حتمية الوفاة واحتمالات الآثار المادية السلبية التي قد تلحق بالناس وأموالهم والشركات والمنشآت العامة بسبب المخاطر كلية الحضور، من خلال منتجاتها التأمينية. بعبارة أخرى، ترسيخ التحوّل من فكرة أن عالمنا المادي محكوم بقرارات سماوية مسبقة الوجود نحو ضرورة التحوط والاحتراز ضد آثار الوفاة والكوارث. ويتحقق ذلك، كما يشهد عليه تاريخ تطور مؤسسة التأمين، باستخدام العلم وأدواته سويةً مع آليات التأمين».

إن محك النجاح هو مدى شيوع ثقافة التأمين المتعثرة في معظم البلدان العربية.

• نقول في اللغة العربية إن فلاناً أخذ العلم عن فلان. هل تتفقون معي في أن المعرفة تؤخذ ولا تعطى. بمعنى آخر، المسألة تتطلب درجة عالية من الاستعداد لبذل الجهد. أو ليس طلب العلم هو الجهاد الأصغر؟ ولماذا ينجح اليابانيون ونفشل نحن؟

يذكرني أخذ العلم بمقولة «الحرية تؤخذ ولا تعطى» وعلى شاكلتها «الاستقلال يؤخذ ولا يعطى» التي ربما جاءتنا من كتابات جمال الدين الأفغاني.

دائماً نأخذ العلم/المعرفة من غيرنا مباشرة، كما في التعليم المدرسي، أو بشكل غير مباشر من خلال الجهد الشخصي. وفي كلتا الحالتين نحتاج إلى بذل الجهد لاستيعاب المعرفة. إن المعرفة التأمينية قابلة للتعلم من خلال اللغة فهي ليست من نمط المعرفة الضمنية أو الكامنة (tacit knowledge) التي كتب عنها مايكل پولاني والتي يصعب نقلها إلى شخص آخر عن طريق الكتابة عنها^(١٠) بل تعتمد على الاتصال الشخصي المكثف والتفاعل المنتظم والثقة بمعرفة من هو الأدرى، ويأتي الكشف عنها من خلال الممارسة في سياق معيّن ونقلها من خلال شبكات اجتماعية. ويمكن القول بأن الإمساك والفوز بهذه المعرفة يحصل إلى حد ما عندما ينضمّ صاحب المعرفة إلى شبكة مجتمع من الممارسين^(١١).

Michael Polanyi, *Personal Knowledge* (Chicago: The University of Chicago Press, 2015). (١٠) First published 1958.

<https://en.wikipedia.org/wiki/Tacit_knowledge>.

(١١) الموسوعة الحرة:

بالاستعانة بهذا التوصيف للمعرفة الضمنية يمكن أن نُقدّر كيفية استحصال واكتساب المعرفة التأمينية من خلال الكتاب، والاتصال الشخصي والتفاعل مع العاملين في الشركة - مجتمع الممارسين. نقرأ في كتاب عن التأمين، ونهضم المفاهيم الواردة فيه، ونربطها بمفردات العمل، ونقوم بالإجراءات المناسبة التي تدرينا عليها، وتؤكد من صحة عملنا من خلال مراجعة ضمنية لما قمنا به في حالة سابقة أو ربما بالرجوع إلى من هم أخبر منا. وهكذا تتشكل المعرفة عند ممارسي التأمين.

هناك اصطلاح باللغة الإنكليزية (Sitting with Nellie) أي الجلوس بجانب نيلى لوصف التدريب العملي للمبتدئ بالعمل لتعلم المهارات الأساسية وكيفية تنفيذ المهمات عن طريق ملاحظة شخص متمرس له/لها خبرة تمتد لعدة سنوات. هذه طريقة تقليدية تكاد أن تكون غير مكلفة تُركّز على ما هو ضروري لإنجاز مهام العمل من دون أن يفترون ذلك بمعرفة نظرية. الشخص الذي ينجح في اكتساب واستخدام المهارات العملية يتحرك صوب اكتساب المعرفة المرتبطة بالتأمين، أي يتحول من سؤال «كيف؟» (how?) إلى سؤال «لماذا؟» (why?).

سوق التأمين في لندن له باع طويل في التدريب والتعليم من خلال معهد التأمين القانوني ومؤسسات أخرى. وقد أصبح التعليم المهني المستمر في العقدين الماضيين مطلباً مهماً في نظام الرقابة على النشاط التأميني في بريطانيا، وفشل شركات التأمين والوساطة بتطبيق هذا المطلب يُعرضها للمساءلة والعقوبة.

والآن لماذا ينجح اليابانيون ونفشل نحن؟ سؤال يشغل بال الكثيرين، وهو موضوع يُستحصّر في الكثير من المناسبات. يتفق الكثيرون بأن السبب يكمن في ثقافة العمل الجماعي، وفي التعليم. من يكون في موقع المسؤولية يتحمل تبعاتها، والمجموعة التي تعمل معه تخضع لقيادته باحترام. الطرفان يشتركان في «تقديس» العمل وإتقانه في مختلف مجالات الحياة. ولهذا عندما يفشل المسؤول تراه ينسحب، هذا إذا لم يُقدم على الانتحار.

ربما شاهدت صورتين كانتا في التداول عبر وسائل التواصل الاجتماعي بعد الزلازل والتسونامي الذي ضرب اليابان في آذار/مارس ٢٠١١ تبينان أهمية مواصلة التعليم من دون الحاجة إلى تعليق وشرح. الصورة الأولى هي مشهد مُعلّم يلقي الدروس على التلاميذ في العراء وسط الخراب بعد إلقاء قنبلة نووية على هيروشيما

في آب/أغسطس ١٩٤٥. والصورة الثانية هي مشهد للتلاميذ يتلقون التعليم في صالة للرياضة بعد حادث الزلازل.

الصورتان تلخصان أهمية الاستمرار في التعليم والتعلم رغم دمار الحرب. قارن ذلك بحالة العراق بعد الغزو والاحتلال الأمريكي للعراق سنة ٢٠٠٣. حسب تقارير اليونسكو فإن الحكومة في الفترة قبل غزو الكويت (آب/أغسطس ١٩٩٠) كادت أن تقضي على الأمية. لكن التدهور بدأ ينخر النظام التعليمي في جميع مستوياته، وتفاقم الانحطاط مع الغزو الأمريكي مع قصف مئات المدارس الابتدائية ونهب محتويات بضعة آلاف من المدارس. والحكاية مؤلمة فقد طال الدمار مؤسسات التعليم العالي والمكتبات والمختبرات، واغتيال المئات من الأساتذة والتدريسيين. وفي مقابل التخلص من بعثة التعليم أدخل نفس طائفي عليه.

لنرجع إلى اليابان. ربما تتذكر عندما كنا نتعلم ونتدرب في المركز السويسري للتدريب التأميني (١٩٧٢)، كان يُطلب من كل واحد منا تقديم محاضرة عن بلده. كان معنا اثنان من اليابان، فوجيموتو وإشيكورو، كانت معرفتهما باللغة الإنكليزية، لغة التدريس في المركز، ضعيفة. ساعدتهما في كتابة نص محاضرتهما. ومما تعلمته منهما، وأنا منهنك في الموضوع، أن لحظة التحول العظمى في اليابان كانت بعد القضاء على الإقطاعيات العسكرية في سنة ١٨٦٨ وبدء الحركة التجديدية للميجي (الحاكم المستنير) وهو الاسم الذي تبناه الإمبراطور ماتسوهيتو. هذه الحركة التجديدية والإصلاحية تبنت وعملت على بناء اليابان بجيش موحد مع نظام حديث للتعليم، وانفتاح على أوروبا للاستفادة من أنظمتها في إدارة الأمن، والتعليم، والإدارة الحكومية.

ويجد البعض سر نهضة اليابان في مقولة ماركس: «الإنسان أثنى رأسمال» وتجد ترجمتها في تعليم وتأهيل الإنسان. وهو ما صار يعرف في أدبيات الإدارة والاقتصاد الحديث بالاستثمار في الرأسمال البشري. وهذا الإنسان يقرأ ويهضم المعارف ويعكسها في الممارسة وفي تحسين ما هو قائم.

أظن، يا عزيزي، بأنهم ليسوا مستغرقين في القراءة عن عذاب القبر ومغالبة الشيطان وإدارة الحياة بالرقى والأبراج الفلكية، وفي الوقت ذاته الركض وراء مغامرات الانتماء الطائفي والإثني.

إن القول إن طلب العلم هو الجهاد الأصغر له إحياءات دينية ربما تفيد من يرغب بالتمعق في أصول الدين وأحكامه والطقوس المرتبطة به. تسمية المشتغلين بأمر الدين بالعلماء فيه تجاوز على مفهوم العلم المعني بالكشف عن الجديد وليس مجرد اجترار ما هو موروث. كان رفاة الطهطاوي، بشير التقدم كما يوصف، متنهياً لهذا الأمر فقد أعلى من شأن العقل على النقل وانتصر لمناهج العلم الحديث. ومما كتبه:

«ان البلاد الإسلامية قد برعت في العلوم الشرعية والعمل بها، وفي العلوم العقلية، وأهملت العلوم الحكيمة بجملتها، فلذلك احتاجت إلى البلاد الغربية في كسب ما لا تعرفه، وجلب ما تجهل صنعه...»^(١٢).

ويأتي التأمين في عداد كسب ما لا نعرفه.

ويكتب أيضاً^(١٣):

«وأما علماءهم فإنهم منزع آخر لتعلمهم تعلماً تاماً عدة أمور، واعتنائهم زيادة على ذلك بفرع مخصوص، وكشفهم كثيراً من الأشياء، وتجديدهم فوائد غير مسبوقة بها، فإن هذه عندهم هي أوصاف العالم، وليس عندهم كل مدرس عالماً، ولا كل مؤلف علامة، بل لا بد من كونه بتلك الأوصاف، ولا بد له من درجات معلومة، فلا يطلق عليه ذلك الاسم إلا بعد استيفائها والارتقاء، ولا تتوهم أن علماء الفرنسيين هم القسوس، لأن القسوس إنما هم علماء في الدين فقط...».

الاعتناء «بفرع مخصوص» موجود في العمل التأميني. وكان في سوق التأمين العراقي نماذج جيدة من هؤلاء من أصحاب التخصص في فرع تأميني معين على مستوى فني ومعرفي رفيع كان موضع تقدير من قبل وسطاء وشركات إعادة التأمين العالمية. واحتل البعض منهم مواقع قيادية، بعد الهجرة من العراق، في شركات تأمين عربية وخاصة في دول الخليج. لم يكونوا علماء، حسب مواصفات الطهطاوي، والقليل منهم مارس الكتابة في مجال التأمين، لكنهم كانوا يمتلكون الأدوات التأمينية المعرفية ويستخدمونها بإتقان.

(١٢) الطهطاوي، المصدر نفسه، ص ٦٨.

(١٣) المصدر نفسه، ص ٢٥٨.

كيف ننجح إذا كانت نسبة الأمية في بلد كمصر تقرب أو تزيد عن ٢٥٪، وقل مثل ذلك عن العراق، هذا إذا لم نأخذ بالحسبان الأمية الثقافية. دعني أركز على العراق فقد تعرّض قطاع التأمين العراقي إلى خسارة في كوادره المؤهلة على مدى سنوات عديدة بسبب بطش النظام الديكتاتوري والحروب والعقوبات الدولية وإفrazات الاحتلال الأمريكي. وهو ما زال يعاني هزلاً بسبب ضعف التدريب وتعثر التواصل مع أسواق التأمين المتقدمة، والاستفادة من برامج تدريبية خارج العراق.

يتخذ الهزال اليوم أشكالاً مختلفة: انعدام التواصل مع التطور الحاصل في ممارسات التأمين وإدارة الخطر، البيروقراطية في أداء المهام الوظيفية، ضعف التمكن من استخدام اللغات الأجنبية، عدم توافر الحاسوب على نطاق واسع، وغيره. وأنا أعزو الضعف عموماً إلى غياب سياسة في ما يخص التدريب وتطوير الكوادر، فليس هناك تصور واضح لبناء القدرات البديلة لمن سيتترك ميدان العمل بسبب التقاعد أو الشيخوخة المعطلة للإنتاج أو الوفاة وخاصة بين الشركات «الناجحة» والتي استفادت من كوادر تقاعدت عن العمل في شركة التأمين الوطنية وشركة التأمين العراقية العامتين. والسؤال هنا هو: متى تنهض الشركات، وحتى جمعية التأمين العراقية وديوان التأمين العراقي، من حالة السبات في هذا المجال؟

أنت تقول بأن المعرفة تتطلب درجة عالية من الاستعداد لبذل الجهد. نحتاج إلى اللغة لمعرفة الأفكار وحقائق الطبيعة والناس والأشياء عموماً. تعاملني مع سوق التأمين العراقي كشف لي هزلاً في الكتابة باللغة العربية دونك باللغة الإنكليزية التي صارت لغة التأمين الأولى في العالم. وتتابني الحسرة عندما أتذكر كيف أن عبد الباقي رضا، عندما كان مديراً عاماً لشركة التأمين الوطنية (١٩٦٦ - ١٩٧٨)، يأخذ النسخ الكاربونية من الرسائل الصادرة من أقسام الشركة في الإدارة العامة إلى بيته ليقرأها في المساء ويؤشر بالجبر الأخضر لقلمه الذي اشتهر به الأخطاء اللغوية وحتى علامات الترقيم، ويرجعها في اليوم التالي إلى من كتبها لينتبه لها ويتجنبها في المستقبل.

وقد اختبرت ركافة اللغة العربية بين طلبة الماجستير في مادة التأمين في جامعة بغداد. وقد وصل الهبوط عند البعض إلى التخاطب معي باللهجة العراقية وكأني أحد الأصدقاء في الفيسبوك أو غيره من وسائل التواصل الاجتماعي! كم صرنا بعيدين عن سيبويه، وابن المقفع، والكسائي، والفراهيدي، والجاحظ، الذين كانوا يملؤون الفضاء الفكري في العراق في الماضي. لماذا فشلنا في استلهم هؤلاء وغيرهم؟

يؤسفني أن أقول بأنني لا أرى استعداداً لبذل الجهد لدى معظم العاملين في شركات التأمين العراقية. أحس بأن هناك بين هؤلاء نوعاً من الاتكالية العالية. ودليلي على ذلك نوع المساعدة التي يطلبها البعض والتي تصل حد طلب المساعدة بكتابة مشكلة البحث.

أسواق التأمين في الخليج، وهي في تطور مستمر، ليست معنية بموضوع سؤالك لأنها تعتمد في تشغيل الشركات فيها على عناصر تأمينية عربية وأجنبية مؤهلة، تملك المعرفة التأمينية الموجودة في الغرب وتستخدم أدوات صناعة التأمين الغربية نفسها. ولا تشكل ضعف اللغة العربية مشكلة لها لأن اللغة السائدة هي الإنكليزية، والتعامل مع هيئات الرقابة والدوائر الرسمية يتم من خلال ترجمة النصوص إلى العربية. وقُل ما يقرب من ذلك بالنسبة إلى أسواق تونس والجزائر والمغرب مع فارق أنها لا تستعين بخدمات العناصر الأجنبية إلا قليلاً.

• في توجهنا للاستفادة من تجربة الغرب في مجال التأمين، هل يمكن أن نتصور إمكان نقل خبراته بكل أبعادها أم إن هناك محددات وقوود؟

لنعترف أولاً بأن تجربة الغرب في مجال التأمين تضرب جذورها عميقاً في التاريخ، في حين أن تاريخ التأمين العربي لا يزيد عن قرن، وكان عند أول ظهوره أجنبياً. ولتُقرَّ ثانياً بأن الغرب ما زال هو موطن الابتكار في هذا المجال. فعندما تدرس تاريخ التأمين في بريطانيا، على سبيل المثال، تكتشف أن أعطية التأمين المبتكرة، بعد اقتصارها لما يقرب من قرنين على التأمين البحري، كانت استجابة لمتغيرات على أرض الواقع: التأمين من الحريق الذي ارتبط بالثورة الصناعية، تأمين السرقة، تأمين المجوهرات، تأمين خسارة الأرباح، تأمين السيارات، تأمين الطيران، تأمين المشاريع تحت الإنشاء، تأمين خطر الزلازل وكوارث طبيعية أخرى... إلخ.

نحن نقلنا ما كان موجوداً في الغرب، لم نبتكره. استوردنا السيارة فصار لدينا تأمين عليها. وهكذا الأمر مع منتجات الحضارة الغربية الأخرى.

سيظل الوضع على حاله طالما نحن منشغلون بتحليل أحاديث الضراط والفساء^(١٤).

(١٤) أيوب المفتي، «أحكام الضراط في الإسلام»، الحوار المتمدن: <http://m.ahewar.org/s.asp?aid=567>

064&r=0&cid=0&u=&i=7748&q=>

أظن بأنك تتفق معي بأن تجربة الغرب في مجال التأمين ليست واحدة، أعني التجربة في تنظيم شركة التأمين، ممارسة الاكتتاب، دور الدولة في ممارسة التأمين، دور الدولة كمراقب للنشاط التأميني، أنظمة التأمين عبر الحدود (الاتحاد الأوروبي كمثال)، صياغة قوانين التأمين، المجمعات الوطنية لتأمين خطر الإرهاب والأخطار الكارثية، وغيرها. لقد نقلنا معظمها، ولم يكن في ذلك ما يسيء للنشاط التأميني العربي.

قد يحول عدم وجود بنية ارتكازية للنشاط التأميني، أو قل بيئة مناسبة، دون نقل التجربة: كتسوية التعويضات من قبل شركات متخصصة، دور الوسطاء كقناة لتوزيع المنتج التأميني، وفي تقديم الاستشارة الاحترافية لإدارة الخطر، مُقيّمو الممتلكات والمهندسون الكاشفون عليها وتقديمهم للخدمة العظيمة في رسم سيناريوهات الخسائر الاحتمالية الكبرى، المحامون المختصون. ولذلك ترى أن هذه النشاطات ليست واسعة الانتشار إلا في بعض الأسواق العربية. هذا الواقع يشهد بأن تقسيم العمل والتخصص لم يترسخ عندنا بعد.

وتعرف بأن اختلاف الأنظمة القانونية يحول دون نقل المعرفة الغربية بكاملها، فما زلنا، مثلاً، نلجأ إلى الدّية، التي يرجع تاريخها إلى ما قبل الإسلام، في تقدير وتسوية مطالبات المسؤولية المدنية.

وتعرف أيضاً أن نقل التكنولوجيا ينطوي على قيود وضوابط منظمة التجارة العالمية، وأن نقل المعرفة قد يكون أيضاً خاضعاً لحقوق الملكية الفكرية، وتعرف ذلك جيداً من خلال مشروعك لترجمة كتب التأمين إذ كان عليك أن تشتري حق الترجمة من الناشر، إلا في حالات قليلة، قبل أن تقدم على الترجمة.

لكننا نلاحظ أن وثائق التأمين وشروط التأمين والملاحق قابلة للنقل من دون أن تخضع إلى جباية رسوم عنها. ونلاحظ أيضاً أن شركات إعادة التأمين الكبرى وخاصة تلك العاملة في مجال اتفاقيات إعادة التأمين تساعد الشركات المُسندة التي تتعامل معها من خلال تزويدها بنماذج من نصوص وثائق التأمين في فروع مختلفة. لعل أشهر مثال على ذلك هو توفير شركة ميونيخ لإعادة التأمين لنصوص وثائق التأمين الهندسي النموذجية لشركات التأمين التي كانت تتعامل معها في العالم العربي، وتوفير شركات أخرى لجداول الوفيات لشركات التأمين العربية التي تكتتب بتأمينات الحياة (أعرف بأن مصر والعراق تعتمدان على جداول الوفيات البريطانية).

لكن هناك تجارب متفردة لا يمكن نقلها كتجربة سوق لويديز العريقة. جرت محاولات للتقليد بإنشاء بورصات للتأمين في بعض الولايات الأمريكية إلا أنها لم تنجح. لم يخطر ببال رأس المال العربي محاكاة هذه التجربة. وعلى أي حال، ليس لدينا تقاليد المشاركة في الاكتتاب بتأمين الأخطار الكبيرة مثلاً. إن أفضل ما حققناه هو تأسيس بعض المجمعات في فروع معينة. ولنا أن نذكر هنا أحد أشهر المجمعات: الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب، وكذلك المؤسسة العربية لضمان الاستثمار. وتعرف بأن المفاهيم التي تقوم عليها هذه المجمعات منقولة من الغرب.

يمكن النظر إلى هذه المنقولات ضمن إعادة إنتاج البنية المعرفية الغربية. فإذا كان العلم لا وطن له فإن التأمين هو الآخر لا وطن له باعتبار أن الأدوات التي يقوم عليه حيادية رغم أن البيئة المحلية لها تأثيراتها في الممارسة. ويكمن الفارق بين التأمين العربي والغربي في حقيقة ربما لا ننتبه لها دائماً، وهي أن مؤسسة التأمين في الغرب عمرها أكثر من خمسة قرون في حين أن عمر التأمين العربي بالكاد يقرب من قرن، ولم يتوطن إلا بعد انحسار الاستعمار والهيمنة الأجنبية بشكل عام.

إن التأمين في العالم الغربي كامن ومرتسخ في عادات التدبير للمستقبل (ليس هناك قبول مطلق للقضاء والقدر منذ عصر التنوير الذي بدأ في القرن الثامن عشر). هناك ما يمكن تسميته بثقافة التأمين. لم نستطع نقل هذه الثقافة، وانتشار التأمين في بعض أسواق التأمين العربية جاء بقوة القانون، كما تلاحظ بشكل خاص في الخليج حيث شرّعت الدولة للتأمين الصحي، وقبلها التأمين على المسؤولية المدنية الناشئة من حوادث السيارات.

إن نقل المعرفة التأمينية من الغرب ممكنة، سواء في السياق التجاري أو غير التجاري، لكن نقل الخبرة مسألة مختلفة، ذلك لأنها ليست سلعة مادية يمكن نقلها من مكان إلى آخر، فهي ليست موضوعة على رف وجاهزة للنقل بسهولة. هي جملة من المعارف والمهارات وتطبيقات لمفاهيم معينة موجودة عند ممارس التأمين. ومع ذلك يمكن لنقل الخبرة أن يتم من خلال ورشات التدريب، ومن خلال العمل في الشركات في الغرب.

بما أنه ليس بالإمكان نقل كامل خبرة الغرب في مجال التأمين، فالأحرى الانتقاء من بينها وإخضاعها للدرس تمهيداً لتطبيقها. هذا ما حصل، كما أظن، في مجال

التأمين الصحي في السعودية فقد جرت دراسات عديدة لعدة سنوات قبل تطبيق هذا النظام. ومن المعروف أن دول الخليج تعتمد كثيراً على الاستفادة من خدمات الشركات الاستشارية كما حصل في التأمين الصحي: تقوم الدولة بالتشريع ثم تقوم شركات التأمين بالتنفيذ.

• عملت في سوق لندن ربحاً من الزمن. ولا بد أنك التقيت برجال تأمين وإعادة تأمين ووساطة... إلخ، ممن لم يتجاوزوا مرحلة الدراسة الثانوية. كيف تفسر تميّز هؤلاء؟

للجواب على هذا السؤال علينا أن نتذكر بأن التأمين مهنة مفتوحة يمكن أي شخص بمؤهلات أساسية أن يدخلها. هي ليست كالطب. فلكي تكون طبيباً ممتهاً عليك أن تحمل مؤهلاً من مؤسسة معتمدة بعد سنوات من الدراسة، وأن تكون مسجلاً لدى هيئة رسمية أو عضواً في نقابة تجمع بين الممارسين للطب. أي إن مهنة الطب مهنة مغلقة. لم يكن التأمين منذ بدء ممارسته بشكل تجاري في القرن الرابع عشر في إيطاليا مهنة مغلقة. وتعرف بأن سوق لويديز والشركات مقارّها في قلب المركز المالي لمدينة لندن، سيتي (City)، وهي جزء من الجانب الشرقي من لندن حيث كانت تتركز أحواض السفن والأرصنة. وكانت هذه تاريخياً لندن وليس المدينة الضخمة التي نعرفها اليوم. كان بعض التلاميذ المتخرجين من المدارس في هذا الجانب يجدون فرصاً للعمل في المراتب الدنيا لدى لويديز والشركات، ثم يرتقي البعض منهم تدريجياً ليشغلوا مواقع أكثر أهمية.

يرجع السبب في ذلك إلى أن التأمين بدأ في الجانب الشرقي ومن قبل تجار لا يحملون شهادات جامعية (سيأتي ذلك في وقت لاحق قريب من زمننا). إدوارد لويديز، صاحب المقهى الشهير الذي ارتبطت سوق لويديز باسمه منذ ١٦٨٨، لم يدرس في جامعة، ولكنه كان رجل أعمال ذكي ربط بين تقديم القهوة لرواد المقهى من التجار وغيرهم ونشر معلومات عن حركة السفن وما تحمله من بضائع.

هذا التقليد في التوظيف ما زال قائماً في لويديز. تغيرت الصورة مع تزايد أعداد خريجي الجامعات، وقيام شركات التأمين بوضع برامج لتوظيف الخريجين من فروع معرفية لها علاقة بالنشاط التأميني كالاقتصاد والإحصاء والرياضيات، لكن هذا لا يمنع

المسؤولين عن التوظيف انتقاء آخرين يتوسمون فيهم قدرات شخصية عند زيارتهم للجامعات لعرض فرص العمل المتوفرة لدى الشركات.

لكنك تعرف بأن أعضاء المراكز الأساسية، كمجلس لويديز الذي يضع القواعد الرئيسية للعمل، ولجنة لويديز التي تهتم بالتفاصيل والتطبيقات العملية، وكذلك المكتبيين كانوا ينحدرون من أصول عوائل ارسقراطية وخريجي المدارس الخاصة (public schools). أما خريجو المدارس الثانوية القائمة على مبدأ انتقاء التلاميذ حسب قدراتهم (grammar schools) فكانوا ولعهود طويلة يقومون بالأعمال المكتبية وبعيدين عن الاكتتاب ومراكز الإدارة والقرار^(١٥).

إن معيار حيازة الشهادات الجامعية العالية ليس صالحاً في كل الحالات لقياس الكفاءة، كما كتبتُ في إحدى مقالاتي. ويعوّض عنها سنوات الخبرة والعمل في مجال الاختصاص، خاصة وأن «مهنة» التأمين، وكما ذكرت، مهنة ما زالت مفتوحة (لا تتطلب شهادة اختصاص) لمن يرغب الدخول فيها، رغم أن هناك ميلاً متزايداً لحرفة المهنة (professionalization) سواء لدى لويديز أو شركات التأمين أو شركات الوساطة، من خلال الإصرار على الحصول على شهادة المهارة في التأمين أو إحدى شهادات معهد التأمين القانوني.

إن الفكر الجاهز، أو الإيديولوجيا السائدة، أي إيديولوجية السلطة الحاكمة والطبقة المالكة لثروات البلد، تتسرّب أو تُسرّب إلى مجال التعليم في المراحل الأساسية، وبفضلها ينشأ معظم الأطفال من دون مساءلة وجود بعض المؤسسات كالملكية. وهناك دراسات سوسيولوجية بهذا الشأن في الغرب. ومع ذلك فإن طرق التعليم تقوم على السؤال والنقاش، في حين أن التعليم عندنا يقوم على التلقين، أكثر منه على التفاعل، بحيث تغيب فرصة الاستكشاف على التلاميذ. هنا أتحدث عن العراق وقد يكون الوضع مماثلاً في بلدان عربية أخرى. ويبدو أن الهدف في الغرب هو ليس مجرد اكتساب المعرفة بل كيفية الوصول إليها.

لقد أصبتُ أثناء استطرادنا في الحديث، بالقول إن المسألة تتعلق بمخرجات التعليم وخاصة طرق التدريس التفاعلية مقابل التلقين عندنا، وأن الجو أكثر ديمقراطية:

Godfrey Hodgson, *Lloyd's of London: A Reputation at Risk* (Harmondsworth: Penguin Books, (١٥) 1986), p. 252.

الكل محترم مهما كانت درجته ومستواه. عندنا مسألة التراتبية تأخذ بعداً إنسانياً، بمعنى أن الأعلى وظيفياً هو أرقى إنسانياً... إلخ. أضيف إلى ذلك أن البعض من حملة الشهادات الأكاديمية العليا في العراق يتمتع من مخاطبته مجرداً من لقبه الأكاديمي. إن ما وصفته في قولك لا يلغي واقع التفاوت الطبقي ومواقف التعالي في الغرب والتحصن داخل العلاقات المدرسية القديمة للتغطية على الأخطاء أو الحصول على منافع، ومع ذلك، فإن هذا التفاوت يكاد أن يختفي في المناسبات الرسمية حيث يلبس الرجال، مع اختلاف انتماءاتهم الطبقية، البدلة السوداء وربطة العنق.

من المناسب مقارنة سوق لندن مع المراكز التأمينية الأوروبية الكبيرة (باريس، زيورخ، ميونيخ، وغيرها) حيث يشغل عدد كبير من حملة الشهادات الجامعية الأولية وحتى الدكتوراه مواقع مختلفة في شركاتهم. ففي مجال التأمين الهندسي، مثلاً، يشغل المهندسون في أوروبا مواقع اكتبائية. هذا النمط في الاكتتاب، حيث يلعب المهندس دوراً أساسياً في تسعير وثائق التأمين ووضع الشروط، قلّمنا نراه في سوق لندن. فالعملية اكتبائية في ألمانيا وسويسرا ينظر إليها بصرامة علمية بفضل الدور المباشر للمهندسين المختصين كمكتّبين في هذه العملية (وهذا ما اقتبسه سوق التأمين العراقي في تنظيم الاكتتاب الهندسي)^(١٦). وسيمضي وقت طويل، وخاصة في لويدز، قبل أن يتم تجاوز أسلوب الاكتتاب اعتماداً على موهبة وحس المكتتب وميوله الشخصية وهو ما يعرف بال *underwriting flair*.

هناك في سوق لندن شخصيات لم ألتق بهم لكنهم كانوا مهمين في تاريخ التأمين البريطاني، تعرّف عليهم من خلال قراءاتي ومنهم آرثر لويد ستيرج (Arthur Lloyd Sturge, 1868-1942). كان ستيرج من أوائل من عمل في تأمين السيارات، وهو أول من قام بصياغة الوثيقة الشاملة للتأمين على المساكن (Householders' Comprehensive Insurance Policy). لم أتعرف على خلفيته الدراسية لكن ابنه ريموند ولسون ستيرج (Raymond Wilson Sturge, 1904-1984) تخرج من مدرسة هارو، مدرسة خاصة

(١٦) مصباح كمال، «مؤيد الصغار: مكتتب ومدير في شركة تأمين عامة»، الثقافة الجديدة: العدد ٣٨٠، كانون الثاني ٢٠١٦، ص ٥٧-٦٦. نشر أيضاً في موقع شبكة الاقتصاديين العراقيين: <[٦٦](http://iraqieconomists.net/ar/2016/04/21/%d9%85%d8%b5%d8%a8%d8%a7%d8%ad-%d9%83%d9%85%d8%a7%d9%84-%d9%85%d8%a4%d9%8a%d8%af-%d8%a7%d9%84%d8%b5%d9%81%d8%a7%d8%b1-%d9%85%d9%83%d8%aa%d8%aa%d8%a8-%d9%88%d9%85%d8%af%d9%8a%d8%b1-%d9%81%d9%8a/></p></div><div data-bbox=)

تأسست سنة ١٥٧٢ في أيام الملكة إليزابيث الأولى، وعمل في لويدز وكان رئيساً لها في السنوات ١٩٦٤، ١٩٦٥، ١٩٦٦.

من بين الشخصيات الأخرى والتر دينسدیل (Walter Dinsdale) الذي اشتهر بدوره في إشاعة تدريب ممارسي التأمين، وكان لفترة طويلة مديراً للتعليم في المعهد القانوني للتأمين في لندن. وكان رائداً لتعليم التأمين عن بعد، من خلال المراسلة. وساهم في تطوير كلية التأمين في سيربتن، إحدى الضواحي خارج لندن، وكذلك عقد المؤتمرات التأمينية. ونشر العديد من الكتب التأمينية ومعاجم مصطلحات التأمين بالإسبانية والفرنسية. كان كتابه مبادئ التأمين هو أول كتاب في التأمين أقرأه باللغة العربية (نشرت ترجمته العربية في القاهرة سنة ١٩٦٥).

وربما تعرف فكتور دوفر (Victor Dover) الذي كان له الفضل في تطوير دراسة التأمين البحري في بريطانيا وخارجها وتدريسها كذلك. وله مؤلفات أساسية في التأمين البحري ظلت مرجعاً للعاملين في هذا الفرع داخل وخارج بريطانيا، وأشهرها كتابه الموسوم (*A Handbook to Marine Insurance*) وبعدها (*Student's Reference Book of Marine Insurance Clauses*) وقد اعتمد مؤلفون من العرب على كتبه كمراجع، ومن بينهم جمال الحكيم وبهاء بهيج شكري.

الشخصية الأخرى التي أود أن أذكرها هو الدكتور سيسيل غولدنج (Dr Cecil Golding) الذي اشتهر بكتابه (*The Law and Practice of Reinsurance*) الذي كان معتمداً كمراجع لعدة عقود من قبل ممارسي إعادة التأمين في شركات التأمين العربية، إضافة إلى كتب أخرى عن لويدز وتأمين السرقة وتأمين إصابات العمال وتأمين الحوادث الشخصية. جمع غولدنج بين العمل في شركات التأمين والوساطة حتى إنه كان رئيساً لشركة وساطة معتمدة في لويدز تحمل اسمه (C. E. Golding and Company)، وساهم في تعليم وتدريب التأمين. وأفترض أن بعض رجالات التأمين العرب ربما قبلوا هذا الرجل وربما أمدهم بخدمات في مجال إعادة التأمين.

ولا يفوتني أن أذكر هيو كوكريل (H.A.L. Cockerell) فقد درّسني بعض مواد التأمين عندما كنت طالباً للماجستير ١٩٧٧ - ١٩٧٨ في سيتي يونيفرستي (City University) في لندن وأشرف على أطروحتي، وكان يشغل موقع زميل بحوث أقدم في دراسات التأمين في الجامعة. كان أميناً عاماً للمعهد القانوني للتأمين للفترة من ١٩٤٥

إلى ١٩٧١ ولعب دوراً مهماً في تطوير تعليم التأمين في بريطانيا، وهو من أدخل دراسة التأمين في سيتي يونيفرستي. ألف العديد من كتب التأمين، ومنها كتاب عن تاريخ معهد التأمين القانوني، وكتاب عن مبادئ التأمين، وآخر عن الوساطة والوكالة التأمينية في القانون والتطبيق، وكتاب مهم حول مصادر الكتابة عن تاريخ التأمين في بريطانيا^(١٧)، وعشرات المقالات، واحدة منها حول دور المرأة في التأمين فقدت أثرها بعد التخرج من الجامعة.

ربما لا يتذكر الجيل الجديد أياً من هؤلاء، وربما يبقى ذكرهم محصوراً في بطون كتب لا يقرب منها الكثيرون. ولكن ما نحن عليه، في سوق لندن وخارجها أيضاً، قد جاء بفضل المساهمات العملية، أساساً، والمساهمات الفكرية في مجال الاكتتاب، وقواعد ممارسة العمل، وتدريس التأمين... إلخ. وقد استفاد العديد من الكتاب العرب من كتابات هؤلاء كمراجع أجنبية لمؤلفاتهم. أذكر منهم المصري جمال الحكيم في كتابه التأمين البحري: دراسة علمية عملية قانونية (١٩٥٥)، والعراقي بهاء بهيج شكري في كتابه النظرية العامة للتأمين (١٩٦٠) والعديد من مؤلفاته الأخرى.

• في الثقافة العربية المعاصرة لا يوجد كثير من الكتابات التي تتناول كيفية صناعة المثقف لنفسه. المفكر المصري المعروف لويس عوض كتب عن ذلك. وإدوارد سعيد أولى هذا الموضوع أهمية في سيرته الذاتية. واعتقد أن قسطنطين زريق فعل الشيء نفسه. لا أظن أنه يوجد لدينا براداييم لتخليق رجل التأمين الشامل أو كامل الأوصاف ملاحظاً في هذا السياق عبارة (accomplished) أو (rounded off).

كان مديري العام عبد الباقي رضا يعمل على توجيهي لأكون رجل تأمين وليس موظف تأمين فقط. كتب لي الآتي في رسالة له:

لقد ذكرت أنني نصحت لك أن تدرس القانون مساءً، ولكنك لم تذكر أنني استدعيتك ذات مرة وأخبرتني أنك قد بلغني أنك ما زلت تسعى للتعيين في الخارجية. قلت لك إن ذلك من حقك ولكنني أريد أن أعرف قرارك لأنني أخطط أن أجعلك (career insurer). استمهلتنني أياماً ثم عدت إلي بقرارك النهائي أن تبقى في التأمين. كان بعد ذلك أن أوفدت إلى

H.A.L. Cockerell & Edwin Green, *The British Insurance Business – A Guide to its History & Records* (Sheffield: Sheffield Academic Press, 2nd Ed 1994; 1st Ed 1976). (١٧)

سويسرا لالتحاق بـ [SITC Swiss Insurance Training Centre] سويسرا لالتحاق بـ
فكنت أفضل من التحق بالمعهد من العراق، وربما من غيره، كما بلغني
من السويسريين^(١٨).

ربما كان مثل هذا البراديم أو النموذج الأمثل (paradigm) الذي تتحدث عنه أو
ما يقرب منه هو الذي كان يدور في ذهن عبد الباقي رضا في مجالنا التأميني.

لقد بدأت العمل في قسم الحريق والحوادث في فرع بغداد للشركة، نُقلتُ
بعدها إلى قسم إعادة التأمين في الإدارة العامة، ومن ثم إلى العمل لعدة سنوات
في قسم التأمين الهندسي، وهذه الأخيرة كانت من أمتع وأخصب سنوات العمل في
تكوين ثقافتي التأمينية. هنا تتعرف على طبيعة المنتج التأميني الذي يجمع بين تأمين
الضرر المادي أثناء فترة الإنشاء والاختبار والصيانة للمشروع والمسؤولية المدنية
تجاه الأغيار الناشئة عنه. وسأكتشف بعدها في لندن تأمين المسؤولية العشرية
(Decennial Liability) وتأمين الأرباح المتوقعة من المشروع الإنشائي بعد اكتماله
(Advance Loss of Profit).

لا يمكنني التحدث عن المثقف التأميني في أسواق التأمين العربية، فهذا مطلب
أكبر من المعرفة المتوافرة لي. في اعتقادي أن خير نموذج لصناعة المثقف التأميني
لنفسه في مجال التأمين في العراق هو بهاء بهيج شكري الذي جمع بين إتقان العمل
في بعض فروع التأمين والمعرفة النظرية التي تنظم العملية التأمينية. وتكتشف ذلك عند
قراءة ما كتبه عن تجربته في التأمين^(١٩)، ومجموعة الكتب التأمينية المتخصصة التي
نشرها بعد استقراره في عمان.

مصطفى رجب وعبد الباقي رضا كانا يقتربان من هذا النموذج الذي يمثله بهاء
بهيج شكري، يجيدان الإدارة وضمان الملاءة المالية لشركتهما والعلاقة مع معيدي
ووسطاء التأمين في أوروبا وتحفيز الموظفين وغيرها من متطلبات القيادة الإدارية. نشر
رجب بعض المقالات في مواضيع تأمينية مختلفة وألقى محاضرات في ندوات عديدة.
أما رضا فإنه يتجنب النشر ويكتفي بالتعبير عن فكره التأميني، والمحاسبي والمصرفي

(١٨) رسالة بتاريخ ١٣ آب/أغسطس ٢٠١٣.

(١٩) بهاء بهيج شكري، بحوث في التأمين (عمان: دار الثقافة للنشر والتوزيع، ٢٠١٢)، ص ٥ - ٨٢.

أيضاً، من خلال المطالعات والمذكرات المقدمة إلى أصحاب الشأن وكذلك الرسائل غير المشورة.

أن تكون رجل تأمين شامل مشروع مستحيل. يمكن أن تكون لك رؤية لمؤسسة التأمين، يمكنك أن تجد ما هو مشترك في فروع التأمين المختلفة لكنك لن تستطيع أن تكون أستاذاً لها جميعاً.

يمكن رجل التأمين أن يكون مثقفاً وفق الصورة التي رسمها إدوارد سعيد للمثقف^(٢٠)، الإنسان الذي يصعب اختزاله بشعار أو تصنيفه ضمن موقف حزبي سياسي أو مذهب فكري معيّن، وهو ينزع نحو الابتعاد عن السلطة السياسية ويحمل عبء «قول الحقيقة للسلطة»^(٢١). وهو شخص له دور في الحياة العامة في المجتمع، لا يمكن اختزاله بكونه شخصاً احترافياً مجهولاً ينتمي إلى فئة تقوم بأعمالها بحرفية^(٢٢). إن المثقف/المثقف هو بهذه الصفات، وغيرها، لأن نزعتة الأساس تكمن في الاستقلال الفكري وفي طرحه للأسئلة الصعبة.

هذه الصورة «السعيدية» يندر وجودها في قطاع التأمين العربي. ولعل أقرب مثال له هو د. سليم الوردی (١٩٤٢ - ٢٠١٥) الذي جمع بعض هذه الصفات، فقد كتب في التأمين، لكن ما كتبه خارج التأمين تفصح عن هويته كمثقف^(٢٣).

دعني أنقل لك ما جاء في كتيب نشرته بعنوان في استذكار د. سليم الوردی، فقد قدمته كالآتي:

(٢٠) Edward W. Said, *Representation of the Intellectual* (London: Vintage, 1994)

(٢١) عنوان الفصل الخامس من كتاب إدوارد سعيد.

(٢٢) مصدر سابق، ص ٨ - ٩.

(٢٣) نشر الكتب التالية:

علم الاجتماع بين الموضوعية والوضعية (١٩٧٨)، مقتربات إلى المشروع السياسي العراقي، ١٩٢١ - ٢٠٠٣ (٢٠٠٥)، ضوء على ولادة المجتمع العراقي المعاصر (٢٠٠٩)، وروايته غارات الثور المجنح (٢٠١١)، وكتابه الأخير الاستبداد النفطي في العراق المعاصر (٢٠١٣). وله أيضاً عشرات المقالات الرصينة. وقد قمت بإعداد وتحرير ونشر تقييم له من بعض زميلاته وزملائه بعنوان في استذكار د. سليم الوردی (مكتبة التأمين العراقي). الكتاب متوفر في موقع شبكة الاقتصاديين العراقيين: <<http://iraqieconomists.net/ar/wp-content/uploads/sites/2/2016/01/Remebering-Dr-Saleem-Al-Wardi.pdf>>.

لقد جاء الاستغراق في الشأن التأميني بوعي منه لمكانة مؤسسة التأمين في الفكر وفي حياة الأفراد والجماعات، وكان متواضعاً في إشارته إلى الحصيلة المعرفية التأمينية التي اكتسبها بفضل عمله في شركة التأمين الوطنية. لنقرأ كيف اقترب د. سليم من هذا الموضوع:

إن اختصاصي في علم الاقتصاد، واهتمامي بعلم الاجتماع، والشأن العام، لم يحولا دون إنجازي العديد من الأبحاث والمقالات والكتب في حقل التأمين. إن مساهماتي المتواضعة في الفكر التأميني العراقي هي حصيلة ما أضافه لي عملي في قطاع التأمين العراقي من معارف وتجارب، إلى جانب فضولي المعرفي، وحرصني على أن يكون لعملي الوظيفي مغزى معرفي^(٢٤).

ويضيف على ذلك تقييماً يُعلي من مكانة المعرفة التأمينية في حياة الإنسان:

لقد مثل لي عملي في شركة التأمين الوطنية ما يربو على ربع قرن محطة مهمة في مسيرتي المعرفية، غالباً ما أستعيد تفاصيلها ومفارقاتها، وأوظفها في مسيرتي المعرفية الراهنة، التي باتت تنصبّ على البحث في ظواهر المجتمع العراقي وموضوعات الشأن العام. كنت وما أزال أؤمن أن التضلع المعرفي في الشأن التأميني يفتح للمراء نوافذ على جميع شؤون الحياة لأن الأخطار التي تمثل مادة التأمين، هي الحقيقة التي ترافق الإنسان في جميع أطوار ومراحل ومنعطفات حياته، بدءاً من ولادته وصولاً إلى رحيله عن الحياة الدنيا^(٢٥).

