

ملخص:

كان الارتباط الاقتصادي و السياسي الدافع المحرك لتطبيق معالم الإستراتيجية في تاريخ الاتحاد الأوروبي
شاملا التنظيم و التطوير المهم لتشريعات الخدمات المصرفية .

و من ضمن هذه التطورات المهمة مجلس كوبنهاغن و الذي يقرر الصفات المؤهلة للدول الأعضاء . لقد كانت
عملية التطبيق للتنظيم السياسي و الاقتصادي صعبة . هذا التطبيق و المؤسسات المتعددة في الاتحاد الأوروبي
التي تدعم و تحمي هذا التنظيم تميز الاتحاد الأوروبي عن أي كتلة سياسية أو اقتصادية

العالم العربي على العكس فبالرغم من أنه موحد أكثر ثقافيا و اجتماعيا إلا أنه غير ذلك اقتصاديا أو سياسيا
فمثلا , الجامعة العربية بالرغم من أنها اقدم من أسلاف الاتحاد الأوروبي فإنها لا تعدو كونها هيئة أمم "
إقليمية " أكثر منها اتحاد اقتصادي أو سياسي . إن مجلس التعاون الاقتصادي العربي و الذي تأسس عام
1964 بنفس السياسات التي قام عليها الاتحاد الأوروبي الاقتصادي إلا أنه لم يتقدم بنفس الخطى (و الذي هو
الاتحاد الأوروبي)

هذه الاختلافات تطرح تحديات للتطبيق و تأقلم الخدمات المصرفية الأوروبية بالعالم العربي. مع ذلك فإن هناك
دروسا و مبادرات عديدة يمكن تعلمها و تطبيقها بنجاح بالعالم العربي خصوصا ب-

- التبادل التجاري عبر الحدود خاصة فيما يتعلق بالاعتراف بوثائق التأمين الصادرة من طرف دولة عربية أخرى في حالة الشركات العربية المتعددة الجنسيات
- تحرير (و الاعتراف بباقي الدول العربية) و وثائق التأمين البحري, النقل, الطيران و الطاقة.
- ملكية الأجانب لشركات التأمين و سياسة موحدة في ما يخص ترخيص و مراقبة شركات التأمين الأجنبية .
- مشاركة شركات التأمين الأجنبية في المناقصات الحكومية.
- إلغاء التخلي الإجباري لإعادة التأمين
- سياسة موحدة لدفع المستحقات , قانون موحد لفهم و تنظيم تأمين السيارات بالدول العربية.
- سياسة موحدة لترخيص المؤهلات و التطوير المهني في مجال التأمين
- التطبيق المنهجي لإدارة المخاطر و التخطيط الاقتصادي لرأس المال و المدعم بقوانين
- تخطيط منظم لتفكيك حواجز المنافسة داخل و بين الدول العربية.

جدول المحتويات

1. المقدمة

2. خلفية:

- ا. اقتصاد سوق و التأمين بالسوقين العربي(شمال أفريقيا و الشرق الأوسط) و الأوروبي
- ب. بعض الأسئلة المهمة المتعلقة بالموضوع

3. الاتحاد الأوروبي – تطبيق تشريعات التأمين

4. قوانين التأمين المهمة بالاتحاد الأوروبي- هل ممكن أن تطبق بشمال أفريقيا و الشرق الأوسط

- سوق واحدة- التبادل التجاري عبر الحدود
- الترخيص,القوانين و الرقابة
- تدخل المؤمنون الأجانب و رقابة الدولة المضيفة
- حماية المستهلك
- ترخيص المؤهلات
- تأسيس متطلبات إدارة الخطر و إدارة تسديد الديون
- المنافسة

5. تطبيقات مهمة في سوق التأمين بأوروبا - هل ممكن أن تطبق بشمال أفريقيا و الشرق الأوسط؟

- دروس من جمعية التأمين الأوروبي CEA
- اتفاقيات السوق
- الشراكة بالقطاع الخاص و العام
- الطاقة البشرية: تطوير الموارد

6. خاتمة :نقاط التعلم

المراجع:

