



أوراق تأمينة

مصباح كمال*: ملاحظات نقدية على أطروحة موفق حسن رضا وباقر المنشئ حول ممارسة مؤيد الصفار لإعادة التأمين وفق السعر الصافي

سأتناول في هذه الملاحظات بعض الأفكار التي أوردتها، مع حفظ الألقاب، موفق حسن رضا¹ وباقر المنشئ في مقالتيهما حول موضوع إعادة التأمين وفق السعر الصافي.

الأطروحة الأساسية ذكرها باقر المنشئ في مقال سابق له كما يلي:

المرحوم مؤيد أدخل أسلوباً جديداً في التعامل مع معيدي التأمين من ناحية والمقاولين من ناحية أخرى. إذا كان يتفق مع المعيد على أن تكون إعادة التأمين الاختيارية وفق السعر الصافي، في حين يقوم بتحميل السعر بعمولة مرتفعة في اتفاه مع المقاولين وبذلك كان يحقق عائداً كبيراً للشركة.²

الكادر الهندسي في شركة التأمين الوطنية وتسعير تأمين المقاولات الإنشائية

لقد كان الكادر الهندسي للشركة يضم مهندسين مؤهلين في الهندسة الميكانيكية والكهربائية والمدنية، وكلهم كانوا من حملة شهادة البكالوريوس، وعمل البعض منهم مع مكاتب هندسية في العراق أو مؤسسات حكومية. لم يكن أي منهم مهندساً استشارياً، وخبرتهم في مجال التصميم محدودة. المعرفة والخبرة الهندسية اجتمعتا عندهم مع المعرفة التأمينية في مجال التأمين الهندسي (وثيقة

1 موفق حسن رضا، "إعادة التأمين وفق السعر الصافي"، شبكة الاقتصاديين العراقيين:

<http://iraqieconomists.net/ar/2022/06/28/%d9%85%d9%88%d9%81%d9%82-%d8%ad%d8%b3%d9%86-%d8%b1%d8%b6%d8%a7-%d8%a5%d8%b9%d8%a7%d8%af%d8%a9-%d8%a7%d9%84%d8%aa%d8%a3%d9%85%d9%8a%d9%86-%d9%88%d9%81%d9%82-%d8%a7%d9%84%d8%b3%d8%b9%d8%b1-%d8%a7/>

2 باقر المنشئ، ذكريات سنواتي مع مؤيد الصفار، "مرصد التأمين العراقي":

<https://iraqinsurance.wordpress.com/2015/08/31/memories-of-my-years-with-the-late-mouayyad-al-saffar/>



شبكة الاقتصاديين العراقيين

IRAQI ECONOMISTS NETWORK
www.iraqieconomists.net

أوراق تأمينة

كافة أخطار المقاولين، وثيقة كافة أخطار النصب) في وضع أسعار التأمين وانتقاء الشروط المناسبة من مجموعة التظهيرات endorsements التي توفرها شركة ميونخ لإعادة التأمين. وتعرف بأنها كانت المعيد القائد لاتفاقيات التأمين الهندسي للتأمين الوطنية، وكانت تزود التأمين الوطنية بدليل التسعير Rating Guide ونص وثيقتي كافة أخطار المقاولين وكافة أخطار النصب والتظهيرات.

لنتذكر أن المؤمن له (المقاول ورب العمل) لم يكن طرفاً في عقود إعادة التأمين. لا أتذكر أن مؤيد الصفار، وقبله أصلان باليان، كان يستعين بممثلي المؤمن له في تفاوضه مع معيدي التأمين الاتفاقي والاختياري.

كان تسعير عقود تأمين المقاولات الإنشائية، الصغيرة والمتوسطة الحجم، ووضع شروط التأمين وظيفية مشتركة بين المهندسين والمكاتبين في قسم التأمين الهندسي وعلى رأسهم مؤيد الصفار. هذا الترتيب مقتبس من تنظيم الاكتتاب الهندسي في شركة ميونخ لإعادة التأمين والشركة السويسرية لإعادة التأمين. أما المقاولات الكبيرة فكانت تسعّر بالتعاون مع معيد التأمين القائد. عقود المقاولات الضخمة التي تتجاوز مبالغها حدود اتفاقية التأمين الهندسي فإن التأمين الوطنية كانت تتفاوض على تسعيرها وشروط التأمين عليها، خارج الاتفاقية، وفي معظم الأحيان من خلال وسيط دولي لإعادة التأمين في سوق لندن.