سليم الوردی شاهد جيد على أن رجل التأمين «الشامل» قد يدور في الدائرة الضيقة للتأمين، دائرة العمل الفني ومتطلباته، لكنه يستطيع أيضاً الخروج منها إلى الفضاء الاقتصادي الذي تعمل مؤسسة التأمين داخله، ويهتم بثقافة التأمين في المجتمع.

(٢٤) نقلاً عن د. سليم الوردی، «معايشتي لتجربة التأمين في شركة التأمين الوطنية»، المنشورة في هذا الكتاب.

(٢٥) الوردی، المصدر نفسه.

أخلص من هذا إلى أن المثقف التأميني الشامل لا تخلقه شركات التأمين، بل رجل وسيدة التأمين الذي لا يكتفي بالمعرفة الاحترافية للتأمين بل يعمل، بجهد شخصي، لتجذير هذه المعرفة في سياقاتها التاريخية والاقتصادية والمجتمعية.

المحور الرابع

المعرفة التأمينية والثقافة العامة

• اكتساب المعرفة الفنية في مجال التأمين مسألة مهمة. ولكن اكتساب الثقافة العامة في حقوق القانون والاقتصاد وغيرها من فروع الإنسانيات مسألة لا تقل أهمية. فهل ترى أن الثقافة العامة هي الأداة التي تمكّننا من الإبداع وتمدّننا بالمرونة في مواجهة المشاكل؟

كل من يعمل في مجال التأمين عليه أن يلمّ بمفاهيم أساسية تنتظم عقد التأمين، وهو ما يتعلمه عند دراسة مبادئ التأمين، أو يكتسبه من خلال ممارسة العمل، حيث يتعرّف على ركن التراضي، وركن المحل، وركن السبب في عقود التأمين. مثلما يتعرّف على خصائص العقد التأميني: بأنه عقد رضائي، وعقد احتمالي، وعقد تعويض، وعقد إذعان، وأنه عقد محدد بفترة زمنية. ويتعرّف على مبادئ حسن النية المطلق، والمصلحة التأمينية، ومبدأ السبب المباشر، ومبدأ التعويض، وحق الحلول. وهذه من جملة المعارف الفنية، وهي ذات صفة قانونية تكمن في صلب مؤسسة التأمين الحديثة. وقد توسعت المعرفة القانونية، وخاصة في مجال المسؤوليات، أو قل الوعي بهذه المسؤوليات، وكان من إفرازاتها استنباط أغطية تأمينية جديدة، وترافق ذلك مع تشريع قوانين خلقت أوضاعاً تستدعي حماية تأمينية من أثارها، كتأمين مسؤولية رب العمل والمسؤولية المدنية الناشئة من حوادث السيارات.

الثقافة العامة في حقوق الإنسانيات التي ذكرتها ليست ضرورية في مجال التأمين لأن العملية التأمينية الصرفة من اكتتاب وتعويض وإعادة تأمين لا تحكمها الثقافة العامة بل نصوص مكتوبة بعناية. أذكر أن مديراً عاماً لشركة تأمين عراقية قال، جواباً على سؤال

عن دور إدارته في التنمية الاقتصادية الوطنية من خلال الاستثمار، إن مثل هذا الهدف لم يكن مُنظماً للسياسة الاستثمارية التي كان يتبعها فقد كان الهمّ الأساس هو تعظيم مصالح الشركة. هذا قول صادر من رجل تأمين ليس ببعيد عن حقل الاقتصاد والمال، فما بالك بالذين يقومون بتنفيذ المهام اليومية للعمل؟ وبالطبع، فإن كلامه لا ينتقص من مساهمته والشركة التي يديرها في التنمية الاقتصادية.

لكن اكتساب الثقافة العامة قد يجد حضوراً له في المعرفة اللغوية، اللغة العربية على وجه التخصيص، فهي المشترك الأكبر بين أسواق التأمين العربية رغم شيوع الإنكليزية في معظم دول الخليج. والمهم في سياق حديثنا هو التخلص من الصياغات اللغوية القديمة التي دخلت في نصوص وثائق التأمين العربية التقليدية من خلال ترجمات ضعيفة لنصوص إنكليزية وفرنسية^(١). ولنا في تجربة سوق لندن درساً مفيداً في هذا المجال عندما بدأت حركة قوية للتخلص من الصياغات القديمة واستبدالها بلغة حديثة. الجانب الآخر للموضوع هو ترجمة هذه المعرفة اللغوية إلى الدقة في تحديد معاني المصطلحات التي نتعامل معها، ففي غياب الدقة تتعرض مصالح أطراف العقد التأميني إلى خلل وإلى تفریط قد ينتهي إلى نزاع أمام المحاكم.

في رأيي أن الثقافة العامة التي يمتلكها رجل وسيدة التأمين مفيدة في التعامل مع المؤمن لهم ومعيدي التأمين وغيرهم. إنها وسيلة لتسهيل الاتصال والتواصل مع الغير، كأن توفر لك الثقافة فهماً أفضل لثقافة الغير، وبالتالي، عدم الوقوع في فخ التعالي. من آثار غياب الثقافة العامة ما نلاحظه عند بعض موظفي التأمين في تعاملهم مع مطالبات تعويض المؤمن لهم، ممن هم على درجة أقل من التعليم، باستخفاف وكأنهم متسولون أمام شركة التأمين وليسوا بأصحاب حق قائم على عقد^(٢).

اتفق معك بأن الثقافة العامة هي من ضمن الأدوات التي تمدنا بالمرونة في مواجهة مشاكل معينة في دراسة مؤسسة التأمين وفي التعامل مع المؤمن لهم. ولذلك فإن الدرس التأميني لا يخلو من تقديم مؤسسة التأمين ضمن إطار تاريخي،

(١) أخذ الاتحاد العام العربي للتأمين على عاتقه ترجمة/صياغة بعض وثائق التأمين الأساسية بلغة خالية من التعقيد.

(٢) في مكتبي كتاب قرأته قبل عدة عقود لأستاذ في القانون والتأمين في جامعة نبراسكا، يتناول العلاقات الإنسانية في التعامل مع طلبات التعويض: Willis Park Rokes, *Human Relations in Handling Insurance Claims* (Homewood, Illinois, Richard D Irwin, Inc. 1967, 1981).

أو اقتصادي، أو سيكولوجي... إلخ. مع تفاوت في التفاصيل وفي التعمق والربط بين المؤسسة ومحيطها^(٣). وهنا يجب أن يُفهم بأن المرونة لا تعني التخلي عن الحقوق والالتزامات التي يقوم عليها عقد التأمين.

الثقافة العامة هنا تعني النظر إلى التأمين كمؤسسة اجتماعية تعنى بمصائر جميع المنضوين تحتها كي لا تضام حقوقهم من خلال التعامل المرن مع البعض، على حساب مجموع المؤمن لهم، إلا في حالات معينة كالتسوية الرضائية أو الدفع من دون إلزام مع استبعاد التعويض عن الأضرار التي يتسبب بها المؤمن لهم بفعل مقترن بالتحايل أو الغش أو سوء النية.

هناك أمثلة تاريخية عن المرونة التي لا ترتبط بمعرفة تخصصية في حقل معرفي كالاقتصاد أو القانون أو التاريخ، بل ترتبط بثقافة عامة مستلّة من مصادر مختلفة تصبُّ عند عظماء ممارسي التأمين في الإعلاء من الوظيفة الاجتماعية والاقتصادية لمؤسسة التأمين. وهنا يحضرني مثال كَثُرَت هيث الذي اشتهر، من بين ما اشتهر به في تاريخ التأمين البريطاني، ببرقيته إلى وكيله في سان فرانسيسكو مباشرة بعد حادث الزلزال الذي ضرب المدينة في ١٨ نيسان/أبريل ١٩٠٦: «أدفع التعويض لجميع حاملي وثائق التأمين بالكامل بغض النظر عن شروط وثائقهم»^(٤). وهو موقف يقوم على مبدأ كان ينادي به، وهو: إن ما هو مفيد للمؤمن لهم مفيد للمؤمن أيضاً.

أقرب مثال لهذا المبدأ هو ما كتبه لي عبد الباقي رضا:

بعد سنة وأكثر وأنا في شركة بغداد للتأمين [شركة خاصة خضعت للتأمين سنة ١٩٦٤] حصل حريق كبير في سوق دانيال للأقمشة والتهم الكثير من المحلات التي كان مؤمناً عليها لدى شركتنا. بعد أن أخمّد الحريق وبانت أضراره الكبيرة بادرت إلى استحداث مكتب لتسوية التعويضات داخل السوق، وأظن أن رفعت الفارسي كُلف بإدارته، وباشرنا بتسوية التعويضات موقعياً وعاجلاً مما كان له أثر طيب في نفوس أبناء السوق وكذلك المسؤولين. من جهة أخرى، وجّهنا الجهاز الإنتاجي في الشركة

Irving Peffer and David R Klock, *Perspectives on Insurance* (Englewood Cliffs, New Jersey, (٣) 1973).

Antony Brown, *Cuthbert Heath: Maker of the Modern Lloyd's of London* (Newton Abbot and (٤) London: David & Charles), p. 95.

لحصد نتائج عملنا بإجراء التأمين على المحلات غير المؤمن عليها
فكانت حملة إنتاجية فريدة وناجحة^(٥).

إن الثقافة العامة بهذا المعنى الواسع هي من بين الأدوات التي تمكننا أيضاً من
الإبداع في مواجهة المشاكل. وهي تمكننا من إبداع المنتج التأميني لمواجهة تحديات
الطبيعة وتلك التي تنشأ من ديناميكية الصناعة والتكنولوجيا الحديثة وما يترتب عليها
من مسؤوليات. لقد كانت مؤسسة التأمين، في تاريخها الطويل، حاضرة للاستجابة
لنغطية المخاطر الجديدة والمساهمة في الإبقاء على ديمومة الإنتاج، مثلما كان لها دور
تاريخي في تطوير منع الخسائر، وكانت بهذه الصفة مساهمة في تطوير الحقل المعرفي
لإدارة الخطر.

• أنا طرحت سؤالي حول موضوع الثقافة أو المعلومات العامة متأثراً برأي المفكر
الكبير قسطنطين زريق الذي يقول في كتاب «ذكريات... سيرة لم تكتمل»: «فإذا كانت
دراستي في برنستون قد دربتني على الاختصاص الجزئي من جهة، فإنها من جهة أخرى
فتحت لي آفاقاً أرحب... فقدرت أهمية الجمع بين البحث التخصصي القائم على
الحقائق الجزئية التي تصغر يوماً بعد يوم تبعاً لتقدم العلم وتعمق الاختصاص، وبين
الثقافة الجامعة التي تأخذ فيها هذه الحقائق مكانتها وتتألف فيما بينها في نسق كامل أو
شبه كامل»^(٦). فهل من تعليق؟

قبل أن أعرض تعليقي على هذا السؤال، أرى من المناسب أن يطالع القارئ/القارئة
على وجهة نظرك التي أَلحَقْتَهَا بالسؤال:

«أنا أتمنى عليك أن تجيب على هذا السؤال بتوسع وأقول من باب تبادل
وجهات النظر:

أنا أحتفي بإتقان التخصص الدقيق، ولكني أعتقد أن صاحب التخصص
يحتاج إلى ثقافة عامة كيما يسخر تخصصه في خدمة المشروع الوطني

(٥) رسالة بتاريخ ٢٦ آذار/مارس ٢٠١١، ضمنته في كتاب بعنوان مؤقت رسائل في السيرة الذاتية والتأمين
(٢٠١٣). يضم الكتاب مجموعة من رسائل الأستاذ عبد الباقي رضا كتبها جواباً على سلسلة من الأسئلة التي
قدمتها له. لم يرغب حتى الآن بنشره.

(٦) قسطنطين زريق، ذكريات... سيرة لم تكتمل، تحرير: هشام نشابة (بيروت: مركز دراسات الوحدة العربية،
٢٠١٧)، ص ٤٦. (هامش لتيسير التريكي).

(أذكر برأي طه حسين - ليس للعلم وطن ولكن هناك علماء لهم أوطان)
أو الإنساني بصورة أشمل.

نحن ننتظر من المهني المتخصص أن يكون صاحب همّ اجتماعي ووطني وإنساني وهو لا يرقى إلى هذا الموقف من دون ثقافة عامة. في تاريخنا كان العلماء علماء وفلاسفة في الوقت عينه.

يتعمق التخصص يوماً بعد آخر ويتسارع التغيّر والثقافة العامة هي وسيلتنا للتأقلم مع المتغيّرات المتسارعة.

حينما نتحدث عن الثقافة العامة لا نتحدث عن قراءة في مختلف فروع المعرفة. للناس أذواق وميول مختلفة ولكن القراءة في أي فرع بجدية توصلنا إلى الهدف نفسه: المؤرخ وعالم الاجتماع وعالم السياسة قد يصلون إلى الخلاصات نفسها من زوايا نظر مختلفة.

المهم أن نقنع الناس بالقراءة. قد يحقق المختص نجاحاً مهنيّاً ولكن هيهات أن يترك أثراً من دون ثقافة، أي بالتخصص لوحده.

هذا ما كان يجول في خاطري وأنا أضع السؤال.

وأرجو ألا يكون هذا التعليق من باب لزوم ما لا يلزم».

ما جال في خاطرك هو توضيح وتفسير للفقرة التي اقتبسناها من المفكر قسطنطين زريق، ولذلك فإنني سأتناول بعض الأفكار التي أوردتها في تعليقك.

إن التوسع في التعليق يقضي نقل الموضوع من المجال التأميني الصرف إلى المجال السياسي - الاقتصادي - الثقافي، وكأني بك ترمي من وراء الاقتباس من المفكر قسطنطين زريق وتقديم وجهة نظرك، الكشف عن سبل خروج ممارس التأمين من قوقعته التخصصية إلى فضاءات الثقافة العامة، والالتزام، على نمط سارتر، والانشغال بما تسميه بالمشروع الوطني. وباختصار، فإنك تدعو إلى إعادة توصيف ممارس التأمين ليكون مثقفاً بالمفهوم الذي طرحه غرامشي.

في جوابي على سؤالك السابق، قدّمت بعض ملامح الثقافة العامة وتطبيقاتها في مجال التأمين بدءاً من المعرفة اللغوية وانتهاءً بالإعلاء من الوظيفة الاجتماعية والاقتصادية لمؤسسة التأمين. ومن رأبي أننا قد نظلم ممارس التأمين المتخصص الذي

يفتقر إلى الثقافة العامة، فمن دونه ومن دون اختصاصه فإن إدارة آلية التأمين بكفاءة وبعادلة تتعرض لسوء الاستخدام والانتقاص من الحقوق والالتزام بالواجبات.

المشكلة ليست محصورة في الافتقار إلى الثقافة العامة وإنما الافتقار إلى الثقافة التأمينية العامة أو قل المعرفة التأمينية التي تمتد خارج الاختصاص. دعني أورد لك مثلاً. تضم وثائق التأمين غير البحري استثناء خطر الحرب والأعمال الحربية... إلخ. إن قلّة من ممارسي التأمين المختصين - وفي هذا المجال فإن الاختصاص ينحصر بتسوية المطالبات بالتعويض - يعرف تاريخ هذا الاستثناء وسبب وجوده في وثيقة التأمين (تراكم الخسائر وخاصة في المخازن في الموانئ مع بدء الحرب الأهلية الإسبانية سنة ١٩٣٦ واتفق المكتتبين في سوق لندن استثناء تأمين الممتلكات على اليابسة بموجب ما يعرف بـ (Waterborne Agreement 1937) الذي حصر التأمين على البضائع المنقولة بحراً فقط).

إذا اعتبرنا المعرفة بتاريخ التأمين جزءاً من الثقافة العامة، عندها يصبح من الضروري على المتخصص أن يوسع مجال إدراكه المعرفي. هناك العديد من المسلمات في العملية التأمينية يطبقها المختص من دون أن يعرف خلفيتها التاريخية أو الاقتصادية. دعنا الآن ننتقل إلى ما نتوقعه من المهني المتخصص وهو «أن يكون صاحب هم اجتماعي ووطني وإنساني، وهو لا يرقى إلى هذا الموقف من دون ثقافة عامة. في تاريخنا كان العلماء وعلماء وفلاسفة في الوقت عينه». وهو ما اختزلته بالالتزام السارترى^(٧).

أنت تتوقع من المهني المتخصص أن يكون معادلاً للأديب الذي يكتب النثر (وليس الشعر عند سارتر)، وأن يكون مسؤولاً تجاه المجتمع. أي إنك تريده أن يعرف نفسه وأين هو موقعه في التشكيلة الاقتصادية - الاجتماعية التي يعمل فيها. تريده أن يرفض فكرة «الفن من أجل الفن» (التألق في الممارسة المهنية من أجل الممارسة، الدوران في دائرة مغلقة). تريده أن لا يكتفي بالتزامه فقط بنصوص وثائق التأمين وتطبيقات المبادئ المرتبطة بها، بل التقرب أكثر من مجتمع المؤمن لهم والمجتمع الأكبر: مؤسسة التأمين كبنیان مساهم في التشكيلة الاقتصادية - السياسية.

Jean-Paul Sartre, *What is Literature*, 2nd ed. (London: Routledge, 2001).

(٧)

علّي أن أعترف بأن هذا الموضوع جديد عليّ رغم أنني كدت أقترّب منه عندما كتبت في جوابي على أسئلة سابقة: لماذا اخترت مهنة التأمين متأثراً برسالة كتبها ماركس الشاب إلى أبيه؟. ولعل هناك من هم أفدر منا على البحث فيه.

المشكلة التي أراها في موضوع الالتزام هي أنها تفترض من المهني التأميني المختص ممارسة حرية الاختيار بين بدائل تصبُّ في الهَمّ الاجتماعي والوطني والإنساني. هذه الحرية ليست متوافرة له/لها لأنه مقيد بلغة (مصطلحات) التأمين، وبنصوص ووثائق التأمين، وبحزمة من القوانين والمدونات والقواعد الرقابية. عليه أن يتحرك ضمن هذه الضوابط. نعم، «لقد كان العلماء علماء وفلاسفة في الوقت عينه» ويمكن المهني التأميني المتخصص أن يكون عالماً (بمعنى أنه يحمل شهادة في أحد الفروع العلمية) ويمكن أن يكون فيلسوفاً (اكتسب المعرفة بها بجهد شخصي) يستعمل مناهجها في تحليل اللغة، مثلاً، لدراسة طلب للتعويض. لكن العلم والفلسفة لوحيدهما غير كافيين لممارسة مهنة التأمين، فصاحبها مطالب بالاستغراق في المصطلح التأميني ومبادئ التأمين والقوانين المنظمة له، فالتأمين يكاد أن يكون بمثابة «علم» قائم بذاته رغم أن روافده تنبع من مصادر معرفية أخرى.

بقي علينا أن ننظر إلى ممارس التأمين كمتقف، وهنا يمكن أن نستعين بالمفهوم الذي طرحه أنطونيو غرامشي^(٨)، رغم أنه كان معنياً من جهة بتاريخ إيطاليا وتوحيد الدولة سنة ١٨٧٠ ودور اللغة والثقافة والأدب والمثقفين في التوحيد القومي وحتى مكانة بولطيقا ميكافيللي^(٩)؛ ومن جهة أخرى، دور المثقف في ظل الرأسمالية وفي عملية التحول صوب الاشتراكية.

تضمُّ أطروحات غرامشي حول المثقف واحدة تدعو إلى إلغاء التقسيم بين العمل اليدوي والفكري في المجتمع المدني وفي جهاز الدولة، والذي زاد تعمقاً في تنظيم عملية الإنتاج الرأسمالية^(١٠). وكذلك، العلاقة بين المعرفة والسلطة، وهو ما تناوله في ما

Antonio Gramsci, *Selection from the Prison Notebooks*, edited and translated by Quintin Hoare (٨) and Geoffrey Nowell Smith (London: Lawrence and Wishart, 1971), pp. 3-24.

Antonio Gramsci, *The Modern Prince & Other Writings*, translated by Louis Marks (New York: International Publishers, 1987, 1st Ed 1957), pp. 135-189.

(١٠) راجع بهذا الشأن فيما يخص المشتغلون في الأعمال المكتبية، والخدمات، وتجارة التجزئة: Harry Braverman, *Labor and Monopoly Capital* (New York: Monthly Review Press, 1974), pp. 293-377.

بعد ميشيل فوكو^(١١)، واستخدمه إدوارد سعيد في كتابه عن الاستشراق^(١٢) ضمن مفهوم الخطاب (discourse) وكذلك في كتابه حول صور المثقف^(١٣).

يقول غرامشي إن كل الناس مثقفون، ولكن ليس كل الناس يقومون بوظيفة المثقف. وهو بهذا يوسع من تعريف المثقف ليشمل من يقوم بوظائف تنظيمية في المجتمع المدني، وفي السياسة، والثقافة والإنتاج. والذي يعني من هذا التوصيف هو العاملون في النشاط الإنتاجي كالمدرّاء والمشتغلين بالأعمال المكتبية المختلفة وغيرهم من حقوقيين ومهندسين وخبراء في اختصاصات الاكتتاب والتعويض وإعادة التأمين في شركات التأمين، فهم، جرياً وراء توصيف غرامشي، مثقفون تقليديون (traditional intellectuals) يعيدون إنتاج وفعل الأشياء نفسها من جيل إلى آخر. وهو يميز هؤلاء من المثقفين العضويين (organic intellectual) المرتبطين بإحدى الطبقات الاجتماعية. وفي رأيه أن الرأسماليين لهم مثقفوهم من المدرّاء الصناعيين والاقتصاديين وموظفي الخدمة المدنية والعاملين في تنظيم شؤون الثقافة والنظام القانوني وغيرها. وهو يقول بأن كل طبقة ناهضة تجد فئات جاهزة من المثقفين التقليديين يعرضون أنفسهم كفتة مستقلة عن الطبقة الحاكمة، وإن مثل هذه الطبقة تعمل على دمج هؤلاء المثقفين واستمالتهم لها، أي تحوّلهم إلى مثقفين عضويين.

ما نريده من هذا العرض (المسألة أكثر تعقيداً من هذا العرض المسط) ليس بيان الانتماء الطبقي للعاملين في قطاع التأمين، بل التأكيد على أنهم أيضاً مثقفون بالمعنى الغرامشي. هم مثقفون تقليديون طالما أنهم لا ينتمون إلى حزب معين يحمل قضية التغيير على عاتقه، أو ما تسميه المشاركة في «المشروع الوطني» غير محدد الملامح. هم كأفراد قد يتحولون إلى مثقفين عضويين يحملون راية التغيير، ولكن كموظفين في مستويات مختلفة في شركاتهم ما عليهم إلا العمل ضمن إطار مرسوم لهم. إن الواحد منهم ليس إلا عاملاً معرفياً (knowledge worker)^(١٤) يمتلك معرفة - ثقافة عامة،

Michel Foucault, *The Archaeology of Knowledge* (London: Tavistock Publications, 1974). (١١)

Edward Said, *Orientalism* (London: Routledge & Kegan Paul, 1978). (١٢)

(١٣) Edward W. Said، المصدر نفسه.

(١٤) كتبت في دراسة سابقة لي أن عبارة «العامل المعرفي» مستلة من Peter Drucker, *Landmarks of Tomorrow* (New York: Harper & Row, 1957), p. 122.

وقد استخدم الاقتصادي بول باران عبارة «العامل بالفكر» تمييزاً من «العامل باليد» من منظور ماركسي ليستنتج أن الشرط الأساس لأن يكون الفرد مثقفاً هو الرغبة المسكونة فيه لقول الحقيقة، إضافة إلى الشجاعة، والاستعداد =

معرفة بصناعة التأمين، ومعرفة بشركة التأمين التي يعمل فيها. مجموعة المعارف هذه يستخدمها لأداء مهمات وظيفته بإتقان، لكن مساحة الحرية والنقد المتوافرة له مقيدة سواء أكان يعمل في شركة خاصة أو حكومية.

أنت مهموم بواقع ومستقبل العالم العربي وتخشى استمرار تدهوره السياسي، وهو ما يسميه المفكر جورج قرقم بدنامية الفشل والتدمير الذاتي^(١٥)، وتريد توظيف مؤسسة التأمين لتكون إحدى رافعات تجاوز هذا الواقع. وهذا غير ممكن، كما حاولت أن أبينه. وأظن أنه يكفي أن نتحرك ضمن ما اقتبسته من قسطنطين زريق حول «أهمية الجمع بين البحث التخصصي القائم على الحقائق الجزئية التي تصغر يوماً بعد يوم تبعاً لتقدم العلم وتعمق الاختصاص، وبين الثقافة الجامعة التي تأخذ فيها هذه الحقائق مكانتها وتتألف في ما بينها في نسق كامل أو شبه كامل». أو نفكر معه في إطار كتابه نحن والمستقبل^(١٦) الذي كتبه قبل أكثر من أربعة عقود، ونشيع فكرة توطين العلم والتكنولوجيا في العالم العربي.

= للبحث العقلاني من دون خوف مما سيقود إليه. وهو هنا يقتبس مقولة كارل ماركس الشهيرة: «نقد لا يرحم لكل ما هو موجود، لا يرحم بمعنى عدم الخوف من النتائج التي يتوصل إليها النقد وبمعنى عدم الخوف من الصراع مع القوى المهيمنة.» (من رسالة ماركس إلى آرنولد روج، أيلول/سبتمبر ١٨٤٣) «The Commitment of the Intellectual.» *Monthly Review*, 1961, included in Paul Baran, *The Longer View* (New York: Monthly Review Press, 1961), pp. 3-15.

(لقد ذكرت هذه المعلومات في محور آخر من حوارنا، وأنا أستعيده هنا لقناعتي بأهمية الأفكار الواردة فيها).
(١٥) جورج قرقم، «العرب: من دينامية الفشل إلى التدمير الذاتي»، المستقبل العربي: العدد ٤٧١، أيار/مايو ٢٠١٨، ص ٩ - ٢٠.

(١٦) قسطنطين زريق، نحن والمستقبل (بيروت: دار العلم للملايين، ١٩٧٧، ط٢، ١٩٨٠).

المحور الخامس

نحن والآخر

- حينما نتكلم عن علاقتنا بالآخر فإن موضوع الهوية يطرح نفسه. هل تود الكلام في هذا الموضوع؟
- أنا في ما سأقترح استفدت من كتابات (١) عبد الحسين شعبان^(١) و(٢) علي أحمد سعيد [أدونيس]^(٢).

الهوية هي مجموعة السمات الثقافية التي تمثل الحد الأدنى المشترك بين جميع الذين ينتمون إليها، والتي تجعلهم يعرفون ويتميزون بصفاتهم تلك عما سواهم من أفراد الأمم والجماعات الأخرى. (شعبان). ونحن لا يمكن أن نحدد هويتنا إلا بالمقارنة مع الآخر. فأنا لست الآخر الدائم الحضور في حياتي. وما يهمني التأكيد عليه هو أن الهوية ليست معطى جاهزاً وإنما عمل يجب إكماله دائماً (أدونيس)، وهي عملية إبداعية مستمرة ومفتوحة. عملية الإكمال والإبداع لا تتحقق إلا بالانفتاح على الآخر والتفاعل معه. ويقدر الانفتاح على الآخر فإن الهوية تزداد غنى، ويقدر ما تنكش الذات وتتقلص في انتمائيتها، نشأة ومواطنة، تزداد فقراً. فالعالم في ظل العولمة أرخبيل مفتوح تتلاقى فيه الشعوب وتتمازج (شعبان). ومن سمات الهويات المفتوحة إنها ترفض الصهر والاستتباع مثلما ترفض الهيمنة والتسيّد. ما أود التأكيد عليه أن الانفتاح لا يعني التفریط بالهوية، وهو يساعدنا على معرفة ذاتنا معرفة حقيقية.

(١) عبد الحسين شعبان، الهوية والمواطنة: البدائل الملتبسة والحداثة المتعثرة (بيروت: مركز دراسات الوحدة العربية، ٢٠١٧). (هامش لتيسير التريكي).

(٢) علي أحمد سعيد [أدونيس]، موسيقى الحوت الأزرق: الهوية، الكتابة، العنف (بيروت: دار الآداب، ٢٠٠٢). (هامش لتيسير التريكي).

سؤالك يجرّنا إلى فضاءات لم يسبق أن اقترب منها كُتّاب التأمين العرب، ولا أذكر أن أحداً جمع بين الهوية والعلاقة مع الآخر في مجال التأمين. يمكن هذا السؤال أن يكون موضوعاً لدراسة قصيرة تبحث في العلاقات الأولى وأشكالها (حضور وكالات وشركات التأمين الأجنبية في البلدان العربية، ترجمات وثائق التأمين وكتب التأمين، ردود الفعل العربية تجاهها، وتوطينها) ووضعها الحالي. يمكن مثل هذه الدراسة أن تتوسل بالمنهج الذي اتبعه إبراهيم أبو لغد⁽³⁾ في اكتشاف العرب للغرب، وكتابه يوفر إطاراً عاماً مفيداً بهذا الشأن. وقد ذكرتُ شيئاً من هذا الاكتشاف، رداً على سؤال آخر، عندما اقتبستُ من كتاب رفاة رافع الطهطاوي وصفه للتأمين في فرنسا.

إن قناعتني هي أن سؤال الهوية والآخر ليس مطروحاً للنقاش بين العاملين في قطاع التأمين العربي، وهو لا يظهر في الكتابات التأمينية العربية. لم أقرأ كتابي حسين شعبان وأدونيس، وأنا لم أدرس الموضوع، ولذلك، فإن ما سأذكره هو مجرد ملاحظات أولية تحتمل المناقشة.

إن الهوية هي واحدة من مشاغلنا العقلية، وقد تشكّلت هويتنا الجمعية تاريخياً بتأثير من الموروث الديني (التراث)، والفكرة العربية (النهضة)، والهيمنة الأجنبية (الغزو والاحتلال الاستعماري والعدوان). ولكنها تعرّضت للتحويلات والانقسام الفكري (كما يشهد عليه الواقع العربي القائم). إن الآخر ينحصر بالغرب، وكان لهذا الآخر دور مزدوج في حياتنا الفكرية، فهو العدو والنموذج في مشروع النهضة العربية، كما يقول محمد عابد الجابري:

وكما نعرف جميعاً فإن هذا العامل الخارجي - الغرب - لم يكن يقدم نفسه في صورة واحدة، بل لقد كان ولا يزال يحمل بالنسبة إلى مشروع النهضة العربية مظهرين متناقضين: مظهر يمثل العدوان والغزو الاستعماري والاحتكار والهيمنة... إلخ. ومظهر يمثل الحداثة والتقدم بكل قيمهما العصرية المادية والمعنوية كالتقنية والعلم والديمقراطية والحرية... إلخ. ومن هنا كان الغرب، ولا يزال، بالنسبة إلى العرب:

Ibrahim Abu-Lughud, *The Arab Rediscovery of Europe* (London: Saqi Books, 2011).

(3)

العدو الذي يجب الاحتراز منه والوقوف ضد مطامعه وسيطرته من جهة،
والنموذج الذي يغري باقتدائه والسير في ركابه، من جهة ثانية^(٤).

ويقول في مكان آخر:

إن العامل الخارجي المتمثل في التحدي الأوروبي بمختلف أشكاله، هو
الذي حرك العوامل الداخلية، الاقتصادية منها والاجتماعية، التي كانت
لا تزال في وضعية الكمون، وضعية التهيؤ للتفتح^(٥).

يمكننا أن نستخدم هذا الدور المزدوج للغرب في دراسة تاريخ التأمين العربي،
باعتبار النشاط التأميني أحد مظاهر مشروع الحداثة العربية وتعزيز علمانية المؤسسات.

أزعم أن الهوية بالتعريف الذي اقتبسته من حسين شعبان: «الهوية هي مجموعة
السمات الثقافية التي تمثل الحد الأدنى المشترك بين جميع الذين ينتمون إليها، والتي
تجعلهم يعرفون ويتميزون بصفاتهم تلك عمّن سواهم من أفراد الأمم والجماعات
الأخرى» يمكن أن تطبّق في مجال التأمين عند إثارة سؤال وجود هوية تأمينية عربية
من عدمه. هناك ما يجمع بين الأفراد العاملين في المؤسسات التأمينية من خلال
اللغة العربية مثلما تجمع اللغة الإنكليزية، مثلاً، بين أقرانهم في بريطانيا أو أستراليا
أو الولايات المتحدة. عدا ذلك، فليس هناك هوية تأمينية عربية خالصة لأن السمات
الأساسية التي تجمع بين أفراد المجتمع التأميني في أي مكان في العالم هي واحدة،
وهو ما اتفقنا عليه في مكان آخر من تحاورنا، أن التأمين لا وطن له. لكن التمييز
ينشأ من اختلاف تنظيم النشاط التأميني والرقابة عليه، والقوانين التي تحكمه، والبيئة
الاقتصادية - الاجتماعية التي يجري فيها هذا النشاط. وكما تعرف عندما يلتقي مكتب
تأمين عربي بنظيره في الغرب فإنهما يتحدثان بلغة مشتركة - لغة التأمين الاصطلاحية.
وهما بهذا التوصيف ربما يشتركان بهوية مفتوحة لا تحمل سمات «الصَّهر والاستتباع»

(٤) محمد عابد الجابري، إشكاليات الفكر العربي المعاصر، ط ٢ (بيروت: مركز دراسات الوحدة العربية،
١٩٩٠)، ص ٢٧.

وقد كتب ابن خلدون عن إغراء الاقتداء بالعدو (الغالب) تحت عنوان «في أن المغلوب مولع أبداً بالاقتداء
بالغالب في شعاره وزيه ونحلته وسائر أحواله وعوائده». مقدمة ابن خلدون، الفصل الثالث والعشرون، (بيروت:
دار العلم للجميع، [د. ت.])، ص ١٤٧.

(٥) محمد عابد الجابري، المسألة الثقافية (بيروت: مركز دراسات الوحدة العربية، ١٩٩٤)، ص ٧٤.

و«ترفض الهيمنة والتسيد» كما جاء في اقتباسك من شعبان. وسيكون لنا حديث لاحق بهذا الشأن في سياق التأمين.

الهوية التي نتحدث عنها في سؤالك هي ذات طابع جمعي يرتبط بما يمكن أن يسمى بثقافة الأمة، أي هوية/ثقافة تكونت تاريخياً تعبر عن «نظرة هذه الأمة إلى الكون والحياة والموت والإنسان ومهامه وقدراته وحدوده، وما ينبغي أن يعمل وما لا ينبغي أن يأمل...»^(٦)، لكن الهوية الفردانية، الإحساس بالأنا، أمرٌ آخر. الهوية الجمعية، في تجلياتها المختلفة كالانتماء إلى أمة، أو دين أو طبقة اجتماعية أو مهنة هي بديل عن هذا الإحساس، هي هوية القطيع التي تقوم على الانتماء الذي لا يرقى إليه الشك إلى حشد من الناس^(٧). هنا ينشأ تمايز/اختلاف بين فرد وآخر، كما هو في الانقسام الجندري بين الذكر والأنثى. ولذلك تنشأ الحاجة إلى حل هذا التضاد باعتماد منطق نسوي يقول بأن الاختلاف يجب أن لا يعني الهيمنة^(٨). أي إن الآخرين ليسوا بالجميم.

تقتبس من أدونيس «أن الهوية ليست معطى جاهزاً وإنما عمل يجب إكماله دائماً». وهو قول يقترب من اكتشاف منطق تجاوز الهيمنة على الآخر الفرد أو الجماعة، كالهيمنة الذكورية في العمل التأميني، وهو ما تحاورنا بشأنه في مكان آخر. ضمن هذا الإطار يصح تكوين الهوية عملاً غير مكتمل مفتوحاً على احتمالات اكتشاف المشترك الأساس بين المرأة والرجل في ما يخص العمل في مجال التأمين.

• هل يعني ذلك أننا في مجال التأمين وإعادة التأمين ينبغي أن نكون متساهلين مع الآخر؟

ما قلته لا يعني ذلك. فالانفتاح هو النظر للآخر بإيجابية ومن دون عدائية لا مبرر لها. في إطار المصالح، الانفتاح يعني أنه لا ينبغي النظر للعلاقة مع الآخر وكأنها معادلة صفرية. نحن لدينا مصالح والآخرون لديهم مصالح، والانفتاح يساعدنا على الوصول إلى حلول مقبولة لنا وللآخر.

ولكن دعني أشدد على أن العلاقة مع الآخر لا تشترط باستمرار وجود علاقات تجارية أو اقتصادية. وربما يكون الانفتاح على تجارب الآخر وما لديه من مشاكل

(٦) محمد عابد الجابري، المسألة الثقافية، ص ٢١٣.

(٧) Erich Fromm, *The Sane Society* (London: Routledge & Kegan Paul, 1963), pp. 60-63.

(٨) Valerie Kennedy, *Edward Said: A Critical Introduction* (Cambridge: Polity Press, 2000), p. 69.

وحلول هو أهم من العلاقات الاقتصادية. والعلاقات الثقافية بالمعنى الشامل للعبارة تشمل طيفاً واسعاً من المواضيع. نحن لا نعرف كثيراً عن تجربة اليابان والصين، على سبيل المثال، في التأمين. فما المانع من الانفتاح على هاتين التجربتين وغيرهما؟

التساهل مع الآخر ليس وارداً، مثلما أن العدائية ليست واردة. العلاقة مع الآخر ليست متكافئة لأن الآخر يملك ما نفتقده: الطاقة الاستيعابية للأخطار الكبيرة، وحقيقة أن محافظ التأمين لدى العديد من شركات التأمين العربية غير متوازنة (عدد قليل من الأخطار الكبيرة تنتج أكبر حجم من الأقساط مقابل عدد كبير من الأخطار الصغيرة لا تنتج من الأقساط ما يوازي أقساط الأخطار الكبيرة)، وحقيقة أن الطاقة الاستيعابية المحلية (إعادة التأمين الاتفاقي أو الاختياري) كانت تاريخياً إما مفقودة أو ضعيفة، أو أن استخدامها من قبل شركات التأمين المسندة لم تكن بذات القوة مع نظيرتها الغربية (تغيّرت الصورة مع بروز شركات إعادة تأمين عربية). وإذن، فإن الرجوع إلى الآخر هو وسيلتنا لإدارة تراكم الأخطار والتقليل من احتمال تأثير خسائرها على مستقبل شركاتنا وإعادة قيام شروط انهيارنا مالياً. لكن حجم أعمالنا التأمينية ليس كبيراً، فلماذا اهتمام الآخر بهذه الأعمال؟

ربما يكمن الجواب في حقيقة أن الآخر، معيد التأمين الغربي، يبحث عن مصادر للأعمال، كلفة الاكتتاب بها وإدارتها اقتصادية، لتنوع محفظة أعماله. هو أيضاً يبحث عن التوازن في المحفظة.

وقد يكون السبب وراء الاهتمام نابع من علاقات كولونيالية سابقة، أو من ثقافة أعمال مشتركة تكونت تاريخياً بين الطرفين، أو وسيلة مبطنة لتقوية العلاقات السياسية مع بعض الدول من خلال تقديم تسهيلات إعادة التأمين لشركات التأمين في هذه الدول. لاحظ، على سبيل المثال، كيف أن إرخاء العقوبات الاقتصادية على إيران دفعت بشركة نفطية فرنسية إلى تجديد عقود العمل مع الشركات الإيرانية. وكيف حلّت شركة إعادة تأمين فرنسية محل شركات إعادة تأمين ألمانية عندما قررت الأخيرة التخلي عن الاكتتاب باتفاقيات إعادة تأمين سوق التأمين العراقية. دخلت شركة إعادة التأمين الألمانية إلى العراق، بعد انقطاع تزامن مع العقوبات الأممية على العراق (١٩٩٠ - ٢٠٠٣)، لتجدد علاقة تاريخية مع سوق التأمين العراقي تأسست قبل ما يقرب من أربعة عقود، مؤملة تعاضم أقساط التأمين العراقية. إلا أن إدارتها قررت أن التكلفة الاقتصادية لإدارة برنامج

إعادة التأمين لا تبرز استمرار وجودها في العراق فانسحبت لتحل محلها شركة إعادة تأمين فرنسية.

اتفق معك بأنه «لا ينبغي النظر للعلاقة مع الآخر وكأنها معادلة صفرية. نحن لدينا مصالح والآخرين لديهم مصالح، والانفتاح يساعدنا على الوصول إلى حلول مقبولة لنا وللآخر». منطق المصالح المتبادلة هو الذي يحدد طبيعة العلاقة بين الطرفين كل منهما يريد شيئاً من الآخر. وقد قلّت في مكان آخر من حوارنا إن إعادة التأمين كانت تعتبر «مهنة الجنتلمان» لكن هذا الجنتلمان الغربي، وخاصة الإنكليزي، ربما كان يحمل في عقله الباطن مزيجاً من مكونات ثقافته الإمبراطورية المتوارثة وتمكّنه المهني رفيع المستوى لأدوات عمله. ربما كان البعض منا يحسّ به لكنه، وفي كل الأحوال، لم يقف عائقاً أمام إكمال المفاوضات والاتفاق على الشروط.

علينا أن ننظر إلى إعادة التأمين، ليس كمجرد آلية لتوزيع عبء الأخطار والإضافة غير المنظورة لرأسمال الشركات المسندة، بل كأحد مظاهر «القوة الناعمة» في العلاقات الدولية. قد يتساهل الآخر معنا لتحقيق أهداف فنية لكن المضمّر غير المنظور هو إبراز قيمة أخرى لدولة معيد التأمين. ليست هناك قواعد مكتوبة تملي على معيد التأمين الغربي ضرورة اعتماد هذه القيمة، إلا أن ثقافة المؤسسة التي يعمل فيها مشبعة بهذه القيمة وغيرها. هل تذكر كيف كان العاملون والعاملات في الشركة السويسرية لإعادة التأمين يتعاملون معنا أثناء تدريبنا في المركز السويسري للتدريب التأميني في أوائل سبعينيات القرن المنصرم؟ لقد كانوا في منتهى التهذيب، وكانوا يستضيفوننا في بيوتهم. ألم يكن ذلك استخداماً لمظاهر «القوة الناعمة» بالمعنى الموسّع لها؟

لقد جاء في سؤالك أن العلاقة مع الآخر لا تشترط دائماً وجود علاقات تجارية أو اقتصادية، وأن الانفتاح على تجارب الآخر هو أهم من العلاقات الاقتصادية. هذا صحيح، لكن التعرّف على تجربة الآخر والاستفادة منها يقتضي دراستها وهضم ما كتب عنها وعكس بعض مفرداتها على واقعنا. والأفضل أن نتعرف على التجربة في عقر دارها. هذا ما قامت به اليابان والصين. من حسن حظنا أن فكرة التأمين والقوانين المنظمة له وتنظيم المؤسسات التي تقوم به لا تخضع لحقوق الملكية الفكرية. ولذلك نستطيع أن ننقل عن الآخر دون قيود.

صحيح أننا لا نعرف الكثير عن تجربة اليابان والصين في التأمين وليس هناك ما يحول دون الانفتاح عليها، كما تقول، لكننا إن استثمرنا الموارد للتعرف على هذه التجربة، هل سيكون قطاع التأمين عندنا أفضل حالاً مما هو عليه؟ أليست التجربة التأمينية الغربية كافية ووافية ولنا سجل تاريخي بالتعامل معها؟ لتذكر أن العديد من شركات التأمين العربية تتعامل مع شركات إعادة التأمين في اليابان والصين كمصدر لإعادة التأمين الاتفاقي. لو استحضرننا ما ينشر في الصحافة التأمينية العربية فإننا قد لا نعرش على مقالات ودراسات تأمينية عن هذين البلدين. وإذا كان هذا صحيحاً، فإنه يؤشر ليس فقط على قلة الاهتمام، بل عدم أهمية أو ملاءمة تجربتهما لنا - وهو أمر مؤسف.

• نحن ننتمي إلى العالم الثالث، ألا يُخشى أن يؤدي انفتاحنا على الآخر إلى ضياع مصالحنا خاصة في ظل صعود نزعة الهيمنة في الولايات المتحدة وصعود اليمين المتطرف في بعض البلدان الأوروبية، وإلى تراجع موقفنا؟

قلتُ إننا نرفض الصَّهر والاستتباع، ولا نريد أن نسيطر على أحد. الانفتاح يساعدنا على تصليب موقفنا والانغلاق يؤدي إلى ضياع فرصة إسماع وجهة نظرنا للآخر. العالم فيه دول وقوى صاعدة. وعلى مستوى العلاقات في مجال التأمين وإعادة التأمين، يجب أن لا ننسى أن هامش المناورة أماننا الآن هو أفضل من السابق. نحن عندما التحقنا بالعمل في مجال التأمين لم يكن هناك سوى عدد صغير من شركات إعادة التأمين في الوطن العربي. اليوم هناك ما يربو على ١٥ شركة إعادة تأمين حقق عدد منها حضوراً إقليمياً وعالمياً مثل شركة ترست (البحرين) المجموعة العربية للتأمين وإعادة التأمين (البحرين) الشركة القطرية لإعادة التأمين. لم يكن هناك الشركة الإفريقية لإعادة التأمين ولا شركات إعادة التأمين في دول جنوبي شرقي آسيا. هامش المناورة أماننا أفضل. وموقفنا في تحسن، بتقديري.