- Swiss Re SIGMA (World Insurance in 2005) & Swiss Re SIGMA (World Insurance in 2006)
Swiss Re SIGMA (Innovating to insure the uninsurable)
First Initiative www.firstinitiative.org
International Insurance Foundation: www.iifdc.org
International Underwriting Association on Solvency: <http://www.solvencyii.co.uk>
EU on Solvency ii : http://ec.europa.eu/internal_market/insurance/solvency
CEA: Insurance solutions for a changing society (June 2005)
CEA: The contribution of the insurance sector to economic growth & employment in the EU (June 2006)
CEA: Financial awareness initiatives promoted by the European insurance industry (July 2007-
position pager)
CEA: Solvency II glossary (March 2007)
CEA: Main results of CEA's impact assessments (June 2007)
CEA: Solvency II frequently asked questions (February 2007)
CEA: Guidance on quantitative impact study 3 (May 2007) on the CEIOPS MCR and MSR
specifications
CEA: prospects for simplifying European insurance legislation (2004)
CEA; Consumer protection in the European single market. (2004)
EU directive 2002/65 EC (September 2002)
First Initiative Project Ref 359 documentation
FSA : Financial Services' Authority (UK) Board : Prudential Requirements for Insurers '
(December 2006)
GAIU Meeting Minutes (November 2005)
IAIS Structure for the Assessment of Insurer Solvency (Dubai, Feb 2007)
IUA/ ABI: Individual capital Assessment' Guidelines (February 2007)
International Association of Insurance Supervisors: www.iaisweb.org
UAE Federal Law 6 of 2007
UN Economic & Social Council: Harmonization of Requirements Concerning International Road
Transport and Facilitation of its operation (working party on road transport economic commission
for Europe August 2004)

مقدمة:

في زيارة لمطعم صغير تديره عائلة لبنانية في منطقة سياحية في جنوب أوريا كنت أتوقع أن أجد على المائدة التشكيلة الكبيرة من أطباق المزه الحارة و الباردة مسبوقة بالسلطات الطازجة وما شابه لكن و مع الأسف لم تقدم السلطة و كان طعم المزه يختلف عن ما عدته و كان المتبل يفتقر إلى لمسة الثوم الشهيرة و باختصار فقد سألت صاحب المطعم اللبناني لماذا أجد طعم الأكل مختلف عما أجد في الشرق الأوسط و الخليج العربي ببساطة أجاب أنا هنا أخدم زبائن مختلفين بعضهم يعتقد أن السلطة و المكسرات طعام للحيوانات الأليفة و إن اللمسة الإضافية من الثوم سوف تعطي نفسا كريها (و ببساطة فإن دواء إنسان ما هو سم لإنسان آخر) إن سلوك الشخص ينبعث و يتكيف حسب المحيط الذي يعيش فيه ثم تتحول هذه السلوكيات إلى قوانين و أنظمة حكم. إن القوانين و الأنظمة التي تشرع من قبل المنظمات سواء كانت اجتماعية , سياسية, اقتصادية أو شخصية سوف تتحكم بسلوك الأشخاص ضمن هذه المنظمات المعنية. لذلك و قبل الولوج في قوانين و أنظمة التأمين , على الباحث أن يفحص أولا هيكلية , ميكانيكية و المحيط الخارجي الذي ستطبق فيه هذه القوانين عند ذلك نستطيع تقييم إمكانية التطبيق و التكيف لسوق آخر. إن الاتحاد الأوروبي كيان فريد فهو ليس فقط السوق المنفرد الأكبر, لكنه أكبر اتحاد عالمي مؤسسي سياسي. إن أهداف الاتحاد الأوروبي تطوير و تقوية السلام و الديمقراطية و كذلك التجانس و زيادة الرفاهة الاقتصادية لأعضائه. هو قوة تماسك سياسي و اقتصادي ضمن صوت واحد. قبل 12 سنة من إنشاء مجلس الاقتصاد الأوروبي في سنة 1957, كانت الدول العربية قد أنشأت الجامعة العربية في سنة 1945 بهدف توحيد الاقتصاد, الثقافة و الفعاليات الاجتماعية بين الدول الأعضاء و كان ميثاقها يحمي استقلالية الكيانات المنفردة و حريتها في اتخاذ القرارات لكن الاتحاد الأوروبي من جهة أخرى كان كتلة واحدة.