قسط التأمين في العطاءات الإنشائية وقسط التأمين الذي تستوفيه شركة التأمين الوطنية

من المعروف أن عقود الإنشاء تتضمن شروطاً خاصة بالتأمين والتعويض، يُفصل فيها مسؤولية طرفي العقد، المقاول ورب العمل، والمخاطر التي يكون كل طرف مسؤولاً عنها وما يقابل تلك المخاطر من أغطية تأمينية. تمثل كلفة التأمين أحد العناصر الذي يدخل في مبلغ العقد الإنشائي، ولذلك يلجأ المقاول الذي يتنافس مع غيره للنجاح في عطاءه الاعتماد على خبرته السابقة في تقدير كلفة التأمين الأساسية، أو الاستعانة بوسيط للتأمين يستطيع، بفضل تعامله مع مكنتبي التأمين الهندسي المتخصصين، الحصول على تقدير كلفة التأمين. إن هذه الكلفة، التقديرية، يدخلها المقاول في عطاءه دون أن تظهر كبنء قائم بذاته في دفتر العطاء.



شبكة الاقتصاديين العراقيين

IRAQI ECONOMISTS NETWORK
www.iraqieconomists.net

أوراق تأمينة

قد يكون قسط تأمين المشروع، كما تحتسبه شركة التأمين لاحقاً، مقارباً للكلفة التقديرية وهو ما يطمئن المقاول على أن الكلفة الحقيقية للتأمين جاءت قريبة من توقعاته. ويظل مترقباً لكلفة إضافية قد تنشأ في حال التأخر في تنفيذ المشروع ما لم يكن قد أفرد هامشاً تقديرياً للقسط الإضافي المترتب على تمديد غطاء وثيقة التأمين.

إن المقاول ورب العمل الحكومي لا يعرفان القسط الحقيقي للتأمين أثناء فترة تقديم العطاءات. قسط التأمين هذا يتقرر بعد إرساء عقد الإنشاء إذ تقوم شركة التأمين بتقييم المخاطر في ضوء اعتبارات عديدة ومنها، على سبيل المثال، الأطراف المؤمن عليها، مستوى الخسارة المهدرة، الحاجة لتغطية الأعمال المؤقتة، الحاجة لتغطية المكائن والمعدات، فيما إذا كانت الأعمال الإنشائية تتطلب تغييراً للمباني والمنشآت القائمة، الحد الأقصى للمسؤولية تجاه الطرف الثالث، نوع غطاء الصيانة المطلوب (غطاء الزيارات visits، الغطاء الموسع extended، غطاء الضمان guarantee) وطول مدة الصيانة، الغطاء الخاص بالتصميم المعيوب faulty design وهي على أنواع، نوع وحدة المخاطر، سمعة وخبرة المقاول، طبيعة المشروع: هل أنه ينطوي على استخدام عناصر في التصميم والتنفيذ لم تجرب سابقاً prototype ... الخ.

تحميل قسط التأمين الصافي بالزيادة

كما بيّن موفق حسن رضا وبقاقر المنشئ في ورقتيهما، كانت شركة التأمين الوطنية تلجأ، فيما يخص إعادة التأمين الاختيارية لعقود الإنشاء الكبيرة التي تتجاوز أقيامها حدود اتفاقية إعادة التأمين الهندسي، إلى أسواق إعادة التأمين الدولية مباشرة أو من خلال استخدام وسطاء لإعادة التأمين وخاصة في سوق لندن.

كانت السياسة التي يتبعها المرحوم مؤيد الصفار هو خلق تنافس للتسعير والشروط بين معيد أو أكثر من معيدي اتفاقية التأمين الهندسي وبين معيدين متخصصين في سوق لندن. كان التفاوض مع معيد التأمين الاتفاقي يتم مباشرة؛ أما التفاوض مع المكتتبين القادة في سوق لندن فإنه كان يتم عبر وسطاء إعادة التأمين، وكان التفاوض يجري أحياناً مع حضور الصفار وزملائه في الاجتماعات التي ينظمها وسيط إعادة التأمين.

إن أسعار إعادة الاختيارية الصافية، بدون عمولة إعادة التأمين (عمولة الإسناد المستحقة لشركة التأمين الوطنية)، كانت توفر للتأمين الوطنية حرية



أوراق تأمينة

تحميل الأسعار الصافية بالنسبة التي تراها مناسبة، كمقابل لعمولة الإسناد مع هامش للربح، للتوصل إلى سعر التأمين الإجمالي الذي تعرضه على المقاول.

لم يكن المقاول أو رب العمل طرفاً في التفاوض أو في تحديد السعر الصافي، ومن هنا منشأ فكرة سرية حجم الزيادة على السعر الصافي لتكوين السعر الإجمالي الذي يظهر في وثيقة التأمين، الذي يتعين على المقاول تسديدها للتأمين الوطنية.