نزعة الهيمنة الغربية ليست جديدة، تعايشنا معها لعقود طويلة بأشكال شتى ومن مواقع مختلفة: استسلام مبطن للإملاءات الغربية، السياسية والمالية، الانبهار بالثقافة والنموذج الغربي، الرفض والمقاومة، وصولاً إلى الثورة. لكننا في كل منازلة ننتهي إلى التعايش لأننا جزء من النظام العالمي. دعنا نتذكر هنا استراتيجية التعايش السلمي السوفياتية لإنهاء الهيمنة الأمريكية وإنشاء عالم متعدد الأقطاب، وقتها كانت بعض الدول العربية تُصنّف نفسها ضمن قطب باندونغ (مؤتمر باندونغ انعقد في إندونيسيا

عام ١٩٥٥) وتحاول ممارسة الحياد الإيجابي (حركة عدم الانحياز). اليوم تتجه الأنظار إلى الداخل في محاولة للكشف عن علة تقدمنا البطيء في شتى المجالات، كوننا لا نزال مُستهلكين لما ينتجه الغرب. إن مستقبل العديد من الأنظمة العربية مرهون بسبب سياسات عدم إغضاب القوى المهيمنة وبسبب مديونيتنا لها.

لم نكن منغلقيين في الماضي إلا في مجال تقليص وقمع الحريات، وكان البعض منا مهووساً بالنموذج الأمريكي (وهو ما رد عليه المرحوم د. فؤاد زكريا في كتيب شهير بعنوان العرب والنموذج الأمريكي في أوائل ثمانينيات القرن المنصرم)، وكنا جزءاً من الحرب الباردة. لقد كنا دائماً منفتحين بدرجات متفاوتة، وقد لخص هذا الوضع قول سمعته في الماضي إن الأمريكيان هم أحب الأعداء والروس أو السوفيات هم أبغض الأصدقاء.

لعل ما يشغل بالك هو ما أسماه الجابري بالاختراق الثقافي الذي اعتبره اختراقاً للهوية، إذ يقول إن الاختراق الثقافي «يستهدف اختراق الهوية الحضارية للأمم والشعوب من خلال اختراق المنظومات المكونة لثقافتها، منظومات التفكير والتمثيلات ومنظومات القيم ومنظومات التعبير ومنظومات السلوك»^(٩). ولكي لا نثقل هذا الحوار أود أن اقتبس ما كتبه عن منظومات التفكير والتمثيلات التي تضم:

مجموع التصورات والرموز التي يستعملها الأفراد والمجموعات داخل ثقافة معينة للتعرف إلى أنفسهم وإلى بعضهم بعضاً، وإلى العالم الذي من حولهم، والتي يوظفونها بالتالي في إنتاج المعرفة وإخصابها^(١٠).

هناك محاولات مستمرة لإعادة تكوين مجموع تصوراتنا ليتساق مع التصورات المرسومة في المتروبولات الغربية. ربما تلحظ بعضاً من ذلك في الخطاب السياسي المتعلق بالقضية الفلسطينية. ولكن علينا أن لا ننغلق لأن الانغلاق، كما نقول، يؤدي إلى ضياع فرصة إسماع وجهة نظرنا للآخر. والأهم من ذلك هو أنه يحجرنا داخل خندق ذاتوي لا يقوى على صد التطور الحاصل في العالم الذي يدخل علينا بقوة من كل صوب. قراءة البيان الشيوعي لماركس وإنجلز مفيدة للتعرف على اقتحام الرأسمالية للعالم.

(٩) محمد عابد الجابري، المسألة الثقافية، ص ٢١٤.

(١٠) الجابري، المصدر نفسه، ص ٢١٤.

إن الحديث عن الهيمنة والانفتاح/الانغلاق حديث طويل وأفضل التوقف عند هذا الحد للنظر في موضوع إعادة التأمين في إطار هذا الحديث، ولو أننا تناولنا جوانب منه في مناقشتنا للسؤال السابق. لنتذكر أن عمر صناعة التأمين في العالم العربي لا يزيد عن قرن. وفي مراحلها الأولى لم تنهض الحاجة إلى إعادة التأمين لكون النشاط التأميني كان محصوراً أساساً بوكالات التأمين الأجنبية. وحتى عندما دخلت شركات التأمين الأجنبية، فإنها إن أرادت حماية إعادية نفترض بأنها كانت تلجأ إلى الشركات في مواطنها الأصلية. إن أول شركة عربية لإعادة التأمين كانت الشركة المصرية التي تأسست في العام ١٩٥٧^(١١)، في أعقاب إلغاء لويديز وشركات التأمين الإنكليزية والفرنسية للتغطيات والاتفاقيات التأمينية أثناء العدوان الثلاثي على مصر^(١٢). وتبع ذلك تأسيس الشركة التونسية للتأمين وإعادة التأمين (١٩٥٨)، وشركة إعادة التأمين العراقية (١٩٦٠)، والشركة المركزية لإعادة التأمين بالمغرب (١٩٦٠)، وشركة إعادة التأمين الكويتية (١٩٧٢)، وشركة إعادة التأمين العربية (١٩٧٢)، والشركة المركزية لإعادة التأمين بالجزائر (١٩٧٣)، وشركة إعادة التأمين الوطنية بالسودان التي تأسست بمبادرة ومساعدة فنية من الأونكتاد (١٩٧٣). وجاء بعد ذلك تأسيس شركة المجموعة العربية للتأمين (أريج) (١٩٨٠). هذا العرض السريع، غير المكتمل، يُدلل على أن تأسيس شركات إعادة التأمين العربية حديث العهد.

من المناسب هنا الإشارة إلى تأثير الاتجاهات الفكرية على الخطط والسياسات. ففي عهد باندونغ، كما يسميها سمير أمين، الممتد من ١٩٥٥ - ١٩٧٥ فإن الإيديولوجية السائدة كانت تركز على التنمية (development) والتي تقوم على جملة معتقدات: الكينزية، خرافة اللحاق بالغرب على نمط «الاشتراكية» السوفياتية، وخرافة اللحاق من خلال الاعتماد المتبادل بين دول العالم الثالث^(١٣). كنا مستغرقين في أطروحات التنمية،

Basim Faris, *Insurance and Reinsurance in the Arab World* (London: Kluwer Publishing Limited, 1983), p. 238.

جاء في كتاب أحمد شكري الحكيم، التأمين وإعادة التأمين في اقتصاديات الدول النامية (القاهرة: مكتبة الأنجلو المصرية، ١٩٧١)، ص ٤٩٦، أن تجربة إنشاء هيئات وطنية لإعادة التأمين في البلاد النامية بدأت في شبلي عام ١٩٢٧.

(١٢) الاتحاد المصري للتأمين، صناعة التأمين في مصر عبر قرن ونصف (القاهرة: الاتحاد، ٢٠١٤)،

ص ١٠٨ - ١٠٩.

Samir Amin, *Re-Reading the Postwar Period* (New York: Monthly Review Press, 1994), (١٣)

pp. 14-15.

وما زلنا، لكننا بقينا تابعين للمراكز الغربية. وقد جاء تأسيس شركات للتأمين وإعادة التأمين ضمن هذه الأطروحات. كتبَ أحمد شكري الحكيم أن المؤتمر الأول لمنظمة التجارة والتنمية التابع للأمم المتحدة (UNCTAD) المنعقد في جنيف في عام ١٩٦٤ أصدر التوصية التالية: «أن تنشأ مؤسسات إقليمية لإعادة التأمين في البلاد النامية التي توجد بها أسواق وطنية مستقرة للتأمين، بعد القيام بالدراسات الفنية والمالية اللازمة»^(١٤).

شركات إعادة التأمين هذه لم تكن منعزلة عن عالم إعادة التأمين الغربي فهي كانت ترتب اتفاقيات إعادة التأمين مع شركات إعادة التأمين المتخصصة في المتروبولات الغربية. ولم تتوقف هذه الترتيبات إلا بالنسبة إلى شركة إعادة التأمين العراقية التي أدت سنوات العقوبات الدولية على العراق (١٩٩٠ - ٢٠٠٣) إلى انكسارها، وهي التي شهدت عزّها في ستينيات وسبعينيات القرن المنصرم عندما كانت تتصرف حقاً كشركة احترافية لإعادة التأمين محتفظة بنسبة عالية من الأخطار المسندة إليها.

ساهمت هذه الشركات في زيادة الاحتفاظ في البلدان العربية، وهي بشكل وآخر صارت تقدم نفسها كبديل محتمل لشركات إعادة التأمين الغربية. وحقاً فإن البعض منها يكتب بنسبة كبيرة من الأعمال العربية، ولكن ليست لدي معلومات إن كانت تمارس دور المعيد القائد للشركات العربية المسندة.

في ظني أن هامش المناورة الذي تتحدث عنه ربما يكون حاضراً، لكنني أميل إلى وجهة النظر التي تقول إن شركات التأمين العربية (الشركات المسندة) لا تطرق أبواب شركات الإعادة العربية أولاً. إن معظم الشركات المسندة تتفاوض وتتفق على الشروط والأسعار مع معيد قائد غربي، أولاً، ثم تأتي إلى شركات الإعادة العربية حاملة معها هذه الشروط والأسعار عارضة عليها الاكتتاب بحصة من اتفاقياتها.

إضافة إلى ذلك، فإن شركات الإعادة العربية لم تُعدّ تنافس شركات الإعادة الغربية في مواطنها حيث يتجه ممثلو الشركات المسندة العربية إليها طلباً للحماية الإعادة. لقد صار على شركات الإعادة العربية أن تنافس الشركات الغربية داخل العالم العربي: في البحرين، ودبي، ولبنان، وقطر.

(١٤) أحمد شكري الحكيم، المصدر نفسه، ص ٤٩٩.

لذلك أقول، بأن شركات الإعادة العربية ما هي إلا الشريك الأصغر غير الرسمي لشركات الإعادة الغربية. وعلى أي حال فإنها غير قادرة على منافسة شركات الإعادة الغربية بالاككتاب بأعمال موزعة في شتى أنحاء العالم.

• نحن في الأصل اقتبسنا التأمين من الغرب، وكنا دائماً في حالة تعاون معه. فأين الجديد في الانفتاح الذي تدعون إليه؟

لقد كنا في وضعية التعاطي معه ولم نكن في حالة انفتاح عليه. الانفتاح هو أن نأخذ من الآخر كل ما يفيدنا مع الاعتراف بتفوقه والإيمان بإمكانية تجسير الهوية بيننا وبينه. قلت في حديثي عن الهوية إن انفتاحنا على الآخر يساعدنا في فهم حقيقة أنفسنا وهذا الفهم قد يشكل قوة دفع كبيرة لنا. سؤال الهوية هو من نحن وإلى أين نحن ماضون، وهذا يطرح أمامنا تحديات صعبة. دعني أوضح أكثر، فالانفتاح على الآخر هو عملية تنطوي على تحول إيجابي في نظرتنا لكثير من الأمور.

نعم اقتبسنا التأمين من الغرب منذ أن كنا خاضعين للدولة العثمانية، أو قل إن الدولة العثمانية شرّعت له اقتباساً من الغرب (قانون شركات الضمان (أي السيكورتاه) نشر كملحق لقانون التجارة البرية العثماني (١٨٥٠). صدر قانون السيكورتاه في ٢١ آب/أغسطس ١٩٠٥)^(١٥). وقف بعض الفقهاء كابن عابدين الدمشقي (١٧٨٤ - ١٨٣٦) ضد التأمين البحري (ويبدو أنه لم يعرف غيره من فروع التأمين) لكن مؤسسة التأمين العلمانية كانت أقوى من اجتهادات فقيه ديني^(١٦). وسيأتي بعده محمد عبده ليحلل أحد أشكال التأمين^(١٧).

لم يكن الاقتباس قائماً على أساس خطة مدروسة. كانت وكالات وشركات التأمين تعمل في أوطاننا بحريّة ثم صار بعض أصحاب المال في البلدان العربية مشاركين في رأسمالها. لقد تأسست هذه الوكالات والشركات (في العراق) خارج متطلبات الاقتصاد المحلي، لتخدم، أساساً، متطلبات الشركات الأجنبية، ومنها شركات النقل البحري، ولتقديم الحماية التأمينية لحركة تجارة التصدير والاستيراد. وسيمضي وقت طويل

(١٥) مصباح كمال، «قانون شركات الضمان (أي السيكورتاه) العثماني: دراسة تمهيدية»، مجلة التأمين العراقي: <<http://misbahkamal.blogspot.co.uk/2011/04/ottoman-insurance-law-1905.html>>.

(١٦) مصباح كمال، «التأمين كمؤسسة علمانية: نظرة تاريخية موجزة»، الثقافة الجديدة: العدد المزدوج ٣٧٨ - ٣٧٩، تشرين الثاني ٢٠١٥، ص ١٠٤ - ١١٤. نشرت أيضاً في موقع شبكة الاقتصاديين العراقيين.

(١٧) مصباح كمال، مصدر سابق.

نسبياً قبل أن تتأسس شركات تأمين وطنية تستجيب لمتطلبات الاقتصاد الوطني ضمن تشريعات رقابية ورعاية حكومية أحياناً^(١٨).

وهكذا، وباستثناء بعض الأصوات الدينية، فإن التأمين كان مقبولاً كحقيقة قائمة، ولم تخرج مظاهرات تشجب عمل شركات التأمين. وبهذا فإننا كنا منفتحين على فكرة التأمين ووكالات وشركات التأمين التابعة للآخر. وبهذا المعنى فإننا كنا نتعاشق ويمرور الوقت، ومع تقدم النشاط التجاري والاقتصادي ونهوض الصناعات المحلية، صرنا نتعاون مع الآخر محلياً وفي المتروبولات الغربية بعد أن تأسست شركات التأمين الوطنية الخاصة والعامة. وصار النشاط التأميني خاضعاً لأنظمة رقابية تختلف في صرامتها من بلد عربي إلى آخر، وعُزِّبَتْ وثائق التأمين، وتأسست الجمعيات التأمينية المحلية والإقليمية... إلخ، لكن الاتصال والتعاون مع الغرب ظل قائماً وليومنا هذا.

إن الجديد في الانفتاح ارتبط بالليبرالية الجديدة ومنظمة التجارة الدولية وإيديولوجية إبعاد الدولة كفاعل اقتصادي (economic agent) وحتى كمقدم لبعض أشكال الضمان الاجتماعي (لاحظ كيف أن الخدمات الصحية العامة في تدهور مقابل إقحام التأمين الصحي التجاري والنظام البسماركي للضمان الاجتماعي: جباية الأفساط مقابل منافع محددة)، ومحاولة تقليص دور الدولة في توفير التعليم المجاني.

وارتبط هذا الجديد بدعاوى خصخصة شركات التأمين وإعادة التأمين العامة، وبتغيير القوانين القائمة لدخول المزيد من شركات التأمين الأجنبية إلى أسواق التأمين العربية. وكما تعرف، فإن البحرين ودبي وقطر أسست مراكز خصيصاً لعمل شركات الوساطة والتأمين وإعادة التأمين الغربية. وارتبط هذا الجديد أيضاً بتعظيم شراء حماية إعادة التأمين من الآخر. واقترن هذا الجديد بمحاولات توطين العمالة في شركات التأمين في بلدان الخليج. ومع هذا فإن الاعتماد على العمالة العربية والأجنبية لا يزال هو السائد في قطاع التأمين في هذه البلدان. وسيمضي وقت طويل قبل أن تشهد هذه البلدان ولادة رجالات وسيدات تأمين من العرب من الطراز المهني الرفيع.

(١٨) مصباح كمال، «عرض كتاب: بحث في جذور «سوق التأمين العراقية»، الثقافة الجديدة: العدد ٣٦٦، أيار ٢٠١٤، ص ٦٢ - ٦٨.

الكتاب، موضوع ورتقي، هو لزميل كان يعمل في شركة إعادة التأمين العراقية: ستار كرميد عيدان، سوق التأمين العراقية: دراسة تحليلية في الجذور التأسيسية (بغداد: شركة إعادة التأمين العراقية، ٢٠١٢)، ٨٤ صفحة (قياس ٢١X٢٩,٧ سم).

في الوقت الذي نشهد فيه المزيد من الانفتاح التأميني على الآخر نلاحظ أن التقلبات السياسية والاقتتال الداخلي الممول والمدعم خارجياً تجعل من الانفتاح على بعضنا أمراً صعباً. لاحظ ذلك في ما سيؤول إليه مستقبل مجلس التعاون الخليجي وتأثيره على النشاط التأميني الخليجي البيني.

• ألا يُخشى أن يؤدي انفتاحنا على الآخر إلى تقليص فرص التعاون على المستوى العربي؟

قلتُ في إجابة على سؤال سابق إن التعاون العربي في مجال التأمين وإعادة التأمين لم يكن بمستوى طموحاتنا. وهو مظهر من مظاهر تواضع التكامل الاقتصادي العربي. وقلت أيضاً إن الانفتاح يساعدنا على فهم حقيقة أنفسنا. هذا الفهم سوف يكشف نقاط ضعفنا ويبيّن كم نحن مقصرون في قضية التعاون. وأنا أرى أن إيجابيات الانفتاح هي أكثر من سلبياته، إن وجدت.

إن الانفتاح على الغرب ما زال قائماً، وهو أقوى من الانفتاح العربي - بمعنى التعاون العربي في مجال التأمين وإعادة التأمين. وأرى أن التوجهات السياسية للتعاون على المستوى الإقليمي العربي ضعيفة أصلاً، ويتسرب هذا الضعف إلى مجال التأمين. لو أجري بحث مقارنة لتحويلات أقساط إعادة التأمين من الشركات العربية المسندة إلى شركات إعادة التأمين الغربية مع ما يحوّل إلى شركات إعادة التأمين العربية، لاكتشفنا أن الكفة تميل لصالح الآخر الغربي. هذا استنتاج موضع تساؤل إلى حين القيام ببحث صارم للموضوع.

لقد نشأ وتطور النظام السياسي - الاقتصادي العربي تاريخياً وهو منفتح وتابع للآخر المستعمر. كانت هناك فترات من الانغلاق على الذات، بعد الاستقلال، مع فترات من عدوان الآخر لكن المحصلة النهائية، وكما نشهدها اليوم، هو استعادة الانفتاح على الآخر الغربي أساساً. وقد وصل هذا الانفتاح حد القبول وبدرجات مختلفة للفكر والسرد الصهيوني. وضمن هذا التقييم العام يجد قطاع التأمين العربي مستقراً له مع بعض التحوير نشهده في استمرار الانفتاح على الآخر في الغرب والشروع بانفتاح على الشرق، وعلى وجه التخصيص الهند وسنغافورة وكوريا الجنوبية حيث نجد فيها أسواقاً ناشئة لإعادة التأمين توفر طاقة استيعابية إضافية وخاصة في مجال إعادة التأمين الاختياري.

وفي موازاة ذلك نشهد توجهاً من الشركات المسندة العربية إلى شركات إعادة التأمين العربية في البحرين والمغرب وبعض بلدان الخليج العربي. وهذه الشركات تستقبل ليس أفضل الأخطار العربية، بل تلك التي يصعب إيجاد حماية إعادية لها في أسواق التأمين الغربية - أخطار توصف بأنها دون المتوسط (below average) وحتى أخطار متدنية (substandard).

مثلما نشهد أيضاً الاعتماد على الطاقة الاستيعابية لفروع أو شركات التأمين الأجنبية المؤسسة في مراكز التأمين الرئيسة في البلدان العربية وخاصة الخليج. وهنا تكتشف مفارقة وهي أن الشركة الأم في الغرب قد لا تقبل بالاكنتاب بالخطر، إلا أن شركتها في الخليج تقبل بذلك. إن كانت معايير الاكنتاب واحدة، بدعوى أنها قائمة على أسس علمية موضوعية، فكيف تنهض هذه المفارقة؟ ترى هل تضم نظرية أهل مكة أدري بشعابها تفسيراً لهذه الظاهرة؟

قولك إن إيجابيات الانفتاح هي أكثر من سلبياته هو على درجة كبيرة من الصحة. كيف؟ إن اللجوء، الانفتاح، على الآخر يجلب معه طاقة استيعابية متينة، قدرة عالية على تسديد التعويضات بسرعة، استفادة من خدمات إضافية: في مجال الكشف الموقعي على الأصول المؤمن عليها، وتقديم توصيات لتحسين الخطر، وفرص للتدريب في المتروبولات. في حين أن بعض شركات إعادة التأمين العربية تتلصقاً في التسديد، وليس لديها قدرة على تقديم خدمات إضافية. وهذا يفسر جاذبية الآخر.

• ما هي ضمانات تحصين الانفتاح ضد الوقوع في محذور التفريط بمصالحنا؟

إن الضمانة قبل الانفتاح وبعده هي التعامل مع الآخر بمهنية وعقلانية وشفافية. وهذا يقتضي أن تكون لدينا مواقف مدروسة ندافع عنها مع تفهم الآخر ومع وجود خيارات بديلة إن وصلنا إلى نقطة عدم تفاهم. إن فرص تحقيق مصالحنا تتعزز عندما نكتسب احترام الآخر لنا على قاعدة الاحترام المتبادل والتعامل معه من موقف الندية من دون عجرفة وغيرها من السلوكيات المرتبطة بمركبات النقص.

من ناحية أخرى، فأنا أفهم إلى حد ما كيف يفكر أقراننا الغربيون. فهم يقدمون مصالح شركاتهم على أي اعتبار آخر. فهم مثلاً لا يتفهمون مبالغتنا أحياناً في واجب الضيافة. ونحن حينما نحرص على تقديم (لمسة من سحر الشرق) في مؤتمراتنا لا نفعل سوى تعزيز نظرة الآخر الرومانسية إلينا التي تمتح من أجواء ألف ليلة وليلة. نحن شعوب

لدينا مشاكل كبيرة وخطيرة وعلينا أن نخاطب الآخر من منطلق وعينا بهذه المشاكل. فهناك بلدان عربية تعاني شحاً في النقد الأجنبي، وقياديو شركات التأمين فيها يقضون أسابيع في أوروبا ولندن لتجديد اتفاقيات إعادة التأمين الخاصة بشركاتهم، مع العلم بأن المهمة لا تستغرق سوى بضعة أيام، هذا إذا كان هناك داع للسفر أصلاً. إن مفتاح الفوز بثقة الآخر واحترامه هو عدم التحلي عن كبريائنا بأية صورة.

لقد قدّمت عرضاً وافياً وليس عندي ما أضيفه إلى حججتك وملاحظتك حول سلوك قياديين بعض شركات التأمين العربية سوى أن أنقل لك رصانة التفكير بشؤوننا في الماضي في سوق التأمين العراقية سنة ١٩٥٨. يكتب الأستاذ بهاء بهيج شكري أنه فور تعيينه معاوناً للمدير العام لشركة التأمين الوطنية قدّم مشروعاً لإخطار «وسطاء الشركة في لندن بإلغاء اتفاقيات إعادة التأمين، لأن توجيهه هذا الإخطار لا يمكن أن يتأخر عن اليوم الأول من تشرين الأول». وعندما سأله وكيل المدير العام عن السبب لإلغاء اتفاقيات عمرها ثماني سنوات، أوضح له «أن الاتفاقيات الحالية مجحفة بحق الشركة، وأن احتفاظ الشركة بقي واطئاً كما هو منذ مباشرتها العمل، على الرغم من تضخم الاحتياطي لديها، وبذلك نخسر مبلغاً كبيراً من أقساط التأمين. فضلاً عن ذلك، فإن العمولات الممنوحة بموجب هذه الاتفاقيات زهيدة جداً، ولم تتغير خلال السنوات الثماني المنصرمة. كما أن حصر إعادة التأمين في سوق واحدة ليس في صالح الشركة، فتوزيع الإسناد على أسواق متعددة سيعطي الشركة حرية المناورة والحصول على أفضل الشروط»^(١٩).

بعد تبني هذا المقترح من قبل مجلس إدارة الشركة يوعز الأستاذ بهيج بإرسال برفية إلى وسطاء الشركة بإلغاء اتفاقيات إعادة التأمين «والطلب منهم إرسال مندوب مخوّل لغرض التفاوض على إبرام اتفاقيات جديدة». وبرقية أخرى إلى الشركة السويسرية لإعادة التأمين وشركة ميونيخ لإعادة التأمين «لإرسال مندوب مخوّل لغرض التفاوض على إبرام اتفاقيات إعادة تأمين معهم»^(٢٠).

هناك تفاصيل أخرى: تحليل كامل لمحافظ الأخطار للسنوات الثلاث المنصرمة مع بيان الخسارة النسبية لفروع التأمين المختلفة، وجدول مفصل بمجموع الأقساط

(١٩) بهاء بهيج شكري، بحوث في التأمين (عمان: دار الثقافة للنشر والتوزيع، ٢٠١٢)، ص ٣١ - ٣٤.

(٢٠) بهاء بهيج شكري، مصدر سابق.

وطريقة توزيعها بين الشركة ومعيدي التأمين، ومقدار العمولات التي حصلت عليها الشركة، ومقدار احتياطي الشركة خلال السنوات الثلاث المنصرمة.

لقد أُطلتُ في الاقتباس من تجربة الأستاذ بهاء في شركة التأمين الوطنية لإبراز مستوى التفكير بمصالح الشركة، وكيف أن مفاوضات تجديد اتفاقيات إعادة التأمين كانت تجري في بغداد وليس في لندن، وزيورخ وميونخ.

وهناك مثالٌ آخر، من العراق أيضاً، لا أتذكر تفاصيله يخص تسديد تعويض دون التزام وافقت عليه الشركة ورفض من قبل إحدى شركات إعادة التأمين الأمريكية المشاركة في اتفاقيات إعادة التأمين للشركة، انتهت بحرمان هذه الشركة من الاستمرار في المشاركة في هذه الاتفاقيات. كانت الشركة تتمتع بقوة مالية (احتياطي ضخمة، وسمعة رفيعة في إدارة أعمالها) بحيث إنها لم تخش فقدان مشاركة معيد تأمين دولي في اتفاقياتها.

ما نقلته هنا يشير إلى أن التحصّن ضد الوقوع في محذور التفريط بمصالحنا يتأسس على قاعدة المعرفة بعناصر القوة في محفظة الشركة.

المحور السادس

محاضرات تطور صناعة التأمين العربية

• أحد المؤشرات على تراجع البحث والإنتاج المعرفي في حالتنا هو تواضع ميزانيات البحث والتطوير عندنا، هل ترى أن ذلك ينطبق على قطاع التأمين، وما هي الأشكال التي يمكن أن تأخذها الحوافز للترفيغ في مستوى المعرفة والإنتاج المعرفي؟

إن المضمير في القول بتراجع البحث والإنتاج المعرفي هو وجود مستوى جيد منه، وهو أصلاً لم يكن كذلك (منذ ضمور الحضارة العربية). تحسّن الوضع بعد النصف الثاني من القرن العشرين، وفي لحظة ما أخذ بالتراجع بسبب تواضع ميزانيات البحث والتطوير، وهذه كانت ولا تزال صغيرة قياساً بما يُخصص ويُنفق فعلاً على القطاع العسكري^(١). لقد كان التراجع تاريخياً بدأ حتى قبل سقوط بغداد سنة ١٢٥٨.

إن القول بأن ميزانيات البحث والتطوير عندنا متواضعة صحيح. فلو نظرت إلى بعض الجداول المتوفرة في الإنترنت لاكتشفت بأننا حقاً نشغل مواقع متدنية. ويبدو أن المملكة العربية السعودية هي الأكثر تقدماً، نسبياً، على غيرها من الدول العربية في هذا المجال^(٢).

(١) بالمناسبة، حيث إن الإنفاق العسكري على شراء الأسلحة والخدمات الفنية المرتبطة بها كالتدريب والصيانة، محاط بسرية فإن حجمه الحقيقي ليس معروفاً دائماً. وليس معروفاً عن شركات التأمين العربية قيامها بالتأمين على استيراد الأسلحة إما لأن الحكومات المعنية تتولى تحمل أي خسارة قد تنشأ في المناولة والنقل والخزن، أو أن شركات الأسلحة في الدول المصدرة لها تقوم بالتأمين عليها في أوطانها وعندها تكون أقساط التأمين قد سدتها هذه الحكومات ضمن قيمة الشراء.

(٢) ويكيبيديا: <https://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%82%D8%A7%D8%A6%D9%85%D8%A9_%D8%AD%D8%B3%D8%A8_%D8%A7%D9%84%D8%A5%D9%86%D9%81%D8%A7%D9%82_%D8%B9%D9%84%D9%89_%D8%A7%D9%84%D8

كما أن السؤال يوحي بأن المسؤول عن الإنفاق على البحث والتطوير هي الدولة، وكان هذا حاصلًا في الاقتصادات القائمة على، أو المقلدة للنموذج السوفياتي والاقتصادات الرأسمالية. ففي الولايات المتحدة الأمريكية، تدعم الحكومة الفيدرالية برامج البحث بمقدار ٢٥٪ من إجمالي حجم الإنفاق، وتنفق شركات القطاع الخاص ضعفي هذه النسبة وأزيد (بعض هذا الإنفاق مصدره حكومي).

وتجد مساهمة الدولة في مراكز البحث العلمي والاقتصادي، والمختبرات، وفي دعم الجامعات، وتكريس وزارة للتعليم العالي أو التكنولوجيا وغيرها من الهيئات.

وتقوم الشركات الكبيرة في أنظمة الاقتصاد الرأسمالي بوضع مخصص للبحث والتطوير للإبقاء على تميّزها في السوق ولكي تكون متقدمة على الشركات المنافسة لها. نجد هذا الوضع في مختلف الصناعات، ونجدها أيضاً في شركات التأمين الكبرى. والفرق بينها وبين الشركات الصناعية هو أنها لا تستطيع تسجيل براءة اختراع بالمنتج التأميني المبتكر الذي تقدمه.

أزعم أن برامج البحث والتطوير في قطاع التأمين، العام والخاص، في العالم العربي موضوع يأتي في آخر اهتمامات إدارات الشركات. قد يكون العراق مثلاً سيئاً في هذا المجال، لكنه مؤشر على وضع مماثل في العديد من الدول العربية.

اقترحتُ مرة على أحد المدراء العامين لشركة التأمين الوطنية، بغداد، تخصيص ميزانية للبحث والتطوير، فأجابني بأن هذه الميزانية موجودة. وتابعت السؤال حول مكونات هذه الميزانية، إلا أنه لم يستطع تحديدها، مثلما لم يستطع تحديد نسبة وسبل الإنفاق.

لم يخطر بباله أن جزءاً من الإنفاق يمكن أن يشمل إرسال الموظفين إلى الخارج للتدريب والدراسة في معاهد متخصصة، أو تعلم اللغة الإنكليزية (وهي اللغة السائدة في التعاملات التأمينية الدولية)، أو الدخول في دورات تدريبية محلية، أو استقدام خبراء من الخارج لأغراض التدريب، أو دعم البحوث الأكاديمية في مجال التأمين داخل وخارج العراق، أو تكليف خبراء لمراجعة نصوص وثائق التأمين وتعديلها أو صياغة منتجات تأمينية جديدة.

إن القصور في إنفاق ما هو مرصود في ميزانية شركة التأمين يعكس حالة عامة ولها جذور تاريخية. كتب الاقتصادي العراقي المرحوم عباس النصراوي أنه بعد انقلاب تموز/يوليو ١٩٦٨ استمر النظام الجديد في «تنفيذ خطة حكومة قاسم المسماة بالخطة الاقتصادية التفصيلية ريثما يستطيع صياغة خطته الاقتصادية الخمسية للفترة ١٩٦٥ - ١٩٦٩».

كانت موازنة الخطة الخمسية ١,٦ مليار دولار خصص ٥٣ بالمائة منها لقطاعي الزراعة والصناعة، مع دعوة قطاع النفط لتأمين نسبة ٧٠ بالمائة من موازنة الخطة. غير أن الإنفاق الفعلي كان بنسبة ٥٥ بالمائة من المبالغ المقررة في الخطة، والإنفاق الفعلي على قطاعي الزراعة والصناعة بنسبة ٤٣ بالمائة من المبلغ المقرر للقطاعين. وهكذا لم يتحقق إنفاق نسبة كبيرة الإيرادات النفطية المتوفرة^(٣).

وهذا الوضع ما زال قائماً في العراق.

إن نجاح البحث العلمي والتطوير يحتاج ليس فقط إلى تمويل (ميزانية)، بل أيضاً إلى فريق من المهنيين وأصحاب المعارف المرتبطة بمفاصل مؤسسة التأمين ومعرفة جيدة بلغات أجنبية لتسهيل البحث والمتابعة^(٤). قطاع التأمين العراقي يفتقر إلى ذلك، فكما كتبتُ فإن في سياق آخر:

إن خسارة الكفاءات أثرت على إدارة العمل ومستوى الأداء، وصعّبت تهيئة الكوادر البديلة، وحرمت القطاع من إمكانية إضافة معارف جديدة من قبل الكفاءات، بفضل تمكّنها من المتابعة بما هو جديد باللغات

(٣) عباس النصراوي، «التنمية والنفط بين ١٩٥٨ - ١٩٦٨»، شبكة الاقتصاديين العراقيين: <<http://iraqieconomists.net/ar/wp-content/uploads/sites/2/2018/04/Abbas-Alnasrawi-Oil-and-Development-in-Iraq-1958-1968-draft-2-2.pdf>>.

(٤) كما تعلم ألغي تدريس اللغة الإنكليزية في ليبيا في منتصف ثمانينات القرن المنصرم على ما أذكر، واحتفلت «جماهير» النظام بقرار الإلغاء بحرق كتب اللغة الإنكليزية، واستمر تطبيق هذا القرار حتى أوائل التسعينيات. وقتها كان النظام يعتبرها لغة البرابرة ولغة العدو، لكن إلغاء تدريس اللغة كان يراد منه حجر فرص المعرفة. وهكذا نشأ جيل لا يعرف اللغة الإنكليزية.

ربما تتعجب إن أخبرتك بأن طالبات وطالب ماجستير في جامعة بغداد يتصلون بي طلباً للمساعدة من خلال رسائل مكتوبة باللهجة العراقية! وإن كتبتُ لهم أي مادة بالإنكليزية يرجعون عليّ برجاء الكتابة بالعربية. ويصيبك الحزن جراء هذا الواقع المؤلم. كيف تمّ اختيارهم للدراسة العليا وهم يتعاملون معك وكأنك صديق في الفيسبوك حيث نتعلم ضوابط اللغة وقواعدها؟

الأجنبية، وكذلك تقليص القدرات التعليمية والتدريبية المتوفرة في القطاع. لقد كانت هذه الكفاءات تشكل مُجمَعاً للمعرفة والمهارات يمكن الاستفادة منها في توجيه وتدريب العناصر الشابة، وكذلك رفق شركات التأمين الخاصة، التي تفتقر إلى الكوادر، بموظفين وموظفات يتمتعون بقدرات متنوعة وفي مجالات الاختصاص.

ونقرأ في الأدبيات المنشورة في الإنترنت أن العراق أصبح بيئة طاردة للكفاءات وليست جاذبة أو حاضنة للكفاءات أو قادرة على استعادتها، وارتباط ذلك بضعف مستوى الإنفاق على التطوير والابتكار والبحث العلمي والتقني وعدم إشباع روح البحث والتطوير، والهيكلية الإدارية البيروقراطية التي زادت فساداً وضعفاً وتخلفاً. وعلينا أن نضيف أن بعض الكفاءات تقاعدت عن العمل وهجرت العراق لتستقر في بلدان أخرى.

تعرف جيداً بأن قطاع التأمين العربي لا يمتلك مجلة متخصصة مُحَكَّمة في حقل التأمين وإدارة الخطر^(٥). ألا يعكس لك هذا قصوراً في البحث والتطوير؟ وتعرف بأن شركات التأمين العربية تابعة، فكرياً وممارسة، للغرب. ولا بأس في ذلك باعتبار أن التأمين نشاط محلي وعالمي في الوقت ذاته، وأنه يحتاج إلى مصادر للطلب والعرض وخاصة في مجال إعادة التأمين. ولكن ليس لأي من هذه الشركات مُنتج تأميني من ابتكارها يمكن مقارنته بما ابتكره المكتب والوسيط الإنكليزي كثرت هيث قبل قرن.

إن البحوث الأساسية ما زالت تجري في الغرب، كما أن الباحثين العرب يكملون دراساتهم التخصصية في الجامعات الغربية وحتى في التاريخ وآداب اللغة العربية، وليس التأمين ببعيد عنها. والمؤسف أن مثل هذه البحوث التأمينية لم تترجم إلى اللغة العربية.

وتعرف أيضاً توصيف الاقتصاد الحديث بأنه قائم على المعرفة (knowledge economy) الذي يُولي البحث العلمي والتطوير أهمية كبرى ليس بحد ذاته ولكن باعتباره من صلب نظام رأس المال المدفوع نحو تحقيق الربح والمزيد منه. هنا نشهد التداخل، والتضارب، بين العلم والتجارة.

(٥) نشهد في ٢٠١٨ مرور نصف قرن على صدور أول عدد من مطبوعة سيغما *sigma* التي تصدرها الشركة السويسرية لإعادة التأمين، التي توأكب صناعة التأمين على مستوى العالم.

وهذا يقودنا للحديث عن رفع مستوى المعرفة والإنتاج المعرفي. فضمن هذا الإطار يربط التعليم مع ما يتطلبه الاقتصاد، ومنه النشاط التأميني، من المعارف الجديدة المرتبطة بالتكنولوجيات الحديثة للمعلومات والاتصالات والتعامل مع البيانات الضخمة الخاصة بالمستهلكين، وهو ما صار يطلق عليه بالإنكليزية (Insurtech) الذي تقوم به شركات صغيرة أو مجموعة من الأفراد لخلخلة النمط التقليدي في بيع المُنتَج التأميني. والشركات الكبيرة ليست ببعيدة عن هذا التطور. ويشهد سوق التأمين في دولة الإمارات العربية المتحدة بروزاً لمثل هذه الشركات. إن المحتوى الفكري لهذا التطور ينحصر بتصميم الغطاء التأميني المسلَع (commoditised insurance cover) وبيعه بسرعة.

لتحقيق رفع مستوى المعرفة والإنتاج المعرفي هناك حاجة لبنية تحتية تقوم على تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، وهو ما يجري التأكيد عليه في التعليم في الغرب. ونحن في العالم العربي، كعهدنا في التقليد ومواكبة الغرب، سنعمل على تيسير الوصول إلى تكنولوجيا المعلومات والمنتجات الخاصة بها.

• طه حسين، عميد الأدب العربي، يقول ليس للعلم وطن ولكن هناك علماء لهم أوطان. وعلى سبيل الاستعارة يمكن القول إنه ليس للتأمين وطن، ولكن هناك مهنيون لهم أوطان. ما هي رؤيتكم لضرورة العمل في إطار رؤية وطنية مسؤولة؟ وهل نحن فعلاً كذلك؟

أفهم من قول إنه ليس للتأمين وطن أن المهني المختص في مجال التأمين يمكن أن يعمل في أوطان مختلفة، هذا بافتراض أن هذه الأوطان منفتحة على استخدام المهنيين من غير مواطنيها. وهذا حاصل في زماننا وبدرجات متفاوتة. لننظر إلى أسواق التأمين في الخليج حيث نرى أن العدد الأكبر من مهنيي التأمين في بعض أسواقهم من خارجه: أجناب وعرب. هذا هو الحال خصوصاً، وبدرجات متفاوتة، في قطر، ودولة الإمارات العربية، وعمان، والمملكة العربية السعودية، والكويت.

يمكن القول، ومن باب التعميم، إنه ليس هناك رؤية وطنية، تسميها مسؤولة، لتوجهات قطاع التأمين. هناك رؤية لدى كل شركة تأمين وإعادة تأمين خاصة بها أو ربما تشترك في بعض عناصرها مع غيرها. منظوراً إلى الموضوع من موقف الإشراف والرقابة على النشاط التأميني، يمكن أن نلاحظ وجود رؤية «وطنية» تقضي بوضوح، الحفاظ على مصالح المؤمن لهم (أدوات تحقيق مثل هذه الرؤية تختلف من بلد إلى آخر).

ربما يدور في خلدك موضوع الدور الاقتصادي والاجتماعي للنشاط التأميني، الذي يجب أن يكون حاضراً في رؤية شركات التأمين. قد لا يتحقق مثل هذا الدور إلا من خلال تدخل الدولة؛ على سبيل المثال، من خلال وضع خطة تأشيرية أو مركزية لإدارة الاقتصاد الوطني والتوجه نحو التنمية المستقلة المعتمدة على الذات (تعبئة الموارد العامة والخاصة) مع الاستفادة من المصادر الخارجية بقدر ما يخدم هذه التنمية.

يمكن قطاع التأمين أن يساهم في هذه التنمية: زيادة الطلب الفعال على الحماية التأمينية من خلال تطبيق أدنى أقساط التأمين، المقبولة فنياً، لاستدراج الشرائح الشعبية نحو التأمين - أي زيادة عدد المستهلكين للخدمات والمساهمة في تعظيم الناتج المحلي الإجمالي. مثل هذه السياسة تستدعي التخفيف من التوجه نحو تحقيق أقصى الأرباح لشركة التأمين. ويمكن القطاع أن يلعب دوراً فعالاً في إشاعة مفاهيم إدارة الأخطار التي أراها غائبة أو ضعيفة في بعض أسواق التأمين العربية ومنها العراق وليبيا. مثلما يمكن الشركات أن تعمل لوحدها أو بالتعاون مع الدولة في توفير حماية تأمينية من الكوارث الطبيعية، والإنتاج الزراعي بضمنه الحيواني، من خلال صناديق مركزية أو محلية وبأسعار مُيسرة وخاصة للفلاحين والمزارعين الصغار.

كما يمكن الدولة أن توجه شركات التأمين، أو قل تؤثر على النشاط التأميني من خلال السياسة المالية: تحديد مصادر دخل الدولة (الضرائب، الربح النفطي) وأوجه صرف/إنفاق هذا الدخل (رواتب الموظفين والعمال في القطاع العام والاستثمار والإنفاق على البنية التحتية والمرافق العامة كالكهرباء والمياه).

من خلال متابعتي المحدودة لأوضاع التأمين في العراق، فإنني لم ألاحظ ما تسميه «ضرورة العمل في إطار رؤية وطنية مسؤولة». فلا الحكومة تستأنس بمواقف قطاع التأمين ولا القطاع، ممثلاً بجمعية التأمين العراقية، يلعب دوراً فاعلاً في صياغة المواقف. وعموماً ليس هناك تنسيق بين الحكومة والقطاع. وهذا على عكس ما نشهده في أسواق التأمين المتقدمة، ففي بريطانيا تلعب رابطة شركات التأمين وغيرها من جمعيات التأمين والوساطة وإدارة الخطر دوراً فاعلاً في الاستجابة والرد على سياسات حكومية تؤثر على أقساط التأمين مثلاً (الضريبة على وثائق التأمين) أو تقييم التعويضات المقطوعة لتسوية مطالبات التعويض الخاصة بالإصابات الشخصية التي تحدد بمعدل العائد الصافي (الخصم discount) المتوقع من استثمار مبلغ التعويض لتمويل العناية طويلة المدى للشخص المتضرر.

• تعلمنا تجربة اليابان بعد الحرب العالمية الثانية أن الأسس التي ينبغي أن تركز عليها النهضة هي الاستثمار في تنمية العنصر البشري، والتكافؤ المطلق في الفرص، وربط التقدم الوظيفي بالجدارة، والتفاني في أداء الواجب. هل ترى أن بيئة العمل التأميني في العراق وقّرت الفرصة لرسوخ هذه المُثل؟ وإن لم يكن كذلك فما هي المعوقات؟

كنت أردد دائماً أن التكنولوجيا الأساسية في النشاط التأميني تتمثل بالعنصر البشري، المؤهل والمدرب والمستوعب لأساسيات التأمين النظرية مقروناً بالخبرة العملية التي تنشأ وتتراكم من خلال العمل اليومي مع المؤمن لهم أو مع مكنتبي التأمين وكل من له علاقة بالعملية التأمينية.