تختلف الجامعة العربية عن الاتحاد الأوروبي في أنها صورة إقليمية لهيئة الأمم. تعتمد فيها العضوية على الرابط الثقافي، المصالح الاقتصادية المشتركة مع أنها تعتمد أساسا على الموقع الجغرافي بالإضافة إلى هذا فإن الجامعة العربية ليس لديها علاقة مباشرة بمواطني الدول الأعضاء. في الجهة الثانية الاتحاد الأوروبي عنده تأثير مباشر في تشريعات الدول الأعضاء فمواطني الدول الأعضاء هم أنفسهم مواطني الاتحاد الأوروبي حيث يختارون ممثلهم في البرلمان الأوروبي.

كانتا الرابطان السياسية و الاقتصادية إلزاميتان و ضروريتان في تشكيل معلم استراتيجي في تاريخ أوربا. يتضمن هذا معلم تأسيس اتحاد الجمارك، تطور وحدة العملة الأوروبية إلى عملة أوروبية واحدة وفعالة (EURO)، تأسيس البنك المركزي الأوروبي ، تطور الاتحاد الأوروبي من مشاركة اقتصادية أوروبية (EEC) مربوطة باتفاقية إستراتيجية (اتفاقية ماستريتش). و كذلك إنشاء البرلمان الأوروبي و مجلس الوزراء (مجلس الاتحاد الأوروبي) من بين هذه المعالم هناك أيضا مجلس كوبنهاغن و الذي يحدد أهلية الانتخاب للدول الأعضاء.

قبل الالتحاق بالاتحاد الأوروبي يجب على الدول المتقدمة بطلب الالتحاق أن تثبت أنها حققت تغيرات إيجابية سياسيا، اجتماعيا و اقتصاديا و أنها في متوافقة عدة مجالات مع تشريعات الاتحاد الأوروبي. إن إجراءات الانضمام كانت صعبة حيث تطلب من بعض الدول سنوات لإكفائها . لكن هذه الطريقة تضمن التطور. التطور السياسي و الاقتصادي هو الأساس الذي يمكن إقامة عليه قانون موحد و فعال (سواء كان اجتماعي، اقتصادي، سياسي، إداري أو تطوير الخدمات المصرفية). و يمكن تطبيقه دوليا و من خلال أكبر اتحاد اقتصادي دولي.

رغم تلك الاختلافات بين الكتلة الأوروبية و الكتلة العربية، هذا الملف يسعى إلى التعريف بقصص النجاح الإستراتيجي بقوانين و قواعد التأمين و اكتشاف مدى إمكانية تطبيقها بسوق التأمين العربي.

2- خلفية

أ- اقتصاد السوق و التأمين بالسوقين العربي(شمال إفريقيا و الشرق الأوسط) و الأوروبي إن هدف مجلس كوبنهاغن كان تحديد أهلية الانتخاب للاتحاد الأوروبي للأعضاء المقدمين و الذي ينتج عنه التطوير بالمجال الاجتماعي السياسي و الاقتصادي لكل دولة عضو النتيجة , و على الرغم أن العملية الاقتصادية المستمرة و في حد ذاتها هي ازدهار في ثروات الأعضاء. على سبيل المثال معدل GDP per capita بأوروبا الغربية في 2006 كان بالكاد بحدود 20,000¹ دولار أمريكي فيم كان بمنطقة شمال إفريقيا و الشرق الأوسط بنفس الفترة حوالي 6000 دولار أمريكي (يعني أقل من

3/1 عن الاتحاد الأوروبي)

نشاط التأمين في أي سوق يعبر عن الازدهار الاقتصادي عموما معدل التأمين المدفوع كنسبة عن GDP بالاتحاد الأوروبي كان 2830 دولار أمريكي مع نهاية 2006. إذا جمعنا الاتحاد الأوروبي في ثلاث كتل بمعنى من الكتلة الأقدم أو الأكثر تصنيعا و المكونة من 15 دولة ,كتلة العشر دول التي التحقت مؤخرا و آخر دولتين التحقتا بالاتحاد أي بلغاريا و رومانيا. هذا التقسيم قد يكون مجمع كالتالي:

التأمين		الاتحاد الأوروبي بالمنطقة	
PER CAPITA	%GDP		
US \$ 3,509	9,90%	الدول 15 المصنعة	
\$ 762	6,43%	الدول العشر التي التحقت في 2000	
\$96	1,90%	بلغاريا و رومانيا	