لقد كانت ممارسة تحميل سعر التأمين الصافي بالزيادة وخاصة من قبل وسطاء إعادة التأمين مألوفاً وشائعاً في سوق لندن. وقد أساء بعض الوسطاء استخدام هذه الوسيلة لتعظيم حجم دخل عمولة الوساطة *brokerage income* دون علم معيد التأمين والمؤمن له، أي أنها كانت تتم في غفلة منهما. ومن المفارقات أن هذه الممارسة لم تكن موضوعاً في كتب التأمين، ولو راجعت أي منها أو أي قاموس للتأمين فلن تجد فيه مدخلاً خاصاً عن تحميل سعر التأمين بالزيادة *grossing up*. ولكن من خلال مراجعة بعض الكتب المتوفرة لديّ اكتشفت إشارات مهمة للموضوع كما في الاقتباس التالي:

هناك مناسبات، لا سيما عندما تكون شروط السوق متصلبة، حيث يقوم مكاتب التأمين بتقديم تسعير صافي بدون عمولة، وكأنه يقول [للسيطر] بشكل عام: "حسناً، هذا ما أريده لقاء التأمين على الخطر؛ ما تأخذه لنفسك [كعمولة] متروك لك. هناك شيء من المعقولة في هذه العملية حيث يحصل المكاتب على مبلغ متفق عليه من الأقساط. المشكلة، في رأيي، هي أنه لا يوجد أي سيطرة على الإطلاق على ما يضيفه الوسيط [لقسط التأمين الصافي]. أعتقد أن العميل يجب أن يعرف صافي ما يتقاضاه المكاتب لقاء توفير الغطاء مُستخلصاً من العمولات. أتساءل عمّا إذا كان العديد من العملاء يدركون أنه في كثير من الأحيان تنتهي 30 إلى 40 في المائة من الأقساط التي دفعوها في جيوب الوسطاء بدلاً من المكاتب؟³

أو هذا الاقتباس المطول:

غالباً ما تؤدي الممارسة الحديثة إلى ترتيب إعادة تأمين اختيارية على أساس "السعر الصافي الأصلي" *'original net rate' basis*. إذا كان لا بد من استخدام هذا السعر الصافي الأصلي، فيجب تحديده بعناية، على سبيل المثال - على أنه السعر الصافي الأصلي ناقصاً 25% أو السعر الإجمالي الأصلي *o. g. r*

³ Stephen Catlin, *Risk & Reward* (London: Iskaboo, 2017), p 43.



أوراق تأمينية

[original gross rate] مطروحًا منه ضريبة أقساط التأمين والعمولة الأصلية للوكلاء، على أن لا تتجاوز 25% إجمالاً. إذا تمَّ التعبير عنه [عن النسبة] كرقم، يجب ألا يتجاوز الرقم التكاليف الإدارية للإنتاج acquisition costs.

يجب إظهار أي عمولة إضافية تُمنح عن النفقات العامة وخصمها من السعر الصافي الأصلي - على سبيل المثال، السعر الصافي الأصلي 5%. تمثل الـ 5% عمولة إضافية تتجاوز التكاليف الإدارية للإنتاج. وعادة ما يطلق عليها العمولة الإضافية over-riding commission or overrider.

وبالطبع تصبح المُثل أو النظريات غير واضحة في عالم يقوم على المنافسة، بسبب الجشع المطلق أو، بعبارة أكثر تهذيبيًا، بسبب "المنافسة الاقتصادية". قد يكون للمكاتب المُسند ceding underwriter، محفظة من أعمال إعادة التأمين الاختيارية المربحة، أو يتمتع بسمعة رفيعة المستوى، ربما تجعله قادرًا على الحصول على عمولة إعادة تأمين اختيارية تزيد كثيرًا عن تكاليف الإنتاج الحقيقية. لا أحد يحسُدُ عاملًا ماهرًا على ما يحصل عليه من مكافآت لقاء مهارته، لكن يجب على كل معيد تأمين اختياري جيّد أن يعرف ويأخذ بالاعتبار سبب دفعه ما هو أكثر من تكاليف الإنتاج لأي خطر أو أي مجموعة من أعمال إعادة التأمين الاختيارية.⁴

لم تختلف هذه الممارسة تمامًا في سوق لندن بضمنها لويديز، ففي توجيهات أصدرتها لويديز سنة 2020 نقرأ التالي:

"تحميل السعر الصافي بالزيادة" / شرط المعادل الصافي "Grossing Up"/Net-Equivalent Clauses

تحميل السعر الصافي بالزيادة هو ممارسة يكون بموجبها إجمالي الأقساط (أي بضمنها العمولة) المتفق عليه بين الوسيط وشركة التأمين (أو معيد التأمين) أقل من القسط الذي يقدمه الوسيط لحامل وثيقة التأمين المرتقب بأنه مستحق الدفع. يظل الفرق بين المبلغين في يد الوسيط ويظل حامل الوثيقة المرتقب غير مدرك أنه يدفع مبلغًا أكبر مما تم الاتفاق عليه من قبل الوسيط نيابة عنه مع شركة التأمين (أو معيد التأمين).