ما تذكره في السؤال عن اليابان، ويمكن أن يمتد لأسواق التأمين الأخرى في الغرب، يُشكّل القاعدة الأساس للتقدم، إذ إن للنهضة، من منظور تاريخي، مسببات أخرى: إعلاء شأن علوم الطبيعة والقطيعة مع فكر القدماء والتأكيد على دراسة جغرافية العالم المادي وليس جغرافية العالم الآخر وغيرها - كما كتب سلامة موسى في كتابه ما هي النهضة؟ الذي ساهم من خلال كتاباته في تشكيل وعي عصري لجيلنا.

أزعم، من تجربتي الشخصية، أن بيئة العمل التأميني في العراق في ستينيات وسبعينيات القرن المنصرم كانت تضم القيم التي ذكرتها وتعمل بوحى منها. ربما كانت هناك حالات تشدّد عن القاعدة، ويمكن الكشف عنها متى ما تم البحث في تاريخ شركات التأمين وإداراتها العليا، وسياسات الاستخدام، وغيرها. لكن نظرة سريعة على قطاع التأمين في الفترات اللاحقة تكشف أن جملة من الظروف قد اجتمعت وعملت على إضعاف هذه المعايير، بدءاً من غزو الكويت ونظام الحصار الدولي الظالم على العراق (١٩٩٠ - ٢٠٠٣)، واستمر هذا الوضع إلى يومنا هذا مع مؤسسة الطائفية والمحاصصة وما صار يُعرف بالمظلومية واستحقاقات هذا وذاك. وقد كتبتُ عن بعض مظاهر هذا الوضع في مناسبات مختلفة^(٦).

(٦) أنظر مثلاً: «آثار إعادة المفصول السياسي إلى وظيفته في شركات التأمين»، مجلة التأمين العراقي:

<<http://misbahkamal.blogspot.co.uk/2013/03/reinstatement-of-politically-dismissed.html>>

وكذلك: «حول تعيين مدراء شركات التأمين العراقية العامة»، الحوار، مجلة معهد التقدم للسياسات الإنمائية،

بغداد (٢٠٠٧).

هذا الحديث هو عن شركات التأمين الحكومية الثلاث (شركة التأمين الوطنية، شركة التأمين العراقية، شركة إعادة التأمين العراقية)، وليس لي معرفة كافية للتعليق على الوضع داخل شركات التأمين الخاصة (أزيد من ٣٠ شركة، تأسست أواخر سنة ٢٠٠٠). لا أستبعد، بفضل التكوين العائلي وربما العشائري لبعض هذه الشركات، أن تكون أفضل حالاً من الشركات العامة. أجازف بالقول إن «تنمية العنصر البشري، والتكافؤ المطلق في الفرص، وربط التقدم الوظيفي بالجدارة والتفاني في أداء الواجب» غائبة أو مُغيّبة في العراق، والحديث هنا هو عن شركات التأمين العامة. فمستوى التدريب المهني لتنمية العنصر البشري لا يزال ضعيفاً. والتقدم الوظيفي لا يرتبط بالجدارة دائماً بل بالتعليمات الخاصة بالتدرج الوظيفي، وضمن هذا الإطار يمكن القول بأن هناك نوعاً من التكافؤ.

• شهدت فترة السبعينيات في القرن الماضي دعوات للتكامل الاقتصادي، لا بل شهدنا مشاريع مشتركة في عدد من القطاعات، ومنها إعادة التأمين (شركة إعادة التأمين العربية) غير أن حصيلة التعاون والتكامل كانت متواضعة. ويرى بعض الاقتصاديين أن تشابه الاقتصادات العربية الريعية لم يوفر فرصاً للتكامل لا بل للتناذب. فالمسألة لا تتعلق بحسن النيات بقدر تعلقها بفعل القوانين الاقتصادية.

هذه مسألة تجمع بين ما هو سياسي واقتصادي، ولا أراني قادراً على توفير إجابة عنه. تعرف بأن التكامل الاقتصادي العربي لا يزال مشروعاً قائماً لأنه لم يتحقق على أرض الواقع، يشهد على ذلك ضعف التجارة البينية بين الدول العربية مقارنة مع التجارة مع متروبولات العالم. هو، عموماً، شعار يردد بين الحين والآخر. مع ذلك نشهد استثمارات عربية نابعة من دول الخليج صوب اقتصادات عربية أخرى، وبعضها في مجال التأمين. لكن هناك فرق بين هذه الاستثمارات - من قبل شركات تأمين معيّنة تبحث عن مجالات لتوسيع استثماراتها خارج أوطانها لأن أسواقها الداخلية قد تشبعت ولم تعد قادرة على امتصاص استثمارات جديدة، فاتجهت نحو سوق التأمين في العراق (والاستثمارات العربية فيها قليلة نسبياً)، ومصر والمغرب من خلال شراء حصص في هذه الشركات أو قيام بعضها بتأسيس شركات تأمين محلية (في ليبيا، والجزائر، ومصر، وسوريا، والأردن) - وبين الاستثمارات التي تشكل جزءاً من مشاريع التكامل الاقتصادي العربي. أي إننا نشهد ميلاً نحو تكوين كيانات تأمينية عملاقة ولكنها ليست

مماثلة لتلك الموجودة في الدول الغربية. وهي، على أي حال، ليست معنية بالتكامل الاقتصادي العربي.

قبل ذلك ساهم قطاع التأمين العراقي في تأسيس بعض شركات التأمين العربية في ليبيا، والبحرين، واليمن، ولم يكتفِ بذلك، بل رقد هذه الشركات بكوادر تأمينية عالية التدريب لإدارتها. ترى هل كان ذلك ضمن مشروع سياسي أو جزءاً من سياسة اقتصادية باعثها خدمة بعض أسواق التأمين العربية؟ أعني هل كانت المساهمة لها علاقة بحسن النيات؟ سؤال ينتظر من يبحث فيه.

شركة إعادة التأمين العربية (تأسست سنة ١٩٧٢) كانت نموذجاً جيداً للمشروعات العربية المشتركة في مجال التأمين لكنها لم تتحول إلى شركة إعادة تأمين عالمية، ولم يشهد تطورها قفزات واضحة.

إن مشروع التكامل العربي في انحسار منذ سنوات؛ هو أصلاً لم يتحقق منه إلا القليل. ربما كان قطاع التأمين العربي هو الأفضل حالاً في هذا المشروع من حيث توسع مشاركة رأس المال الحكومي والخاص في شركات موزعة في البلدان العربية. ولنا أن نحتفي باستمرار وجود الاتحاد العام العربي للتأمين منذ تأسيسه سنة ١٩٦٤ إذ ظل اتحاداً عربياً مهنياً منفتحاً على جميع شركات التأمين وإعادة التأمين العربية، مواظباً على إصدار مجلته التأمين العربي رغم عدم تطوره، وموسعاً تعاونه، في عقد الندوات، مع جهات أخرى لها علاقة غير مباشرة بالتأمين. وهو يدير نشاطاته «كمؤسسة سعيدة» بإنجازها وبرضى أعضائها، لا دور لها في تغيير ما هو قائم وتكتفي بالتعبير عنه من خلال ندواتها (التي لم تتحول إلى كتب ورقية أو إلكترونية أو متوفرة بصيغة أخرى للتداول العام). ليس معروفاً عن الاتحاد صياغة وإعلان مواقف تجاه التطورات في أسواق التأمين العربية، ويعود سبب ذلك إلى الخوف من إزعاج الشركات الأعضاء أو حكوماتها.

إن ما أتوقعه هو استمرار ظهور شركات تأمين عربية كبرى برأسمال كبير ضاقت عليها أسواقها المحلية لتتوسع بالاستثمار في تأسيس شركات لها في بعض الدول العربية، وخارجها، أو شراء أسهم في شركات قائمة. وهذا يتماشى مع نمط التجارة في ظل العولمة إذ إن الشركات، ومنها شركات التأمين، هي من تتاجر وليس الدول كما كان يقول ديفيد ريكرادو عند عرضه لنظرية المزايا النسبية في التجارة الدولية

وتخصص البلدان في سلع وخدمات معيّنة. كما أن منافع التجارة العالمية الحرة تتمركز لدى الشركات الكبرى. تعرف بأن نظام رأس المال يميل نحو التمركز (centralisation) (حصر الملكية والسيطرة لدى عدد قليل من الشركات، مما يخلق فرصة تحقيق وفورات الحجم وتقليل متوسط التكاليف، وبالتالي خلق فرصة التخلص من الشركات الصغيرة المستقلة وقيام الاحتكار أو احتكار القلة) والتركّز (concentration) (زيادة التراكم الرأسمالي لدى الشركة الواحدة، وبهذا يكبر حجم الشركة مما يؤدي إلى تقليل المنافسة) من خلال عمليات الاستحواذ والاندماج، للتخلص من المنافسين، وللحفاظ على حصة كبيرة من الأعمال في السوق، والحصول على مهارات وخدمات نوعية جاهزة لدى الشركة موضوع الاستحواذ أو الدمج. وأسواق التأمين العربية ليست ببعيدة عن هذه الظاهرة لكنها، مقارنة بالدول الغربية، ضعيفة. بعض الهيئات الرقابية العربية تشجع الشركات على الاندماج من خلال رفع رأس المال المطلوب لمزاولة العمل (الأردن، على سبيل المثال). وجرت في العراق محاولة لدمج شركتين حكوميتين هما شركة التأمين الوطنية وشركة التأمين العراقية، إلا أنها لم تنجح إذ إن ديوان التأمين (الهيئة الرقابية) وجّه خطاباً في آذار/مارس ٢٠١٨ إلى شركة التأمين الوطنية بعدم الموافقة على الدمج^(٧). ثم جاء خبر بإحياء مشروع الدمج، وفي أواخر حزيران/يونيو ٢٠١٨ تمت مصادقة وزارة المالية على دمج الشركتين بدعوى تماثل أعمالهما وتأسيس شركة تأمين حكومية كبيرة.

(٧) تناولت مشروع الدمج في عدة مقالات منشورة في موقع شبكة الاقتصاديين العراقيين ومواقع أخرى، ومنها واحدة بعنوان «مشروع دمج شركات التأمين العامة»: <http://iraqieconomists.net/ar/2016/02/21/%d9%85%d8%b4%d8%b1%d9%88%d8%b9-%d8%af%d9%85%d8%ac-%d8%b4%d8%b1%d9%83%d8%a7%d8%aa-%d8%a7%d9%84%d8%aa%d8%a3%d9%85%d9%8a%d9%86-%d8%a7%d9%84%d8%b9/>.
وأخرى بعنوان «عودة إلى مشروع دمج الشركات العامة»: <http://iraqieconomists.net/ar/2016/11/19/%d9%85%d8%b5%d8%a8%d8%a7%d8%ad-%d9%83%d9%85%d8%a7%d9%84-%d8%b9%d9%88%d8%af%d8%a9-%d8%a5%d9%84%d9%89-%d9%85%d8%b4%d8%b1%d9%88%d8%b9-%d8%af%d9%85%d8%ac-%d8%b4%d8%b1%d9%83%d8%a7%d8%aa-%d8%a7%d9%84/>.
وكذلك «قرار وزارة المالية بدمج شركة التأمين الوطنية وشركة التأمين العراقية: تجاوز الإجراءات السليمة ومتطلبات القانون»: <http://iraqieconomists.net/ar/2017/04/12/%d9%85%d8%b5%d8%a8%d8%a7%d8%ad-%d9%83%d9%85%d8%a7%d9%84-%d9%82%d8%b1%d8%a7%d8%b1-%d9%88%d8%b2%d8%a7%d8%b1%d8%a9-%d8%a7%d9%84%d9%85%d8%a7%d9%84%d9%8a%d8%a9-%d8%a8%d8%af%d9%85%d8%ac-%d8%b4%d8%b1/>.

المحور السابع

التحديات وسبل مواجهتها

• نلنتفت الآن إلى الحاضر، فأسواق التأمين العربية والخليجية منها على وجه الخصوص، حققت نمواً كبيراً في حجم أعمالها، فدخُل الأسواق العربية من الأقساط يبلغ عشرات البلايين من الدولارات. وهذه أرقام لم تكن في دائرة تصورنا نحن الذين التحقنا بالعمل التأميني في سبعينيات القرن الماضي، إلا أن حضورنا على المستوى الدولي ما زال متواضعاً على الرغم من وجود عدد من معيدي التأمين العرب الذين حققوا حضوراً إقليمياً مؤثراً. فما هي العوامل التي حالت دون بروزنا بقوة على المستوى الدولي على الرغم من فوائضنا المالية الهائلة؟

حقاً، لقد حققت بعض أسواق التأمين العربية نمواً كبيراً في حجم أفساطها. وقد جاء معظم هذا النمو بفضل إدخال التأمين الصحي وجعله إلزامياً في بعض الأسواق، وكذلك التوسع في شراء السيارات من خلال القروض المصرفية الميسرة للأفراد مما زاد الطلب على التأمين، والنمو في محفظة التأمين على الحياة.

الفوائض المالية العربية لوحدها ليست كافية لبروز شركات التأمين العربية بقوة على المستوى الدولي. يمكن هذه الفوائض أن تستمر في شراء أسهم شركات التأمين العالمية من سوق الأوراق المالية كأى مستثمر آخر من الأفراد أو الشركات. أما أن تقوم بتأسيس شركة للتأمين أو إعادة التأمين في أسواق التأمين العالمية فهذه مسألة أخرى. كانت هناك تجربة المجموعة العربية للتأمين (أريج) في سوق لندن حيث أسست شركة خاصة بدأت ناجحة بالاككتاب في أعمال الطاقة والطيران وغيرها من فروع التأمين

المتأتية من مصادر مختلفة ثم تدهورت (سجلت لدى مسجل الشركات في بريطانيا سنة ١٩٨٩ وتم حلها سنة ٢٠١٢ بعد سنوات من توقفها عن الاكتتاب).

الفوائض المالية العربية، العامة والخاصة، وخاصة في دول الخليج (الإمارات وقطر بشكل خاص)، صارت تستفيد من خدمات شركات غربية متخصصة في إدارة الأموال وقوانين الاستثمار، ولهذا نجد لها حضوراً أكبر في الاقتصادات الغربية وصلت حد الاستثمار في المتاجر الكبرى (السوبر ماركت) والقليل منها في شركات التأمين. لا أعتقد بأن حضورها التأميني سيؤثر على السياسة الاكتتابية واستثمارات هذه الشركات. مقابل ذلك نجد أن المملكة العربية السعودية، المعتمدة على العمالة الأجنبية في مختلف القطاعات ومنها التأمين، تلجأ للغرب بحثاً عن مصادر لتمويل تحديث الاقتصاد والمجتمع وشراء الأسلحة (رحلة ولي العهد إلى الولايات المتحدة الأمريكية).

ورغم محاولات التوطين في السعودية والإمارات فإن قطاع التأمين لا يزال معتمداً على العناصر الأجنبية، والوجود الوطني في شركات التأمين لا يزال اسمياً. ليس لدى هذه الدول العربية ما تقدمه من خبرات ومعارف اكتتابيه رفيعة المستوى أو مناهج متطورة في تحليل الأخطار في مجال التأمين، وما تقدمه ربما لا يتعدى شراء إعادة التأمين الاتفاقي والاختياري من الخارج وتوظيف فوائضها المالية. وكما تعرف، فإن أسواق التأمين الغربية كانت وما زالت هي المبتكرة للمنتجات التأمينية والعالم العربي مُقلِّد لها.

• نمو حجم أعمال التأمين هو عامل إيجابي في ذاته. وهناك تطور إيجابي آخر، وهو أن بعض مجموعات التأمين الكبيرة (مجموعة الخليج - الكويت، ترست للتأمين وإعادة التأمين - البحرين، مجموعة الشرق (Orient) - دبي، مجموعة ساهام - المغرب، على سبيل المثال) اتجهت للاستثمار المباشر في الأسواق العربية. كيف تنظرون إلى هذا التطور، وما هي العوامل الكفيلة باستمرار هذا الاتجاه وتصعيده برأيكم؟

نمو حجم أعمال التأمين هو حقاً إيجابي، خاصة إذا كان يراكم الفوائض المتحققة لأغراض المساهمة في تنمية الاقتصاد الوطني وليس فقط «هدرها» كتوزيعات للأرباح على المساهمين. هناك، إذن، ضرورة لتحقيق موازنة بين متطلبات المساهمة في التنمية وبين حق المساهمين بالحصول على نسبة من الأرباح المتحققة.

توجه مجموعات التأمين الكبيرة للاستثمار المباشر في بعض أسواق التأمين العربية (المجموعة المغربية تتوجه إلى أسواق قارة إفريقيا) أمر محمود لأنه يوسع من قاعدة التوزيع الجغرافي للأخطار التي تكتتب بها، وتخلق إمكانية الإبقاء على التوازن والاستقرار المالي للمجموعة، من خلال الإعانة التناقلية للأرصدة (cross-subsidisation) بين وحداتها الموزعة جغرافياً، في حالة تعرض أعمالها لخسائر في بعض الأسواق.

إن استمرار هذا التوجه وتعزيزه رهن باستقرار النظام السياسي العربي، وبتوفير البيئة التشريعية الملائمة لجذب المزيد من الاستثمارات. ما أتمناه من هذه المجموعات ليس مجرد توظيف الرساميل، بل توظيف الفرص لتطوير الكوادر التأمينية المحلية، إن كانت ضعيفة، أو إدخال كوادرها للأسواق التي تستثمر فيها بشكل مباشر.

• يرى بعض المفكرين العرب (أدونيس، تيزيني، العروي، الجابري وغيرهم) أن طرائق تفكيرنا أو بنية عقلنا هي العائق أمام نهوضنا الحضاري الشامل، وهم يشترطون ضرورة تجاوزنا للسلبيات الموروثة من تراثنا. كيف تتمظهر سلبيات بنيتنا العقلية في مؤسساتنا التأمينية وغيرها؟

يمكن النظر إلى مؤسسة التأمين كصورة، كعالم مصغر، للصورة الكبرى، أعني الاقتصاد الوطني والبنية الاجتماعية. فكلما كان الاقتصاد معافى ومستقراً كان النشاط التأميني كذلك. ويوفر العراق مثلاً جيداً بهذا الشأن عند مقارنة وضع التأمين بين فترتين: ستينيات وسبعينيات القرن المنصرم (ازدهار قطاع التأمين) وفترة ما بعد انتهاء الحرب العراقية - الإيرانية (١٩٨٨) وغزو الكويت (١٩٩٠) والفترة المستمرة منذ الغزو الأمريكي (٢٠٠٣) ليومنا هذا (تدهور قطاع التأمين). فلم يشكل الموروث الديني وسلبياته تجاه مؤسسة التأمين (تحریم التأمين والقبول بآثار القضاء والقدر) عائقاً كبيراً أمام انتشار التأمين على الحياة وفروع التأمين الأخرى، رغم أن المصدر الأساس للطلب على التأمين كان من دوائر ومؤسسات الدولة المختلفة. وكما أوضحت في جوابي على سؤال سابق كانت هناك قفزة كبيرة في النشاط التأميني لحين تدهور الأوضاع في ظل الحصار الدولي وإحياء الانتماء العشائري والتدين المسيّس من نظام قائم على البطش.

عندما يدور الحديث عن «ضرورة تجاوزنا للسلبيات الموروثة من تراثنا» فإنه ينصبُّ، في تقديري، على مفاهيم التواكل والقضاء والقدر في مواجهة المصائب. لو

أردنا ترجمة رؤى المفكرين العرب الذين ذكرتهم، وهي منصبّة بشكل أساسي على المسألة الثقافية، خارج هذه المسألة - أي اعتماد منظور التأمين - نستطيع أن نتخيلهم مهمومين بغياب العقلانية على مستوى الأفراد، وحتى الشركات، في مواجهة الأخطار (أي غياب اعتماد العلم)، وغياب الاعتماد على النفس كفضيلة أساسية في تسيير حياة الإنسان (هذا بالطبع افتراض إذ إن أياً ممن ذكرتهم لم يتناول موضوع التأمين في كتاباته). ويمكن أن نرى هذه الفضيلة في قيمة التبصّر والاحتراص والتدبر لما يخبئه المستقبل من أخطار يمكن التحوط من آثارها من خلال آلية التأمين. ولعل خير مثال على ذلك، هو تطور التأمين الشعبي على الحياة في بريطانيا في الماضي. غياب العقلانية بهذه الصفة يمكن أن يُفسّر ضعف الطلب على التأمين في عالمنا العربي. هذا المقترب بحاجة إلى من يبحث فيه.

وأنا أرى أن ضعف الطلب على التأمين، للتحوط من الآثار الضارة لما قد يحصل في المستقبل، ليس سببه مجرد العقلية الموروثة، ومنها ما هو متأصل في النص الديني وتوجيهات المعتمدين، أو ضعف الوعي بالتأمين. علينا البحث أيضاً في مدى فائض الدخل المتوافر لعموم الناس للإئناق على شراء التأمين. إن الناس من محدودي الدخل ليس لديهم خيار حقيقي بين الحصول على قوتهم اليومي وإعالة أسرهم من دخولهم القليلة وبين شراء الحماية التأمينية.

ومن الغرائب أن استعارة النصوص الدينية اقتصر على تبرير تأسيس شركات تأمين تحت مسميات شركات تأمين إسلامية/تكافلية/تعاونية ومن منظور إيديولوجي يدفع صوب الفصل بين ما هو قائم على «الدين الصحيح» والديني/العلماني أو الحلال والحرام - وهو توجه روج له أبو الأعلى المودودي وبنى عليه أصحاب رأس المال من الإسلاميين^(١). وهكذا فإن أول شركة تأمين إسلامية في العالم، شركة التأمين الإسلامية المحدودة في السودان، تأسست بتمويل سعودي خاص (بنك فيصل الإسلامي السوداني) عام ١٩٧٩، وبهدف معلن هو المساهمة بفعالية، كما يرد في موقعها الإلكتروني الرسمي، «في أسلمة الاقتصاد الإسلامي عموماً وقطاع التأمين على وجه الخصوص». ولك أن تلاحظ الموقف الإيديولوجي، الجهادي، في هذا الهدف المدرج ضمن أسلمة الاقتصاد، وما يترتب على إشاعته في إدارة الاقتصاد الحديث.

(١) مصباح كمال، مؤسسة التأمين: دراسات تاريخية ونقدية (بيروت: منتدى المعارف، ٢٠١٥)، ص ٢٥٩ - ٢٦٠.

لكن شركات التأمين الإسلامية استعارت، واستفادت من المفاهيم التي تنظم التأمين التجاري الرأسمالي الذي يستهدف الربح رغم استعارة أسماء تراثية لبعض عناصر العملية التأمينية. وهي في ذلك لم تكن تعمل على توفير الحدود الدنيا من حماية التأمين للمسلمين الفقراء بقدر ما كانت تريد أن تميز نفسها من شركات التأمين التجارية ولكنها لا تستبعد تحقيق الربح من عملياتها. وبهذا المعنى، فإن «طرائق تفكيرنا أو بنية عقلنا هي العائق أمام نهوضنا الحضاري الشامل»، كما تقول، بحاجة إلى تكييف في مجال التأمين الذي نعرفه - إذ إن طرائق التفكير الإسلامية وغير الإسلامية تلتقي في هذا المجال، لا فرق في ذلك بين من يعتمد الموروث الديني وبين من يعتمد نظام رأس المال الحديث لإدارة الاقتصاد، فكلاهما يستهدفان تحقيق الأرباح، وتقديم الخدمات التأمينية هي من بين الوسائل التي «اكتشفها» إسلاميو عصرنا للتوفيق بين المطالب النصية للدين وبين الأسس التي يقوم عليها التأمين المعاصر مع إضافة بُعد أسلمة الاقتصاد.

يمكن مؤسسة التأمين أن تنشأ وتزدهر في ظل أنظمة فكرية واقتصادية متباينة، وتتخذ في ذلك أشكالاً مختلفة - كما شهدنا بالنسبة إلى نشوء التأمين الإسلامي وتطوره اللاحق. وربما نتذكر، عندما كنتَ تنظم مؤتمر التأمين العربي الأول في طرابلس (١٩٨٩)، بأننا كنا نناقش مسألة التأمين الإسلامي والأسس الإيديولوجية التي يقوم عليها هذا التأمين، وأنا اتفقنا على الترحيب بهذا النمط من التأمين لأنه يساهم في توسيع انتشار مؤسسة التأمين ليشمل فئات من الناس كانت تتجنب المؤسسة بدعوى التحريم الديني وتعارضها مع نصوص الدين. ورغم الإطار الإيديولوجي العام للتأمين الإسلامي فإنه صار جزءاً من التيار السائد في التعامل مع الأخطار، لا بل صار يخضع لإشراف ورقابة الدولة وقوانينها.

أنا على قناعة بأن مؤسسة التأمين هي مؤسسة علمانية رغم اللبوس الدينية التي تزين بها، وهو ما حاولت درسه في مقالة بعنوان «التأمين كمؤسسة علمانية: نظرة تاريخية موجزة»^(٢). إن الموضوع بحاجة إلى مزيد من البحث.

(٢) نشرت في مجلة الثقافة الجديدة: العدد المزدوج ٣٧٨ - ٣٧٩، تشرين الثاني ٢٠١٥، ص ١٠٤ - ١١٤. ونشرت كذلك في موقع شبكة الاقتصاديين العراقيين: <http://iraqieconomists.net/ar/?s=%D9%83%D9%85%D8%A4%D8%B3%D8%B3%D8%A9+%D8%B9%D9%84%D9%85%D8%A7%D9%86%D9%8A%D8%A9>.

• المشهد العربي الراهن يمثل مأزقاً يثير فينا الهواجس والقلق على المستقبل. ولكن مهما كان المشهد قاسياً فيجب أن نظل محكومين بالأمل. ما هي رسالتكم لمعشر المؤمنين العرب؟

رغم المثبطات، فإن الواحد منا يظل مسكوناً بأمل أن يشهد الخروج من واقع التردّي في العالم العربي. وأتفق معك بأننا، ونحن في خريف العمر، غير قادرين على اقتحام معازل التردّي في مختلف تجلياتها، فلا أقلّ من أن نظل محكومين بالأمل. وهنا أجد في بعض مقاطع لامية العرب للحسين بن علي الطغرائي (١٠٦١ - ١١٢١)، الذي قُتل بتهمة الإلحاد والزندقة (ما أشبه الليلة بالبارحة مع اختلاف الظروف)، والتي كتبها ببغداد، شيئاً من العزاء:

أعلّل النفس بالآمالِ أرقبها ما أضيّق العيشَ لولا فسحةَ الأملِ

وتعرف يا عزيزي أن صندوق پاندورة، كما تخبرنا الأسطورة اليونانية، عندما فُتح لم يبقَ فيه إلا الأمل. وهو ما نريد أن نتوسّد به، والخشية هي أن يكون هذا الأمل خادعاً في ظل الأوضاع العامة وتداخل المصالح المحلية والأجنبية.

إن معشر المؤمنين العرب محكوم بمعطيات الأنظمة القائمة، في السياسة والاقتصاد والاجتماع والثقافة. هم ليسوا بحاملي راية تغيير ما هو قائم. هم بالأحرى من سدنة هذه الأنظمة، كما هو واضح في اعتماد التأمين الصحي التجاري استجابة لسياسات بعض الأنظمة. فهنا نشهد تطابقاً بين سياسات الدولة ومؤسسة التأمين. ومعظم الدول العربية ما زالت تدور في فلك وصفات المؤسسات المالية الدولية في التعامل مع قضاياها الاقتصادية. ولكن، ومع تزايد التفاوت الطبقي في ظل الليبرالية الجديدة تتفتح آفاق جديدة للتفكير بحلول خارج هذه الوصفات الجاهزة. وهو ما نشهده في العالم الغربي.

لست في وضع من يستطيع تقديم رسالة لمعشر المؤمنين العرب، فأنا لم أبحث في الواقع الحالي للتأمين العربي وتاريخه، وما أعرضه في هذا الحوار ليس إلا انطباعات وتقييمات سريعة قابلة للنقاش والتخطئة. مع هذا أتمنى عليهم تعظيم الاحتفاظ (وتعرف بأن تدني الاحتفاظ مرتبط بضعف القدرات الاكتتابية والتطبيقات الاكتوارية)، وتبادل

الأعمال فيما بينهم، وإيلاء الشرائح المهمشة اهتماماً من خلال الوسائل المتاحة لهم، وزيادة تبادل الأعمال فيما بينهم.

• معدل الاحتفاظ بالخطر تعتبر متدنية نوعاً ما في أسواق التأمين العربية قياساً بحجم رؤوس الأموال المستثمرة. ما هو السبب في رأيك؟ وهل يتعلق الأمر بأننا «مبهورون» أكثر من اللازم بمعيدي التأمين، أم أننا ما زلنا عاجزين عن تخليق مشروع خاص بنا؟ وهل للأمر علاقة بعدم تحررنا الفكري من رابطة التبعية؟

لا أظن بأنّ الانبهار بمعيد التأمين بقدر ما هو انعكاس لسياسة متحفظة في الاحتفاظ، وغياب الحسابات الاكتوارية المناسبة في تحديد مستويات الاحتفاظ في فروع التأمين المختلفة، والميل المضمّر للمحافظة على مستوى الأرباح وتوزيعها على المساهمين.

ولكن، لعل قولك «بعدم تحررنا الفكري من رابطة التبعية» يفسر الاعتماد المفرط لدى بعض شركات التأمين العربية على شركات إعادة التأمين العالمية. وتعرف بأن شركات التأمين الإسلامية في العالم العربي هي الأخرى تقوم بإعادة تأمين محافظتها، ونظراً للطلب المتعاظم على الحماية الإعادية، نشأت شركات إعادة إسلامية باسم إعادة التكافل (وبعضها تعود لشركات إعادة تأمين دولية عريقة لا علاقة لها بالموروث الديني). ربما جاءت هذه التبعية، أو الاعتماد على إعادة التأمين الأجنبي، بسبب تاريخ نشأة التأمين في العالم العربي، فهو لم ينشأ أصلاً كمشروع وطني إذ اتخذ في البدء شكل وكالات وفروع لشركات غربية قبل أن تتأسس الشركات الوطنية، بعضها بمساهمة من رأسمال أجنبي (كما في العراق)، وتعتمد في إدارتها وتسيير أعمالها على موظفين أجنبي (ما زال هذا الوضع قائماً في أسواق التأمين في الخليج). ربما تسرّب هذا التاريخ إلى العقل الباطن للعديد من الإدارات العربية لشركات التأمين، ناهيك عن أن المدراء الأجانب لبعض الشركات يميلون إلى التعامل مع مؤسسات أوطانهم بحكم العادة أو الاختيار.

هناك ميل عام لدى شركات التأمين العربية لشراء حماية إعادة التأمين من شركات إعادة التأمين الأجنبية، وهي تلجأ لشراء الحماية من شركات إعادة التأمين العربية عندما تعتبر الشركات الأجنبية أن ما هو معروض عليها يحمل صفة الخطر الرديء (sub-standard) أو أن كلفة إدارته غير مبررة اقتصادياً. لا أدري إن كنت تعرف بأن شركة

إعادة التأمين العراقية، وهي شركة تابعة للدولة، كانت في أيام إدارتها من قبل د. مصطفى رجب، تحتفظ بنسبة عالية من الأخطار التي كانت تكتتب بها. كان هذا التوجه قريباً من السياسات التي كان الأونكتاد يدعو إليها قبل أن تسود الليبرالية الجديدة.

ثم هناك الخنوع لمطالب المؤسسات المالية والتجارية الدولية لفتح الأسواق أمام الشركات الأجنبية للعمل من دون الحاجة لتأسيس شركات في البلدان العربية ومنها شركات إعادة التأمين، وترويج إجراء التأمين خارج القواعد الرقابية (قانون تنظيم أعمال التأمين لسنة ٢٠٠٥ في العراق والذي حرره مفوض التأمين في ولاية أركنساس بتفويض من سلطة التحالف المؤقتة، سلطة الاحتلال الأمريكي، لم ينص على التأمين مع شركات تأمين مسجلة ومرخصة للعمل في العراق)^(٣). وهناك التأكيد على المنافسة المفتوحة، ورفض فكرة الإسناد الإلزامي لشركة إعادة التأمين المحلية.

نعرف أن هناك عيوباً في إدارة بعض شركات إعادة التأمين المحلية وخاصة تلك التي لا تحتفظ إلا بالقليل من المحافظ التي تكتتب بها، وتعيد التأمين في الخارج - أي إنها تقوم بدور وسيط إعادة التأمين وليس معيد التأمين. ينبغي على هيئات الرقابة دراسة أوضاع هذه الشركات بهدف تقويم سياساتها.

(٣) كتبت عن هذا الموضوع في مناسبات مختلفة، وقد جمعت بعض ما كتبت في كتاب قانون تنظيم أعمال التأمين لسنة ٢٠٠٥: تقييم ودراسات نقدية، (بغداد: منشورات شركة التأمين الوطنية، ٢٠١٤).

المحور الثامن

تأمينات الحياة

• نعرف أن تأمين الحياة يساهم بنسبة متواضعة من إجمالي أقساط التأمين في أسواق التأمين العربية. فحسب البيانات المتوافرة فإن إجمالي دخل الأقساط سنة ٢٠١٧ بلغ ٣٩,٢٩١ بليون دولار أمريكي، ١٨٨, ٣٢ بليون يمثل دخل أقساط غير الحياة و١٠٣, ٧ يمثل دخل أقساط الحياة^(١). كيف ننظرون إلى إمكانية تطوير هذا الفرع؟

أنا لم أمارس التأمين على الحياة، ومعلوماتي عنه تنحصر في العموميات وما حصلت عليه من قراءة بعض المطبوعات. إن تواضع مساهمة هذا الفرع من التأمين في الدخل المحلي الإجمالي في الدول العربية مقارنة بالدول الصناعية راجع بالدرجة الأولى إلى عدم تطور تأمين الحياة. وهذه حالة معاكسة للوضع في الدول الصناعية حيث نجد أن حجم أقساط تأمينات الحياة أكبر من أقساط غير الحياة. ومن المؤكد أن حجم أقساط الحياة على مستوى العالم المتقدم هو أكبر من أقساط تأمينات غير الحياة.

يُرجع بعض المحللين تدني نسبة مساهمة أقساط تأمينات الحياة في إجمالي دخل الأقساط في الأسواق العربية، مع بعض الاستثناءات (لبنان والمغرب)، إلى تأثير المعتقدات الدينية. وهذا ربما يكون وارداً، ولكنني أعتقد أننا كشعوب عربية ننفر من التخطيط طويل الأجل بفعل موروثنا الثقافي والفكري الذي فيه تتقدم التجارة كشط إنساني (أي الربح السريع - الصفقة) على الزراعة والعمل الحرفي (أو الصناعة) وهما يتطلبان أفقاً تخطيطياً أوسع وأرحب من التجارة، وهي ثلثا الإمارة، كما تقول الحكمة

<<https://www.atlas-mag.net/en/article/the-insurance-market-in-the-middle-east-and-north-africa-in-2017>>

(تيسير التريكي)

الدارجة. إن التدبر للمستقبل والتحوط من المخاطر ثقافة لم تترسخ لدينا بتأثيرٍ من الموروث الديني أو قل تفسير النصوص خارج سياقاتها التاريخية ومنها: ﴿قُلْ لَنْ يُصِيبَنَا إِلَّا مَا كَتَبَ اللَّهُ لَنَا هُوَ مَوْلَانَا وَعَلَى اللَّهِ فَلْيَتَوَكَّلِ الْمُؤْمِنُونَ﴾ [سورة التوبة: ٥١].

هناك سبب آخر وراء ضعف فرع التأمين على الحياة يكمن في الفقر وتدني دخول المواطنين التي بالكاد تكفي لتلبية الحاجات اليومية الأساسية. وبالنسبة إلى هذه الشريحة الكبيرة في العديد من الدول العربية، فإن مجرد التفكير بالتأمين على الحياة هو ترف يقع خارج المؤلف.

من خلال البحث يمكن الكشف عن أسباب أخرى، ومنها الآثار الناشئة عن التطور البطيء للنمو الاقتصادي في العديد من البلدان العربية. ويمكن ملاحظة هذا التأثير في التباطؤ الراهن للاقتصادات العربية الذي اقترن ببقاء الأجور والرواتب على حالها بحيث إن الدخل الفائض المتاح القابل للإنفاق لدى الشرائح التي تجاوزت حد الفقر قد تعرّض للتقلص بعد قيام الحكومات بوقف الإعانات للعديد من الخدمات. ومن الظواهر الأخرى، مغادرة مئات الآلاف من المقيمين الأجانب في دول الخليج بسبب توطين العمالة، وكان هؤلاء يشكلون مصدراً مهماً للطلب على منتجات التأمين على الحياة. ولنا أن نضيف إلى ذلك تأثير الحروب والصراعات المدمرة في بعض الدول العربية. وقد شهدنا ما حصل للعراق وليبيا وما يحصل الآن في اليمن وسوريا، وبالطبع فإن آثار التخريب لا تختفي بسرعة وبسهولة.

في رأيي أن الموضوع، وخاصة في جانبه الثقافي، بحاجة إلى دراسة تجمع بين الواقع التاريخي للتأمين على الحياة في الدول العربية والمؤثرات على هذا التأمين كالتطور الاقتصادي، والقدرة الشرائية للسكان، والتمدين (وأثره على تفكك الأواصر التعااضدية التقليدية)، وأسعار التأمين، والمواقف الرسمية للحكومات، وتقنيات التسويق، وبنية شركات التأمين (تاريخياً تطور التأمين على الحياة في الغرب بفضل شركات التأمين التبادلية) ... إلخ^(٢).

(٢) للتعرف على هذا النمط من البحث التاريخي الثقافي راجع: Viviana A Rotman Zelizer, *Morals and Markets: The Development of Life Insurance in the United States* (New York: Columbia University Press, 1979), Chapter 1.

إن هاجس بطء تطور تأمين الحياة أثّر في خيارنا للكتب التي قمنا بترجمتها. لذلك قمنا بترجمة كتاب التخطيط للتقاعد: التحديات والحلول التأمينية (منتدى المعارف، ٢٠١٥). وهذا الكتاب، كما تعلم، يقدّم درساً بليغاً في ضرورة ترسيخ ثقافة الادخار والتخطيط.

يدافع المشاركون في هذا الكتاب عن أطروحاته باستعراض المآزق الذي تواجهه أنظمة التقاعد الحكومية والخاصة، أي الممولة من العامل ورب العمل. إن أحد الأسباب الكامنة وراء الأزمة هو زيادة عدد الأفراد المتقاعدين عن عدد الداخلين في نظام التقاعد. وهذا يعني أن اشتراكات الوافدين لم تعد كافية لتمويل الدفعات التقاعدية المستحقة. في السابق كان هناك سبعة أشخاص عاملين مقابل كل متقاعد، أما اليوم فقد انخفضت النسبة إلى حوالي أربعة مقابل كل متقاعد. وانحدار النسبة وتراجع حجم تمويل صناديق التقاعد مرده إلى تراجع معدلات الإنجاب في الدول الصناعية على وجه الخصوص. وهذا يفسّر قلة الداخلين الجدد إلى صناديق التقاعد.

أما السبب الثاني المؤثر في أزمة صناديق التقاعد فهو التقدم الكبير في معدل الأعمار. فمن المعروف أن المستشار الألماني بسمارك كان أول من أدخل نظام التقاعد للعاملين عام ١٨٨١. حدد سن التقاعد آنذاك عند سن ٦٥ سنة. ولكن عدد الذين كانوا يبلغون سن الـ ٦٥ كان قليلاً جداً في ذلك الزمن. أما الآن فإن المتقاعد قد يعيش من ١٠ - ٢٠ سنة وهو يتقاضى راتباً تقاعدياً. إن هذا العامل فاقم الأزمة التي تواجه صناديق التقاعد. ويعود الفضل في ارتفاع معدل البقاء على قيد الحياة إلى التقدم الكبير الذي تحقّق في ميدان الطب وفي ميدان التغذية.

الحقيقة أن أسباب الأزمة التي تواجهها صناديق التقاعد معقدة وتنطوي على اعتبارات أخرى لا يتسع المجال للخوض فيها هنا. خلاصة القول إن مستقبل صناديق التقاعد محفوف بالمخاطر. وإن التخطيط العقلاني يقتضي من العاملين الادخار أكثر فأكثر واستثمار المدخرات في شراء منتج تأميني يوفر لهم دخلاً إضافياً في مرحلة التقاعد.

أما لماذا الاستثمار في منتج تأميني؟ فإن الإجابة على هذا السؤال تتضمن عاملين: الأول، هو أن شركات التأمين تتمتع بدرجة عالية من المرونة. فهي تستطيع أن تقدم منتجات تأمينية تناسب جميع الأعمار والمداخيل. أما الثاني، فيتمثل في خبرة

وكفاءة شركات التأمين في التعامل مع استثمار أقساط التأمين. هذا مع العلم أن أحد وجوه أزمة صناديق التقاعد هو تذبذب عائد الاستثمار في هذا الزمن. وهذا فضلاً عن المخاطر التي تهدد رأس المال المستثمر ناهيك عن العوائد في بيئة الاستثمار الراهنة.

بصرف النظر عن الأزمة التي تواجه صناديق الادخار وتلك التي تديرها الدولة، فإن صناديق التقاعد تقدّم للأعضاء المنضوين فيها دخلاً يكفيهم غائلة الوقوع في وهدة الفقر فحسب. أما إذا شاء المرء منا الحفاظ على مستوى عيشه الذي كان عليه أثناء فترة خدمته وأن يعيش حياة مريحة أثناء فترة التقاعد، فعليه أن يُؤمّن دخلاً تقاعدياً إضافياً من طريق شراء منتج تأمين حياة يحقق له ذلك الدخل. إن المدافعين عن أنظمة التقاعد المرتبطة بالعمل والوظيفة، والتي تديرها شركات تأمين متخصصة يؤكدون أنها الأفضل رغم التحول المستمر من نظام المنافع المحددة بعد التقاعد (defined benefits) (والقائمة على توفير معاش تقاعدي على أساس آخر راتب أو نسبة عالية منه) إلى نظام إسهامات الأعضاء المحددة (defined contributions). لقد ارتبط هذا التحول بما يشبه الانقلاب على نظام الضمان الاجتماعي بحيث يصبح الفرد هو المسؤول عن ترتيب معاشه التقاعدي من خلال الاعتماد على توظيف إسهاماته في الأسواق المالية المعروفة بتقلباتها (مستويات أسعار الفائدة ومعدلات العائد المتوافرة من المحافظ الاستثمارية). وهكذا، فإن الفرد العامل، وهو يدخر من خلال إسهاماته المحددة في صندوق التقاعد، يعيش حالة من اللاتيقين في ما يخص معاشه التقاعدي.

لا يمكن الإحاطة بموضوع معقد كالذي أنا بصدد الحديث عنه في سطور. والاختصار أكثر صعوبة من الإطالة. وأنا أنصح المهتمين بالرجوع إلى الكتاب آنف الذكر لمزيد من المعلومات والإيضاحات، وكذلك الدراسات المهمة التي قامت بها جمعية جنيف منذ أواسط ثمانينيات القرن المنصرم^(٣)، إذ إنها طورت ما أسمتها الأعمدة الأربعة (four pillars) للعمل والتقاعد. وهذه الأعمدة تضم الضمان الاجتماعي والتأمين والادخار والاستخدام (الإفادة من خدمات المتقاعدين بدوام جزئي (part-time employment)).

(٣) لمراجعة تاريخية سريعة يمكن الرجوع إلى المنشور التالي لجمعية جنيف: The Geneva Association, *The Four Pillars Research Programme since 1987* (Geneva, May 2005). <http://ec.europa.eu/employment_social/social_situation/responses/a23494_3_fr.pdf>.

بقي أن أشير بعجالة إلى ما أراه نقاط ضوء تبشر بنمو الطلب على منتجات التأمين على الحياة في العالم العربي. ومنها، إمكانية تعظيم الاستفادة من التأمين عبر المصارف لتسويق هذه المنتجات أو على الأقل المنتجات الأساسية. ومنها أيضاً جذب فئات جديدة لشراء التأمين من خلال تقديم إعفاءات ضريبية للاستثمار في منتجات التأمين على الحياة. وكذلك قيام شركات التأمين بتوفير منتجات للتأمين على الحياة والحوادث الشخصية للحجاج والمعتمرين. وهنا يمكن شركات التأمين التكافلي أن تنجح ربما أكثر من غيرها في اختراق العواقل الدينية والنفسية لدى البعض.

وأضيف إلى ما ذكرته مبادرة شركة مصر لتأمينات الحياة بالتعاون مع بنك مصر، وبنك القاهرة، والبنك الزراعي، والبنك الأهلي، بتوفير ما يسمى بشهادات الأمان. وهي تغطية تأمينية في صورة شهادة ادخارية للفئات المهشمة تجمع بين التأمين والادخار^(٤). يمكن الاستفادة من هذه التجربة في بلدان عربية أخرى.