على الرغم من وجود فرق كبير في الإحصاءات بين أقل فئة و الدول الـ 15 المصنعة. و لكن هذه الدول التحقت بالاتحاد حديثا و الدول التي التحقت منذ 2 أو 3 سنوات قد شهدت أيضا تحسن ملحوظ بالتأمين

¹ Oxford Economic Forecasting

حيث أن معدل GDP كان أكثر من 6 % في هذه الدول. من بين شروط العضوية أيضا الدولة العضو بالاتحاد الأوروبي إزالة الحواجز لحماية التجارة , تنظيم المنافسة و كنتيجة الحد من الممارسة الاحتكارية و بالتالي , الحكومات ضمن الاتحاد الأوروبي يبتعدون عن أي تدخل مباشر أو غير مباشر كعمومين للتجارة و الصناعة في داخل أسواقهم. حيث يؤدون دورهم كمحفزون و مشرعون. هذا له أثر إيجابي جدا على المنافسة و على معلومات المستهلك و حمايته.

تعتبر المنطقة العربية (شمال إفريقيا و الشرق الأوسط) تجمع دول فردية، مرتبطة بالديانة، روابط اجتماعية و ثقافية أكثر ما هي اقتصادية كما هو الحال بالاتحاد الأوروبي.

ممكن أن أقرب جمعية اقتصادية الرائد السابق للاتحاد الأوروبي هو مجلس الاتحاد الاقتصادي العربي و الذي أسس عام 1964 وذلك لتطبيق اتفاقية اتحاد العرب الاقتصادي لرابطة العرب (و الذي صدق عليه عام 1957 من طرف 12 دولة عربية).

لم تكن أهداف اتفاقية اتحاد العرب الاقتصادي مختلفة جدا عن الاتحاد الأوروبي من حيث المبدأ في ذلك الوقت أي :

- حرية تحرك الأفراد و الأموال

- حرية تبادل البضائع المحلية و الخارجية

- حرية الإقامة، العمل و ممارسة النشاط الاقتصادي

- حرية النقل، نقل البضائع وخدمات الطيران المدني

- حرية التملك و الإرث

كان مجلس الاتحاد الاقتصادي العربي أيضا منظم جدا مثل المجلس الاقتصادي الأوروبي (أي تنظم الأهداف مثل التشريعات لم يكن مختلف عن المجلس بأوربا)، أعضاء دائمين و أمانة عامة، ولديهما أيضا منظمة الاقتصاد العربي.

و منظمة العرب للاستثمار، اتفاقية الازدواج الضريبي، اتفاقية التأمين الاجتماعي و تحرك اليد العاملة داخل دول مجلس الاتحاد الاقتصادي للعرب التأمين للعرب العام.

لكن و لعدة أسباب تاريخية، سياسية و اقتصادية مجلس الاتحاد الاقتصادي العربي
لم ينمو في نفس الاتجاه مثل مجلس الاقتصاد الأوربي و الذي تقدم للأمام باتحاد سياسي و توسع.

يمكن تقسيم المنطقة العربية إلى أربع مجموعات :

- شمال إفريقيا (المغرب العربي الكبير)

- الشرق الأوسط و الذي يمتد جنوبا من سوريا مرورا بلبنان، فلسطين إلى الشرق مرورا بالأردن و العراق.

- دول مجلس التعاون الخليج

- دول أخرى تتضمن اليمن، السودان، موريتانيا ، الصومال...

إن معدل الصرف على التأمين بالكابيتا بالمنطقة العربية (شمال إفريقيا و الشرق الأوسط) \$ 53 مع أواخر
2006. أعلى معدل كان بمنطقة الخليج (و التي تمثل \$ 165) هذا أقل من 6% من معدل التأمين المدفوع
بالكابيتا بالاتحاد الأوربي. بالإضافة منطقة مجلس تعاون الخليج و التي لديها أعلى معدل تأمين مدفوع
بالكابيتا أيضا لديها أدنى تأمين مدفوع كنسبة قياسا للدخل القومي.