مثل هذه الممارسة، دون الموافقة المسبقة informed consent من حامل الوثيقة المرتقب، غير مقبولة تمامًا وتشكل انتهاكًا لواجبات الوكالة التي يدين بها الوسيط لحامل الوثيقة بصفته موكله.

في بعض الحالات، احتوت القسائم [قسائم وسطاء التأمين] على صياغات سمحت للوسيط بتعديل إجمالي قسط التأمين بينما يتلقى المكاتب نفس صافي الأقساط (على سبيل المثال، العقود التي تحتوي على شرط "أو ما يعادل الصافي [قسط التأمين الصافي]").

⁴ Robert Kiln, *Reinsurance in Practice* (London: Witherby & Co, 2nd edition, 1986), p 11.



شبكة الاقتصاديين العراقيين

IRAQI ECONOMISTS NETWORK
www.iraqieconomists.net

أوراق تأمينة

في ضوء المخاوف التي يمكن أن تنشأ عن "تحميل السعر بالزيادة" والصعوبات في ضمان وجود موافقة مناسبة من حامل الوثيقة، لا ينبغي لوكلاء الإدارة [الأعمال أعضاء النقابات الاكتتابية] managing agents تضمين بنود في العقود حيث يتم التعبير عن العمولة كمكافئ صاف ويمكن للوسيط تغييرها، ما لم يتم التعبير عن العمولة التي تظهر على القسيمة كمبلغ معين أو الحد الأقصى للمبلغ الذي يمكن تخفيضه فقط.⁵

التوجيهات هنا تنصبُّ على التحذير والدقة في اللجوء لهذه الممارسة، والحدّ من قدرة الوسيط في تقرير عمولته من خلال المعادل الصافي شريطة أن يعبر عن العمولة في القسيمة كمبلغ معين أو كحد أقصى يمكن للوسيط التنازل عن جزء منه لتخفيض السعر مثلاً. أي أنه ليس بإمكان الوسيط تحميل السعر كما يشاء.

هذه الاقتباسات تشير إلى ظاهرة تحميل السعر الصافي بالزيادة وبشكل مؤدب. وقد تناولت هذا الموضوع في مذكرة غير منشورة في أواخر تسعينيات القرن الماضي اقتبس منها بعض المقاطع، مع قليل من التحوير لتوضيح المعنى، لأنها تلقي الضوء على دور وسطاء إعادة التأمين والشركات المسندة والمكاتبين في ممارسة تحميل سعر التأمين بالزيادة. وهي تفسر النهج الذي اتبعه الصفار أحياناً تجاه بعض المقاولين الأجانب. كما تفسر لماذا كانت العمولات تفتقر إلى الشفافية، وتقوم على تلاعب الوسطاء والشركات المسندة بها على حساب المؤمن لهم – وهو ما انتبهت له الهيئات الرقابية على النشاط التأميني في سوق لندن.

إن العمولة المستحقة لشركة وساطة التأمين يحددها المكتب عادة،⁶ ولذلك لا يحق لشركة الوساطة تحميل قسط التأمين بالزيادة، من خلال ما يُعرف بشرط المعادل الصافي أو أية وسيلة أخرى، لتوفر لنفسها دخلاً إضافياً ما لم يقترن

⁵ لويدز، إدارة الأداء - المتطلبات والتوجيهات التكميلية تموز/يوليو 2020

Performance Management - Supplemental Requirements & Guidance July 2020, p 30.

<https://assets.lloyds.com/assets/performance-management-supplemental-requirements-and-guidance-july-2020highlighted/1/Performance%20Management%20Supplemental%20Requirements%20and%20Guidance%20July%202020Highlighted.pdf>

⁶ نقول عادة إذ أن مكتب إعادة التأمين قد يترك أمر تحديد عمولة الإسناد، على سبيل المثال، لشركة التأمين المباشر (الشركة المسندة). ويتم ذلك من خلال قيام المكتب بتحديد قسط إعادة التأمين على أساس صافي السعر (net rate) وليس إجمالي السعر (gross rate) أي إنه لا يحدد العمولة التي تطلبها الشركة المسندة. وبالطبع هناك حالات متباينة لكيفية تدخل أو عدم تدخل المكتب في تحديد الأسعار والعمولات بين الطرفين المتعاقدين.



أوراق تأمينية

ذلك (الزيادة) بموافقة مسبقة من موكلها informed consent (المؤمن له أو المكتتب).