وأتوقع، من دون تحديد للفترة الزمنية، أن يزداد الطلب على منتجات التأمين على الحياة بفضل تغييرات بنيوية، ومنها: التزايد السكاني، ازدياد متوسط العمر المتوقع، تعزز التمدين (urbanisation) وتراجع منظومة التعاضد الأسري، تراجع دور الدولة في الحياة الاقتصادية وما يعنيه ذلك من نمو العمالة في الشركات الخاصة والطلب على هذه المنتجات وخاصة تلك التي تجمع بين الادخار والحماية في حالة الوفاة، والمنتجات التأمينية التي توفر المعاش التقاعدي.

إذا تطورت محفظة التأمين على الحياة في البلدان العربية، كما هو المرجح، فإنها ستساهم في توسيع استثمارات شركات التأمين العربية بفضل طبيعة هذا التأمين. وذلك أن المطالبة بالتعويض لا تنهض إلا بعد مرور بضع سنوات (على عكس ما هي عليه تأمينات غير الحياة التي تمتد في العادة لمدة سنة واحدة وتحقق فيها المطالبات خلالها) مما يعني أن شركات التأمين على الحياة تستطيع تخطيط استثماراتها بدرجة عالية من اليقين. وهنا تلعب العلوم الاكتوارية دورها في رسم مشاهد المطالبات المتوقعة لأصحاب القرار في الشركات.

(٤) مصباح كمال، «التأمين على الحياة والادخار: شهادات الأمان في مصر»، مرصد التأمين العراقي:

<<https://iraqinsurance.wordpress.com/2018/04/26/life-insurance-saving-a-new-policy-in-egypt/>>.

المحور التاسع

التعاون في مجال التأمين: على المستوى المحلي والإقليمي

• لتتحول الآن، إلى الحديث عن التعاون التأميني على المستوى المحلي (داخل السوق الواحدة) والمستوى الإقليمي (العربي). لديّ بضع نقاط هنا أقترح أن نتحدث عنها، وتدلي برأيك حولها.

١ - ضرورة التعاون على مستوى السوق من خلال تبادل الأعمال (coinsurance) مثلاً في إطار ترتيبات تحترم العلاقات التجارية للأطراف المعنية.

إن التقاليد المرتبطة بالمشاركة في التأمين (بالمعنى الفني، أي اشتراك أكثر من شركة تأمين في تغطية خطر معيّن) ضعيفة داخل وبين أسواق شركات التأمين العربية ولم ترسخ كممارسة عادية حتى الوقت الحاضر.

وحقاً نقول إن المشاركة في تغطية الخطر التأميني تحتاج إلى احترام العلاقات التجارية للأطراف المعنية، أي التعاون بين شركتين، وأكثر، من دون محاولة إحداهما «السطو» في مرحلة لاحقة على تأمين الخطر لوحدها، أي استبعاد الشركة المشاركة الأخرى. هناك طريقة لتجاوز هذه المشكلة. يمكن تجاوز هذه المشكلة من خلال إصرار طالب التأمين على تعاون شركتين أو أكثر وتحديد حصة كل منها وتعيين الشركة القائدة للتأمين، وهي الشركة التي تقوم بالاكتتاب بأكثر حصة أو يجري الاتفاق على غيرها لتتولى إدارة وخدمة وثيقة التأمين نيابة عن، وباسم، شركات التأمين المشاركة في التغطية. وعندما تكون هناك قواعد منظمة للمنافسة بين الشركات، في وثيقة شرف أو مدونة لممارسة العمل التأميني وذات طابع إلزامي (يترتب عليه غرامة في حال عدم الامتثال)، لن تنهض مشكلة عدم احترام حرية طالب التأمين أو تقاسم تغطية الخطر التأميني.

إن تاريخ التأمين في سوق لويدز كان، ولا يزال، يقوم على فكرة الاشتراك في تغطية المخاطر، وكذا الأمر لدى شركات التأمين وخاصة في تأمين الأخطار الكبيرة التي تتولى شركة وساطة التأمين أو إعادة التأمين تغطيتها.

٢ - المشاركة في مبادرات مكلفة بطبيعتها مثل إعادة النظر في نصوص الوثائق أو أية مشاريع نهضوية أخرى.

لماذا إعادة النظر في نصوص وثائق التأمين؟ هناك اعتبارات عديدة، ومنها: التخلص من الأخطاء المطبعية، وسلامة التنقيط، وإبراز الشروط المُسقطة لحق المؤمن له، أو إبراز الشروط التي يفرضها القانون كشرط التحكيم الذي ينص القانون المدني العراقي على إبرازه بصيغة واضحة. ومنها أيضاً التخلص من اللغة غير الواضحة والتي دخلت في النص من خلال الترجمة (فالعديد من وثائق التأمين المستعملة كانت أصلاً مترجمة من اللغة الإنكليزية في المشرق العربي، والفرنسية في المغرب العربي).

إن كل شركة تأمين حريصة على تمييز خدماتها من خلال وثائق التأمين الخاصة بها. وفي الوقت الذي يقدر الواحد منا هذا الحرص لأنه جزء من حال التنافس بين شركات التأمين، إلا أن هذا لا يحول دون إعادة النظر بنصوص الوثائق والمقارنة بين صيغها المختلفة المعتمدة من قبل شركات التأمين العربية. قد يبدو هذا مشروعاً أكاديمياً، لكنه هو الممهّد لتوحيد الحدود الدنيا للغطاء التأميني عبر البلاد العربية. مثل هذا المشروع مكلف، ولكن أكثر على اتحادات شركات التأمين العربية أو إحدى الشركات العربية تكليف باحث للقيام بمثل هذا العمل من خلال توفير منحة دراسية لنيل شهادة الماجستير مثلاً؟

من نواقص صناعة التأمين العربية غياب مجلة تأمينية محكمة، وأرى أن إصدار مثل هذه المجلة يمكن أن يكون مشروعاً نهضوياً، أو إن كانت الإمكانيات محدودة فلا أقل من محاولة تقليد مطبوعة سيغما *sigma* التي تصدرها الشركة السويسرية لإعادة التأمين^(١). وبهذا الشأن يمكن الاستفادة من الأكاديميين في البحث والكتابة.

(١) ٥٠ عاماً من مطبوعة سيغما، ترجمة: مصباح كمال، شبكة الاقتصاديين العراقيين: <http://iraqi-economists.net/ar/wp-content/uploads/sites/2/2018/05/Sigma-50-Years.pdf>.

قد يكون هذا المشروع في نظر البعض ترفاً ومكلفاً، إلا أنه من منظور المساهمة في التنظير للتأمين وفي دراسة قضايا التأمين المحلية وعلى نطاق العالم العربي فإن ما ينفق عليه يبرر القيام به، لأننا نكون بذلك قد خطونا خطوة أخرى لتكون في مصافّ صناعة التأمين الغربية.

٣ - الإفساح في المجال أمام الطاقات الشابة وإعطاؤها موقِعاً ودوراً في اللجان المتخصصة على مستوى جمعيات أو اتحادات التأمين الوطنية.

إن الجيل القديم يظل على العموم يدور ضمن مرجعية معيّنة. ولهذا، فإن ما يقوم به من أفعال لا يتعدى إعادة إنتاج ما هو موجود ربما بشكل مختلف. ومن هنا تنشأ الحاجة إلى ضخ دماء جديدة في بنية مؤسسات التأمين العربية المحلية والإقليمية القائمة. ونعني بهذا فتح المجال أمام العناصر الشابة، خاصة من بين أولئك الذين يمتلكون معرفة بمستجدات صناعة التأمين العالمية وباللغات الأجنبية التي يستطيعون بواسطتها متابعة ما يجري في هذه الصناعة والاستفادة منها محلياً وإقليمياً.

قد يقول البعض إن الشباب تنقصهم الخبرة. ولكن من أين تأتي الخبرة إن لم تُوفَّر الفرص لهم كي يتحركوا ويجابهوا تحديات الصناعة. هل عليهم أن يظلوا بانتظار من يخلي مكانه بسبب التقاعد أو المرض أو الوفاة ليحلوا محلهم؟ أو ليس المطلوب من شيوخ التأمين الأخذ بأيدي الشباب وتوجيههم لاكتساب الخبرة؟ كيف نكتشف القدرات الكامنة لدى الشباب أن لم تُختبر إمكانياتهم من خلال التجربة؟

٤ - تشكيل لجان للأبحاث والتطوير داخل الاتحادات والجمعيات الوطنية. تشكيل لجان على المستوى القطري مُكلَّفة بمتابعة التطورات في مجال التأمين وإعادة التأمين على المستوى الدولي.

لقد ناقشنا بعض جوانب موضوع البحث والتطوير في سياقات سابقة. إن ما ينفق بهذا الشأن ضئيل على مستوى البلدان العربية فما بالك بالشركات أو اتحاداتها وجمعياتها الوطنية. أنت تدعو إلى أن يكون البحث والتطوير قائماً على أسس علمية، وتدعو إلى تشكيل لجان إيماناً منك بأن العمل الفردي لوحده ليس كافياً ولا بد من جهد جماعي منظم.

يجابه هذا الاقتراح بدعوى أن ممارسي التأمين لا وقت لديهم للعمل في لجان متخصصة فوقتهم بالكاد يكفي لإنجاز مهامهم الوظيفية في خدمة العملاء. وهو ما يمكن تجاوزه بالعمل في اللجان خارج وقت العمل الرسمي، أو دفع أجور إضافية لقاء هذا العمل. كما يمكن تكليف أكاديميين واستشاريين متخصصين للعمل في هذه اللجان والمساهمة في إدارتها.

مقارنة مع أسواق التأمين الغربية، سوق لندن مثلاً، فإن الاستجابة العربية للتغيرات في البيئة المؤثرة على التأمين ما زالت بطيئة أو في أحسن الحالات تعتمد على ما يصاغ في هذه الأسواق. دعني أسقُ مثلاً من سوق لندن يخص الاكتتاب بالأخطار السيبرانية، فقد جاء في الأخبار أن الرابطة الدولية للاكتتاب في لندن (International Underwriting Association) (IUA)، التي تمثل شركات التأمين العاملة في لندن أو من خلالها، شكّلت مجموعة لدراسة الاكتتاب بالأخطار السيبرانية خصيصاً من قبل شركات إعادة التأمين. وجاء هذا التحرك في أعقاب اهتمام متزايد بين ممارسي إعادة التأمين في أنشطة مجموعة الاكتتاب السيبراني (Cyber Underwriting Group) التابعة للرابطة، والتي تدار لصالح المكتتبين في شركات التأمين المباشر الذين يقدمون وثائق مستقلة للتأمين على الأخطار السيبرانية^(٢).

وقبل ذلك كان هناك، ولا يزال، مجموعة لندن للتأمين الهندسي (London Engineering Group) (LEG) التي وضعت بعض الشروط الأساسية لغطاء التأمين الهندسي ومنها استثناء وتأمين العيب في التصميم التي صارت شروطاً مرجعية عالمية يكفي أن يشار إليها باختصارات بثلاثة حروف LEG ورقم من ١ إلى ٣ تبعاً لنطاق الغطاء، وتقوم بإصدار أوراق قائمة على البحث في مجال التأمين على المشاريع الهندسية.

قد يناقش البعض بأننا لسنا بحاجة إلى لجان ومجموعات متخصصة مكلفة، إذ إن ما يؤثر على صناعتنا التأمينية هو ذاته الذي يؤثر على التأمين في الغرب، وبالتالي ننتظر ما يخرج به الأخير من حلول ونقوم باقتباسها. هذا ليس مجرد اقتصاد، بل توفير لكلفة

(٢) للتعرف على المزيد من التفاصيل راجع: <<https://www.insurancejournal.com/news/international/2018/05/24/490229.htm>>.

إيجاد الحلول. ولا ضير في ذلك خاصة وأنا جزء من هذا العالم الدينامي المتداخل مع بعضه، لكن المفقود هو غياب الريادة لدينا والمساهمة في حضارة اليوم.

٥ - ضرورة وضع حوافز مالية للمشاركين في اللجان أعلاه لأن الإنتاج في هذا المجال يحتاج إلى وقت وجهد. ومن دون مكافأة تظل عملية المساءلة والتقييم غير واردة عملياً.

إن بعض الهيئات الرسمية على استعداد لشراء الاستشارة من أطراف أجنبية متخصصة، لكنها قلماً تفكر بتكليف خبراء تأمين يعملون في شركات التأمين العربية لقاء أجر لدراسة قضايا معينة.

قدّم د. رجائي صويص^(٣) سنة ٢٠١٧ من خلال الاتحاد العام العربي للتأمين جائزة لأفضل بحث تأميني قدرها خمسة آلاف دولار تمنح بصفة دورية كل سنتين بالتزامن مع المؤتمرات العامة للاتحاد. هذا جهد فردي يخدم قضية عامة. يتمنى المرء أن تكون هناك مبادرات أخرى.

أنا لا أرى أن من يعمل في اللجان المتخصصة يجب بالضرورة أن يكافأ إذ إن هناك فكرة العمل الطوعي المتوجّه نحو خدمة قضايا تحتاج إلى دراسة وحلول تمس الكل وليس شركة تأمين معيّنة. لا بأس من مكافأة رمزية أو تمويل لمصاريف معيّنة تتعلق بعمل اللجان كتكاليف السفر، وربما الإقامة أحياناً، وغيرها. لا يمكن أن ننكر بأن هناك نزوعاً لدى الكثيرين للعمل من دون مقابل لأن نتيجة العمل هي لصالح الكل.

٦ - التعاون على المستوى العربي ظل محكوماً (في نظري المتواضع) بالعموميات. نحن نحتاج إلى برامج مفصلة ووضع إمكانيات مناسبة لتمويل الدراسات والأبحاث المتعلقة بما نطرحه من مشاريع تعاون.

التعاون العربي قضية مطروحة ليس في مجال التأمين فحسب، وإنما في مجالات أخرى. لقد ظل التعاون محصوراً في الشعارات، وانقلبت بعض أسواق التأمين عليه

(٣) كرم الاتحاد العام العربي للتأمين في المؤتمر العام الثلاثون للاتحاد واحتفالاته باليوبيل الذهبي لتأسيسه الذي انعقد في شرم الشيخ، مصر، أيلول/سبتمبر ٢٠١٤، ثلاث شخصيات تأمينية عربية «تقديراً للخدمات التي قدموها لقطاع التأمين العربي ولما تميزوا به من رؤية ومعرفة وخبرة ساهمت في تقدم هذه الصناعة، وكان لهم إنجازات واضحة في هذا المجال» وهم د. رجائي صويص (الأردن)، غازي أبو نحل (البحرين)، جان شويري (سوريا).

بتشكيل اتحادات إقليمية في دول المغرب العربي والخليج. لو قارنا بما أسهم به الاتحاد الأوروبي من برامج وتعليمات وتوجيهات لأعضائه في مجال التأمين، وهي عملية مستمرة، لاكتشفنا تأخرنا في هذا المجال. لنأخذ على سبيل المثال نظام حماية البيانات الشخصية (GDPR) (General Data Protection Regulation) الذي أصبح نافذاً في أيار/مايو ٢٠١٨ الذي يُغزَم من يتعامل مع البيانات العائدة للأشخاص في حالة عدم الإبلاغ بأي خرق للمنظومة الإلكترونية التي تضم هذه البيانات واتخاذ الإجراءات المناسبة بالحفاظ عليها وسريتها. ليس لدينا في العالم العربي ما يقترب ولو قليلاً من هذا الموضوع. يؤكد هذا المثل أن المؤسسات المعنية بالتأمين تتحرك استجابة لتطورات على أرض الواقع وبفضل تراكم خبرة ومعرفة بشأنها.

٧ - ضرورة إعادة النظر في مهام الاتحادات القطرية والاتحاد العام العربي للتأمين وتطوير أنظمتها الأساسية، وإعطاء دور أكبر للشباب.

لست مطلعاً على نشاطات الاتحادات التأمينية القطرية، وما أعرفه لا يتعدى ما أقرأه من أخبار عن بعضها، باللغة الإنكليزية أساساً. بعض هذه الاتحادات نشطة ولهذا تتردد أخبارها. مثال ذلك الاتحاد المصري للتأمين، الجامعة التونسية للتأمين، الاتحاد المغربي لشركات التأمين وإعادة التأمين، الاتحاد الكويتي للتأمين.

هناك نوع من القصور الذاتي لدى شركات التأمين في بعض أسواق التأمين في ما يخص تطوير عملها أو تعريب التأمين. بعض هذه الأسواق في دول الخليج كانت مرتاحة وراضية لتعاملها مع المؤمن لهم باللغة الإنكليزية ولم تفكر في يوم ما بصياغة وثائق التأمين باللغة العربية. ولكن ما إن يصدر قرار أو تشريع من الهيئة المعنية بالنشاط التأميني بالزامية إصدار وثائق التأمين باللغة العربية، نراها تتحرك بسرعة لترجمة ما عندها من وثائق كي لا تتعرض إلى عقوبات في حال عدم الالتزام بالقرار.

المحفز الخارجي هنا هو الذي دفع الشركات لتغيير وثائقها. وقل مثل ذلك في ما يتعلق برأسمالها، فالقليل منها يلجأ إلى رفع رأس المال ما لم تتدخل الهيئة المعنية. ولكي نكون منصفين، علينا الإقرار بأن محاولات التعريب لم تتوقف.

نرى المحفز الخارجي أيضاً في قيام هيئات الرقابة بالتعاون مع جمعيات التأمين للقيام بأعمال مشتركة تعمل على تعزيز مكانة وأداء شركات التأمين. وهو ما نلاحظه في محاولات إطلاق منصات إلكترونية لتبادل المعلومات والبيانات بين شركات التأمين.

الاتحاد العام العربي للتأمين

لقد مضى أكثر من نصف قرن على تأسيس الاتحاد إلا أنه لم يتحول إلى قوة موجهة وضاغطة، وليس له حضور حقيقي خارج دائرة أعضائه، فهو لم يأخذ على عاتقه مسؤولية بلورة الرأي في القضايا العامة ذات العلاقة بقطاع التأمين. إن مجرد تسجيل الحضور بشأن قضية ما ليس كافياً، إذ يجب أن يقترن بمواقف محددة تساهم في رفع مكانة الاتحاد بين أعضائه وبين المنظمات الرديفة وغيرها من الهيئات ذات العلاقة. هذا إضافة إلى جعل التأمين أمراً يهم ليس شركات ووسطاء التأمين من الأعضاء، بل المؤمن لهم. يعني هذا في جانب منه المشاركة في هموم المؤمن لهم من خلال الاهتمام بالتطورات التي تمسُّ مصالحهم التأمينية (كلفة التأمين، سعة الغطاء، استثناء مخاطر،... إلخ). وهو يعني من جانب آخر، خروج الاتحاد من قوقعة التحرك بين الأعضاء فقط والتحرك، على سبيل المثال، صوب مخاطبة الدوائر الرسمية وغيرها في البلدان العربية، والتفاوض بشكل جماعي مع الدوائر العالمية في ما يخص فرض أسعار وشروط معيّنة كأسعار تأمين أخطار الحرب.

إن الخروج إلى دائرة الضوء يتطلب، في رأيي، إطلاق تصريحات صحفية مدروسة وموثقة، أو إصدار ورقة موقف (position paper) تجاه القضايا العامة، أي تلك التي تتجاوز ما هو مقصور على شركة تأمين معيّنة أو حتى السوق في بلد واحد. إن ما يساعد بهذا الشأن هو تشكيل هيئات استشارية دائمة (panels) تضم المختصين من أعضاء الاتحاد تأخذ على عاتقها المتابعة ورسم الخطوات أو السياسات تجاه القضايا المعروضة. وللاتحاد تجربة في المجال الفني الضيق ممثلة باللجان المتخصصة للحريق والبحري،... إلخ. وبفضل وسائل الاتصال الحديثة يسهل تبادل الرأي بين أعضاء هذه الهيئات والتوصل إلى مواقف محددة خلال فترة قصيرة.

إن جهاز الاتحاد في مقره العام في القاهرة لا يضم إلا عدداً قليلاً من الموظفين، وليس للاتحاد مدير فني أو استشاري دائم، كما هو الحال في اتحادات مماثلة في أوروبا، على سبيل المثال جمعية التأمين البريطانية. ربما تلاحظ أن جميع مراسلات الاتحاد مع الأعضاء تصدر بتوقيع الأمين العام.

إن الرضا الدائم عن النفس، المتوارث، هو الذي يفسر دوران الاتحاد في دائرة ضيقة. لقد كانت الأمانة العامة للاتحاد كريمة في تعاملها مع المخاطبات التي كنت

أوجهها لها لكنها لم تعمل على نشر أي منها. وفي رأيي أن نشرها ربما كان سيفتح باب المناقشة، أو قد يشجع الغير للكتابة عن القضايا التي كنت أرصدها في مخاطباتي مع الأمانة العامة. دعني أنقل لك معظم ما كتبته قبل ما يقرب من عقدين بشأن تطوير التأمين العربي (مجلة الاتحاد الدورية) وكان مساهمة مني في استبيان القراء، عرضتها كملاحظات للمناقشة ضمن الإمكانيات المتاحة أمام الاتحاد.

١ - التصحيح اللغوي

أرى أن تخضع جميع المواد المنشورة في المجلة للتصحيح اللغوي لضمان سلامتها من الأخطاء. أقول هذا لأن بعضاً منا، وأنا منهم، لا نمتلك ناصية اللغة العربية، وتعوزنا الدقة في التعبير أحياناً.

٢ - التحرير

تفتقر المجلة في الوقت الحاضر، كما في الماضي، إلى هيئة تحرير تتولى النظر في المواد المعروضة للنشر، وكذلك تكليف الكتّاب ببحث، أو دراسة موضوع ما، أو استعراض نقدي لكتاب تأميني. إن توفر وسائل الاتصال الحديثة تزيل العقبة أمام توزع أعضاء هيئة التحرير في عدد من العواصم العربية، ويصبح النظر في السياسة التحريرية والموافقة على نشر أو عدم نشر أية مادة أمراً ميسوراً وسريعاً.

ويمكن إعادة تشكيل الهيئة حسب الحاجة - عند انسحاب أحد الأعضاء أو إضافة عضو جديد. (وقد أشرت إلى غياب عنصر التحرير في مقالة منشورة في العدد ٦٢ من المجلة، ص ٤ - ٥).

٣ - عرض ونقد الكتب

اقترح استحداث باب لعرض الكتب التأمينية العربية، حسب توافرها، إذ إنني أعتقد بأن العرض النقدي لأي كتاب قد يقوّم خطأً ربما وقع فيه المؤلف، أو يشير جداراً عن قضية تمسّ صناعة التأمين في بعض جوانبها. إضافة لذلك، فإن كتب التأمين العربية، لندرته، تستحق التعريف. فمثلاً، أصدر أ. جوزف زخور سنة ١٩٨٨ كتاباً بعنوان كتابات في التأمين وإعادة التأمين، جمع بين دفتيه عدداً من مقالاته ومحاضراته لم تلق حتى إشارة بسيطة لها في المجلة. وفي رأيي أن لا يقتصر العرض على المطبوعات العربية، بل يمتد ليشمل المطبوعات المنشورة بلغات أجنبية.

٤ - التكليف بالكتابة

لربما أكون خاطئاً إن قلت بأن المجلة لا تستكتب من تراه «هيئة التحرير» مؤهلاً بالتجربة أو بالموقع الأكاديمي للكتابة في موضوع ساخن أو عادي لكنه يستحق الدرس والتعليق. ولا أذكر أنني قرأت في المجلة ملفاً متخصصاً في موضوع معين.

صحيح أن جلّ العاملين في صناعة التأمين العربية يسمحون للمجلة بنشر ما يلقونه من محاضرات مثلاً من دون مقابل نقدي خدمة لهذه الصناعة. ولكن هناك من يستطيع الكتابة والبحث في حقل المعرفة التأمينية ولكنه لا يلجأها لانعدام المكافأة. هذا الأمر يرتبط بوجود هيئة للتحرير تأخذ على عاتقها مهمة التكليف، ورصد ميزانية خاصة للمجلة.

٥ - قواعد النشر والتوثيق

ألاحظ أن المجلة لا تلتزم قواعد معينة للنشر كما هو معهود في المجلات العلمية، وهذا ما يستوجب النظر لاعتماد جملة من القواعد. ألاحظ، أيضاً، بأن المجلة تخلو من التوثيق، فليس واضحاً إن كانت المقالات والبحوث المنشورة قد كتبت خصيصاً للمجلة، أم إنها نصوص من كتب نشرت في الماضي، أو مستلة من محاضرات أُلقيت في ندوات. كل ذلك يستحق التوثيق من باب الأمانة العلمية، والالتزام بقواعد الملكية الفكرية، وتسهيل الرجوع إلى المصدر الأم من قبل الباحثين.

٦ - مقابلات

هناك العديد من زملاء المهنة ممن يتوفرون على تجربة عميقة وتاريخ طويل في صناعة التأمين. بعضهم قد لا يتوفر على وقت كافٍ للكتابة، والبعض الآخر قد لا يثق بقدراته في الكتابة، ولكن مما لا شك فيه أن جُلهم يستطيع أن يحدثك بلغة العارف المتمكن من صنعته، ناهيك عن الجيل الذي يخترن في ذاكرته تجارب تاريخية تتعلق بتكوينه الفكري وعمله التأميني، وهي أمور لو وُثقت في مقابلات مدروسة ستكون مصدراً إضافياً ثراً عند كتابة ما له علاقة بتاريخ التأمين العربي.

٧ - مختصر بلغة أجنبية

لربما يكون مفيداً في مجلة فصلية أن يُصار إلى تلخيص البحوث المنشورة بلغة أجنبية كالإنكليزية مثلاً.

باب الرسائل، لتشجيع الحوار بين العاملين في قطاع التأمين العربي وإثراء المجلة من خلال تضارب الآراء وتصويب الأخطاء.

باب التقارير، ليس عن الأسواق فقط، كما هو الحال، بل عن المؤتمرات والندوات التأمينية التي تعقد في العالم العربي. هناك ندوات يمكن أن تكون موضوعاً لتقرير تفصيلي كي لا تبقى بحوثها المهمة محصورة في سوق معين ومدفونة في أدراج الجهة المنظمة للندوة. ولعله من المناسب في مثل هذه الحالات، الطلب من الجهة المنظمة للمؤتمر أو الندوة إعداد التقرير المناسب، هذا إن لم يحضر أو يشترك ممثل عن الاتحاد.

لم أشهد تغييراً في شكل وإخراج ومحتوى المجلة في السنوات اللاحقة، ولن يحصل التغيير طالما أن عقدة الرضا عن النفس قائمة، وأنه ليس بالإمكان أفضل مما كان.

بعد عقد من كتابة هذه الملاحظات علمت من الأمين العام للاتحاد، السيد عبد الخالق رؤوف خليل، أن بعضاً من أرشيف الاتحاد من ضمنه مجلة الاتحاد هو بحكم المفقود بسبب نقل مقر الاتحاد من القاهرة إلى دمشق بعد زيارة الرئيس المصري أنور السادات لإسرائيل في تشرين الثاني/نوفمبر ١٩٧٧ والمقاطعة العربية لمصر. وقد تخاطبت معه للتعرف على ما استرد من وثائق مفقودة، فقد كنت مهموماً بضرورة الحفاظ على هذا الأرشيف، فهو يشكل ذاكرة لصناعة التأمين في العالم العربي ومصدراً مهماً للباحثين في تاريخ هذه الصناعة مثلما البحث في تاريخ الاتحاد نفسه. وأسأل: هل هناك مشروع لتوفير جميع أعداد مجلة التأمين العربي لتحفظ في مكتبة الاتحاد في القاهرة بصيغتها المطبوعة، أو كملفات إلكترونية؟

جهود فردية

هناك جهود فردية لإشاعة الثقافة التأمينية يقوم بها أفراد، وهؤلاء يستحقون التقدير، تضاهي ما تقوم به شركات واتحادات التأمين. تعرّف على واحد منهم يعمل من خلال الإنترنت كموقع ينشر أخباراً تأمينية وما يرده من تعليقات ومقالات. اسم هذا الموقع هو

التأمين للعرب^(٤)، ويديره شاب اسمه أحمد الحريري. أسس موقعه بجهد فردي، وألحق به مكتبة ضخمة للكتب التأمينية (إلا أنه لا يضم محرراً للبحث عن أسماء المؤلفين أو عناوين الكتب). إن ما قام به هذا الرجل بجهد فردي بحث لم يستطع أي من الاتحادات القطرية أو الإقليمية أن يقوم به.

ولنا أن نشير أيضاً لموقع زميلنا جوزف زخور الذي يضم مفكرته الشهرية التي تمتد لسنوات عديدة، يتناول فيها قضايا التأمين العربية^(٥).

• من الملاحظ أن الاتحاد العام العربي للتأمين لم يدخل إلى أدوات عمله ونشاطه مبادرات تستهدف التعامل مع المستجدات والتحديات واستشراف المستقبل. لا أظن أن هناك لجاناً للأخطار السيبرانية، تحديات العولمة، الثورة في مجال تقنية المعلومات والتغيير المناخي وغيرها من مواضيع الساعة. فما هو تعليقكم؟

لكي لا نظلم الاتحاد، علينا الإقرار بأنه على معرفة بالمستجدات والتحديات التي ذكرتها: الأخطار السيبرانية، آثار العولمة، التغيير المناخي والتطورات المذهلة في مجال تقنية جمع وتحليل البيانات. دليلي على ذلك هو بعض الندوات والورشات التي قام بتنظيمها خلال السنوات الماضية، ومن بينها ورشة عمل حول مستقبل توزيع التأمين إلكترونياً في الوطن العربي (عمّان، نيسان/أبريل ٢٠١٧) وندوة التكنولوجيا الرقمية في مجال التأمين (بيروت، أيار/مايو ٢٠١٦). وأتوقع أن ينظم المزيد من هذه الندوات والورشات في المستقبل استجابة للتطورات على أرض الواقع.

لكن ما نقوله عن عدم وجود لجان متخصصة في المجالات التي ذكرتها صحيح. فحسب المعلومات المتوافرة فإن اللجان القائمة تنحصر بالتالي: تأمينات التأمين البحري، تأمينات غير البحري، تأمينات الحياة والتكافل، تأمينات السيارات والمكاتب العربية الموحدة، لجنة التأمين الصحي. ربما تُناقش بعض المستجدات والتحديات في اجتماعات هذه اللجان، ولكن ما يُناقش يظل محصوراً بين الشركات الأعضاء في الاتحاد ولا تظهر للعلن إلا في حالات خاصة. وحتى لو اطلعت على الموقع الإلكتروني للاتحاد، فإنك لن تجد معلومات تفصيلية، وعلى العموم فإن الموقع فقير بمحتوياته.

<<http://www.insurance4arab.com/>>.

(٤) رابط موقع التأمين للعرب:

<<http://www.arabinsurardiary.com/>>.

(٥) رابط موقع جوزف زخور:

إن سيادة مُناخ الرضا عن النفس تدفع باتجاه الإبقاء على الأمور على ما هي عليه. ولذلك سيمر وقت طويل قبل أن نشهد ولادة اللجان المتخصصة في المجالات التي ذكرتها. ويبدو لي أن الشركات الأعضاء راضية بوضع الاتحاد. إن دخول عناصر شابة للعمل ضمن أجهزة الاتحاد تحمل معها مستجدات الحضارة الحديثة وتعرف كيف تتعامل مع التحديات سيمهد السبيل لتطوير العمل. ربما آن الآوان أيضاً أن يدرس الاتحاد تجارب الاتحادات التأمينية الأوروبية ويتبنى أفضل مناهجها في العمل وعدم الاكتفاء بتنظيم مؤتمر عام كل سنتين، وهو منجز يفتخر به الاتحاد ويحظى بتقدير المشاركين فيه.

المحور العاشر

الرقابة على النشاط التأميني

• هناك عدم اهتمام بموضوع الرقابة على التأمين. نحن ترجمنا كتاباً صادراً عن The Geneva Association من وحي إحساسنا بنقص الاهتمام.

أعتقد هناك سوء فهم لدور الرقابة، ودعني أقل سريعاً، إن قلة هم الذين يستوعبون أن الرقابة الفعالة هي في صالح شركات التأمين، لأن وجود رقابة قوية وفعالة من شأنه أن يعزز ثقة جمهور المؤمن لهم بالعملية التأمينية.

لا ينبغي النظر للرقابة على أنها شرطي مراقبة. فالمخاطر التي تهدد سلامة العملية التأمينية تتجاوز إرادة المسؤولين عن إدارة العملية التأمينية. هنا نتحدث عن systemic risk and asymmetry of information.

يجب الاهتمام بموضوع التطورات الدولية في ما يتعلق بالرقابة وحساب الملاءة المالية... إلخ.

ما هو تعليقكم؟

ربما أردت من قولك بوجود عدم اهتمام بموضوع الرقابة على التأمين إلقاء اللوم على من يكتب في قضايا التأمين، وعلى إبراز حقيقة عدم وجود كتاب عن الرقابة على أعمال التأمين باللغة العربية، وهو ما دعمته بالإشارة إلى ترجمتنا لكتاب عن الرقابة^(١). ففي مقدمتنا لهذا الكتاب ذكرنا:

(١) إيرنست بالتينسرغر، بيتر بومبيرغر، أليساندرو لوبا، بينو كيللر، آرنو فيكي، الرقابة على صناعة التأمين: قضايا أساسية، ترجمة: تيسير التريكي، مراجعة: مصباح كمال (بيروت: منتدى المعارف، ٢٠١٤).

أن الرقابة لا تجد لها حضوراً في ذهن بعض العاملين في قطاع التأمين العربي. ونزعم أيضاً أن الكتابات العربية عن التأمين تفتقر إلى وضع الرقابة والإشراف ضمن إطار اقتصادي نظري، وغالباً ما تكتفي هذه الكتابات، الصادرة في الماضي أو الحديثة، بالإشارة إلى القوانين المنظمة لعمل شركات التأمين. أما الكتابات الصادرة حول التأمين الإسلامي أو التكافلي فإن مفهوم التنظيم الرقابي غائب فيها، وتقتصر «الرقابة» على استدعاء مبادئ عامة من الشريعة الإسلامية لضمان التزام الشركات الممارسة لهذا الشكل من التأمين بها (شكل من أشكال الرقابة الداخلية لضمان مسايرة ممارسة الشركة لمتطلبات دينية، أي إن ضمان حقوق المؤمن لهم لا ترد ببال هيئة الرقابة الشرعية Sharia Board في الشركة)^(٢).

مع هذا، فإن هناك كتابات متناثرة عن الموضوع أهمها ما جاء في الباب الخامس من كتاب صناعة التأمين في مصر عبر قرن ونصف^(٣)، ضم ثلاثة فصول حول التشريعات، والأجهزة الرقابية، وتبعية الأجهزة الرقابية، مقترباً بالتوثيق التاريخي.

وقرأت في موقع الهيئة العامة للرقابة المالية المصرية مقالاً، اقتبس منه ما يلي لأهميته في إلقاء الضوء على تاريخ النشاط التأميني في مصر والرقابة عليها:

خلال فترة ما قبل عام ١٨٧٥ ظهرت فروع وتوكيلات شركات التأمين الأجنبية لتخدم أفراد الجاليات الأجنبية وتحمي ممتلكاتهم ورؤوس أموالهم لذلك كان التأمين حكراً على هذه الفروع والتوكيلات التي

(٢) إيرنست بالتينسبرغر وآخرون، المصدر نفسه، ص ١٤.

(٣) الاتحاد المصري للتأمين، صناعة التأمين في مصر عبر قرن ونصف (القاهرة: الاتحاد، ٢٠١٤)،

ص ٢٣٧ - ٢٦٤.

هناك عرض مختصر في موقع جريدة اليوم السابع بعنوان «تعرف على ٦ محطات لتطور تاريخ الرقابة على سوق التأمين بمصر»، الخميس، ٣ أيار/مايو ٢٠١٨: <<https://www.youm7.com/story/2018/5/3/%D8%AA%D8%B9%D8%B1%D9%81-%D8%B9%D9%84%D9%89-6-%D9%85%D8%AD%D8%B7%D8%A7%D8%AA-%D9%84%D8%AA%D8%B7%D9%88%D8%B1-%D8%AA%D8%A7%D8%B1%D9%8A%D8%AE-%D8%A7%D9%84%D8%B1%D9%82%D8%A7%D8%A8%D8%A9-%D8%B9%D9%84%D9%89-%D8%B3%D9%88%D9%82-%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%A3%D9%85%D9%8A%D9%86/3775806>>.

ويضم موقع بنك معلومات التأمين العربي مادة مختصرة بعنوان «الهيئات العربية للرقابة على أعمال التأمين»:

<<http://www.insurabia.jo/WebForms/OversightBodies.aspx>>.

كانت تعمل من دون رقيب محتمية بالامتيازات الأجنبية التي كانت تعفي الأجنب من الخضوع لأحكام القانون والقضاء المصري، ولم يكن هناك أي إشراف ورقابة لضمان حقوق حملة الوثائق والمستفيدين سوى التسجيل في السجل التجاري، فقد كانت عقود التأمين التي تبرمها هذه الفروع والتوكيلات الأجنبية لا تخضع إلا لأحكام القوانين السارية في الدول التي تتبعها، وكان قنصل الدول الأجنبية يقومون بمهمة القضاء والفصل في المنازعات التي تنشأ بين المؤمن لهم وشركات التأمين، وذلك حتى عام ١٨٧٥ عندما أنشئت المحاكم المختلطة وأصبح من اختصاصها النظر في المسائل التي كان يفصل فيها القضاء القنصلي، وصدرت القوانين المختلطة عام ١٨٧٦ ولم تصدر أية تشريعات خاصة بالتأمين، وإن كان قانون التجارة البحري الصادر في ١٣ تشرين الثاني/نوفمبر سنة ١٨٨٣ قد خصص بعض مواد للتأمين البحري، وفي ما عدا ذلك فقد خضعت عقود التأمين التي كانت تبرمها الفروع والتوكيلات الأجنبية في مصر للأحكام العامة للتشريع المختلط.

لهذا، لم يجد التأمين طريقاً ممهداً إلى نفوس المصريين فالناس قد تشبعت أنفسهم بالشك، فإذا تعاقد أحدهم وظهر نزاع كانت المحاكم القنصلية ومن بعدها المحاكم المختلطة وقتئذ هي الحكم الذي لم يكن لينصف المصري في كثير من الأحوال، وبالإضافة إلى ذلك، فإن المصريين كانوا ينظرون إلى أعمال التأمين على أنها خدمة أجنبية مخصصة للأجانب المستغلين، كما أن انخفاض مستوى دخول الغالبية الساحقة من المصريين لم تكن لتشجع على شراء أي نوع من أنواع التأمين، وخاصة إذا أخذنا في الاعتبار المعتقدات الدينية السائدة وقتئذ.

ومؤدى ما تقدم، أنه منذ بدء صناعة التأمين في مصر، في منتصف القرن التاسع عشر وحتى سنة ١٩٣٩، لم تكن هناك قوانين خاصة بالإشراف والرقابة على شركات التأمين، كما لم يكن هناك كيان يشرف على السوق أو يراقب العمليات التي تقوم بها شركات التأمين، وأصبحت الحاجة ماسة لصدور القوانين والتشريعات والجهات المنظمة للإشراف والرقابة على صناعة التأمين. ولقد تعاقبت القوانين والتشريعات على مدى ٧٥

عاماً (١٩٣٩ - ٢٠١٤) وصاحبها تطور في الجهات الرقابية المنوط بها تطبيق هذه القوانين والتشريعات^(٤).

إن هذا النمط من الكتابة غير مألوف في معظم الكتابات العربية عن الرقابة. ومن المؤسف أن مكتبة التأمين العربي لا تضم دراسة مقارنة لأنظمة الرقابة التأمينية من المنظور التاريخي، والقيم الاقتصادية التي تقوم عليها، فهذه الأنظمة تعكس طبيعة النظام الاقتصادي القائم وتوجهاته مقترناً بمنظومة إيديولوجية. وقد أشرتُ إلى هذا الأمر في ورقة لي عند المقارنة بين توجهات قانون شركات ووكلاء التأمين رقم (٤٩) لسنة ١٩٦٠ (التأكيد على تدخل الدولة) وقانون تنظيم أعمال التأمين لسنة ٢٠٠٥ (التأكيد على الانفتاح والحرية الاقتصادية)، مع الإقرار بأن التشريع العراقي ظل منذ قانون ١٩٣٦ يميل نحو إعطاء الدولة دوراً حازماً في تنظيم عمل شركات التأمين.

وقد حاولت التقرب من الموضوع في ما يخص العراق من منظور تاريخي في ورقة نشرتها قبل ما يقرب من ثماني سنوات^(٥). وقد تناولت فيها القوانين الناطمة للنشاط التأميني في العراق منذ سنة ١٩٠٥ وحتى ٢٠٠٥. ربما يكون العراق هو أول من أصدر تشريعاً وطنياً لتنظيم النشاط التأميني وهو قانون شركات التأمين رقم ٧٤ لسنة ١٩٣٦. وكان هذا القانون أول محاولة جادة للإشراف على عمل شركات التأمين الأجنبية العاملة في العراق (لم تكن هناك شركات تأمين وطنية عراقية في ذلك الوقت) وتنظيم الملاحة المالية لها لضمان حقوق المؤمن لهم.

قولك بأن هناك سوء فهم لدور الرقابة في العالم العربي فيه الكثير من الصحة، وقد لمست ذلك في سوق التأمين العراقي، فالرقابة، أو الإشراف أو التنظيم، ينظر إليها كمصدر يُقيّد حرية تصرف شركات التأمين، وأن الرقابة لا همّ لها سوى جباية الرسوم من الشركات. لعله من المفيد أن نتذكر بأن هناك أسباباً وراء تدخل الدولة من خلال التشريع لضبط النشاط التأميني.

(٤) الهيئة العامة للرقابة المالية المصرية، «تاريخ الإشراف والرقابة على نشاط التأمين في جمهورية مصر العربية»: <http://www.fra.gov.eg/jtags/Insurance/Insurance.html>.

(٥) مصباح كمال، «الرقابة على التأمين: من قانون السيكورتاه إلى ديوان التأمين العراقي»، مجلة التأمين العراقي: <http://misbahkamal.blogspot.com/2010/12/insurance-regulation-from-ottoman.html>. وكذلك: مصباح كمال، «إطالة على بواكير التأمين والرقابة على النشاط التأميني في العراق»، الثقافة الجديدة: بغداد، العدد ٣٣١، ٢٠٠٩، ص ٤٤ - ٥٢. يمكن قراءة المقالة في مجلة التأمين العراقي باستخدام هذا الرابط: <http://misbahkamal.blogspot.com/2009/09/331-2009-44-52.html>.

يمكن القول، ومن باب التبسيط، إن ما يستدعي التدخل الرقابي للدولة هو طبيعة هذا النشاط الذي يقوم على تجميع أقساط التأمين من عدد كبير ممن يشتري الحماية التأمينية (المؤمن لهم) والاستفادة منها في تعويض عدد أصغر من المؤمن لهم ممن يتعرضون للخسارة في أموالهم وأبدانهم أو للمسائلة القانونية الناشئة عن أفعالهم. وبهذه الصفة، فإن الشركات والجمعيات وغيرها من المؤسسات التي تمارس النشاط التأميني هي بمثابة القِيم على أقساط التأمين.

ولكي تضمن حقوق المؤمن لهم بالتعويض، يتدخل المُشرِّع لضمان الملاءة المالية لشركات التأمين كي تكون قادرة على مواجهة التزاماتها بالتعويض. وهكذا تشرِّع القواعد الرقابية بشأن ترخيص الشركات لمزاولة التأمين (وهو مبدأ أساسي)، ورأس المال الشركات، وسياساتها الاحتفاظية وغيرها. وبالطبع، فإن شركات التأمين تخضع للقوانين ذاتها التي تنظم عمل الشركات أيّاً كان نوعها. وتظلُّ حماية المستهلك، المؤمن له، الغرض الأساس للتشريعات الرقابية الحديثة. وهكذا فإن استمرار قدرة شركات التأمين على تسديد المطالبات يظل واحداً من المشاغل الأساسية لهيئات الإشراف والرقابة، وكذلك عدم الإضرار بالمصالح الأخرى للمؤمن لهم أثناء أداء الخدمة التأمينية^(٦).

أظن أن دعوتك للاهتمام بموضوع التطورات الدولية في ما يتعلق بالرقابة وحساب الملاءة المالية ينبض على استخدام أدوات التحليل المالي لتحديد رأس المال اللازم لشركة التأمين خارج معايير رأس المال الثابت.