التأمين		المنطقة العربية
PER CAPITA	%GDP	
\$165	0.83 %	منطقة مجلس تعاون الخليج
\$ 107	4.46 %	سوريا ، لبنان، الأردن، فلسطين
\$ 25	1.190 %	المغرب العربي الكبير

و لهذا و رغم أن:

نمو الناتج القومي الحقيقي ، 2006 (و المعدل السنوي آخر عشرية) بالشرق الأوسط و وسط آسيا لم تفق
المعدل العام فقط، بل فاقت شمال أمريكا، الدول المصنعة ، أوروبا و اليابان، ليبقى التأمين غير متطور نسبيا

. بالإضافة بالشرق الوسط ، الأردن و لبنان ²في المنطقة العربية(بين دول شمال أفريقيا و الشرق الأوسط² نسبة الناتج القومي الحقيقي أعلى منه بمنطقة الخليج العربي أو الدول المنتجة للبتروول (مثل الجزائر و العراق)

تحليل شرائحي يمكن أن يوضح لنا أن التأمين أقل انتشارا ضمن الأفراد و المؤسسات من الصغرى إلى المتوسطة و التي تمثل في البلدان المصنعة كما يقول المثل : " الخبز و الزبدة " بمجال التأمين .هنالك أيضا فرق جغرافيا و هم بين دول شمال أفريقيا و الشرق الأوسط .

هنالك أيضا فرق كبير بين أقسام المنطقة العربية الجغرافية (شمال أفريقيا و الشرق الأوسط) الموضحة أعلاه. أنها تشير أيضا إلى أسواق أكثر انحيازاً إلى الحماية أو عدم توازن القوى و الذي يفضل الممونون. نستطيع تجريب هذا بسهولة على أهداف المشار إليها من طرف الاتحاد الدولي للرقابة التأمين حيث تحدد النقاط التالية مستوى التطور و التجميل لسوق التأمين.³

- رأسمالية شركات التأمين

الاحتياط الفني (Reserve)

- فرص الاستثمار بمحيط السوق وتغيرات السوق المالي

- تمديد ووجود غطاء إعادة التأمين

- عنف الاكتتاب / مطالبات

- توفر معلومات الإحصائيات

إذا ربطنا هذا بتجربة عدة دول بشمال إفريقيا و الشرق الأوسط (بالمقارنة مع التجربة بعدة

دول بالاتحاد الأوروبي) فنستطيع استنتاج التالي

1- نظام الحماية و تدخل الحكومة : بكل دول شمال إفريقيا و الشرق الأوسط , هناك عدة أمثلة عن تدخل

الحكومة المباشر و غير المباشر في ملكية شركات التأمين على العكس في الاتحاد الأوروبي و عن أول

الأجيال المسيرة في 1970 و حتى تطبيق وثيقة التأمين أو التغطية المفتوحة

² Insurance day2007 أغسطس 20

³ www.iaisweb.org

بوليصة التأمين المفتوحة في 1990 بدأت الحكومات الأوروبية نظاميا تجرد من الملكية و/ أو السيطرة على الشركات و أيضا إلغاء التخلي الإجباري على سبيل المثال مالطا و إيطاليا ألغتا التخلي الإجباري لإعادة التأمين بالتأمين العام و تأمين الحياة خلال 1995 , المملكة العربية السعودية تبنته في تشريعات -التأمين في 2005 حيث 51 % من كل خطر (بمعنى 30% من كل خطر مباشر و على الأقل 30 % من حصتها المعاد تأمينها) يجب أن تكون مؤمنة أو معادة التأمين بالمملكة . أيضا , من باب الحمائية , في الاتحاد الأوروبي كانت على قوانين " تقادمي " متضمنة القدرة على تسديد الديون و وقاية المستهلك , يوجد بالعالم العربي حالات أو التماسات أين تدخل الحكومات يفضل الحماية الاقتصادية على راحة المستهلك . في 1995 على سبيل المثال , المغرب كان يتحكم في أكبر شركات التأمين في ذلك الوقت بغرض الوقاية من أي تدهور اقتصادي في المقابل, الدول المرشحة بالاتحاد الأوروبي مثل : قبرص, مالطا, بلغاريا, رومانيا , (أكثرهم خرجوا حديثا من 40 سنة من الشيوعية) قد جمهورية... , بولندا , سولفينا , ليتوانيا , و لاتفيا بدءوا يحررون قطاع التأمين و يتوقعون العضوية بالاتحاد الأوروبي. بالنسبة لبعض الدول الأخرى , أخذت منهم العضوية بالاتحاد الأوروبي 9 إلى 12 سنة لتصبح حقيقة و ذلك لإعادة الهيكلة الاقتصادية للقطاعات الأخرى .