شرط المعادل الصافي في قسائم وسطاء التأمين، الذي يفسر الفروقات في توثيق أقساط وأسعار التأمين، كان شائع الاستعمال وعلى نطاق واسع في سوق التأمين. كان وجود شرط المعادل الصافي net equivalent clause في القسيمة يمنح الوسطاء هامشاً من الحرية لتعديل القسط الإجمالي وما يقابله من عمولات أو حسومات، بالزيادة أو التخفيض، وفي ذات الوقت إعطاء المكتتب نفس القسط الصافي الذي يريده.

كان المكتتبون يسمحون بهذا الشرط لأن عمولات الإسناد التي كانت تطلبها شركات التأمين، وخاصة في دول العالم الثالث، تفوق في حالات عديدة مستوى ما هو مسموح به ضمن اتفاقياتهم. فإضافة لعمولة الإسناد، التي تمنح لشركة التأمين، على المكتتبين أن يعرضوا عمولة لمكافأة الوسيط على إنتاجه للأعمال وقيامه بخدماتها أثناء سريان عقد التأمين بما فيها التعاطي مع المطالبات بالتعويض. هكذا كانت الممارسة المعهودة في سوق لندن حتى أواسط التسعينيات.

وقد جاء ذكر شروط المعادل الصافي في النشرة التي أصدرتها الدائرة الانضباطية في لويدز بتاريخ 6 أيلول/سبتمبر 1996.⁷ لقد أوضحت النشرة أن استعمال مثل هذه الشروط لزيادة العمولة لا يستقيم مع واجب الوسيط تجاه المؤمن له ما لم يقترن ذلك بالموافقة القائمة على المعرفة المسبقة للمؤمن له. ولذلك فقد تمّ إعلام مكتب توقيع الوثائق في لويدز (LPSO) برفض القسائم (slips) حيثما يُعبر عن السعر على أنه المعادل الصافي ما لم يُوضّح أن المراد من المعادل الصافي هو تخفيض القسط الإجمالي فقط.

لقد مارس معظم وسطاء التأمين، ومنهم شركات الوساطة العالمية الكبيرة، تحميل سعر التأمين بالزيادة، دون الحصول على الموافقة المسبقة للشركة المسندة أو المؤمن له، من خلال تطبيق شرط المعادل الصافي. ولجأ البعض منهم إلى خروقات فظة في هذا المجال ولقواعد انضباطية أخرى أضرت بمصلحة المؤمن لهم (تسديد قسط تأمين أعلى مما تم التفاوض عليه مع معيد التأمين) ترتب عليها فرض عقوبات من قبل الدائرة الانضباطية في لويدز عليهم وتقريعهم رسمياً.

⁷ يؤسفني أن لا أستطيع ذكر المصدر لأنه ليس بحوزتي ولم أستطع الوصول إليه بالبحث في موقع لويدز.



أوراق تأمينة

في 6 أيلول/سبتمبر 1996 أصدرت الدائرة الانضباطية في لويذر توجيهات تُذكر فيها جميع وسطاء التأمين أن تحميل أقساط التأمين بالزيادة غير مقبول رغم أن العمل كان جارياً به. لذلك يتوجب على الوسطاء الكف عن هذه الممارسة لأنها تتنافى مع القانون ولكون الوسيط وكياً عن العميل (المؤمن له أو الشركة المسندة). وعليه فإن تحميل قسط التأمين بالزيادة لتعظيم عمولة الوسيط يجب أن يقترن بموافقة العميل (الموكل).

لعله من المناسب أن يعرف القارئ أن لويذر قد أصدرت حتى سنة 1996 ما يزيد عن 50 نشرة انضباطية تتضمن التقييع والعقوبات وغيرها من الإجراءات الانضباطية بحق شركات الوساطة المعتمدين لديها وكذلك المكتتبين ووكلاء الاكتتاب. وقد تعرّض بعض هذه الشركات للعقوبات والغرامات غير مرة لخروجها عن قواعد الممارسة المقبولة. بعض هذه الغرامات كانت بملايين الجنيهات الإسترلينية.

إن بعض معيدي التأمين كانوا يرفضون عرض الأسعار الصافية ويشترطون إجراء إعادة التأمين بالأسعار الإجمالية (متضمنة عمولة الشركة المسندة وعمولة الوسيط) لمنع الشركة المسندة من تحميل السعر الصافي بزيادة لم يكن ليقرّوها أصلاً.

إن سبب رفض معيد التأمين للسعر الصافي هو تخوفه من سوء تصرف الوسيط والشركة المسندة بزيادة السعر الصافي بنسب غير مقبولة مما يؤثر على سمعة المعيد إذ تصبح أسعار التأمين التي يدفعها المؤمن له عالية في حين أن المعيد لم يقدم مثل هذه الأسعار أصلاً.