لقد كان المفهوم التقليدي للرقابة أوامرياً (prescriptive rule-based regulation) يقوم على تطبيق نظام من القواعد والقوانين من قبل هيئة تابعة للدولة تضمن امتثال شركات التأمين لمفردات النظام الرقابي.

وظهر في تسعينيات القرن المنصرم مفهوم حديث للرقابة يركز على الوقاية الاستباقية من الأضرار التي قد تنشأ من جزاء نشاط شركات التأمين والمصارف. وهو ما يوصف بمنهج الرقابة على أساس تقييم مخاطر شركة التأمين ذاتها (risk-based regulation) وبالتالي، تحديد رأس المال الضروري (رأس المال القائم على المخاطر وليس فقط رأس المال الثابت) لمواجهة التزاماتها تجاه المؤمن لهم. وكحدِّ

(٦) جوزف زخور، «الهيئات العربية للرقابة على التأمين، متى تتحرك لحماية حملة العقود»، مفكرة ضامن عربي، نيسان/أبريل ٢٠١٦: <<http://www.arabinsurardiary.com/2014.pdf>>.

أدنى، يقتضي تطبيق هذا المنهج استخدام الأدوات الفنية لتحليل الخطر المرتبطة باقتصاديات الكلفة - المنفعة والأدوات العلمية لتقييم الخطر^(٧). ويلعب الاكتواريون دوراً مهماً في تطوير استخدام رأس المال القائم على المخاطر في التحليل المالي لشركات التأمين^(٨).

الجانب الآخر في موضوع الاهتمام بالتطورات الدولية في مجال الرقابة ينصبُّ على المخاطر التي تهدد سلامة العملية التأمينية والتي، كما تقول، تتجاوز إرادة المسؤولين عن إدارة العملية التأمينية، وتعني بذلك مشكلتي الخطر المتجذر في النظام (systemic risk) وعدم تناظر المعلومات (asymmetry of information).

لا أتوفر على معلومات تخص اهتمام قطاع التأمين العربي بهاتين المشكلتين، وهما محور اهتمام الاقتصاديين والمحللين الماليين في الأسواق المالية الغربية (المصارف والتأمين). ويتناول الفصل الثاني من الكتاب الذي ترجمناه الرقابة على صناعة التأمين: قضايا أساسية هاتين المشكلتين^(٩). ويشير بعض الكُتاب إلى ثلاثة معايير لقيام حالة خطر متجذر في النظام (خطر يهدد النظام المصرفي)، بالمقارنة مع نشاط المصارف، وتفسر اهتمام الدولة بفرض الرقابة على المصارف. وهذه المعايير هي^(١٠):

حجم الصناعة المصرفية أو التأمينية (size) (نسبة مساهمتها في الناتج المحلي الإجمالي)، وهنا تتفوق الصناعة المصرفية على صناعة التأمين في الدول الصناعية؛

(٧) للتعريف بهذين المفهومين، راجع: Henry Ellis, «Government Regulation of Insurance Companies,» in Stephen Diacon (editor), *A Guide to Insurance Management*, (London: Macmillan, 1990), pp. 277-290.

Bridget M. Hutter, «The Attraction of Risk-based Regulation: accounting for the emergence of risk ideas in regulation,» ESRC Centre for Analysis of Risk and Regulation & The London School of Economics and Political Science, Discussion Paper No. 33, March 2005. <<http://www.lse.ac.uk/accounting/Assets/CARR/documents/D-P/Disspaper33.pdf>>.

Financial Conduct Authority, *Economics for Effective Regulation*, Occasional Paper No. 13 (London: FCA, March 2016). <<https://www.fca.org.uk/publication/occasional-papers/occasional-paper-13.pdf>>.

N. D. Hooker et al. «Risk-Based Capital in General Insurance,» *British Actuarial Journal*, 2. (٨) II, p. 265-323 (1996). <<https://www.actuaries.org.uk/documents/risk-based-capital-general-insurance>>.

(٩) إيرنست بالتينسبيرغر [وآخرون]، المصدر نفسه، ص ٣٥ - ٤٩.

Peter Zweifel and Roland Eisen, *Insurance Economics* (Heidelberg: Springer, 2012), (١٠) pp. 343-344.

الترباط (connectedness) (عدوى التأثير، تأثير الدومينو 'domino effect')، ففشل مصرفٍ في الدفع قد يؤدي إلى فشل مصارف أخرى، وهو وضع لا يجد له حضوراً لدى شركات التأمين؛

غياب البدائل (lack of substitutes)، حيث لا يمكن استبدال مصرفٍ بآخر بسهولة في ما يخص خدمات الدفع، في حين أن فشل شركة تأمين في توفير غطاء معيّن لا تأثير له في المدى القصير.

• الخطر المتجذر في النظام يؤثر على المصارف بشكل واضح لأن المصارف تعمل ضمن نظام مصرفي تتداخل فيه المسؤوليات. فعندما يتعرض مصرف ما لأزمة فقد يهدد ذلك بقية المصارف. أنت ذكرت (domino effect). هذا الخطر موجود في مجال التأمين ولكن بصورة أقل حدة بكثير مقارنة بالمصارف، ذلك لأن شركات التأمين تعمل على انفراد وليس من خلال نظام كما هو الحال بالنسبة إلى المصارف.

أعتقد أن الفرق الأساس الذي يميز صناعة التأمين يكمن في نموذج العمل (business model) الذي تنهجه الصناعة (شركات التأمين)، فالنموذج التقليدي يقوم على أساس تكوين مجتمعات كبيرة ومتنوعة من الأخطار غير المترابطة مع بعضها (إلا في حالات خاصة عندما ينهض احتمال تراكم في هذه الأخطار، كالأخطار الطبيعية أو أخطار أسواق التبضع التقليدية المؤلفة من مئات الدكاكين والمحال المتراصة مع بعضها كالسوق (البازار) الكبير في إسطنبول أو سوق الشورجة في بغداد. وحتى هذه لا تُشكّل خطراً متجذراً حقيقياً إن استخدمت شركات التأمين أدوات إدارة أخطارها. ولك أن تعقد مقارنة بين زلزال سان فرانسيسكو سنة ١٩٠٦ الذي أدى إلى إفلاس بعض شركات التأمين وأي زلزال آخر بعد ذلك والذي لم يهدد صناعة التأمين). إن من غير المرجح لذلك أن يكون نموذج العمل التأميني مصدراً متجذراً مُهدداً لنظام التأمين، لا بل إن بعض الاقتصاديين يؤكدون على أن السمات الخاصة لنموذج أعمال التأمين الأساسية، مقارنة بنموذج الأعمال في المؤسسات المالية الأخرى، تضمّن أن شركات التأمين هي مصدرٌ للاستقرار المالي. اقتبس هنا بعض أفكارهم الأساسية^(١١).

The Geneva Association, *Insurance and Resolution in Light of the Systemic Risk Debate*, (١١) edited by Daniel Haefeli and Patrick M. Liedtke, (The Geneva Association, February 2012), p. 9.

<https://www.genevaassociation.org/sites/default/files/research-topics-document-type/pdf_public/2012_insurance_and_resolution_in_the_light_of_the_systemic_risk_debate_0.pdf>.

إن إنشاء وتمويل الالتزامات التأمينية يتم مسبقاً عن طريق استيفاء الأقساط منذ بداية تأسيس العلاقة مع حملة وثائق التأمين (وهو ما يُشار إليه بدورة الإنتاج «المقلوبة» أو «السابقة التمويل»).

تُموّل استثمارات شركة التأمين من دخل الأقساط، ويتم إدارتها بشكل يتطابق مع المطلوبات. (سأذكر المزيد بهذا الشأن في فقرة لاحقة).

إن التزامات التأمين وإعادة التأمين غير قابلة للاستدعاء متى ما يشاء المؤمن له أو الشركة المسندة، إذ إن تسديد هذه الالتزامات (المطالبات) لا تتأسس إلا بعد وقوع حادث مؤمّن عليه. كما أن هناك مشبطات/عقبات تحول دون التسرع في استحصال قيمة المنافع بموجب وثيقة التأمين قبل الأوان (كإلغاء وثيقة التأمين على الحياة قبل انتهاء أجلها وتحمل المؤمن عليه لرسوم الإلغاء، أو خسارة المزايا الضريبية أو عدم القدرة على استبدال وثيقة التأمين بشروطها السابقة نفسها).

إن حوادث الخسارة التي تقع على عاتق شركة التأمين لا ترتبط عادة بالآزمات المالية أو الدورات الاقتصادية. (رغم أنه من الملاحظ أن عدد المطالبات القائمة على الغش تزداد خلال فترات التراجع والانكماش الاقتصادي).

وهناك سمة خاصة بالنشاط التأميني وهي أن شركة التأمين، لكي تقبل بإبرام عقد التأمين، تشترط على طالب التأمين بيان وجود مصلحة تأمينية له في موضوع التأمين. هذه السمة تحول دون الاستغراق في المضاربة بالأخطار، كما هو الحال في أسواق المال.

ولنا أن نضيف إلى ذلك أن شركات التأمين، كغيرها من المؤسسات العاملة في القطاع المالي، تخضع لإشراف قوي، وخاصة في الأسواق المتقدمة، لضمان استمرارها كمؤسسات عاملة في المستقبل كونها مؤتمنة على أموال المؤمن لهم التي تُستخدم لتمويل مطالبات التعويض. وكما تعرف فإن هيئات الإشراف والرقابة تعتمد في تنفيذ مهامها على القواعد المقررة بالقانون، على سبيل المثال حجم رأس المال، والاحتياطات الفنية لمواجهة المسؤوليات في المستقبل، ومدى ملاءمة وكفاية الأصول لمطابقة هذه المسؤوليات (matching strategy) (الحصول على

استثمارات توفر إيرادات تتزامن مع مطلوبات مستحقة للمؤمن لهم من الأفراد والشركات^(١٢)، وغيرها.

ويظل عدم التناظر في المعلومات مسألة في غاية الأهمية في العملية الاكتتابية لشركات التأمين، وهي تأخذ شكل الخطر المعنوي (moral hazard) والانتقاء ضد شركة التأمين (adverse selection) من جانب المؤمن لهم. ويثار التساؤل حول دور الرقابة في الحد من ظاهرة النقص في المعلومات لدى شركة التأمين (imperfect information) التي تقف وراء هاتين المسألتين. تجد الرقابة تبريرها في حقيقة أن دورة الإنتاج في صناعة التأمين مقلوبة^(١٣)، إذ إن الخدمة الأساس لشركة التأمين هي تسديد التعويض للمؤمن له عند قيام مطالبة إثر خسارة أو ضرر، والمطالبة قد لا تتحقق إلا بعد مرور وقت قد يكون قصيراً أو طويلاً. هذه الحقيقة تدفع حملة وثائق التأمين إلى مراقبة الوضع المالي لشركات التأمين وكفاية ملاءتها المالية على مدى زمني طويل نظراً لعدم تناظر المعلومات (information asymmetries) بين شركة التأمين وحملة الوثائق^(١٤). وهو ما لا يتوفر لجميع حملة الوثائق من الأفراد، وتتحول المهمة على عاتق جهاز الرقابة. ثم هناك العدد الكبير من صغار حملة الوثائق وميلهم للاستفادة من التأمين من دون وجه حق من خلال التعتيم على حقائق جوهرية وصولاً إلى الغش والتزوير. وقد تؤثر هذه الأوضاع على ملاءة الشركات إذ يقوم بعضها بإخفاء نتائج الاكتتاب الرديء والعجز في الاحتياطيات عن حملة الوثائق، وتلجأ إلى تمويل خسائرها من أرصدة السنوات الاكتتابية السابقة. وهنا تنشأ الحاجة إلى التدخل الرقابي^(١٥).

(١٢) جون هانكوك وآخرون، اقتصاديات التأمين، ترجمة: تيسير التركيبي ومصباح كمال (بيروت: منتدى المعارف، ٢٠١٥)، هذا وهناك تعريف مختصر في مسرد المصطلحات، ص ١٤١ - ١٤٢.

(١٣) Guillaume Plantin and Jean-Charles Rochet, *When Insurers Go Bust* (Princeton: Princeton University Press, 2007), pp. 43-54.

(١٤) إيرنست بالتينسبيرغر [وآخرون]، المصدر نفسه، ص ٤٤ - ٤٥.

(١٥) المصدر السابق، ص ٤٥ - ٤٦.

المحور الحادي عشر

عمل المرأة في التأمين

• أشرت في محاورتنا إلى أسماء بعض النساء ممن عملن في شركة التأمين الوطنية وكان لهن مواقع متقدمة. لقد فوجئت عندما أخبرتني بأن الأنسة سعاد برنوطي كانت المدير الفني في وقت مبكر في شركة التأمين الوطنية. كيف تنظر إلى وضع المرأة في سوق التأمين العراقي؟، وهل برز من صفوفها قيادات مميزة؟

يزعم البعض أن مكانة المرأة في قطاع التأمين العراقي كانت أكثر تقدماً عن غيرها من البلاد العربية. ربما كانت مصر هي المعادل للعراق من هذه الناحية. وهذا موضوع لم يخضع للبحث. من الأسماء المهمة والرائدة في تاريخ التأمين العراقي الأنسة سعاد نايف برنوطي. كانت تعمل في قسم السكرتاريا (الذي تحوّل إلى قسم الشؤون الفنية، وكان ارتباطه المباشر بنائب المدير العام) في شركة التأمين الوطنية، كما كتب الأستاذ بهاء بهيج شكري، وكان وقتها نائباً للمدير العام للشركة، وعرفها كما يلي:

الدكتورة الأنسة سعاد نايف برنوطي

كانت إحدى الموظفات الثلاث في مكتب السكرتارية. وهي خريجة كلية الآداب في جامعة بغداد فرع الأدب الإنكليزي. تجيد اللغة الإنكليزية إجادة تامة، وتتمتع بأخلاق عالية وشخصية قوية نافذة تفرض احترامها على كل من يتعامل معها. وبعد انقلاب ٨ شباط ١٩٦٣ استقالت من الشركة وسافرت إلى الولايات المتحدة الأمريكية فحصلت على شهادة الدكتوراه. وهي الآن أستاذة في قسم الدراسات العليا في إحدى الجامعات الأردنية في عمان. وقد كانت الدكتورة برنوطي ساعدي

الأيمن، إذ أصبحت مديرة القسم الفني والقائمة بأعمال قسم إعادة التأمين بعد أن تم تجزئة مكتب السكرتارية إلى قسمين. وقد كنت أتناول معها في كل أمر أريد القيام به قبل أن أقدم مذكرة به إلى المدير العام^(١).

وهي من مواليد مدينة الموصل (٦ تموز/يوليو ١٩٣٦). وحسب موقع متخصص بالموصل كانت صاحبة «أول دكتوراه في الشرق الأوسط عن الجوانب النفسية والاجتماعية في إدارة الأعمال من جامعة لوس أنجلوس في كاليفورنيا، مارست التدريس طوال حياتها، كما أصدرت عدة كتب عن إدارة الأعمال»^(٢). وقد استقر بها المقام بعد مغادرة الأردن في كاليفورنيا. من كتبها المنشورة إدارة الموارد البشرية - إدارة الأفراد (عمان: دار وائل للطباعة والنشر والتوزيع، ٢٠٠٧).

ويقول الأستاذ بهيج بأنه وهي كانا صاحبتي فكرة تأسيس شركة إعادة التأمين العراقية (١٩٦٠):

ونظراً لاتساع أعمال الشركة وتضخم محافظ أخطارها، فقد ناقشت مع مديرة القسم الفني الأنسة سعاد برنوطي موضوع قيام الشركة بعمليات إعادة التأمين المتبادل (Reciprocal Reinsurance) فوافقتني على ذلك. وتنفيذاً لهذه الفكرة التي وافق عليها المدير العام، تم إنشاء قسم لإعادة التأمين ليشرّف على تنفيذ اتفاقيات إعادة التأمين ويتولى شؤون إعادة التأمين المتبادل^(٣).

ويمضي في القول: إن الأنسة سعاد برنوطي تولّت:

إدارة هذا القسم وكالة إضافة لإدارتها قسم الشؤون الفنية. وعندما نجحت الشركة في إقناع شركة النفط العراقية (البريطانية) (I.P.C.) بنقل تأمين ممتلكاتها من السوق البريطاني إلى التأمين الوطنية، تقرر أن تشترك كل من شركة التأمين الوطنية وشركة بغداد للتأمين وشركة التأمين العراقية

(١) بهاء بهيج شكري، بحوث في التأمين (عمان: دار الثقافة للنشر والتوزيع، ٢٠١٢)، ص ٣٧.

(٢) <<https://www.ahmadalhasso.com/157515831587161015751585-157516041580160516101604>>

كانت أطروحتها للدكتوراه بعنوان: *The Relation Between Environmental Contingency and Managerial Turnover* (1971), UCLA Anderson School of Management.

(٣) بهاء بهيج شكري، المصدر نفسه، ص ٣٨.

بحساب مشترك (Insurance Pool) لتغطية هذه الممتلكات، لضخامة مبلغ تأمينها.

لكنه لا يذكر إن كان لها دور في نقل محفظة تأمين ممتلكات شركة نفط العراق. وأنا أميل إلى تأكيد دورها بفضل إدارتها لقسمين: الشؤون الفنية وإعادة التأمين. وقد شغل بالي موضوع تأمينات شركة نفط العراق، وكانت موضوعاً لتعليقات قصيرة مع مهندس ومؤرخ لصناعة النفط في العراق^(٤).

لم تنقطع مساهمة المرأة في إشغال مواقع قيادية في شركة التأمين الوطنية. سأذكر من عرفت أو تعرّفت عليهن، مع الاعتذار لعدم ذكر سيدات فاضلات أخريات في شركة التأمين الوطنية، وشركة التأمين العراقية، وشركة إعادة التأمين العراقية لأنني لا أتوفر على معلومات كافية عنهن. مع ذلك أذكر الشاعرة والكاتبة مَيّ مظفر التي عملت في الإعادة العراقية^(٥).

من بين النساء اللاتي شغلن مواقع مهمة في شركة التأمين الوطنية، مع حفظ الألقاب: بثينة حمدي، مديرة الحسابات، وسهير حسين جميل^(٦)، شؤون قانونية وفنية، وهدى الصفواني، الطيران^(٧). وتشغل هيفاء شمعون عيسى منذ آذار/مارس ٢٠١٧ موقع

(٤) راجع «غانم العنّاز، «إضراب عمال نفط كركوك أو مجزرة گاور باغي»، موقع شبكة الاقتصاديين العراقيين: <<http://iraqieconomists.net/ar/2018/02/14/%d8%ba%d8%a7%d9%86%d9%85-%d8%a7%d9%84%d8%b9%d9%80%d9%86%d9%91%d8%a7%d8%b2-%d8%a5%d8%b6%d8%b1%d8%a7%d8%a8-%d8%b9%d9%85%d8%a7%d9%84-%d9%86%d9%81%d8%b7-%d9%83%d8%b1%d9%83%d9%88%d9%83-%d8%a3%d9%88/#comments>>.

(٥) مي مظفر، «شهادتي عن تجربتي في شركة إعادة التأمين العراقية»، موقع شبكة الاقتصاديين العراقيين: <[\(٦\) مي مظفر، «سهير حسين جميل كما عرفتتها»، مرصد التأمين العراقي: <<https://iraqinsurance.wordpress.com/2012/11/17/443/>>.](http://iraqieconomists.net/ar/2017/02/16/%d9%85%d9%8a-%d9%85%d8%b8%d9%81%d8%b1-%d8%b4%d9%87%d8%a7%d8%af%d8%aa%d9%8a-%d8%b9%d9%86-%d8%aa%d8%ac%d8%b1%d8%a8%d8%aa%d9%8a-%d9%81%d9%8a-%d8%b4%d8%b1%d9%83%d8%a9-%d8%a5%d8%b9%d8%a7-%d8%af%d8%a9/>.</p></div><div data-bbox=)

مصباح كمال، «نعي السيدة سهير حسين جميل»، مجلة التأمين العراقي: <<http://misbahkamal.blogspot.co.uk/2012/11/obituary-suhair-hussein-jameel.html>>.

(٧) خلود محمد سعيد، «الست هدى الصفواني: استاذتي ومثلي الأعلى»، مرصد التأمين العراقي: <<https://iraqinsurance.wordpress.com/2012/12/26/huda-al-safwani-my-role-model/>>.

باقر المنشئ، «كلمة وفاء للمرحومة هدى الصفواني في ذكرى وفاتها الثالثة»، مرصد التأمين العراقي: <<https://iraqinsurance.wordpress.com/2012/12/07/a-tribute-to-huda-al-safwani/>>.

مصباح كمال، «في ذكرى هدى الصفواني، ٧ شباط ١٩٣٨ - ٣ كانون الثاني ٢٠١٠»، مجلة التأمين العراقي: <<http://misbahkamal.blogspot.co.uk/2012/12/huda-al-safwani-recollection.html>>.

المديرة العامة وكالة لشركتين حكوميتين: شركة التأمين الوطنية وشركة التأمين العراقية. وفي نيسان/أبريل ٢٠١٨ تم تعيين فوزية يوسف بابا مديرة عامة وكالة لشركة إعادة التأمين العراقية.

من هذا العرض السريع نرى أن المرأة كان لها دور مهم في قطاع التأمين العراقي على مستوى القيادات والمستويات الأدنى. ويُشكّل الانفتاح بشكل عام (في مجتمع ذكوري) على فكرة المساواة بين المرأة والرجل، منذ العهد الملكي (١٩٢١ - ١٩٥٨)، خلفية لهذا الدور. فقد كانت الإدارات العامة لشركات التأمين منفتحة على استخدام المرأة في أقسامها المختلفة. وشهدت سبعينيات القرن المنصرم، الذي ارتبط بإدارة الأستاذ عبد الباقي رضا (١٩٦٦ - ١٩٧٨) لشركة التأمين الوطنية، نهوضاً متميزاً للمرأة العاملة في الشركة من حيث احتلال المواقع القيادية فقد كان الأستاذ عبد الباقي لا يعرف للتمييز بين الرجل والمرأة معنى في ما يخص متطلبات الوظيفة وأداء مهامها - كما كتبت في مكان آخر.

كان من آثار الحرب العراقية الإيرانية (١٩٨٠ - ١٩٨٨) حصول بعض الفراغ في ملاكات الشركات قامت الموظفات بإشغاله بكفاءة^(٨)، واستمر دورهن حتى الوقت الحاضر. جاء في دراسة لإيمان عبد الله شيع حول حضور المرأة في شركة التأمين الوطنية الآتي:

بلغ عدد موظفي شركة التأمين الوطنية لغاية عام ٢٠٠٨ (٦٩٩) موظفاً عدد الذكور (٢٨٠) في حين بلغ عدد الإناث (٤١٩) بنسبة زيادة قدرها ٦٠٪. بلغ عدد النساء العاملات بالإنتاج ٩٢ منتجة من أصل ٣٠٥ منتجاً تجلب البعض منهن أقساطاً عالية وكبيرة للشركة. يبلغ عدد الحاصلات على شهادة البكالوريوس في عموم الشركة (١٣٢) في مختلف الاختصاصات التي تحتاجها الشركة سواء أكانت حسابية، أم قانونية، أم إدارية، أم في تخصص اللغة، أم التأمين، أم أي من التخصصات الهامة الأخرى^(٩).

(٨) إيمان شيع، «واقع المرأة في شركة التأمين الوطنية»، مجلة التأمين العراقي: <http://misbahkamal.blogspot.com/2009/04/blog-post_27.html>.

(٩) إيمان شيع، المصدر نفسه.

وتكتب إيمان عبد الله شياع أيضاً:

حالياً [٢٠٠٩] تشغل المرأة في شركة التأمين الوطنية المراكز التالية: مدير الحسابات الأقدم وعضو مجلس الإدارة، مدير فرع الحريق والحوادث، مدير فرع السيارات، مدير فرع كركوك، مدير فرع الموصل، مدير القسم الفني، مدير قسم التخطيط والمتابعة، مدير قسم الحاسبة الإلكترونية، إدارة مكتبة الشركة. هذا إضافة إلى العديد من المديرات ومعاونات المدير اللواتي يقمن بكافة الأعمال الفنية والقانونية والحسابية. وهناك العديد من السيدات اللواتي يقمن بالعمل الإنتاجي رغم كل الصعوبات اليومية المعروفة من تفجيرات وأعمال عنف وانعدام الأمن أو النظرة الاجتماعية المتخلفة للمرأة العاملة في هذا المجال، حيث إن هناك من لا يحبذ العمل بالتأمين أصلاً. ومع ذلك نجد أن هناك مُنتجات في بعض المحافظات يقمن بإنتاج الوثائق وأحياناً يتفوقن على الرجال في بيع وثائق التأمين وفي استحصال الأقساط عنها.

إن الكتابة عن دور المرأة في قطاع التأمين العراقي، والعربي، لم يلقَ ما يستحقه من اهتمام الباحثين. وكانت لي محاولة أولية بهذا الشأن، أود أن اقتبس منها الفقرات التالية^(١٠):

«هناك كتابات عديدة عن دور النساء العراقيات الرائدات في مختلف المجالات في القرن العشرين، لكن هذه الكتابات لا تأتي على ذكر دور النساء في قطاع التأمين^(١١). ربما يعود السبب إلى ضآلة دور القطاع في الحياة الاجتماعية وعلى المستوى الشعبي، أو قلة اهتمام الدارسين بالموضوع. وهذا ليس مستغرباً إذا علمنا أن النشاط التأميني لا يلقى

(١٠) مصباح كمال، «في ذكر هدى الصفواني: ملاحظة حول حضور المرأة في قطاع التأمين»، مرصد التأمين العراقي: <<https://iraqinsurance.wordpress.com/2012/12/>>.

(١١) ميجل بابان، «لمحات عن نساء عراقيات رائدات في تاريخنا المعاصر»، الاتحاد الديمقراطي العراقي، ١٩ ديسمبر ٢٠٠٩: <<http://www.idu.net/modules.php?name=News&file=article&sid=15771>>.

وكذلك ميجل بابان «٨ آذار يوم المرأة العالمي» الحوار المتمدن: <http://www.ahewar.org/debat/show_art.asp?aid=164836>.

أنظر أيضاً: إبراهيم خليل العلاف، «المرأة العراقية ودورها في بناء العراق المعاصر ١٩٢١ - ٢٠٠٣»: <<http://dr-ibrahim-al-allaf.com/details.php?id=261>> دراسة مفصلة يسرد فيها قائمة من أسماء النساء في مجال الشعر والفن الإسلامي والموسيقى والغناء والطب والصحافة والقضاء والعمل الجامعي الأكاديمي واللغة وتنظيم الجمعيات والبحث التاريخي وغيرها. لا نجد ذكراً في هذا الصنف لعمل المرأة في قطاع التأمين.

اهتماماً حقيقياً من الاقتصاديين أو من المؤرخين. أو ربما يعود السبب إلى أن النساء الرائدات اللاتي عملن في شركات التأمين غير معروفات ولم يتمتعن بشهرة الرائدات في مجالات العمل الأخرى، فنحن لا نعرف، مثلاً، اسم أول امرأة عملت في شركة تأمين. ويرتبط بهذا اقتصار عمل النساء في خمسينيات القرن الماضي على أعمال السكرتارية والطباعة التي ينظر إليها خطأً وتعالٍ، على أنها أعمال «غير فنية». هي أعمال «روتينية» لكنها تتطلب مهارة فنية خاصة، وهي جزء أساسي من متطلبات أداء العمل التأميني في مظاهره المختلفة: في الاكتتاب، والتعويض، وإعادة التأمين ... إلخ^(١٢). ولا نعرف أيضاً إن تدرج بعضهن نحو العمل «الفني». يقال إن أول امرأة عُينت للعمل في شركة التأمين الوطنية كان سنة ١٩٥٢ لكن اسمها وموقعها الوظيفي ليس معروفاً^(١٣).

من دون توافر المعلومات لا يمكننا الإشارة إلى امرأة واحدة متميزة في القطاع «يشار إليها بالبنان». ونحن نميل إلى تغليب فكرة وجود صف متميز من النساء المتخربات حديثاً من الجامعة في فترة ثورة الرابع عشر من تموز ١٩٥٨ عملن في القطاع بالتوازي مع بعضهن. كانت هدى الصفواني من هذا الجيل من النساء، من طبقة بثينة حمدي (الحسابات، التأمين الوطنية)، وسعاد نايف برنوطي (إعادة التأمين، التأمين الوطنية)^(١٤)، وسهير حسين جميل (الشؤون القانونية، التأمين الوطنية)، ومي الخضير (إعادة التأمين، التأمين الوطنية)، ونجيبه كاكا (التأمين الهندسي، التأمين الوطنية)، ومي مظفر (الإعادة العراقية)، ونيران ماهر الكنعاني (التأمين البحري، التأمين الوطنية؛ لم تكمل مشوار العمل في التأمين) مع الاعتذار لعدم تذكري أو معرفتي بأسماء النساء الأخريات من هذا الجيل ممن عملن في التأمين الوطنية، والتأمين العراقية، والإعادة العراقية وقبل ذلك في شركات التأمين العراقية الأخرى وكذلك فروع ووكالات شركات التأمين العربية والأجنبية.

(١٢) في زماننا، ومع إدخال الحاسوب في أداء العمل صار الاعتماد على كتاب وكاتبات الطباعة أقل. صارت الموظفة والموظف مجبرين على تعلم استخدامات الحاسوب، ولم تعد المهارة محصورة بالعاملات في قسم الطباعة.

(١٣) هذه المعلومة من السيدة باسمه البحراني التي عملت لفترة قصيرة في شركة التأمين الوطنية، فرع بغداد، وقد ذكرتها لي في حديث عابر معها في لندن بتاريخ ٢٢ أيلول/سبتمبر ٢٠١٢.

(١٤) حصلت سعاد برنوطي في وقت لاحق على دكتوراه في إدارة الأعمال من جامعة كاليفورنيا، لوس أنجلس، وألفت وترجمت العديد من الكتب والدراسات ومنها الكتاب المنهجي إدارة الموارد البشرية - إدارة الأفراد الذي يُدرّس في بعض الجامعات العربية.

كُنَّ يشتركن بكونهن خريجات جامعات، ويجمعن بين المعرفة الأكاديمية، واللغة الإنكليزية، إضافة إلى العربية، والمعرفة العملية بمفاهيم التأمين وتطبيقاتها في فروع التأمين المختلفة. لم يكن هؤلاء النساء شخصيات يؤديين مهام ذات طبيعة روتينية بل كُنَّ مساهمات، مع زملائهن ورؤسائهن، في التعامل مع قضايا معقدة في الاكتتاب وفي التعويض وفي إدارة العمل التأميني في مختلف وجوهه. وهدى الصفواني خير مثال على ذلك، كما يرد في كلمة باقر المنشئ التي أشرنا إلى رابطها في أحد الهوامش.

القول بأن النقلة النوعية في مكانة النساء في قطاع التأمين حصلت في أوائل ستينيات القرن الماضي، بعد تزايد عدد الخريجات الجامعات، أطروحة بحاجة للتحقيق رغم أن كلية التجارة والاقتصاد، أحد المصادر المهمة في توفير الوظائف لشركات التأمين والمؤسسات الحكومية، تأسست في العام ١٩٤٧ وتخرجت الدفعة الأولى من خريجاتها في العام ١٩٥٠ - ١٩٥١^(١٥). وسيمرّ وقت طويل قبل أن يشغل النساء موقع عضو في مجالس إدارات شركات التأمين.

عملت المرأة العراقية في مختلف فروع التأمين وكان حضورها كثيفاً في شركات التأمين العامة حتى إن البعض منهن كن يعملن في المجال الهندسي الذي كان يتطلب المشاركة في إجراء الكشف الميداني على مواقع الأخطار والأضرار المؤمن عليها. أذكر هذا لأن الصورة النمطية عن المرأة هي أنها تقوم بالوظائف الروتينية والمكتبية. كان ذلك قبل أن تجبر المرأة العراقية على تغيير لباسها ضمن «الحملة الإيمانية» لـ «القائد الضرورة» ومن جاء بعده^(١٦).

حضور المرأة في الشركات الحكومية الثلاث (شركة التأمين الوطنية، شركة التأمين العراقية، شركة إعادة التأمين العراقية) ما زال قوياً من حيث العدد وإشغال مواقع إدارية وتنفيذية. في آخر اجتماع لتجديد اتفاقيات شركة إعادة التأمين العراقية العامة مع ممثلي المعيد القائد في إسطنبول أواخر سنة ٢٠١٧، كان ممثلو الشركات الثلاث من النساء

(١٥) مجلة الفردوس، دار الكتب والوثائق، بغداد: <<http://www.iraqna.org/fp/alfrdos12/fadat.html>>.

(١٦) في الفترة التي عملتُ فيها في شركة التأمين الوطنية (١٩٦٨ - ١٩٧٧) لم أشهد موظفة كانت تغطي رأسها بأية خرقه. الوحيدة التي كانت تغطي رأسها هي المرأة المكافحة الأمية التي كانت تنظف المكاتب عند انتهاء الدوام الرسمي. وكان لباسها جزءاً من التقليد الشعبي القائم وليس لباساً لما صار يعرف باللباس الشرعي المشكوك في أصوله. ربما كانت مثل هذه المرأة تكذب كي تستطيع إكمال تعليمها الجامعي، وهو ما أعرفه في حالات أخرى خارج شركة التأمين الوطنية.

باستثناء رجل واحد من الإعادة العراقية. بعض شركات التأمين الخاصة تضم عناصر نسائية، وبعضها يشغل مواقع تنفيذية.

• لننتقل إلى وضع المرأة في أسواق التأمين العربية بشكل عام. هل تعتقد أنها أعطيت الفرص المناسبة؟

أبدأ بالقول إن المرأة لم تُوفّر لها الفرص لإشغال مواقع مهمة في مؤسسات التأمين. صحيح أن هناك حالات فردية في بعض الدول العربية حيث تحتل المرأة مواقع قيادية، كأن تكون على رأس هيئة تأمين رقابية لفترة (الإمارات العربية) أو مُكتتبه متخصصة في شركة تأمين أو إعادة تأمين (مصر، البحرين)، إلا أن هذه الحالات تظل معزولة ولا تعكس تحولاً في سياسة الاستخدام والنظرة العامة (الدولية) إلى المرأة.

يختلف الموقف من المرأة من بلد عربي إلى آخر، ويتوزع على ما يشبه الأبارتايد (ونعني به هنا نظام الفصل الجنساني/الجنسدي) من جهة، ودرجات من الحرية والمساواة، من جهة أخرى. لعل تاريخ الجنسانية في المملكة العربية السعودية والقرارات الخاصة التي صدرت مؤخراً بالسماح للمرأة بشراء سيارة وقيادتها يكشف التناقض في الموقف. فالعزل الجنساني يظل قائماً: يبيع تأمين السيارات ضمن ضوابط شرعية، تعيين نساء للعمل في قسم خاص بهنّ في الشركات التي تقوم بالتأمين على السيارات، لتجنب الاختلاط مع الرجال. حالة المملكة السعودية فريدة، وسوف تخضع للتغيير والتحسين مع مرور الوقت تماشياً مع إيقاع العصر، ولوقف الهدر الاقتصادي.

• أنت تقول إن حالة مصر تشبه حالة العراق. وهذا صحيح، فالمرأة في مصر تبوّأت مراكز قيادية في مؤسسات التأمين. ويحضرني هنا بعض الأسماء مع الاعتذار لعدم تذكّر أسماء أخرى: الشركة المصرية لإعادة التأمين، مع حفظ الألقاب: إلهام شاهين، ميرفت عبادي، سامية حيدة، هدى حسين وغيرهن. وفي البحرين: فتوح زّياني التي شغلت منصباً رفيعاً في أريج وفي سلطة قطر المالية، وهي الآن عضو مجلس إدارة في شركة ترست لإعادة التأمين.

وتذكر أيضاً أن المرأة وصلت إلى مستوى رئاسة هيئة الإشراف على التأمين (الإمارات، فاطمة محمد إسحاق العوضي، نائبة مدير عام هيئة التأمين سابقاً). هذا حصل أيضاً في الأردن (رنا طهبوب، مديرة هيئة التأمين بالوكالة).

وكذا الأمر بالنسبة إلى تونس: لمياء بن محمود، الرئيس التنفيذي للشركة التونسية لإعادة التأمين. سعيدة حمودة، رئيسة قسم إعادة التأمين الاختياري. سوسن سلامي، مديرة قسم إعادة التأمين في الشركة التونسية لإعادة التأمين.

وفي الجزائر: وداد بلحوشيت، مديرة برامج إعادة التأمين، الشركة المركزية لإعادة التأمين (CCR). لمياء بن خالد، مديرة إعادة التأمين في الشركة الوطنية للتأمين (SAA).

لقد وصلت المرأة في المغرب إلى مواقع مهمة: ناديا فتاح، الرئيس التنفيذي لمجموعة سهام المالية وهي الشركة القابضة لشركة سهام للتأمين. رشيدة ميمي، مديرة برامج إعادة إعادة التأمين في الشركة المركزية لإعادة التأمين SCR. إلهام أبريشي، رئيسة قسم إعادة التأمين الوارد لشمال إفريقيا. رشيدة بن عبد الله الرئيسة التنفيذية لشركة وساطة التأمين أگما (AGMA).

أشكرك على تبيهي لهذه العينة من الأسماء. إن هذه الأسماء وغيرها تستحق الذكر والتعريف، لأنهن بمثابة رائدات في مجالات عملهن وفي تاريخ التأمين العربي. نحن متفقان على أن وجود هذه الأسماء لا يعني أن المرأة ممثلة بنسبة «محترمة» في شركات التأمين وغيرها من المؤسسات ذات العلاقة بالتأمين، وخاصة في المواقع القيادية. وهذا الوضع يعكس طبيعة المجتمع العربي الذكوري. لقد انقضى أزيد من قرن على صدور كتاب تحرير المرأة لقاسم أمين (١٨٩٩) وما زلنا نناقش القضايا النسوية وذلك بسبب استعادة زمن ثقافي متخيل عمره أكثر من ١,٤٠٠ سنة ممثلاً بالإسلام السياسي الذي أخذ بالنمو على خلفية الهزائم العربية. نعم، شهدنا تطوراً في اشتغال المرأة، كما نحاول أن نبيّنه في مجال التأمين، ويحدونا الأمل أن يتعزز هذا التطور، وأن يقوم/تقوم باحثة معنية بدور المرأة في قطاع التأمين بالبحث الأكاديمي عنهن، لأنها بذلك ستسد فراغاً كبيراً في تاريخ التأمين العربي المعاصر.

وبالطبع، لا يمكننا الجزم في مسألة تمثيل المرأة في المستويات المختلفة في قطاع التأمين من دون مسح إحصائي، فالأمثلة لوحدها ليست كافية؛ كما أن الانطباع بأن تونس ولبنان، على سبيل المثال، يشكلان استثناءً بين الدول العربية ليس كافياً لتأكيد أطروحتنا. وعدا ذلك هناك قضايا مشتركة مع دول الغرب المتقدمة في ما يخص عمل المرأة لم تحسم بعد، ومنها: عدم التمييز في الرواتب، إجازة الأمومة، حضانة الأطفال، العمل من البيت... إلخ. بعض هذه القضايا لم تحسم لسبب اقتصادي، فأرباب العمل

ومناصروهم من الاقتصاديين يحاججون بأن المساواة التامة بين الجنسين مُكلفة لأنها تضم عناصر تتعلق بحمل المرأة، إجازة الأمومة، إجازات ذات علاقة بحضانة الأطفال - أي غياب المرأة عن العمل الذي يؤثر على أداء الشركة ويضيف إلى تكاليف العمل. التباين في الأجور من هذا المنظور الاقتصادي الصرف هو، إذن، تعويض عن فترات الغياب.

يمكنك أن تحكم على مدى حضور المرأة في قطاع التأمين عند المشاركة في مؤتمرات الاتحاد العام العربي للتأمين وغيره، أو بالنظر في الصور الجماعية للمجتمعين، حيث تلاحظ ضعف أو غياب النساء. هل لك أن تتخيل تروؤس سيدة للأمانة العامة للاتحاد؟

ومن المؤسف ملاحظة غياب أي توجه حقيقي من الاتحاد العام العربي للتأمين، وغيره، من الاتحادات والجمعيات للاهتمام بالمساواة الجندرية في العمل. ولم تعمل النساء العاملات في قطاع التأمين في كل بلد عربي على تأسيس جمعية خاصة بهن، أو عقد مؤتمر لهن، أو منح جائزة/شهادة تقديرية لهن في مجال معين. ولم تبادر سيدة تأمين أو مجموعة منهن في أي بلد عربي على تحرير ميثاق لتمكين وشمول المرأة في مؤسسات التأمين. وفي حين أن مجالس إدارة شركات التأمين الحكومية في العراق شهدت عضوية النساء، لا أدري إن كانت المجالس في بلدان عربية أخرى قد فتحت باب العضوية للمرأة. وحتى المنظمات النسوية العربية لا تعير الأمر اهتماماً، مع الإقرار بأنها معنية بواقع ومستقبل عمل النساء بشكل عام.

قبل أن ننهي حديثنا في هذا الموضوع بودي أن أقول بأن التوسع في الحديث عن دور المرأة في قطاع التأمين العراقي يعود إلى معرفتي المتواضعة عنه. ربما كان العراق سابقاً في مجال اشتغال المرأة في شركات التأمين. مع ذلك، نبقى منفتحين على من يصحح ويضيف إلى القليل الذي نعرفه في هذا المجال.

إن موضوع المساواة والتمكين والشمول، في قناعتني، غائب في الخطاب التأميني العربي. هذا الوضع يعكس الهيمنة الذكورية في المجتمعات العربية.

• هناك دعوات للتمكين والشمول (inclusion and empowerment) حتى في

المجتمعات الغربية، ترى هل أثمرت في ما يخص قطاع التأمين العربي؟

هذه الدعوات تصدر من تنظيمات نسائية ومن فئة من الرجال تثقفوا على مبادئ المساواة بين الجنسين وبين البشر متأثرة، عموماً وتاريخياً، بالجهاز المفاهيمي للفكر اليساري والراديكالي. وهذه الدعوات منتشرة، وبدرجات متفاوتة، في جميع أنحاء العالم وتعتمد وسائل مختلفة لتحقيق المساواة الجنسانية وتمكين النساء في مجال العمل.

لقد تغيّر مشهد العمل في قطاع التأمين في الغرب خلال نصف القرن الماضي.

لنقرأ ما جاء حول مكانة المرأة في لويديز في كتاب نقدي صدر سنة ١٩٨٤:

قبل اثنتي عشرة سنة لم تكن أية امرأة عضواً في لويديز، ولم تطأ قدما سيدة قاعتها الاكتتابية (The Room). واليوم هناك ما يقرب من ٤,٠٠٠ اسم نسائي (Name) [العضو الاكتتابي المساهم في رأسمال النقابة الاكتتابية] في لويديز. وبدأت النساء بارتقاء جُلّ المواقع الوظيفية في مجتمع لويديز. فهناك نساء عاملات كمساعدات للمكتبيين يجلسن في المكتب الاكتتابي (underwriting box) [سمي المكتب بالإنكليزية بالصندوق (box) لصغر حجم المكاتب، وهي موجودة داخل القاعة الاكتتابية التي يرتادها وسطاء التأمين المعتمدين من قبل لويديز للتفاوض مع المكتبيين وإبرام عقود التأمين] وهناك سيدات يشغلن مواقع تنفيذية لدى شركات وساطة التأمين^(١٧).

ويذكر الكاتب أن أول وسيطة للتأمين مارست العمل داخل القاعة الاكتتابية كانت

السيدة مورين صويج. وأذكر أن زميلي سمير سلمان عبد الأحد، عندما كان يدير مكتب شركة إعادة التأمين العراقية في لندن في ثمانينيات القرن الماضي^(١٨) كان قد أخبرني بأنها كانت متزوجة من مواطن عراقي.

Godfrey Hodgson, *Lloyd's of London: a reputation at risk* (Harmondsworth: Penguin Books, (١٧) 1984), p. 128.

(١٨) أُغلق مكتب شركة إعادة التأمين العراقية في لندن سنة ١٩٩٠ بعد غزو العراق للكويت ضمن قرارات العقوبات الدولية على العراق. وقد كان أول مكتب من نوعه يفتح في سوق لندن سنة ١٩٦٤.

اليوم صارت المرأة تحتل مواقع قيادية في مؤسسات التأمين. لنأخذ على سبيل المثال السيدة إنغا بيبيل (Inga Beale) التي شغلت مواقع إدارية تنفيذية في عدد من شركات التأمين في سوق لندن قبل أن تُعيّن مديراً تنفيذياً للويدز، فهي أول امرأة تشغل هذا الموقع في تاريخ لويدز، الذي يمتد لأكثر من ثلاثمائة سنة.