2- السوق و الأسس الضمنية : و هذه شائعة في معظم أسواق شمال إفريقيا و الشرق الأوسط ، مثلا بـ الإمارات العربية المتحدة ، الشركات بدبي لا تحصل بسهولة على أخطار التأمين بأبوظبي مثلا، الكويت مثال آخر، أكثر من 80 % عن الأعمال لدى الشركات الوطنية بالرغم من أن الشركات الأجنبية عندها رخصة لمزاولة التأمين بالبلد. هذا غير مقبول قانونيا بأوربا.

3- الاكتتاب الاندفاعي : بالرغم من أن الأسواق العربية معروفة بالاكتتاب الاندفاعي ، لكن لا يجدر أن نخلطه مع منافسة السوق، بيئة المنافسة يمكن للمرء أن يتصور أن السلع ليست فقط تباع على أساس شبه تجانسي (عموم لما تتكلم عن التأمين فنحن نستثنى التبعية و التسليم) بل أيضا :
أ- للمستهلك : اختيار واسع جدا من الممولين ، بالرغم من أن هذا هو الوضع في أكثر الأسواق العربية مثل دبي، البحرين، الأردن... الخ، هناك أسواق أخرى أين بعض الشركات تتمتع بوضعية التحكم.

ب- معرفة المستهلك مهمة و تساعده على اتخاذ القرارات.
الاتفاقيات الضمنية أو تدخل الحكومات في بعض الأسواق العربية تمنع هذا. علاوة على ذلك حتى في بعض الأسواق المتطورة مثل إجم (بنسبة تأمين 1.7% GDP يعني واحدة من الأعلى في الدول العربية). تبقى معرفة المستهلك ضعيفة ، هذا بديهي ، فعلى سبيل المثال بتأمين البنك أين قسط الخطر على بعض المنتجات أقل من 50 % من ما يدفع المستهلك بخلاف ذلك، بأوربا يجب على الوسطاء قانونيا الإعلان عن أرقامهم.

ت- المنافسة تحد من الازدهار الإقتصادي الذي ممكن أن نصل إليه الشركات على طول المدى.
انه ليس بالغير العادي للشركات في بعض الأسواق العربية أن تسجل أرباح فوق العادية. يرجع ذلك لعدة أسباب خاصة أثار الأسواق التي مازالت تتطور (سريعا) حمائية أو الأسس الضمنية، قلة معرفة المستهلك أو تدخل الحكومات.

إن ما ورد أعلاه يوضح أوجه الاختلاف بين الأسواق العربية و الاتحاد الأوروبي . لا نحاول القول أن سوق الاتحاد الأوروبي نضج من كل الجهات . مازالت الأسواق العربية (شمال إفريقيا و الشرق الأوسط) تحدث تغييرات مهمة بما أنهم ينمون اقتصاديا.

4- معلومات إحصائية: تواجد إحصائيات التأمين هو تحدي آخر يبين أن المنطقة لا تزال تنمو. الاتحاد الأوروبي يطلب من كل دولة عضو و من كل جمعية تأمين وطني تابعة للمجلس الأوروبي للتأمين CEA تقديم إحصائيات السوق و السوق الأوروبي بانتظام

ب- بعض الأسئلة المهمة : كخلاصة بما أن كل من المنطقتين لديها نقاط قوة و نقاط ضعف فمستحيل مقارنة و ذلك للفرق الكبير بين الكتلتين . هذا ما يدفعنا لطرح سؤال هل يمكننا تطبيق تنظيم الاتحاد الأوروبي بمنطقة شمال إفريقيا و الشرق الأوسط و إذا الجواب نعم فلأي مدى؟.

كما وضحنا سابقا, يعتبر الاتحاد الأوروبي كتلة واحدة سياسيا و اقتصاديا ببرلمان أوروبي منتخب (يمثل كل الدول) و تعليمات مطبقة دوليا عبر الاتحاد الأوروبي و الأكثر أهمية هو أنها تعتمد على

" راحة الجميع " . الاتحاد الأوروبي يهدف إلى تنظيم و تطوير كل الاقتصاديات (و ليس القطاعات الخاصة مثل قطاع التأمين) لكل دولة عضو.

يعني, التنظيم و التطوير التنظيم تقوي المنطقة ككل و لا يراه الأفراد كتهديد للاستقرار و الازدهار الاقتصادي للفرد (لكل دولة) , منطقة العرب , بما أن لديها فرع إقليمي لا تعتبر كتلة واحدة سياسيا و اقتصاديا .