المرحوم مؤيد الصفار وإعادة التأمين وفق السعر الصافي

إن الصفار لم يبتدع تحميل السعر الصافي بالزيادة بل تعلمها من أحد وسطاء إعادة التأمين من سوق لندن، كما أوضح باقر المنشئ في ورقته.

لم يكن المقاولون الأجانب، وخاصة الغربيون، أبرياء في تعاملهم مع شركة التأمين الوطنية. كان المقاول الأجنبي الذي رست عليه إحدى المقاولات



أوراق تأمينة

الكبيرة يأتي إلى الشركة بصحبة وسيط التأمين الذي يتعامل معه في موطنه. يقدم المقاول والوسيط شروطاً جاهزة للتأمين على المقولة، بضمنها سعر التأمين، الذي يبدو في ظاهره واطناً بفضل الخسارة المهذرة deductible العالية المتضمنة في هذه الشروط.⁸

لم يكن مثل هذا الترتيب يحظى بموافقة الصغار لأنه، وهو الخبير بالعديد من ممارسات وسطاء التأمين في سوق لندن، يعرف أن الغرض منه هو شراء وثيقة تأمين كافة أخطار المقاولين أو كافة أخطار النصب بأقل سعر من التأمين الوطنية وإجراء تأمين آخر، خارج العراق، من خلال الوسيط، من مكتبين في سوق لندن. الأشهر بين أشكال هذه الترتيبات ما يعرف بالتأمين على أساس الفرق في الشروط (Difference in Conditions Cover (DIC) وكذلك وثيقة الضمان الأمن Security Policy. بفضل حنكته كان الصغار يدرك أن الأسعار المعروضة عليه متدنية لا تتناسب مع أخطار المقولة، والخسارة المهذرة عالية جداً، وغطاء التأمين ضيق. كان يعرف أن هذا الترتيب يرمي إلى تسديد أقل الأقساط في العراق وإجراء التأمين الحقيقي خارج العراق بالتنسيق مع وسيط التأمين – يعني هذا تسريب أقساط تأمين عراقية إلى الخارج دون مرورها بالكامل على شركة التأمين الوطنية (التي كانت الوحيدة لمزاولة فروع التأمينات العامة).

وكما كتبت في سابقاً فإن الصغار كان يعتبر أن ترتيبات كهذه تنطوي على

تجاوز على شرط التأمين مع شركة التأمين الوطنية، وفيها إضرار للمصالح العراقية من حيث أن القسط الحقيقي للتأمين يسدد لشركة تأمين أجنبية بدلاً من أن تسدد للتأمين الوطنية. وعدا ذلك فإن مصدر القسط هو رب العمل العراقي. فمن المعروف، خاصة لدى الشركات الإنشائية الأجنبية، أن كلفة التأمين تدخل في سعر

⁸ لقد اخترنا ما يماثل هذا الوضع مع الشركات النفطية العالمية المشاركة في جولات التراخيص النفطية.



أوراق تأمينة

المقاول⁹ الذي يجري الاتفاق عليه مع رب العمل. لذلك كان يعمل على ضمان بقاء
اكتتاب وثائق تأمين عقود الإنشاء تحت إدارة شركة التأمين الوطنية.¹⁰

من الأدلة على وجود هذه الترتيبات هو تخلي بعض المقاولين الأجانب من متابعة طلبات التعويض. أعرف ذلك من خلال تجربتي في العمل في شعبة التعويضات في التأمين الوطنية. كانت الشعبة تذكرهم بسقوط حق المطالبة بسبب التقادم (ثلاث سنوات) لكنهم كانوا يهملون المتابعة، وكنا لذلك نغلق ملفات هذه المطالبات بعد انقضاء ثلاث سنوات. ربما كان الإهمال هو بسبب الصرامة المهنية المتبعة في قسم التأمين الهندسي لتسوية التعويضات مما يلقي على كاهل المقاولين أعباءً إدارية مكلفة لا يرغبون بتحملها.

لم تكن مثل هذه الترتيبات، الأحابيل، تنطلي عليه، فهو لم يكتف برفضها بل لجأ إلى تحميل أسعار التأمين بالزيادة التي كان يراها متناسبة مع التسعير الحقيقي لأخطار المقاول، كما جاء في ورقتي موفق حسن رضا وباقر المنشئ، وبفضله كان يزيد دخل أقساط التأمين الوطنية ويعظم أرباحها التي تنتهي في خزينة الدولة.