وقُلّ مثل ذلك عن السيدة أماندا بلانك (Amanda Blanc) التي صارت المديرية التنفيذية لشركة أكسا في المملكة المتحدة وإيرلندا، وترأس اللجنة الإدارية لمجلس التأمين العام لجمعية شركات التأمين البريطانية. في شهادتها أمام اللجنة الخاصة بالخبزاة في مجلس العموم، كجزء من تحقيق اللجنة في دور النساء في القطاع المالي، ذكرت بأن صناعة التأمين جادة في مسألة تقدم المرأة. وقالت إن البحث الذي قامت به جمعية شركات التأمين البريطانية بيّنت أن ٧٨٪ من الشركات لها استراتيجية خاصة بالتنوع والشمول، وأن ٧٤٪ من الشركات تضم مسؤولاً لتنفيذ هذه الاستراتيجية. ومما قالته في تفسير تنوع الاستخدام في شركة أكسا: إن المسألة بسيطة، لدينا ١١ مليون عميل في المملكة المتحدة من خلفيات متباينة. إن كنت تريد تقديم خدمات كبيرة للعميل من المهم للغاية أن تكون شركتك متنوعة^(١٩). يعني هذا أن صناعة التأمين باتت تدرك أهمية التنوع في طاقم العاملين والعاملات خاصة وأن جزءاً كبيراً من العملاء هم من النساء، ولذلك فإن إدخال العنصر النسائي في التركيبة الإدارية صار ضرورياً.

بعض أسواق التأمين الغربية، كندا والولايات المتحدة الأمريكية على سبيل المثال، تضم تنظيمات متخصصة بالنساء العاملات في التأمين، تعقد مؤتمرات سنوية، وتعمل على توفير التعليم التأميني، وتعزيز المهارات والقدرات القيادية في صناعة التأمين. وليس هذا بالمستغرب إذا علمنا أن عدد النساء العاملات في قطاع التأمين في الولايات المتحدة كان ١,٥ مليون، يشكل ٦٦,١٪ من أصل ٢,٣ مليون عامل في صناعة التأمين (أرقام ٢٠١١)^(٢٠).

هناك قضايا تشغل بال المعنيين والمعنيات بالتمكين والشمول/التنوع في مؤسسات التأمين. من بين هذه القضايا التمثيل المناسب للمرأة في مجالس إدارة هذه المؤسسات والمواقع الإدارية العليا، آخذين في نظر الاعتبار تزايد الاعتماد على مقياس

(١٩) Insurance Times, 18 February 2018 <<https://www.insurancetimes.co.uk/blanc-insurance-needs-to-do-more-for-women/1426493.article>>.

<<https://www.iii.org/insuranceindustryblog/women-in-insurance/>>.

(٢٠)

النوعية والجدارة في التعيينات وليس الجندر. وهناك مسألة تفاوت الرواتب والمكافآت بين الرجال والنساء.

وتجابه النساء اختيارات المواءمة بين تكوين أسرة ورعايتها وبين التكريس للعمل المهني. إن ما يعيق تقدم المرأة، في مختلف مجالات العمل ومنها التأمين، هو الأمومة فهي، على العموم، وليس الرجل تواجه الخيار بين الأمومة والحياة المهنية، وخيار العودة إلى العمل أو تكريس نفسها لتربية الأطفال، أو خيار عمل يتميز بالمرونة لكنه لا يحمل معه احتمال التقدم نحو مراكز أعلى في الشركة.

لا شك أن العمل في صناعة التأمين كان، تاريخياً، مقصوراً على الرجال، رغم التغييرات التي جاءت كنتيجة للحربين العالميتين عندما تم تجنيد أعداد كبيرة من العاملين للحرب وحلّت النساء محلهم بصفة مؤقتة أو دائمة^(٢١). وقبلها شهد المجتمع البريطاني الحركة النسوية القوية المطالبة بمساواة المرأة في حق التصويت في الانتخابات البرلمانية، وما ترتب عليه من تراكم في تغيير نظرة المجتمع إلى المرأة. ثم إن النساء اليوم يتمتعن بمؤهلات أكاديمية وتجارب متنوعة في مجال العمل والحصافة والذكاء. وهناك من يحتاج بأن عدد المعتمدين في ازدياد في المجتمعات الغربية الحديثة وهؤلاء يجذبون التعامل مع مديرة بدلاً من مدير، مثلاً.

وهناك الرأي الذي يقول إن من يخلق الفرص أمام تكوين دور أكبر للنساء لإشغال المناصب القيادية ليس صناعة التأمين بذاتها وإنما المجتمع، إذ إن مسألة التمييز الإيجابي، أو وضع كوتا للنساء، لا يخلق المساواة الجندرية تلقائياً. إن أصحاب هذا الرأي، من الرجال والنساء، يقولون إن معوقات الماضي أمام توفير دور أكبر للمرأة ما زالت قائمة. صحيح أن المرأة تمتلك مؤهلات أكاديمية أفضل الآن ولها قدرات قيادية لكن المشكلة مجتمعية: قبول المجتمع بأن المرأة تستحق أن يكون لها مهنة، وأن تربية الأطفال يجب أن لا تظل محصورة بدائرتها كأم. ومن الملاحظ أن الضغط على المرأة لتكوين أسرة في وقت مبكر من حياتها بات ينحسر، ويتوافق هذا مع قبول واقع أن بعض النساء يفضّلن تكريس أنفسهن للعمل بدلاً من تكوين أسرة. ويعني هذا أن التكريس

(٢١) كمثال، التحق ١٢,٠٠٠ من موظفي شركة برودينشال Prudential Assurance بالجيش في الحرب العالمية الثانية. عملت الشركة على التعويض عنهم باستخدام ١٥,٠٠٠ شخص معظمهم من النساء.
Robert L Carter and Peter Falush, *The British Insurance Industry Since 1900* (Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2009), p. 34.

للمهنة يسبق تكوين الأسرة، وأعرف حالات عن زميلات في العمل كن لا يتمتعن بكامل استحقاقهن القانوني لإجازة الأمومة بغية الرجوع إلى العمل، ويجدن عوناً من أهاليهن، أو دور الحضانه، وحتى من تقاسم مهام الأسرة بينهن وبين أزواجهن. إن وجهة نظر هؤلاء النساء هي أن العمل/المهنة/الاختصاص له الأسبقية، وهو ما نلاحظه عند الرجال أيضاً. العمل يعطي الإنسان قيمة.

إن بعض المؤسسات التأمينية، ومنها معهد التأمين القانوني في لندن، كمثال، يكرّس قسماً من مواقعها الإلكترونية لترويج جاذبية العمل في قطاع التأمين، وخاصة بالنسبة إلى النساء الراغبات للعودة إلى العمل بعد انقطاع عنه بسبب الأمومة وتربية الأطفال. وقد أطلقت أليانز، واحدة من أكبر شركات التأمين في بريطانيا، في أوائل ٢٠١٨ برنامج العودة إلى العمل بعد انقطاع، وهو يهدف إلى اختيار أصحاب/صاحبات المواهب والكفاءات^(٢٢).

إن القضايا المتعلقة بالتمكين والتنوع والشمول ما زالت قائمة رغم التقدم الهائل خلال نصف القرن الماضي لكن هناك وعي قوي بها من قبل النساء العاملات ومن شركات التأمين أيضاً^(٢٣).

<<https://www.insurancebusinessmag.com/uk/industry-news/allianz/allianz-launches-return-to-work-programme-93296.aspx>>. (٢٢)

Joanne Wojcik, «Women have made gains in the insurance industry, but challenges (٢٣) remain» *Business Insurance*, 12 January 2013. <<http://www.businessinsurance.com/article/00010101/NEWS06/312019991/Women-have-made-gains-in-the-insurance-industry,-but-challenges-remain>>.

المحور الثاني عشر

الشباب

• هل ترى أن الشباب يأخذون فرصتهم في شركات التأمين العربية؟

من الملاحظ أن معظم الاقتصادات العربية تعاني بطالة حقيقية وبطالة مقنّعة. فرص العمل المفتوحة أمام الشباب محدودة والتنافس عليها عالٍ جداً. من نتائج هذا الوضع أن غالبية الشباب لا تختار الوظيفة التي ترغب بها، بل تقبل بما هو متوافر من فرص العمل. وهكذا يجد بعض الشباب طريقهم للعمل في شركات التأمين.

ليست لدينا قاعدة بيانات لتقييم فرص العمل المفتوحة أمام الشباب في شركات التأمين العربية، لكن قراءة بعض الإعلانات عن الوظائف في مصر، على سبيل المثال، تؤشر على أن معظم الوظائف المتوافرة هي في مجال المبيعات، وأنها مفتوحة لأصحاب المؤهلات العالية (من دون تحديد المستوى) للجنسين. وبعض الشركات الخاصة تشترط على المتقدمين، إضافة إلى المؤهل العالي، اللياقة وحسن التعامل مع العملاء، حُسن المظهر، تأدية الخدمة العسكرية، وأن لا يزيد سن المتقدم عن ٣٠ سنة. وقد يستعاض عن الإعلان بقيام شركة التأمين بتنظيم لقاءات لتشغيل الشباب من خريجي الجامعات، تعرض فيها الشركة فرص العمل المتاحة، وتقوم بإجراء المقابلات معهم لانتقاء الأفضل بينهم.

يلاحظ أن هذا النمط من الاستخدام للشباب ينصبُّ أساساً على تغذية فريق البيع المباشر، لدى شركة التأمين، للمنتجات التأمينية النمطية. ليس معروفاً في الوقت الحاضر، بالنسبة إليّ، إن كان هذا الفريق من الشباب سيتحول إلى جهاز يتولى البيع عبر منصات إلكترونية، وهذا هو رأيي الحقل الخاص لعمل الشباب في أسواق التأمين

الغربية. يناقش بعض نقاد عملية العمل (labour process) بأن هذه المنصات، كما كان شأن الأزمات المتحركة في الإنتاج الكثيف (mass production)، ستؤدي إلى الانتقاص من حجم المهارات المطلوبة في العمل (deskilling) من خلال الفصل بين الفكر الذي يختفي وراء العمل والعمل ذاته^(١) (dissolving the unity between conception and execution). ومن آثار التطور الإلكتروني هذا فقدان التواصل الإنساني، إذ إن التواصل يتم بين جهاز إلكتروني وآخر. قد يبدو هذا الوضع بعيداً لكنني لا أستبعد بروز الوسائل الجديدة في توزيع المنتج التأميني ومنها المنصات الإلكترونية التي تعرض مقارنة بين منتجات شركات التأمين في مجال معين. وتشهد سوق دولة الإمارات العربية عمل مثل هذه المنصات في مجال التأمين على السيارات.

في بعض الأسواق، ومنها الأردن، تقوم مراكز تطوير الأعمال بتنظيم برنامج لتمكين الشباب للعمل في شركات التأمين، من خلال تعريف المشاركين في البرنامج بأسس العمل التأميني. يتبع ذلك تنظيم يوم وظيفي لهم بحضور مسؤولي أقسام الموارد البشرية في شركات التأمين المهتمة بالموضوع بهدف انتقاء البعض منهم. يُراد من مثل هذا البرنامج تجسير الفجوة بين متطلبات شركات التأمين وكفاءات الشباب. وهذا نموذج يستحق الاهتمام والعمل به في أسواق التأمين العربية.

وفي أسواق أخرى تسعى هيئات التأمين، كما في دولة الإمارات العربية المتحدة، إلى نشر دعوات في وسائل الإعلام لجذب الشباب للعمل في شركات التأمين من خلال تزويدها بالسير الذاتية، حيث تقوم بتعميمها على شركات التأمين. هذا المشروع لا ينحصر بتوفير فرص عمل للشباب فله بُعدٌ سياسي يتمثل بتوطين الاستخدام في شركات التأمين العاملة في الإمارات، وتكوين كفاءات تأمينية إماراتية.

وهناك توجه مماثل في دول خليجية أخرى ومنها عُمان حيث يجري التأكيد على دفع المواطنين العمانيين للخروج من دائرة العمل ككتبة في شركات التأمين في الوقت الحاضر، وذلك من خلال تنظيم برامج تدريبية للعمانيين من قبل الهيئة العامة لسوق

(١) كان فردريك تابلور، مؤلف كتاب الإدارة العلمية *Scientific Management* سباقاً في تطوير الفصل بين الفكر والعمل. يمكن متابعة هذا الموضوع في كتاب مهم يعتبر كلاسيكياً في مجاله، وكان من ضمن الكتب المقررة في دراستي لشهادة الماجستير في لندن: Harry Braverman, *Labour and Monopoly Capital* (New York: Monthly Review Press, 1974), for example, pp. 50-51, 124-126, 315-319.

المال وشركات التأمين لتأهيل الكوادر واكتساب الخبرات المناسبة لإشغال المواقع الفنية والإدارية الوسطى والعليا في شركات التأمين العاملة في عُمان.

إن نظام إحلال المواطنين لشغل المواقع الوسطى والعليا في شركات التأمين سياسة ثابتة في دول مجلس التعاون الخليجي بدأ تطبيقها منذ سنوات. وقد بدأتها مؤسسة النقد العربي السعودي من سنوات لرفع نسبة السعودة في قطاع التأمين، والتي وصلت في الوقت الحاضر إلى أزيد من ٥٠٪ من مجموع العاملين في قطاع التأمين.

ليس لدي معلومات عن أسواق التأمين العربية الأخرى، ولكنني افترض بأنها ليست معنية بسياسة إحلال المواطنين في مجالات العمل التأميني، كما في الخليج، لأن هذه المجالات يشغلها أصلاً مواطنو هذه الأسواق. وتضم هذه الأسواق كوادر تأمينية شابة (٣٠ - ٤٠ سنة) رفيعة المستوى، البعض منهم يعمل في شركات التأمين الخليجية.

في سوق لندن تعمل شركات التأمين الكبرى على استقطاب الخريجين الجامعيين من الشباب في لقاءات تنظمها الجامعات مع مسؤولي الموارد البشرية في الشركات، ضمن ما يعرف بـ (graduate recruitment programme). ومتى ما تم استخدامهم يخضعون للتدريب، فهناك قناعة مترسخة أن الشركات تتأسس لتبقى، ولكي تبقى وتزدهر فإنها تعتمد التخطيط لإعداد البدائل الشابة (career planning) للجيل الحالي.

السؤال المهم هو التعرف على عدد الشباب الذين وصلوا إلى مواقع تنفيذية في الشركات التي يعملون فيها. وهنا أيضاً ليست لدينا قاعدة بيانات، لذلك أرجو أن ينظر إلى الأسماء التالية كأمثلة/نماذج إذ إن هناك أمثلة أخرى في جميع أسواق التأمين العربية لم نستهد إليها. ولكن تبقى هذه النماذج محدودة. من بين هذه الأسماء الشابة، مع حفظ الألقاب، ياسر البحارنة (المجموعة العربية للتأمين - البحرين)، فادي أبو نحل (شركة ترست لإعادة التأمين - البحرين). هذان النموذجان لم يخضعا للدراسة لاكتشاف ما يختفي وراء صعود الشباب على السلم الوظيفي، والافتداء بها (role model).

أظن أن مفهوم التخطيط لإعداد البدائل (career planning) غير متجذر عندنا ناهيك عن ثقافة الـ (mentorship) التي تجمع بين المعلم والتلميذ، كما في نظام الأصناف الحرفية في العصور الوسطى (guilds) ولكن في صورها الحديثة، لاكتساب المهارات الأساسية المرتبطة بالعمل وتهيئة الموظف الشاب للاقتداء بالمعلمين المتمرسين في صناعة التأمين ولتستهم مهام أكبر، ولك أن تتصوره في مجال التمريض

والطب. إن ثقافة الإرشاد والتوجيه هذه (mentorship) صارت منهجاً قابلاً للتدريس في الغرب. المسألة هنا ليست فنية أو إدارية محضة أو مجرد عملية تدريب. حينما نتحدث عن إعطاء الشباب الفرص التي يستحقونها نقصد أن يكون هناك تكافؤ فرص وأن تكون الجدارة هي معيار التقدم. هل يمكن أن نصل إلى ذلك في ظل مجتمعات تفتقر إلى مبادئ تكافؤ الفرص والجدارة وتتحكم فيها العصبية بمختلف تجلياتها؟

من المعروف أن بعض شركات التأمين العربية بدأت كشركات عائلية. هذه الشركات حريصة على أن يكون لأفراد العائلة الدور الأكبر في إدارتها واحتلال المواقع الرئيسية فيها. هذا النمط من الإدارة قد يغلق الباب أمام تقدم العاملين الشباب في الشركة لغياب تكافؤ الفرص ومبدأ الجدارة مقابل طغيان المحسوبية. وربما نكون مُغالين إن قلنا بأن أزمة الشباب هي أزمة تجديد النخب القيادية في مواقع العمل. إن القول بأن حالات الخلافة/التعاقب العائلي ليست ناجحة مسألة تحتاج إلى دراسة موضوعية، خاصة وأن هناك حالات يكون فيها الخليفة الشاب أوسع علماً من سلفه إلا أن خبرته العملية قصيرة. عندما تجتمع المعرفة العلمية مع الإرشاد والتوجيه من الفريق الأكبر عمراً والأغزر تجربة نكون بذلك قد وفرنا قاعدة لتجديد القيادة (العائلية في هذه الحالة).

إلى جانب البيئة الثقافية التقليدية للتعاقب على القيادة، هناك ضرورات التخطيط للعمل على تطوير نظم التعليم القائمة على العلوم الحديثة، ونظم التدريب المهني للشباب للتهيئة والاستجابة والاستفادة من مستجدات المعلوماتية والتقنيات الإلكترونية. نسمع عن محاولات قائمة على جهد فردي للتعاطي مع مستجدات العصر في مجال التطبيقات العلمية والتواصل الإلكتروني ومحاولة فهم الذكاء الاصطناعي ولكنها لم تتمدد على نطاق الشركات.

من العلوم التي لا تجد حضوراً كبيراً في مجال التأمين العربي العلوم الاكتوارية. كيف يمكن لهذه العلوم أن تدخل مجالنا إن لم نعمل الآن على تمكين الشباب منها في المعاهد المتخصصة وفي الجامعات قبل وبعد دخولهم لشركات التأمين.

بعض شركات التأمين العربية تهتم بالشباب وإعدادهم لتحمل المسؤوليات في المستقبل من خلال التدريب داخل الشركة وخارجها، بما في ذلك تمويل الدراسة في المعاهد العربية (في البحرين ومصر) والغربية (بريطانيا والولايات المتحدة الأمريكية). إن التحول الأكبر سيحصل عند تحول التأمين إلى مهنة احترافية (professionalisation)

(of insurance)، والشباب هم مادة هذا الاحتراف من خلال السعي للحصول على المؤهلات الأكاديمية والعملية الخاصة بنشاط التأمين. ربما ستتدخل هيئات الرقابة والإشراف على النشاط التأميني في المستقبل باشتراط أن تكون بعض المواقع في المؤسسة التأمينية مقتصرة على من يحمل المؤهل التأميني المناسب، مثلما تعمل هذه الهيئات في بعض الأسواق الغربية على اشتراط التعليم المهني المستمر للعاملين في مجال التأمين.

هناك شركات تأمين عربية عائدة للدولة حيث تأخذ مسألة توفر الفرص أمام الشباب بُعداً آخر يرتبط بطبيعة هذه الشركات. فهنا، وأنا أتحدث عن العراق كمثال، فإن إدارة الشركة تظل مقيدة بأوامر وتعليمات خارجية تضبط التقدم في الوظيفة، وهو ما يعني أن ليس لها إلا القليل من الحرية في ترقية ومكافأة الموظفين والشباب المتقدمين في أداء متطلبات عملهم. إن عمل الموظف هنا يستمر إلى حين تقاعده عن العمل، وتقدمه الوظيفي يتم بدرجات مرسومة سلفاً. وهكذا فإن التقدم الوظيفي للشباب في هذه الشركات يظل قاصراً مقارنةً بمثيله في شركات التأمين الخاصة. ونلاحظ أن بؤس التدريب لدى الشركات العامة، والخاصة أيضاً، يحرم الموظفين والموظفين من الشباب من فرص التطوير النظري والعملي، وبالتالي، يقعون داخل دائرة ضيقة من الممارسة الفكرية والعملية المتوارثة. والملاحظ أيضاً أن مجالس إدارة الشركات لا تضم عناصر شابة.

هناك قصور في دوران النخب التأمينية الشابة (circulation of elites) في أسواق التأمين العربية. التنقل من وإلى الشركات العامة يكاد أن يكون مفقوداً. أما التنقل بين الشركات الخاصة داخل السوق الواحد أو بين الأسواق فهو الآخر ليس كبيراً، أو قل ليس صفة ملازمة للنشاط التأميني عند مقارنته بما يجري في سوق لندن وغيرها من أسواق التأمين الأوروبية. قد يعيب بعض النقاد هذا الدوران باعتباره مُربكاً لعمل الشركات، لكن الجانب الإيجابي فيه هو نقل المهارات والمعارف لدى النخبة من شركة إلى أخرى. هنا يحصل تلاقح ثقافي/مهني من شأنه أن يدفع بتطور الشركة إلى الأمام. هذا الدوران هو نمط من إعادة توزيع الكفاءات الاحترافية الشابة داخل السوق. بعض الشركات الغربية تستخدم شركات التوظيف المتخصصة (headhunters) للحصول على فئات معينة من المحترفين تفتقد لهم في تنظيمها.

إن هذا الاهتمام بالشباب يجب ألا يعني الاستهانة بالجيل الأكبر عمراً من مهنيّ التأمين. كان لهؤلاء دورهم في بناء شركات التأمين الناجحة في العالم العربي. ومن المؤسف أن أدوار الكبار بالعمر، ممن يخزنون في ذاكرتهم معارف جمّة ويحملون مهارات تراكمت عبر السنين، تتوقف فجأة عندما ينتهون متقاعدین في بيوتهم إلا القلة منهم. ربما تستفيد بعض الشركات منهم ومن حكمتهم كأعضاء في مجالس إدارتها. ومع تقديري للصعوبات، فإن مساهمات الكبار في صناعة التأمين العربي هي بانتظار من يقوم بالبحث فيها.

إن الاهتمام بالشباب ينبع من حقيقة أنهم سيكونون ورثة من سبقوهم ولكن ليس بإعادة إنتاج مناهجهم في الإدارة والعمل التي لم يعد بعضها ملائماً لإيقاع العصر ومستجداته في ميادين التطور التكنولوجي والرقمي الهائل في البرمجيات والخوارزميات، والروبوتات وتطبيقات العلوم، وأدوات التعامل مع الخطر التأميني في تجلياته المختلفة وإدارته.

المحور الثالث عشر

غياب الكتابة حول تاريخ التأمين

• يلاحظ أن هناك غياباً للكتابة حول تاريخ التأمين. هل توافق على هذه الملاحظة؟ وما السبب؟

إن الغياب حاصل. هناك محاولات قليلة مثل الكتاب الذي أعدته الشركة المصرية لإعادة التأمين في الذكرى الخمسين لتأسيسها والذي أشرفت على إعداده السيدة سامية حيدة. كما أصدرت شركة ليبيا للتأمين كتاباً عن تاريخ الشركة بمناسبة انعقاد مؤتمر التأمين العربي الأول عام ١٩٨٩. وقد ساهم السيد إبراهيم صالح بمعظم الجهد في إعداد هذا الكتاب. الكتابان يستعرضان المراحل الأساسية وهما لا يقدمان أي تحليل اقتصادي.

أصدرت شركة إعادة التأمين العراقية، ربما على نمط هذين الكتابين، كتاباً من ٢٨ صفحة بمناسبة اليوبيل الذهبي لتأسيسها (١٩٦٠ - ٢٠١٠). ويضم مجموعة من الأسماء وبعض الجداول والأشكال وتعريفاً سريعاً بتاريخ الشركة وبالأعمال التي تقوم بها، مع مجموعة من الصور. هو لا يعدو أن يكون غير كتيب احتفالي يعتمد على الأرقام وجملته من الحقائق، وهو ما لا يعيبه، لكنه ليس دراسة تاريخية للشركة ولدور الإداريين والفنيين والحقوقيين وغيرهم من العاملين من الرجال والنساء؛ وهو يفتقر إلى السياق الاقتصادي. وأظن أن الكتابين اللذين ذكرتهما شبهان بكتيب الإعادة العراقية. ربما قامت شركات تأمين عربية أخرى بإصدار كراسات/كتيبات استذكارية مماثلة.

حقاً، ليس هناك كتابات حول تاريخ التأمين العربي: تاريخ شركات التأمين، تاريخ النشاط التأميني في بلد واحد أو عموم البلدان العربية، تاريخ فرع معين من

فروع التأمين. ربما كان الاستثناء الوحيد هو كتاب صناعة التأمين في مصر عبر قرن ونصف^(١). ويرد في هامش في هذا الكتاب إشارة إلى مشروع كتاب «الشرق للتأمين - خمسة وسبعون عاماً (١٩٣١ - ٢٠٠٦) للمؤرخ الكبير الأستاذ يونان لبيب رزق»^(٢).

قد يقول البعض إن عمر النشاط التأميني العربي قصير، ولذلك فإنه لا يمكن أن يكون موضوعاً للدراسة التاريخية. لكن هذا البعض ينسى أن التاريخ المعاصر موضوع للدراسة الأكاديمية وأن الكتابة التاريخية لا تقتصر على ما حصل من وقائع قبل عدة قرون. وقد يقول البعض الآخر إن النصوص والوثائق غير متوفرة أو مبعثرة. ولكن أليس البحث عنها هو جزء من مهمة المؤرخ؟

لعل تفسير غياب الكتابة التاريخية حول التأمين العربي يعود إلى هامشيته في تفكير المؤرخين والاقتصاديين العرب. ولعله يعود إلى الاستغراق في بحث التاريخ السياسي والبحث في الربيع النفطي وآثاره السياسية على حساب التاريخ الاقتصادي ومنه تاريخ المؤسسات المصرفية والتأمينية.

لقد ذكرت في حديثنا أن عبد العزيز الدوري كان من أوائل المهتمين بالتاريخ الاقتصادي، وأن أطروحته لشهادة الدكتوراه (١٩٤٢) كانت بعنوان: التاريخ الاقتصادي للعراق في القرن الرابع الهجري^(٣)، وكان المشرف عليها برنارد لويس. أردت بذكر هذا المؤلف وكتابه أن تقول بأن الكتابة التاريخية الاقتصادية ليست غريبة علينا، فلماذا لم يهتم مؤرخونا بالنشاط التأميني في أشكاله الأولية في الماضي البعيد وأشكاله الحديثة؟ لا نتوقع في كتاب كهذا يغطي القرن الرابع الهجري (السنوات من ٩١٣ إلى ١٠١٠ للميلاد، كما تذكر الموسوعة الحرة) أن يضم إشارة إلى التأمين فهو لم يكن معروفاً بصيغته التجارية الرأسمالية في هذه الفترة في الغرب أو الشرق. لكن التجار كانت لهم وسيلة أخرى غير التأمين لحماية بضائعهم المنقولة بحراً:

(١) الاتحاد المصري للتأمين، صناعة التأمين في مصر عبر قرن ونصف (القاهرة: الاتحاد، ٢٠١٤).
راجع عرضنا النقدي لهذا الكتاب المنشور في مجلة التأمين العربي، الاتحاد العام العربي للتأمين، القاهرة، العدد ١٢٤، نيسان/أبريل ٢٠١٥، ص ٦ - ١٢. نشرت أيضاً في مجلة التأمين العراقي: <<http://misbahkamal.blogspot.com/2015/04/the-insurance-industry-in-egypt-accross.html>>.

(٢) الاتحاد المصري للتأمين، هامش (١)، ص ٢٩.

(٣) عبد العزيز الدوري، التاريخ الاقتصادي للعراق في القرن الرابع الهجري (بيروت: مركز دراسات الوحدة العربية، الطبعة الثالثة، ١٩٩٥؛ الطبعة الأولى: بغداد: دار المعارف، ١٩٤٨).

وكان الطريق البحري من البصرة إلى البحر الأحمر صالحاً للملاحة في جميع الفصول ولكن هذا الطريق كان مهدداً بالقرصان، ولذلك كان لا بد في كل مركب من مقاتلة ونفاطين^(٤).

إن الإشارة إلى التأمين لا ترد أيضاً في كتابه مقدمة في التاريخ الاقتصادي العربي (بيروت: دار الطليعة، الطبعة الثالثة، ١٩٨٠. الطبعة الأولى ١٩٦٩)، يغطي الفترة من القرن السابع إلى نهاية القرن التاسع عشر والعقد الأول من القرن العشرين. يذكر في ص ١٣٧ - ١٣٨ أن التوسع الغربي ورأس المال الأوروبي أدى إلى «السيطرة على طرق التجارة الرئيسة ثم التغلغل في البلاد العربية وغزو أسواقها» لكنه لا يتوسع في الشرح ليشير إلى وكالات التأمين الأجنبية العاملة في هذه البلاد. لعل طبيعة الكتاب التخطيطية (١٤٨ صفحة بدون المراجع والفهرس) يفسر غياب التفاصيل ومنها التأمين.

لعل ما ذكره بشأن المضاربة تحت باب الائتمان (ص ١٥٠) والعقد المعروف باسم (commenda) (ص ١٥١) يضم شيئاً من العناصر المنظمة لآلية التأمين، كما يتبين من التعريف التالي في كتاب لم يكن قد صدر بعد عندما كتب الدوري أطروحته:

(Commenda) هو ترتيب يعهد بموجبه مستثمر أو مجموعة من المستثمرين رأس المال أو البضائع إلى وكيل - مدير، يقوم بالمتاجرة بها ومن ثم يعيد إلى المستثمر (المستثمرين) المبلغ الأصلي وحصصة متفقاً عليها مسبقاً من الأرباح. وكمكافأة على عمله، فإن الوكيل يستلم الحصاص المتبقية من الأرباح. وأية خسارة ناتجة عن حوادث الرحلة أو من عدم نجاح المشروع التجاري يتحملها المستثمر (المستثمرون) على وجه الحصر، ولن يكون الوكيل بأي حال من الأحوال مسؤولاً عن خسارة من هذا النوع، ولا يخسر سوى وقته والجهد المبذول.

يبدو من المرجح جداً أن (commenda) مؤسسة متوطنة في شبه الجزيرة العربية تطورت في سياق تجارة القوافل العربية ما قبل الإسلام^(٥).

(٤) الدوري، ص ١٧٢ - ١٧٣.

(٥) ترجمت هذا الاقتباس من كتاب: Abraham L. Udovitch, *Partnership and Profit in Medieval Islam* (Princeton, New Jersey: Princeton University Press, 1970), pp. 170, 172.

إلا أن مؤلفنا لم يربط بين هذا العقد والتأمين. ومن المفيد أن أنقل ما ترجمته لمؤلف آخر عن نظرية له حول نشأة عقود القرض على السفينة حيث كتب التالي:

(١) إن شكل العقد للقروض ابتدعها البابليون قبل ٢٢٥٠ سنة قبل الميلاد، وقد طوروها من عُرف تجاري إلى ما يعرف بـ (Commenda of Islam).

(٢) إن البابليين نقلوا هذا العقد في سياق تجارتهم إلى الفينيقيين والهندوس، الذين أدخلوا تغييراً وتعديلاً على العقد ليتناسب مع متطلبات كل منهم.

(٣) إن الفينيقيين قد سلّموا العقد، الذي قاموا بتعديله، إلى التجار في السواحل الشرقية للبحر الأبيض المتوسط، بضمنهم اليونانيين والروديين... إلخ، وأن اليونانيين، وهم الحالة الوحيدة التي يوجد عنها أدلة، أضافوا تعديلات على الممارسة.

(٤) إن الرومانيين استقوا معرفتهم بالعقد من اليونانيين أو، وهو الأقل احتمالاً، من الروديين.

(٥) إن العقد كما كان معروفاً ومستخدماً في العصور الوسطى جاء، في المقام الأول، حصيلة للعقد الروماني ولكن في النهاية حصيلة للعقد البابلي^(٦).

من المؤرخين الاقتصاديين الآخرين أود أن أذكر اسم شارل عيساوي صاحب كتاب التاريخ الاقتصادي للهِلال الخصب، ١٨٠٠ - ١٩١٤ (بيروت: مركز دراسات الوحدة العربية، ١٩٩٠)، وهو تاريخ وثائقي يضمُّ، كما يقول المؤلف، ما هو متاح من نصوص (ص ٢٧). ولا يرد في هذا الكتاب، هو الآخر، أي ذكر للتأمين. لذلك، فإن ما هو غير متاح في الوقت الحاضر ينتظر من يكشف عنه في أرشيفات الدولة العثمانية

(٦) C. F. Trenergy, *The Origin and Early History of Insurance* (London: P. S. King and Son, 1926).

لقراءة ترجمة فصل «النشأة والتاريخ المبكر للتأمين في العراق القديم»، من هذا الكتاب راجع: مصباح كمال، مؤسسة التأمين: دراسات تاريخية ونقدية (بيروت: منتدى المعارف، ٢٠١٥)، ص ١٥ - ٤١.

والدول التي استعمرت بلادنا. هناك إشارات صغيرة ومحدودة في المراجع الأجنبية يمكن البناء عليها لتقضي نشاط التأمين في بلادنا^(٧).

في تقديمه لكتاب شارل عيساوي (ص ٢٥) يتحدث د. عبد العزيز الدوري عن «سيطرة رأس المال الأوروبي في المواصلات وفي البنوك وفي الديون العامة...» لكنه لا يذكر التأمين.

إن التوقف عن هذين الكتابين هو محاولة أولية لبيان إهمال المؤرخين والاقتصاديين العرب للنشاط التأميني في العالم العربي، مع الإقرار بأن الإشارة إلى كتابين ليس كافياً لتأكيد صحة أطروحة الإهمال. قد يكون هناك كتابات تاريخية عديدة لم أطلع عليها، ربما يضم البعض منها ذكراً للتأمين. وآمل أن يكشف المهتمون بالموضوع عنه.

دعني أختتم بالإشارة، أولاً، إلى فهرس مجلة المستقبل العربي من السنة الأولى حتى السنة الثلاثين: أيار/مايو ١٩٧٨ - نيسان/أبريل ٢٠٠٨ (الأعداد ١ - ٣٥٠) (بيروت: مركز دراسات الوحدة العربية، ٢٠٠٨)، فهو الآخر لا يضم أية إشارة للتأمين بمعناه الاصطلاحي.

(٧) على سبيل المثال: *What Hurts the Purse, Hurts the Soul: Insurance in the Ottoman Empire* with Documents from the Collection of David M. Kohen (Istanbul: Ottoman Bank Archives and Research Centre, 2009).

وما جاء بشأن توسع شركات التأمين البريطانية على الحياة في القرن التاسع عشر، إذ ورد في كتاب صدر قبل عدة سنوات أنه مع الرفع التدريجي لتحريم التأمين على الحياة في أوروبا في أوائل القرن أصبح هذا الفرع من التأمين موضوعاً للتصدير ولو بدرجة أقل من التأمين البحري. ويذكر محرر الكتاب وكاتب مقدمته أن شركة غريشام للتأمين على الحياة Gresham Life التي تأسست عام ١٨٤٨ قامت بفتح فروع ووكالات لها في فرنسا، بلجيكا، ألمانيا، النمسا، هنغاريا، إسبانيا، إضافة إلى كندا، الهند، مصر، وجنوب إفريقيا. (التأكيد من عندي). Robin Pearson (editor), *The Development of International Insurance* (London: Routledge, 2016), p. 14. ويرد في دراسة أحد المشاركين في هذا الكتاب، ص ٥١، أن شركة ووترثور للتأمين Winterthur Insurance Company السويسرية أن إجمالي أقساط التأمين عام ١٨٨٤ ضم ما نسبته ١٢٪ موزعة على بلجيكا وبلدان أخرى بضمنها مصر.

وفي دراسة أخرى في هذا الكتاب بعنوان «العولميات المتنافسة...» وفي عرضه للمؤتمر العالمي للاكتواريين، ١٨٩٥ - ١٩٥٠، ص ١٧٠، يبين صاحبها أن المؤتمر كان يعكس الخريطة العالمية لصناعة التأمين فالاجتماعات كانت تحت هيمنة الدول الصناعية، ولكن مع مرور الوقت صار المؤتمر يضم اكتواريين من أوروبا الغربية والشرقية وأستراليا ونيوزيلندا والهند ومصر.

والإشارة، ثانياً، إلى استنتاج ذي طابع عام في ورقة نشرتها قبل عشر سنوات جاء فيها الآتي:

لا ننكر أن الكتابة عن التأمين مستمرة من خلال النشر في المجلات التأمينية المتخصصة، على قلة هذه المجلات وضعف إخراجها وتحريرها، وفي العديد من الندوات التي تقام في مختلف البلاد العربية ومنها ندوات الاتحاد العام العربي للتأمين. كما أن بعض الجامعات والمعاهد تقوم بتدريس مادة التأمين. المشكلة الأساسية، في تقديرنا، تكاد أن تنحصر في الفقر في البحث التاريخي والأكاديمي. لم تقم الشركات القائمة، حسب علمنا، بتكليف باحث للكتابة عن تاريخها، ولم يقيم أركان صناعة التأمين المخضرمون بتدوين سيرهم الذاتية أو مذكراتهم. ولا تزال مكتبة التأمين العربية تفتقر إلى بيلوغرافيا بالمؤلفات العربية في التأمين (كتب، مقالات، نصوص محاضرات، وغيرها). وهي تفتقر أيضاً إلى المجموعات الإحصائية، للشركة الواحدة أو أحد الأسواق، التي تغطي فترات طويلة والتي تعين الباحث الناشئ. ولا نقرأ ما يرصد أو يُنظر للدور الاقتصادي، الاستثماري للأرصدة التأمينية. وما يكتب عن بعض أوجه النشاط التأميني لا يحيل القارئ إلى المصادر والمراجع وهي ضرورية لخلق حالة من الوعي المشترك بها وتسهيل البحث^(٨).

• هناك، إذن، غياب على مستوى الأسواق وعلى مستوى الشركات. ما هو السبب وراء هذا الغياب؟

إن الانطباع العام عندي هو غياب دراسة تاريخ النشاط التأميني في العالم العربي على المستوى الأكاديمي، ومستوى الشركات، ومستوى الأفراد، وأعني بهم رجالات وسيدات التأمين (كم منهم وثق تجربته/تجربتها في مجال التأمين؟). إن ما كُتب عن الموضوع لا يتعدى السرد البسيط مع القليل من التعليق. وأزعم أن منهج التاريخ

(٨) مصباح كمال، أوراق في تاريخ التأمين في العراق: نظرات انتقائية (بغداد: منشورات شركة التأمين الوطنية، ٢٠١١ [٢٠١٢])، فصل «مداخلة حول تحديث البحث في التأمين وتاريخه في العالم العربي»، ص ١٥٥.
نشر أصلاً في مجلة التأمين العربي، العدد ٩٩، ٢٠٠٨. نشر أيضاً في موقع مجلة التأمين العراقي: <<http://misbahkamal.blogspot.com/2009/03/99-2008.html>>.

الاقتصادي ليس متطوراً عندنا، والفرع الخاص منه ذلك الذي يرتبط بتاريخ الأعمال لا يجد له حضوراً، وأعني بهذا ذلك الفرع الذي يعالج تاريخ الشركات وبنيتها الداخلية والرقابة عليها وأساليب العمل والعلاقات بين العاملين وأرباب العمل، وتأثير الشركات على الحياة الاجتماعية وسيرة أصحاب الشركات والمشاريع الفردية وغيرها.

• نحن في ثقافتنا نعاني نقصاً في الحس بأهمية التأريخ. وكتابة التاريخ تأخرت قرونًا بعد ظهور الإسلام. ابن خلدون هو أول من كتب تاريخاً بالمعنى العلمي للكلمة.

في رأيي أن الحس التاريخي ليس مفقوداً تماماً في ثقافتنا الشعبية أو العالمية، فهو حاضر إلا أنه حسٌ بقي متكلساً في الماضي بدلاً من محاكمة التاريخ واستنطاق نصوصه، أعني بهذا التراث المهيمن. الحس النقدي بالتاريخ له حضور لدى النخب غير الرسمية. إن تأخر كتابة التاريخ قرونًا ليس مقصوداً على الإسلام، فالنصوص الأساسية للديانات التوحيدية الأخرى كتبت بعد قرون من الإعلان عن مبادئها وحتى أنها كتبت في غير أوطانها.

لقد صار هذا التاريخ الذي نتحدث عنه، وهو تاريخ يجمع بين وقائع هي موضوع اتفاق عام بين الباحثين وأخرى متخيلة، مؤدلجة، تخدم قضية الهوية والانتماء الديني أو القومي أو مصالح السلطة.

من المفارقات أن ابن خلدون وضع في المقدمة قواعد ساهمت في تأسيس علم الاجتماع لكنه لم يطبق هذه القواعد على كتاب العبر، وديوان المبتدأ والخبر في أيام العرب والعجم والبربر، ومن عاصرهم من ذوي السلطان الأكبر، فجاء سرداً للحوادث والملوك من ذوي السلطان الأكبر.

في تقديم كتابي أوراق في تاريخ التأمين العراقي: نظرات انتقائية (٢٠١١) كتبت الآتي:

ما الذي نكسبه من دراسة ماضي النشاط التأميني غير حس، ربما يظل غير معلن وغير محدد، باستمرار تجربة جماعية في مجال اقتصادي محدد بتنا ورثة لها. لكننا بالكاد نجد حضوراً لهذا الحس بين ممارسي التأمين في الوقت الحاضر. ربما لو كان هناك كتاب عن تاريخ هذا النشاط فإنه كان سيعزز من حضور هذا الحس، ولحفز على رؤية الماضي، كما الحاضر، من أرضية معرفية.

• هذا النقص في الإحساس يعبر عن نفسه بعدم الاهتمام بالتوثيق. والتوثيق علم له أصوله. نحن لم يكن لدينا اهتمام بحفظ وتبويب البيانات.

أنت ترى أحد وجوه النقص بالإحساس بالتاريخ في عدم الاهتمام بالتوثيق. لعلك تتحدث عن معرفة بفضل عملك في أكثر من شركة. مشكلة التوثيق لا تقتصر على شركة التأمين، بل تمتد إلى جهات أخرى رقابية وضريبية وغيرها. لنأخذ على سبيل المثال دائرة تسجيل الشركات، ترى هل نستطيع الكشف عن المستندات الأساسية المرتبطة بتأسيس وتسجيل شركة التأمين؟ بافتراض وجود المستندات، هل جرى العمل على تحويلها إلى سجلات رقمية سهلة الحفظ؟

أعرف أن إحدى شركات التأمين العراقية تكدست لديها نسخ من وثائق التأمين والسجلات الحسابية وغيرها، ولأنها قديمة ولا تتوفر على مخازن مناسبة، فقد تخلصت من معظمها حتى دون تسجيل ما أتلّف (بحرقها) في محضر. هذا رغم وجود قوانين تحدد حفظ الوثائق الوطنية وقواعد إتلافها. في حين أن شركة تأمين أخرى تدّعي بأنها تحتفظ بجميع محاضر اجتماع مجلس إدارتها، وإن كان مثل هذا الادعاء صحيحاً فإن هذه المحاضر هي مصدر أساس لتاريخ تطور هذه الشركة.

• أعتقد هناك صعوبة في كتابة تاريخ التأمين خصوصاً بالنسبة إلى البدايات والمراحل المبكرة. أين هي الوثائق؟ الله أعلم.

لا شك بأن هناك صعوبات كبيرة أمام البحث في كتابة تاريخ التأمين العربي. لكنني أرى أن واحدة من مهامّ الباحث هي اكتشاف أماكن وجود المستندات والوثائق والأدلة. قد يستدعي هذا الاكتشاف البحث في دوائر ومؤسسات خارج شركات التأمين: دوائر تسجيل الشركات، دوائر إطفاء الحريق، قوانين التأمين، دوائر الضريبة، الصحف ومجلات التأمين وإعلانات شركات التأمين، محاضر اجتماعات ومنها اجتماعات مجالس الإدارة، الكتيبات الصادرة من الشركات، تقارير الموظفين واللجان المختصة حول قضايا معيّنة، سجلات وثائق التأمين والتعويض (كانت تكتب بخط اليد)، نماذج وثائق التأمين القديمة، كتب المذكرات والسير الذاتية (بضمنها الأجنبية، لأولئك الذين عملوا في البلدان العربية)، الفتاوى الدينية... إلخ^(٩).