إمكانية الدول العربية بناء اعتبارات اقتصادية مشتركة (أو إقليمية) تدخل في القوة الذاتية يعتمد على ما إذا كان التغيير مريح اقتصاديا أو للدولة العربية للفرد.

و بالتالي , بعض الأسئلة المهمة تمر بذهننا في المحاولة لخلق التنظيم في كل التأمين بمنطقة شمال إفريقيا و الشرق الأوسط.

1- أي مؤسسة إقليمية ممكن أن تكون القوة الفاعلة لإقامة قوانين التنظيم في كل دولة من شمال أفريقيا و الشرق الأوسط.

2- هل مثل هذه المؤسسة الإقليمية قوية بما يكفي للتأكد من أن كل دولة من شمال أفريقيا و الشرق الأوسط تمتثل؟

3- من الباب السياسي ما فائدة الدول فرديا داخل شمال أفريقيا و الشرق الأوسط من تبني التنظيم؟ هل هو مفهوم أن قطاع التأمين الإقليمي يعود بالفائدة على كل المنطقة؟

لكن هل ستكون لكل حكومات دول شمال أفريقيا و الشرق الأوسط نفس وجهة النظر، أيضا نرجع بخطوة إلى الوراء، هل هذا الرأي مشترك مع كل الجمعيات التأمين الوطنية لكل دولة من المنطقة العربية أو سيحس البعض بالتهديد من القوة المالية أو منافسة الآخرين و بالتالي الإحساس أنه يستحسن البقاء حمائي وذلك لحماية الاقتصاد الفردي.

هذه نقاط مهمة و التي يجب أن نتطلع إليها إذا أردنا التطور ما نسميه تقديم الأمور أكاديميا إلى تنفيذ ملموس للتنظيم و تطوير سوق التأمين بالعالم العربي.

3- الاتحاد الأوروبي : تكامل تشريعات التأمين

مجهودات كبيرة اتجه تنظيم التأمين داخل مشاركة الاقتصاد الأوروبي EEC بدأ بالسبعينيات (1970) حيث عرفوا بالجيل المسير. كانت هذه التعليمات تؤكد على حرية تأسيس العمليات بشركات الحياة و الغير حياة. الانسحاق أجدى بنفع بما أنه يتضمن موافقة عدد كبير و نامي من الدول، بعض النقاط ذات تأثير مهم في التأمين مثل قانون العقود، مازالت مستقلة لكل دولة عضو و بالتالي فتحتاج جهود ضئيلة للتنظيم. أهم منفعة لتنظيم قانون التأمين هو خلق برنامج انتخابي تشريعي واسع و متصل لكل الدول الأعضاء و التي لا تمحو تماما شخصية أسواقهم، تمكنت من تلحيمهم مع بعض سوق واحد قاري بتماسك مميز أكثر من سوق⁴ شمال أمريكا.

لكن، للوصول إلى حجم هذه التعليمات و القوانين فقد وضع على المسودة و الآن خلق الحاجة إلى بنية واحدة أبسط و مشفرة و التي تعطي قوة شفافية عبر الاتحاد الأوروبي.

التوجيهات إلى اليوم (و التي ترجع إلى 1972) تحتوي على 15 توجيهات حياة و غير حياة، قرارات و نصائح خاصة بتأمين السيارات و كذلك توجيهات على التسويق الإلكتروني، البيع على مسافة، الوساطة، التكتل، الحسابات، إعادة التأمين ، التصفيات و الرقابة.

بالإضافة إلى الأعلى، و كمقتض أولي للتوجيهات أو النصائح فهناك أيضا استقصاء واسع (أو بحوث على أساس الاتحاد الأوروبي) و الذي ولدت تعليمات من جمعية التأمين الأوروبي و ذلك بالنيابة عن الدول الأعضاء.

تضمن هذا في الماضي بحوث على SME، مشاركتهم بعائدات التأمين، نسبة الخسارة، تقسيم الأعمال،

حماية المستهلك، تسديد المطالبات.. الخ. توجيه الوسطاء، صندوق تجميع التأمين

هذا النشاط يفوق التعاون، يستلزم التنظيم درجة عالية من الانسجام بين الدول الأعضاء .