أحد إفرازات هذه السياسة التي اتبعتها الصفار، غير المنظورة، هو الاقتصاد في تصدير العملة الصعبة لشراء حماية إعادة التأمين. نعرف بأن ميزان التجارة غير المنظورة (أو ميزان الخدمات)، يضم تقديم الخدمات في الخارج، كقيام شركات إعادة التأمين العراقية بالتأمين على أخطار خارج العراق تكسب منها أقساطاً. ويضم أيضاً المدفوعات للخارج لقاء شراء الخدمات من الخارج، كنفقات البعثات الدبلوماسية أو شراء حماية إعادة التأمين. إن معاملات إعادة

⁹ يلجأ معظم المقاولين إلى تقدير كلفة شراء الحماية التأمنية للمشروع، وإدخال هذه الكلفة في عطاءاتهم. وبذلك تكون كلفة التأمين داخلة بشكل آلي في سعر المقاول، كما بيّنا في فقرة "قسط التأمين في العطاءات الإنشائية وقسط التأمين الذي تستوفيه شركة التأمين الوطنية" في هذه الورقة. ومن المعروف أنهم كانوا يضيفون هامشاً للطوارئ ومنها أسعار التأمين العالية، وكذلك عامل الخطورة في بيئة غير أوروبية.

¹⁰ مصباح كمال، "مؤيد الصفار: مکتتب ومدير في شركة تأمين عامة"، "الثقافة الجديدة"، العدد 380، كانون الثاني 2016، ص 57-66.

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/>



أوراق تأمينة

التأمين لها آثارها على ميزان المدفوعات وكانت تثير الكثير من الجدل في الدول النامية عن التحويلات الخارجية للأقساط بالعملية الصعبة وإمكانية الاحتفاظ بها محلياً (من خلال زيادة احتفاظ شركات التأمين أو من خلال تأسيس شركات وطنية لإعادة التأمين، كما حصل في العراق في الماضي، وكما كانت الأونكتاد تشجع عليه وتروج له قبل أن تقمعه الليبرالية الجديدة)، وكلها قضايا إشكالية تستحق الدراسة الموضوعية.¹¹ وفي ظني أن مثل هذه الأفكار لم تكن بعيدة عن ذهن الصغار الحريص على العراق وثرواته.

إن تحميل السعر بالزيادة سواء أكان بعلم معيد التأمين أو وسيط التأمين ممارسة ليست خاطئة فقط في مؤسسة تقوم أساساً على مبدأ منتهى حسن النية بل أنه أمر مستهجن أخلاقياً. لقد كان هذا الأمر معروفاً في العقود الماضية ويمارسه وسطاء التأمين ويعلم مكنتبي التأمين في سوق لندن الذين كانوا يقعون تحت ضغط كبار الوسطاء لمنحهم حرية التصرف في زيادة السعر ومنحهم عمولات إضافية،¹² رغم وجود رقابة على النشاط التأميني الذي لم يمتد لهذا الموضوع إلا في مرحلة متأخرة وخاصة داخل سوق لويديز. كما كان يمارس في أسواق التأمين التي تفتقر إلى رقابة متينة، كما كان الحال في العراق.¹³

¹¹ هناك شحة في دراسة الموضوع علمياً في العراق. وبهذا الشأن فإن دراسة د. عبد الزهرة علي، لا تزال تحتفظ بأهميتها: Abdul Zahra Abdullah Ali, *Insurance Development in the Arab World: Available Domestic Retention Capacity and Demand for International Reinsurance* (London: Graham & Trotman, 1985) Ch 6, pp 190-222.

¹² كان حجم الأعمال التي يتعامل الوسطاء العملاقة به العامل الحاسم في الضغط على المكنتبين ليصل حد الابتزاز بحرمان بعض المكنتبين من الاكتتاب بهذه الأعمال لأنهم لا ينصاعون لضغوط هؤلاء الوسطاء. للحصول على دخل إضافي، كان بعض شركات الوساطة الكبيرة في سوق لندن، وهي أمريكية أصلاً، تعقد اتفاقات غير معلنة مع مكنتبي التأمين لمنحهم عمولة إضافية، غير عمولة الوساطة، تحتسب كنسبة على حجم الأعمال التي اكتتبت بها. وهذه العمولة لا يعلن عنها للمؤمن له أو للشركة المسندة. كان من إفرازات هذا الترتيب هو الحد من منافسة الوسطاء متوسطي الحجم مع الكبار، وهو نمط من تعييد حرية المنافسة التي يقوم عليها النظام الرأسمالي.

¹³ لم يتغير الوضع كثيراً في العراق بعد 2003 رغم تأسيس ديوان التأمين سنة 2005. وقد أشرنا هذا الموضوع في مقالنا "هل تم إفشال مشروع عقد تأمين فاسد-التأمين على شركة خطوط الأنابيب النفطية العراقية،" شبكة الاقتصاديين العراقيين، ص 5-9.