(٩) لي محاولات أولية للاستفادة مما هو متاح للكتابة عن جوانب من تاريخ التأمين في العراق، نشرتها في كتابي أوراق في تاريخ التأمين في العراق. نشرت بعدها أوراقاً أخرى ومنها: «التأمين في الأرشفة اليهودي =

وبالطبع، فإن الكتابة التاريخية ليست مجرد اجترار محتويات الوثائق المكتشفة، بل تحليلها باستخدام المناهج والأدوات الجديدة التي يعتمدها المؤرخون.

• نحن اعتدينا على متاحفنا وعادياتنا وعلى ذاكرتنا الجمعية. هل هذا يدل على وعي بالتاريخ؟ حينما احتلت إسرائيل عاصمة لبنان عام ١٩٨٢ أول شيء فعلته هو نهب مكتبة وأرشيف مركز الأبحاث الفلسطيني.

نعم، اعتدينا على آثارنا و متاحفنا ودوائر أخرى بما فيها المكتبات (العراق بعد الغزو والاحتلال الأمريكي في نيسان/أبريل ٢٠٠٣ مثل صرخ وكذلك احتلال داعش في ٢٠١٤ لعدد من المدن ومنها الموصل) لا بل إننا (وما زلت أتحدث عن العراق ويمتد حديثي ليشمل مصر) أعطينا لأنفسنا حرية الاستفادة (السرقه) مما تبقى من برج بابل لبناء البيوت والسرقه بغرض الاتجار^(١٠). وكان للغرب الاستعماري دوره في نقل آثارنا الحضارية إلى متروبولاتها (ربما تتذكر فيلم المومياء لشادي عبد السلام).

أنت تذكر نهب مكتبة وأرشيف مركز الأبحاث الفلسطيني في بيروت عام ١٩٨٢. كان هذا جزءاً من سياسة قديمة ارتبطت بالمشروع الصهيوني الاستيطاني (إزالة ٧٠٠ قرية فلسطينية، تغيير أسماء البلدات وأماكن أخرى، تضيق حركة الفلسطينيين، احتلال المزيد من الأرض الفلسطينية، والقائمة تطول إذ إن المشروع الاستيطاني ما زال قائماً). إن ما قامت به دولة إسرائيل في بيروت كان جزءاً من محاولة مستمرة لتقويض الذاكرة الجمعية الفلسطينية. ولكي نكون موضوعيين علينا أن نتذكر مخلفات العقلية الرجعية في ما يخص التعامل مع المواطنين المسيحيين واليهود في البلاد العربية والاختراق

= العراقي: قراءة أولية،» نشرت في الموقعين التاليين: <https://www.academia.edu/29134567/Insurance_in_the_Iraqi_Jewish_Archives>, <<http://misbahkamal.blogspot.co.uk/2016/10/httpswww.html>>.

وانتهت مؤخراً من كتابة مقال بعنوان «المصور آرشاك والسفارة البريطانية والتأمين ١٩٥٨: هامش على غطاء وثيقة التأمين من الحريق» لم ينشر بعد. وأرشاك هذا كان واحداً من أقدم المصورين في العراق، تعرض محله إلى دمار من قبل الجماهير الثائرة ضد الحكم الملكي في تموز/يوليو ١٩٥٨، ولما استقر الوضع راجع شركة التأمين لتعويضه عن خسائره المادية لكن الشركة رفضت تعويضه لأن وثيقة التأمين تستثنى الخسائر الناشئة من أعمال الشغب أو الهيجان الشعبي. وفي الفترة نفسها تعرضت السفارة البريطانية إلى أضرار، ومقتل أحد موظفيها، وانتهت دعوى السفارة بتعويض رضائي من قبل حكومة الثورة.

Milbry Polk and Angela M. Schuster (editors), *The Looting of the Iraq Museum, Baghdad* (١٠) (New York: Harry N. Abrams, Inc, 2005).

الصهيوني للجسم اليهودي في البلدان العربية اللذين اجتمعا لإفراغها من مواطنيها اليهود. في العراق أسقطت الجنسية العراقية عن المواطنين اليهود عام ١٩٥٠.

وتسأل إن كان ما قمنا به يدل على وعي بالتاريخ؟ الجواب الجاهز هو: قطعاً لا.

• في الأنظمة السلطوية التي عانيناها طويلاً، التاريخ يبدأ عند اغتصاب السلطة، فما هي أهمية التاريخ؟ ليس بعيداً عن ذلك (التفكير الانقلابي) ما يحصل في شركاتنا. كل مسؤول جديد يعمل على تجاهل إنجازات من سبقوه.

عدم نضوج فكرة الدولة المدنية يوازيه عدم نضوج الفكر المؤسسي، أعني المؤسسة ككيان بينه جيل تلو آخر. ورسالتنا هي أن على قطاع التأمين الاهتمام بالتوثيق وحفظ البيانات وكتابة تاريخ الأسواق والشركات العريقة. لاحظ إصدارات السويس ري بمناسبة مرور ١٥٠ سنة على إنشائها؟ هناك بروفيسور جامعي مشارك في إعداد الكتاب.

عندما تُغتصب السلطة يبدأ تاريخ جديد يلغي، أو يحاول أن يلغي، ما سبقه. التاريخ الجديد هو إعادة كتاب تاريخ الماضي ليكون متناسباً مع تفكير معتصبي السلطة. ويتخذ هذا التاريخ الجديد في شركاتنا اعتبار الماضي مكاناً مظلماً، ولولا المسؤولين الجدد لكادت الشركة أن تختفي من الوجود. قولك هذا فيه شيء من الصحة، ولكني أرى أن موضوعاً كهذا يستوجب التدقيق، بالتحقيق، أولاً، بين شركات التأمين العامة وشركات التأمين الخاصة، وثانياً، البحث في ما كان قائماً وما جاء بعده، وقراءة ما صدر من أقوال وبيانات من قِبَل الإدارات.

تقول إن على قطاع التأمين الاهتمام بالتوثيق وحفظ البيانات. هذا مطلب قانوني، كما أشرتُ إليه في مكان آخر من حوارنا. كما أن الاهتمام مطلوب لأغراض النظر في مطالبات التأمين القديمة، وخاصة في مجال المسؤولية. وتعرف أن وثائق التأمين من المسؤولية كانت تقوم على أساس ما يعرف بوقوع الخسارة أو الحادث (loss occurring basis) وواقعة الحادث قد ترجع في تاريخها إلى عدة عقود سابقة (بعضها يعود إلى أربعينيات القرن المنصرم)، كما هو الحال بالنسبة إلى تلك الوثائق التي كانت تغطي أخطاراً تشمل التعامل مع الاسبستوس. أنا أتحدث هنا عن أسواق التأمين الغربية، لكننا قد لا نكون بعيدين عنها في المستقبل.

دعوتك لقيام قطاع التأمين بكتابة تاريخ الأسواق والشركات العريقة هي حلم بعيد المنال لضعف الحس التاريخي. وحتى عندما تنهض مناسبة، كيوبيل فضي أو ذهبي أو غيره، فإن الحس التاريخي لدى الإدارات الحالية في مؤسسات التأمين لا يتعدى الاحتفاء من خلال كراس أو كتيب. إن المقارنة مع سوق التأمين في بريطانيا يكشف عن التخلف المريع في مجال الكتابة التاريخية عن التأمين. لنأخذ مثالين: عندما اقترب ذكرى مرور ٢٥٠ سنة على شركة صن الإنكليزية (١٧١٠ - ١٩٦٠) كلفت إدارتها أستاذاً في جامعة أوكسفورد لكتابة تاريخ الشركة الذي هو في الوقت ذاته تاريخ للتأمين في بريطانيا^(١١). المثال الآخر يخص ذكرى مرور ١٥٠ سنة على تأسيس الشركة السويسرية لإعادة التأمين (١٨٦٣)، عندما كُلف هارولد جيمس، بروفيسور التاريخ والشؤون الدولية في جامعة برنستون، لتحرير كتاب عن هذه المناسبة، كتاب هو في الوقت نفسه تاريخ لانتشار وتوسع التأمين في العالم. وتعاون معه ثلاثة أساتذة من جامعة ماربوغ في ألمانيا، والمعهد الفيدرالي للتكنولوجيا في زيورخ، وجامعة زيورخ^(١٢).

طالما أن البحث في تاريخ التأمين العربي ليس متيسراً في الوقت الحاضر، فلا أقل من قيام كل سوق عربي، من خلال جمعياته، بتكليف مؤرخ/مؤرخين بالبحث في تاريخ التأمين في السوق الواحدة. ولنا مثال الاتحاد المصري للتأمين الذي أنجز صناعة التأمين في مصر عبر قرن ونصف (٢٠١٤). إن تعدد ذلك، فالتمني الآخر هو قيام الشركات ذاتها بتكليف من يقوم بالبحث في تاريخها.

إن الاهتمام بتاريخ التأمين في العالم العربي لا يعفينا من دراسة حاضر هذا التأمين. ولعل ما يكتبه الزميل جوزف زخور تحت عنوان مفكرة ضامن عربي في مجلة البيان الاقتصادية يُشكّل في مجموعته ما يمكن أن نسميه «الحاضر كتاريخ» فهو صاحبُ حسٍ بالتاريخ. أتمنى عليه أن يتوسع في الكتابة خارج محددات النشر في المجلة.

P G M Dickson, *The Sun Insurance Office, 1710-1960* (London: Oxford University Press, (١١) 1960).

Barry Supple, وهناك كتاب مماثل له كتبه بروفيسور التاريخ الاقتصادي والاجتماعي في جامعة سيسيكس: *The Royal Exchange Assurance: A History of British Insurance, 1720-1970* (Cambridge University Press, 1970).

Sir William Schoolong, *Alliance Assurance, 1824-1924* (London: أكاديمية منها: Alliance Assurance Company, 1924).

أما الكتب المكرسة لتاريخ لويدز فهي عديدة.

Harold James (editor), Peter Borscheid, David Gugerli, Tobias Straumann, *The Vale of Risk: (١٢) Swiss Re and the History of Insurance* (Oxford University Press, 2013).

أنهيت مقالة لي باقتباس من كتاب لمؤرخ أمريكي، جيرالد فيلدمان، جاء فيه «إن العمل على ترويج تاريخ نقدي للأعمال [تاريخ الشركات] يقع في خانة المسؤولية العامة مثلما يُعبّر عن سياسة حكيمة، فمجتمع الأعمال هو المستفيد من التقييم الرصين لتاريخه»^(١٣). لقد كلّفت إدارة شركة أليانز هذا المؤرخ البحث في تاريخ الشركة خلال فترة الحكم النازي لكشف ما كان غامضاً أو مستوراً، والتوصل إلى فهم لماضي الشركة وقياداتها وموظفيها.

• هناك الآن مؤرخون يملكون عدة شغل ممتازة ولكنني أتحدث عما هو خارج الدوائر الأكاديمية.

إن عدة الشغل، أدوات البحث والتحليل والمقارنة وتدقيق صحة النصوص والوقائع، مطلوبة بحد ذاتها في الدوائر الأكاديمية وخارجها لإنتاج كتاب يحترم عقل القارئ الذكي والمختص. لكننا نعرف بأن الوقائع تظل خاضعة للفهم والتفسير. يكفي أن تنظر إلى تاريخ الثورة الأمريكية والثورة الفرنسية لتكتشف أن النقاش حولهما لا يزال مستمراً. وهذا هو جزء من قراءة الماضي في ضوء التراكم المعرفي الحاضر واستشراف المستقبل.

وتعرف بأن الكتابة التاريخية لم تعد مقصورة على سرد الوقائع والأحداث اعتماداً على نصوص الماضي ومعطياته، بل صارت تنطلق من إشكاليات زماننا الراهنة، صراحة أو ضمناً، وتسترجع التاريخ للتعامل مع الإشكاليات وإنتاج معرفة جديدة^(١٤). هذا ما أحسست به وأنا أقرأ كتاباً في التاريخ حول جاذبية التأمين وكيف عملت شركات التأمين على توليد طلب على التأمين للتحوط من يقين الموت والحوادث باستخدام أدوات العلم^(١٥).

Gerald D. Feldman, *Allianz and the German Insurance Business, 1933-1945* (Cambridge: Cambridge University Press, 2001), p ix.

(١٤) في أوائل ٢٠١٨ قرأت كتاباً عن الحروب الصليبية بعد أن أغراني عنوانه المشير، وذكرني بالغزو والاحتلال الأنجلو - أمريكي للعراق تحت ذريعة منع النظام الدكتاتوري في العراق لتوجيه أسلحة الدمار الشامل لضرب بريطانيا والولايات المتحدة الأمريكية. ولك أن تستدعي التخطيط المسبق لهذه الحرب الصليبية الجديدة (جورج بوش الابن استخدم تعبير الصليبية). Christopher Tyerman, *How to Plan a Crusade: Reason and Religious War in the High Middle Ages* (London: Allen Lane, 2015).

Geoffrey Clark, Gregory Anderson, Christian Thomann and J-Matthias Graf von der Schulenburg (editors), *The Appeal of Insurance* (Toronto: University of Toronto Press, 2010).

ربما لن نجد خارج الدوائر الأكاديمية ما يرقى إلى مستوى الكتابة التاريخية الأكاديمية حول التأمين.

• عند الحديث عن تاريخ التأمين، هل نحن، في رأيك، نقصد التاريخ الاقتصادي أم تاريخ الوقائع؟

أنا أقصد الوقائع والتحليل الاقتصادي لموضوع التأمين. فلا يمكن أن نفهم حقيقة الأمور من دون تحليل اقتصادي أو فهم الخلفية الاقتصادية لمجريات الأمور.

تاريخ الوقائع هو ما تقوم به شركات التأمين عندما تصدر كتيبات عن يوبيل فضي أو ذهبي، حيث تسرد الوقائع، بلغة برقية في معظم الأحيان، كتاريخ تأسيس الشركة، وأسماء المدراء العامين، وأقسام الشركة... إلخ. وهذا من دون أن يرتبط بأي تحليل أو عرض السياق الاقتصادي والتحويلات في المواقف تجاه الخطر وثقافة التدبر للمستقبل وغيرها.

إن التاريخ الاقتصادي معني بدراسة وفهم عملية التغيير في الماضي، وهو بهذا المعنى ليس إلا فرعاً متخصصاً من التاريخ يعتمد تخصصات علمية مختلفة ويلجأ إلى الأدلة وأدوات البحث. فالمؤرخ الاقتصادي يستخدم المفاهيم والنظريات والأدوات البحثية للعلوم الاجتماعية لدراسة القضايا التاريخية التي تؤثر على النشاط التأميني، على سبيل المثال: النمو الاقتصادي أو التخلف في بعض البلدان من دون غيرها، أي تاريخ التنمية الاقتصادية، العوامل التي تكمن وراء التغيير السكاني والهجرة، وأسباب حدوث الأزمات المالية، والآثار الاقتصادية والاجتماعية للحروب، السياسة النقدية والمالية، وسياسات التقاعد والضمان الاجتماعي، ودور التعليم ورأس المال البشري في التغيير الاقتصادي، وتأثير تنظيم الأعمال/الشركات على الأداء الاقتصادي، والتغيير في السلوك الاجتماعي في الماضي^(١٦).

قد ينهض السؤال: ما علاقة التأمين بمثل هذا المنهج في دراسة مؤسسة التأمين؟ تقوم العلاقة عندما نبحت تاريخ التأمين في سياقه الاقتصادي. إن الأمثلة التي ذكرتها لها آثارها على النشاط التأميني، ذلك لأن التأمين يرتبط ويعكس ما هو قائم من أوضاع

(١٦) للتعريف بأهمية التاريخ الاقتصادي، راجع: <<https://voxeu.org/article/why-economics-needs-economic-history>>.

عامة. وقد نضيف إلى ذلك البعد السوسولوجي والأخلاقي في دراسة تطور التأمين على الحياة مثلاً^(١٧).

دعني أقتبس مطولاً من مقالة نشرت في جريدة الحياة حول «منهج الكتابة التاريخية عند ابن خلدون ومدرسة الحوليات [الفرنسية]»، ففي معرض عرضه للتوجه المنهجي الجديد في الكتابة التاريخية وتحت عنوان «أدوات المؤرخ: من التاريخ الممكن أو المستحيل إلى التاريخ المشكل»، يقول الكاتب:

في سياق هذا التوجه المنهجي الجديد، حدث تحول جوهري على مستوى الأدوات التي كان يتوسل بها المؤرخ في كتابة التاريخ. فلم تعد، تبعاً لذلك، الوثيقة المكتوبة بمعناها التقليدي عند ابن خلدون ومدرسة الحوليات هي الأداة الوحيدة الممكنة والمعتبرة في كتابة التاريخ كما ألحت على ذلك المدرسة الوثائقية التي اشتهر عن روادها قولهم: «لا شيء يعوض الوثائق، ولا تاريخ من دون وثيقة»، أي الوثيقة المكتوبة. فحلاً لهذا التصور التقليدي للوثيقة التاريخية، أضحى في الإمكان عند ابن خلدون كما عند رواد مدرسة الحوليات، كتابة التاريخ، بل وإعادة كتابته، قصد المراجعة والتصحيح، اعتماداً على وثائق غير محددة وغير محدودة، وأحياناً غير متوقعة.

فقد بيّن ابن خلدون في مقدمته كيف يمكن إثبات الحدث التاريخي، الذي تحوّل عنده في هذا السياق واقعة اجتماعية مندرجة في شبكة من العلاقات المتداخلة، ليس بالاعتماد فقط على الوثيقة المكتوبة، وإنما بالاحتكام إلى قانون الإمكان والاستحالة، استناداً إلى ما أسماه «طبائع العمران». ومن خلال توسيع مفهوم الوثيقة، كما أوضحت ذلك مدرسة الحوليات؛ أضحى في الإمكان، بحسب هذه الأخيرة، كتابة التاريخ وإعادة كتابته من خلال مضامين مختلفة وغير متوقعة استناداً إلى مفهومها الجديد للتاريخ ولأدواته حين أصبح كل شيء عندها تاريخاً

(١٧) هناك دراسة رائدة حول تطور التأمين على الحياة في الولايات المتحدة تناول التغيير في المواقف الثقافية والإيديولوجية التي اكتنفت هذا التطور، وكيف سلوك الناس وكيف أصبح الموت موضوعاً للتأمين. Viviana A. Rotman Zelizer, *Morals and Markets: The Development of Life Insurance in the United States* (New York: Columbia University Press, 1979).

وكل شيء وثيقة «Tout est histoire, tout est document»، أو كما قال مارك بلوخ: «تنوع الشهادات التاريخية يكاد يكون لا منتهياً. كل ما يمكن الإنسان أن يقوله أو يكتبه، كل ما يصنع، كل ما يمس، يمكن. ويجب - أن يخبرنا به [عن الإنسان موضوع التاريخ]». الشيء نفسه أكده زميله لوسيان فيفر (Lucien Febvre) حين قال: «لا شك أن التاريخ يكتب اعتماداً على الوثائق المكتوبة، إن وجدت. لكن يمكن، بل يجب، أن يكتب اعتماداً على كل ما يستطيع الباحث، بمهارته وحذقه، أن يستنبطه من أي مصدر: من المفردات والرموز، من المناظر الطبيعية ومن تركيب الآجر، من أشكال المزارع ومن الأعشاب الطفيلية، من خسوفات القمر ومن قرون الثيران، من فحوص العالم الجيولوجي للأحجار، ومن تحليلات الكيمياء للسيوف الحديد»^(١٨).

تري متى ينهض مؤرخ عربي بالكتابة عن النشاط التأميني مستخدماً أدوات المؤرخ الحديثة؟

(١٨) محمد حواش، «منهج الكتابة التاريخية عند ابن خلدون ومدرسة الحوليات»، الحياة، ١٥ حزيران/يونيو ٢٠١٨: -عند-التاريخية-الكتابة-منهج/تراث/مجتمع-و-ثقافة/4586913<<http://www.alhayat.com/article/4586913>> الحوليات-ومدرسة-خلدون-ابن

من باب الختام

• ألدك مشاريع جديدة؟

تعرف بأني قد تقاعدت عن العمل في حزيران/يونيو ٢٠١٦.

ما زلت أحاول متابعة تطورات سوق التأمين العراقية، وأكتب وأنشر ما أنا قادر عليه من دراسات وتعليقات في مدونتي مجلة التأمين العراقي وفي مواقع إلكترونية أخرى. ونشرت بعد تقاعدي كتاباً صغيراً، ضمن منشورات مكتبة التأمين العراقي^(١)، بعنوان الأحزاب العراقية والتأمين: قراءة أولية في موضوع حضور وغياب التأمين - الحزب الشيوعي العراقي نموذجاً (٢٠١٦). وفي ظني أنه كتاب فريد من نوعه في العراق وربما خارج العراق.

كما أتعاون مع من يخاطبني من طلبة بحوث الماجستير في العراق بالرد على أسئلتهم ضمن مداركي المعرفية. ولي مشروع للبحث في حضور التأمين في الكتابات الاقتصادية الكلاسيكية. وأظن أنك تعرف بأني قد كتبت عن حضور التأمين لدى آدم سميث وكارل ماركس وترجمت نصوصاً ذات علاقة بالتأمين في كتابيهما الشهيرين ثروة الأمم ورأس المال. أمل أن أستطيع مواصلة البحث في هذا الموضوع، وهو لم يخضع للبحث في السابق، وأحاول الاقتراب منه ضمن ما هو متاح لي من مصادر.

(١) مكتبة التأمين العراقي مشروع طوعي لا يستهدف الربح، يعنى أساساً بنشر الكتابات في قضايا التأمين العراقي وكتابات تأمينية أخرى ككتب إلكترونية، أطلقته سنة ٢٠١٣. تضم المكتبة الآن أزيد من عشرين كتاباً، نصفها تضم كتابات زملائي.

• هل من كلمة تودون توجيهها للجسم التأميني العربي في نهاية هذا الحوار؟

تراكمت لدى قطاع التأمين العربي معارف وخبرات، معظمها مستورد والقليل منها ناشئ محلياً، في التعامل مع الأخطار التي تحيط بالأفراد والشركات من خلال الاقتباس والترجمة ومن ثم بيع نماذج جاهزة من وثائق التأمين من أسواق التأمين الغربية المتقدمة. أتمنى على جسم التأمين العربي توظيف ما هو متراكم والتعاون مع الدولة لتطوير الحماية التأمينية خارج إطار التأمين التجاري، وأعني بذلك تطوير التأمينات الاجتماعية والتأمينات الصحية المرتبطة بدولة الرفاهية التي نحلم بها.

قطاع التأمين العربي يُقلد ما هو موجود في أسواق التأمين الغربية ويستفيد من استشارات مدفوعة الثمن من هذه الأسواق، وبعضها يعتمد على المهارات الأجنبية. فهو ليس مهتماً، على سبيل المثال، بترويج نظام صحي مجاني تقوم الدولة بتوفيره لمواطنيها من المهدي إلى اللحد، أو تطوير ما هو قائم منه. مثل هذا النظام ليس في صالح المساهمين في شركات التأمين (الخاصة والعامة) لأنه يحرمهم من توزيعات الأرباح، وهو ليس في صالح الأطباء ومالكي المستشفيات التجارية الباحثين أيضاً عن الأرباح. وحتى شركات التأمين الإسلامية/التكافلية/التعاونية، رغم الغطاء الديني الذي تستر به، لا تختلف عن شركات التأمين القائمة على أسس رأسمالية. هناك مناخ إيديولوجي قوي، تقوم في ظله مؤسسات متخصصة، وبعضها دولية، للتنظير وللقبول بتسليع (commoditisation) الخدمات الصحية، والتعليمية أيضاً، والحد من الإنفاق العام على هذه الخدمات دونكم العمل على خصخصتها المباشرة أو خصخصتها بالتدريج من خلال تقليص موازنة الصحة والتعليم.

التنظير لمؤسسة التأمين مفقود في العالم العربي وقد تكون الدعوة له ترفاً فكرياً لا طائل منه من وجهة نظر الباحثين عن تحقيق الأرباح. ولكن أهو كثير على المرء أن يتمنى في خريف العمر اهتماماً أكاديمياً، بالتعاون مع قطاع التأمين، بصناعة التأمين العربية وبحث تاريخها على خلفية التاريخ الاقتصادي للبلدان العربية أو في إطار البلد الواحد؟^(٢)، أكثر على شركات التأمين العربية تخصيص منح تعليمية لطلاب البحث؟ أهو كثير عليها تأسيس مركز عربي للبحوث التأمينية؟

(٢) نشيد هنا بالمقاربة المحدودة في كتاب: الاتحاد المصري للتأمين، صناعة التأمين في مصر عبر قرن ونصف (القاهرة: الاتحاد، ٢٠١٤).

غني عن القول إن ما أدليت به من إجابات كان رهناً بنوعية الأسئلة التي وجهها لي محاورى الزميل تيسير التريكي. ولا أظن أنه كان من الوارد بالنسبة إليه تغطية شؤون وشجون صناعة التأمين العربية جميعها. وهذه تغطية أربأ بنفسى عن الادعاء بمقدرتي على القيام بها على كل حال. بيد أنني أعتقد أن أسئلته تمحورت حول مواضيع يعرف، بفضل علاقاتنا الوطيدة منذ مدة طويلة، أننا نلتقي حول أهميتها. فالحوار لم يأت من فراغ، بل هو حصيلة حوارات متفرقة كنا نخوضها كلما واتتنا فرصة لذلك، رغم بون المسافات ما بيننا.

إن ما عبّرت عنه في هذا الحوار هو مجرد وجهات نظر تحتمل الصواب والخطأ. وأقصى ما أتمناه هو أن تسهم وجهة نظري في إذكاء مزيد من الاهتمام بالقضايا التي تضمناها الحوار، وأن تخضع لتقويم نقدي من منظور يدرك صاحبه أن عصر اليقينية قد تجاوزه الزمن، وأن باب النقد والمساءلة للقضايا الفكرية بات مفتوحاً على مصراعيه. هذا النقد وتلك المساءلة هما وحدهما القادران على دفع عجلة التقدم ومراكمة التطور: وهي رحلة شاقة وطويلة بالنسبة لصناعتنا التأمينية وغيرها من الأنشطة العربية.

لقد أشرتُ إلى سوق التأمين العراقي مراراً وتكراراً وهذا، بطبيعة الأمور، راجعُ إلى كوني عراقي المولد والنشأة والهوى. هذا فضلاً عن أنني تعلمت مبادئ التأمين وممارسته في رحاب شركة التأمين الوطنية التي كانت الشركة الوحيدة التي تزاوّل التأمين العام (غير الحياة) في خلال المدة التي عملت فيها في العراق (١٩٦٦ - ١٩٧٧). وأود أن أؤكد هنا أن تكرار الإشارة إلى سوق التأمين العراقي لا يستبطن أي ادعاء بأنه حين كنت أعمل فيه كان الأفضل. هذا إلى جانب أن الحوار يستهدف البحث والنظر في هموم أسواق التأمين العربية، والمفاضلة والمقارنة ليستا من شواغله.

لقد جئنا في الحوار على أسماء نساء ورجال لعبوا أدواراً مهمّة في مجال التأمين. ومن المؤكد أننا أسقطنا أسماء جديرة بالتنويه والإشادة بفعل قصور معرفتي ومعرفة

هذا النمط من البحث في تاريخ التأمين جديد حتى في الغرب لكن الكتابات الغربية التي نشرت تجعلنا نتساءل لماذا لم تهتم شركات التأمين العربية بتاريخها واكتفت بالكتيبات الاحتفائية، ولم تكلف مؤرخاً بالبحث كما هو حاصل، مثلاً، في بريطانيا: P G M Dickson, *The Sun Insurance Office, 1710-1960* (Oxford University Press, 1960)

العنوان الثانوي لهذا الكتاب هو: The history of two and a half centuries of British Insurance
Barry Supple, *The Royal Exchange Assurance, A History of British Insurance 1720-1970* (Cambridge University Press, 1970).

محاوري. ونحن نعتذر من هؤلاء مؤكدين أننا كنا معنيين بتقديم أمثلة فحسب وليس بتقديم جردة كاملة بكل الأسماء. هذا وقد أملتُ عليَّ تجربتي الشخصية أن أشير إلى شخصيات تأمينية من العراق، وأرجو أن لا يفهم من ذلك أنني أنحاز وطنياً إلى من ذكرت، فأنحيازي هو للقيمة الفنية والفكرية وللجدارة. وتلك لعمرى صفاتٌ يتحلى بها كثيرون من رجالات التأمين العرب غير العراقيين.

نيسان/أبريل - آب/أغسطس ٢٠١٨

فهرس

- أ -
- اتفاقية ووتربورن (١٩٣٧): ٧٨
الاحتلال الأمريكي للعراقي (٢٠٠٣):
١٧٣، ١١١، ٥٨
- إدارة البرنامج التأميني: ١٨
إعادة التأمين الاختياري: ٤٢
إعادة تأمين فائض الخسارة: ٢٠
إعصار بيتسي (١٩٦٥): ٢١
الأفغاني، جمال الدين: ٥٦
أمين، سمير: ٩١
أمين، قاسم: ١٥٣
إنجلز: ٩٠
انقلاب ١٩٦٣: ١٤٥
انقلاب تموز/يوليو ١٩٦٨: ١٠١
إيليا، أنطوان سليم: ١٦
- ب -
- بابا، فوزية يوسف: ١٤٨
بابان، هشام: ٣٠
البحارنة، ياسر: ١٦١
- أبريشي، إلهام: ١٥٣
ابن عابدين الدمشقي: ٩٣، ٥٢
أبو الأعلى المودودي: ١١٢
أبو لغد، إبراهيم: ٨٤
أبو نحل، فادي: ١٦١
الاتحاد الأوروبي: ١٢٨
الاتحاد العام العربي للتأمين (١٩٦٤):
١٠٧، ١٢٧ - ١٢٩، ١٣٣، ١٥٤،
١٧٠
الاتحاد الكويتي للتأمين: ١٢٨
الاتحاد المصري للتأمين: ١٢٨، ١٧٥
الاتحاد المغربي لشركات التأمين وإعادة
التأمين: ١٢٨
الاتحادات التأمينية القطرية: ١٢٨
اتحادات التأمين الوطنية: ١٢٥
اتفاقيات شركة إعادة التأمين العراقية
(اسطنبول: ٢٠١٧): ١٥١

برنوطي، سعاد نايف: ١٦، ٣٠، ١٤٥،
١٥٠، ١٤٦

بسمارك: ١١٩

بلانك، أماندا: ١٥٦

بلحوشيت، وداد: ١٥٣

بلوخ، مارك: ١٧٩

بن خالد، لمياء: ١٥٣

بن عبدالله، رشيدة: ١٥٣

بن محمود، لمياء: ١٥٣

بني، نائل: ٩

بولاني، مايكل: ٥٦

البيروتي، سعد: ١٩، ٣٠

البيطار، سعاد: ٢٧

بييل، إنغا: ١٥٦

- ث -

ثورة تموز/يوليو ١٩٥٨: ٤٦، ١٥٠

- ج -

الجابري، محمد عابد: ٨٤، ٩٠، ١١١

الجامعة التونسية للتأمين: ١٢٨

جلميران، أديب: ٤٨

جمعية التأمين العراقية: ٤٠

جمعية جنيف: ١٢٠

جميل، سهير حسين: ١٤٧، ١٥٠

جيمس، هارولد: ١٧٥

- ح -

الحرب الأهلية الإسبانية (١٩٣٦): ٧٨

الحرب الباردة: ٩٠

الحرب العراقية - الإيرانية (١٩٨٠) -

(١٩٨٨): ٢٩، ٣٨، ١١١، ١٤٨

الحرب العربية - الإسرائيلية (١٩٦٧):

١٣

الحريري، أحمد: ١٣٣

حزب البعث: ٣٢، ٣٣، ٣٤

حسين، طه: ٧٧، ١٠٣

حسين، هدى: ١٥٢

الحصار الدولي على العراق (١٩٩٠) -

(٢٠٠٣): ٢٩، ٣١، ١٠٥

الحكيم، أحمد شكري: ٩٢

الحكيم، جمال: ٦٧، ٦٨

- ت -

تأمين شركات النفط الأجنبية (١٩٧٢) -

(١٩٧٥): ٣٨

تأمين أخطار صناعة النفط: ١٨

تأمين الأخطار النفطية: ١٩

التأمين العربي: ١٠

التأمين الهندسي: ١٨، ١٩، ٦٢، ٣٩،

٤١ - ٤٢، ٦٩

تايلور، فردريك: ٢٤

ترو، هند: ١١

التركي، تيسير: ١٨٣

التعاون التأميني: ١٢٣

تغطية الخطر التأميني: ١٢٣

تيزيني، طيب: ١١١

رضا، عبد الباقي: ١٤، ١٦، ١٩، ٢٣،
٢٤، ٢٦، ٢٧، ٣٠، ٣٣ - ٣٥، ٤٨،

٦٨ - ٦٩، ١٤٨

رضا، موفق حسن: ٢٩، ٣٠

الرقابة على شركات التأمين: ١٣٥، ١٣٧

الرقابة على صناعة التأمين: ١٣٧

ريكاردو، ديفيد: ١٠٧

- ز -

زخور، إميل: ١١

زخور، جوزف: ١٣٠، ١٣٣، ١٧٥

زريق، قسطنطين: ٦٨، ٧٦، ٧٧، ٨١

زكريا، فؤاد: ٩٠

زلزال سان فرانسيسكو (١٩٠٦): ٢٠،

٧٥، ١٤١

زيارة السادات لإسرائيل (١٩٧٧): ١٣٢

زياني، فتوح: ١٥٢

- س -

سارتر: ٧٧، ٧٨

ستيرج، آرثر لويد: ٦٦

ستيرج، ريموند ولسون: ٦٦

سعيد، إدوارد: ٦٨، ٧٠، ٨٠

سعيد، علي أحمد [أدونيس]: ٨٣، ٨٤،

٨٦، ١١١

سقوط بغداد (١٢٥٨): ٩٩

سلامي، سوسن: ١٥٣

سميث، آدم: ١٨١

الحماية التأمينية: ٣٨، ٤١، ٤٣

حمدي، بثينة: ٣٠، ١٤٧، ١٥٠

حمودة، سعيد: ١٥٣

حميدة، سامية: ١٥٢، ١٦٥

- خ -

الخصيري، مي: ١٥٠

الخطة الاقتصادية الخمسية (١٩٦٥) -

(١٩٦٩): ١٠١

الخفاجي، منعم: ٣٠

خليل، عبد الخالق رؤوف: ١٣٢

- د -

الدباغ، عبد الوهاب: ١٦، ٤٨

دركر، بيتر: ٢٥

دوفر، فكتور: ٦٧

الدوري، عبد العزيز: ١٦٦، ١٦٧، ١٦٩

دينسدیل، والتر: ٦٧

- ر -

الرابطة الدولية للاكتتاب في لندن: ١٢٦

رجب، مصطفى: ١٦، ٣٠، ٤٨، ٦٩،

١١٦

رزق، يونان لبيب: ١٦٦

رزوقي، حنا: ٣٣

شركة التأمين الوطنية (العراق): ١٤،
١٥ - ١٩، ٢٤، ٢٥، ٢٧ - ٢٩، ٣٢ -
٣٤، ٣٧، ٣٩، ٤١ - ٤٣، ٤٦، ٤٧،
٦٠، ٧١، ٩٧ - ٩٨، ١٠٦، ١٠٨،
١٤٥ - ١٥١، ١٨٣

شركة ترست (البحرين): ٨٩، ١٥٢،
١٦١

الشركة التونسية للتأمين وإعادة التأمين
(١٩٥٨): ٩١، ١٥٣

شركة الرافدين للتأمين: ١٦

شركة سهام للتأمين: ١٥٣

الشركة السويسرية لإعادة التأمين
(١٨٦٣): ٣٩، ٨٨، ٩٧، ١٢٤، ١٧٥

الشركة العراقية للتأمين على الحياة: ١٦،
٤٣، ٣٣

الشركة القطرية لإعادة التأمين: ٨٩

شركة ليبيا للتأمين (١٩٦٤): ٣٥، ١٦٥

الشركة المركزية لإعادة التأمين (CCR):
١٥٣

الشركة المركزية لإعادة التأمين (SCR):
١٥٣

الشركة المركزية لإعادة التأمين بالجزائر
(١٩٧٣): ٩١

الشركة المركزية لإعادة التأمين بالمغرب
(١٩٦٠): ٩١

شركة المجموعة العربية للتأمين (أريج)
(١٩٨٠): ٩١، ١٠٩

الشركة المصرية لإعادة التأمين: ١٥٢،
١٦٥

سوق التأمين العراقي: ١٤٥
سوق لويدز: ١٩ - ٢٢، ٢٣ - ٢٥، ٢٧، ٢٩، ٣٢، ٣٤، ٣٧، ٣٩، ٤١ - ٤٣، ٤٦، ٤٧، ٦٠، ٧١، ٩٧ - ٩٨، ١٠٦، ١٠٨، ١٤٥ - ١٥١، ١٨٣

١٥٦، ١٥٥، ١٢٤، ٩١
السيفي، بديع أحمد: ١٦، ٣٠

- ش -

شاهين، إلهام: ١٥٢
شركات التأمين والمصارف (١٩٦٤):

٣٨

شركة إعادة التأمين الألمانية: ٨٧
شركة إعادة التأمين العراقية (١٩٦٠):

١٦، ٤٧، ٩١، ٩٢، ١٠٦، ١١٦،
١٤٦ - ١٤٨، ١٥٠، ١٥١، ١٦٥

شركة إعادة التأمين العراقية في لندن:
١٥٥

شركة إعادة التأمين العربية (١٩٧٢):
٩١، ١٠٧

شركة إعادة التأمين الكويتية (١٩٧٢):
٩١

شركة إعادة التأمين الوطنية بالسودان
(١٩٧٣): ٩١

الشركة الإفريقية لإعادة التأمين: ٨٩
شركة بغداد للتأمين: ١٦، ٧٥، ١٤٦

شركات التأمين في بريطانيا (أليانز):
١٥٨، ١٧٦

شركة التأمين الإسلامية المحدودة في
السودان (١٩٧٩): ١١٢

شركة التأمين العراقية: ١٦، ٤٧، ١٠٦،
١٠٨، ١٤٦ - ١٤٨، ١٥٠، ١٥١

- ط -
- الشركة الوطنية للتأمين (SAA): ١٥٣
 شركة ميركنتايل أند جنرال: ٤٠
 شركة ميونيخ لإعادة التأمين: ٤١، ٣٩،
 ٩٧، ٦٢
 شركة نفط العراق: ١٤٧
 شركة وساطة التأمين أكما (AGMA):
 ١٥٣
- شعبان، عبد الحسين: ٨٣ - ٨٦
 شكري، بهيج: ٢٨، ١٦ - ٤٨، ٣٠ - ٤٩،
 ٦٧ - ٦٩، ٩٧ - ٩٨، ١٤٥، ١٤٦
 شكسبير، وليم: ٥٣
 شمعون، هيفاء: ١٤٧
 شوريري، جان: ٣٩
 شياع، إيمان عبد الله: ١٤٨، ١٤٩
- ص -
- صالح، إبراهيم: ١٦٥
 صالح، بصري محمد: ٣٤
 الصفار، مؤيد: ١٦، ١٩، ٣٠
 الصفواني، جميل: ١٤٧
 الصفواني، هدى: ٣٠، ١٥٠، ١٥١
 صناعة التأمين في العالم العربي: ١٣٢
 صناعة التأمين العربية: ١٠، ١١، ٩٩،
 ١٢٤، ١٦٤، ١٨٢، ١٨٣
 صندوق باندورة: ١١٤
 الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب:
 ٦٣
 صويج، مورين: ١٥٥
 صويص، رجائي: ١٢٧
- ع -
- عبادي، ميرفت: ١٥٢
 عبد الأحد، سمير سليمان: ١٥٥
 عبد السلام، شادي: ١٧٣
 عبد الوهاب، عطا: ١٦، ٣٠، ٤٨
 عبده، محمد: ٥٣، ٩٣
 العدوان الثلاثي على مصر: ٩١
 العروي، عبد الله: ١١١
 عزيز، فؤاد عبد الله: ٣٠
 العقوبات الدولية على العراق (١٩٩٠ -
 ٢٠٠٣): ٨٧، ٩٢
 العوضي، فاطمة محمد إسحق: ١٥٢
 عيساوي، شارل: ١٦٨، ١٦٩
- غ -
- غرامشي، أنطونيو: ٧٧، ٧٩، ٨٠
 غزو الكويت (١٩٩٠): ٢٩، ٥٨، ١١١
 غولدنغ، سيسيل: ٦٧
- ف -
- الفارسي، رفعت: ١٦، ٣٠، ٣٤، ٤٨

فتاح، ناديا: ١٥٣
فوكو، ميشيل: ٨٠
فياض، فاروق: ٢٦
فيفر، لوسيان: ١٧٩
فيلدمان، جيرالد: ١٧٦

- ل -

لاك، مايك: ١٩

لويدز، إدوارد: ٦٤

لويس، برنارد: ١٦٦

ليل، غاري: ١٩

- م -

ماتسوهيتو (الإمبراطور): ٥٨

ماركس، كارل: ١٥، ١٨١

مجلس التعاون الخليجي: ٩٥

مجموعة الاككتاب السيبراني: ١٢٦

المجموعة العربية للتأمين وإعادة التأمين

(البحرين): ٨٩، ١٦١

مجموعة لدراسة الاككتاب بالأخطار

السيبرانية: ١٢٦

مجموعة لندن للتأمين الهندسي: ١٢٦

المحاضرة الطائفية: ٣٢

محمد علي (خدوي مصر): ٥١

مراد، عزيز: ١٦

المركز السويسري للتدريب التأميني

(١٩٧٢): ٥٨، ٨٨

مصباح: ٩، ١٠

مظفر، مي: ١٥٠

معهد التأمين القانوني (لندن): ٥٧

- ق -

قانون التجارة البحري (١٨٨٣): ١٣٧

قانون التجارة البرية العثماني (١٨٥٠):

٩٣

قانون تنظيم أعمال التأمين لسنة ٢٠٠٥

في العراق: ١١٦

قانون السيورتاه (١٩٠٥): ٩٣

قانون شركات التأمين (رقم ٧٤ لسنة

١٩٣٦): ١٣٨

قبان، جاد: ١٩

قبان، منير: ١٩

قرارات تأمين شركات التأمين في العراق

(١٩٦٤): ٤٦، ١٦

قرم، جورج: ٨١

قطاع التأمين العراقي: ١٠٧، ١٤٥،

١٤٨، ١٤٩

القيسي، فوزي: ٣٣

- ك -

كاكا، نجية: ١٥٠

الكبيسي، محمد: ١٦

كسروان، ربيع: ١١

- ندوة التكنولوجيا الرقمية في مجال التأمين (بيروت: ٢٠١٦): ١٣٣
- النشاط التأميني في العراق: ١٣٨
- النصراوي، عباس: ١٠١
- نظام حماية البيانات الشخصية (٢٠١٨): ١٢٨
- نظام التقاعد للعاملين (١٨٨١): ١١٩
- النهضة التأمينية في العراق (١٩٧٠ - ١٩٨٠): ٢٣
- النوري، باسل: ١٩، ٣٠
- ه -
- هيث، كيثرت: ٢٠، ٧٥
- و -
- الوردي، سليم: ٣٠، ٧٠
- ورشة عمل حول مستقبل توزيع التأمين إلكترونياً في الوطن العربي (عمان: ٢٠١٧): ١٣٣
- ي -
- يوسف، بسام: ١٩
- يونايتد إنشورنس بروكزرز ليمتد (UIB): ١٧، ١٩
- معهد التدريب التأميني السويسري: ٩
- المعهد القانوني للتأمين في لندن: ٦٧
- المقاطعة العربية لمصر: ١٣٢
- مكتبة التأمين العربية: ٩
- المنشئ، باقر: ٣٠، ١٥١
- منصور، موريس: ١٦، ٣٠، ٣٤
- منظمة التجارة الدولية: ٩٤
- المؤتمر الأول لمنظمة التجارة والتنمية (UNCTAD) (جنيف: ١٩٦٤): ٩٢، ١١٦
- مؤتمر باندونغ (إندونيسيا: ١٩٥٥): ٨٩، ٩١
- مؤتمر التأمين العربي الأول في طرابلس (١٩٨٩): ٣٥، ١١٣، ١٦٥
- المؤتمر العام للاتحاد العام العربي للتأمين (٣٢): الحمامات - تونس: ١٠ (٢٠١٨)
- مؤتمرات الاتحاد العام العربي للتأمين: ١٥٤
- موسى، سلامة: ١٠٥
- المؤسسة العامة للتأمين: ١٦، ٣٣
- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار: ٦٣
- مؤسسة النقد العربي السعودي: ١٦١
- ميكافيللي: ٧٩
- ميمي، رشيدة: ١٥٣
- ن -
- النجفي، حسن: ٣٣