[مصباح-كمال-هل-تم-إفشال-مشروع-عقد-تأمين-فاسد؟\(iraqieconomists.net\).pdf](http://iraqieconomists.net)



أوراق تأمينة

إن العديد من الممارسات هي بنت بيئتها وزمانها. فتحميل السعر الصافي بالزيادة صار مرفوضاً وموضوعاً للغرامات الرادعة التي تفرضها الهيئات الرقابية، لكنها كانت مقبولة في وقتها لأن أخلاقيات الأعمال السائدة والجهاز الفكري للـ "بيزنس" كانت تسمح وتشجع مثل هذه الممارسات في ظل غياب الشفافية في العلاقة بين الأطراف المشاركة في العملية التأمينية. لقد تفاقمت الظاهرة في الحقبة الثاشرية التي بدأت سنة 1979 وامتدت لأكثر من عقدين واقتربت بسيادة المفاهيم والممارسات الليبرالية الجديدة واعتبار الربح القيمة العليا بغض النظر عن الوسيلة. لقد كانت الممارسة مقبولة حالها حال التمييز العنصري في الاستخدام والتمييز ضد النساء العاملات في قطاع التأمين قبل أن تنشأ وتتطور حركة نشطة باتجاه التنوع والمساواة والشمولية، وضمان الشفافية للحد من الرشى ومن غسل الأموال.

الجانب الذي لم يلقَ الاهتمام يتعلق بوسيط إعادة التأمين الذي كان الناظم الأساسي لإعادة التأمين الاختيارية لأعمال المقاولات الإنشائية لشركة التأمين الوطنية في سوق لندن على أساس السعر الصافي. لقد وفر الوسيط للصفار فرصة إجراء إعادة التأمين الاختيارية وفق السعر الصافي، وأتاحت له هذه الفرصة تحميل السعر الصافي المتفق عليه مع معيد التأمين من خلال الوسيط بالزيادة التي يراها مناسبة ليحصل على سعر التأمين الإجمالي لوثيقة التأمين.

لم تكن شركة التأمين الوطنية المستفيدة الوحيدة من هذه الترتيبات. لقد كان الوسيط هو الآخر المستفيد الأكبر منها، فالخدمة التي كان الوسيط يقدمها للشركة لم تكن لوجه الله؛ فهو الذي يتفاوض مع معيد التأمين الاختياري ويتوصل وأياه إلى تحديد شروط وسعر التأمين الصافي. يمثل هذا السعر ما يطلبه معيد التأمين، لكن ما يقدمه الوسيط للتأمين الوطنية هو ليس هذا السعر بل السعر الذي يتضمن عمولته الذي يقدمه للشركة. ويحقق الوسيط نسبة العمولة التي يريدها من خلال ما يُعرف بشرط المعادل الصافي (المعادل للسعر الصافي) net equivalent clause، أي السعر الذي يريده معيد التأمين.

إن الصفار لم يأخذ بعين الاعتبار الآثار الأخلاقية (التفريق بين الصح والخطأ morality) لتحميل سعر التأمين بالزيادة الذي كان يمارسه الوسطاء الدوليون في سوق لندن، وكان في هذا الشأن يمارسه بنفسه أيضاً. لقد كان الطرفان ينظران إلى الزيادة نظرة اقتصادية رأسمالية خالصة: تحقيق أقصى ربح من



شبكة الاقتصاديين العراقيين

IRAQI ECONOMISTS NETWORK
www.iraqieconomists.net

أوراق تأمينة

صفقة تجارية. وكان هذا مقبولاً في غياب القواعد الواضحة لتنظيم الشفافية في العلاقة بين الأطراف المشاركة في عملية التأمين وإعادة التأمين.

لقد كان الصفار حاذقاً في تطبيق إعادة التأمين الاختيارية وفق السعر الصافي، وكان يقوم به لبقائه بأنه يخدم مصالح قطاع التأمين العراقي وأحقيقته في تقرير السعر الذي يراه مكافئاً لأخطار المقولة. هذه القناعة قابلة للنقاش: ظاهرياً، فإن المقاول الأجنبي يسد قسط التأمين من حسابه الخاص لكن الواقع هو أن رب العمل العراقي (الوزارة أو المؤسسة الرسمية) هو الممول لقسط تأمين المقولة، كما شرحنا، لأن هذا القسط، الذي يبدأ ك مبلغ تقديري في فترة تقديم العطاءات، يصبح جزءاً من سعر المقولة الذي يسدده رب العمل العراقي للمقاول الأجنبي.

يجب التأكيد أن الصفار لم ينتفع شخصياً من إعادة التأمين وفق السعر الصافي؛ لقد كان همّه الأساسي هو أن لا تُضار مصالح العراق الاقتصادية ومصالح شركة التأمين الوطنية. ■

(*) باحث وكاتب متخصص في قضايا التأمين

حقوق النشر محفوظة لشبكة الاقتصاديين العراقيين. يسمح بإعادة النشر بشرط الإشارة إلى المصدر. 12 تموز 2022

<http://iraqieconomists.net/ar/>