يجب أن يكون التنظيم أو الانسجام على مستوى أعلى بكثير على مجرد تأمين أو خدمات مصرفية يعني :

درجة الانسجام المبنية بمقدمة هذا المقال.

حتى هذا المستوى العالي من التنسيق بين الدول الأعضاء، فمزال الأعضاء أنفسهم يحسون أنه مزال

هناك طريق طويل للوصول للانسجام الكامل لسوق التأمين الأوروبي.

تقرير جمعية التأمين الأوروبي 2004، رؤية تبسيط تشريعات التأمين الأوروبي⁴

4- التعليمات المهمة للتأمين بالاتحاد الأوربي، هل يمكن تطبيقهم في منطقة شمال أفريقيا و الشرق الأوسط؟

أ- السوق الواحد : نشاط ما بين الدول

أكثر من 25 سنة مضت على نشر كتاب "الجيل الأول" تعليمات استهدفت تنظيم أسس و قواعد التأمين بالرغم من أننا نستطيع لمس تطور مهم في هذا الصدد تقرير CEA بـ 2004 تحت عنوان "تطلع لتبسيط تشريعات التأمين الأوربي" حدد أنه مازال الكثير لتحقيق الانسجام.

بدون أن ننسى خبرة الاتحاد الأوربي في هذا المجال و الاختلافات بين الاتحاد الأوربي و المنطقة العربية (خاصة في الدور الذي تلعبه الدول فرديا في العالم العربي) فمن الصعب تحقيق الانسجام الكلي للسوق أو تنظيم قانوني شامل بالتأمين.

لكن، هذا لا يعني أنه يوجد مناطق خاصة بأسس التأمين لا يمكن أن ننظمها هذه بعض الأمثلة.

أ1- تحرير بعض أقسام التأمين : بعض أقسام التأمين مثل التأمين البحري، الطيران، النقل... الخ دولية في حد ذاتها. أكثر أقسام التأمين بالدول المصنعة بما فيها الاتحاد الأوربي تكون معفاة عن ضرورة شراء التغطية محليا (أي القانون لا يفرض ذلك).

فمثلا بتأمين النقل يستطيع المستوردون أن يشترروا بضائعهم على أساس CIF (أي أن التأمين يكون مسوى من الموردون من خارج البلد) هذا ليس الحال بكل الدول العربية. إضافة إلى هذا، بيد أن معظم الشركات لا تملك القدرة أو الاختصاص للاكتتاب مثلا : الطيران، الطاقة، هيكل السفن، التشريعات بالدول العربية تلزم أن تأمن هذه الأعمال بالسوق المحلي هذا يحد من قدرة المستهلك (أكثرهم يعتبرون شركات عالمية أو شركات إقليمية) عن شراء التأمين مباشرة من أسواق أخرى.

هذا أيضا يحرم بقوة شركات التأمين العربية (المسعرة) و التي تكتتب هذه الأقسام من التأمين بأسواق أخرى من المنافسة الراجعة في هذا المجال و بطريقة مباشرة.

تستطيع الدول العربية أما أن تجرب التحرير الكلي أو، طريقة أخرى للاعتراف بالتأمين لهذه الأقسام إذا ما اشترت التغطية من دول عربية أخرى. كل من السيناريو يتطلب تغييرات طفيفة بقانون التأمين بالدول العربية في حالة الاقتراح الأخير، نستطيع ملاحظة (يعني بدأ أولا الاعتراف المتبادل والمتزامن بين الكتل الأصغر للعالم العربي (أي دول مجلس تعاون الخليج و المغرب العربي الكبير) وذلك بنية تدعيم ممارسة التأمين على أساس عربي (شمال أفريقيا و الشرق الأوسط) أخيرا

أ-2- تحرير التأمين للتكتلات الاقتصادية: إن نمو بعض الشؤون التجارية و / أو الصناعية، خاصة بمنطقة الخليج العربي، قد نتج عنها تطور الأعمال و استوعابها في مناطق أخرى. قوانين التأمين في كل دولة عربية يمنع، مثلا شركة إماراتية من شراء تأمين لتغطية مصالح لشركة ب إ ع م ، لبنان، الأردن و مصر تحت بوليصة واحدة ب إ ع م بدون الحاجة إلى وثائق (إصدار وثيقة البوليصة فقط بالدول الأخرى) في كل من الدول الأخرى.

هذا أيضا معقد إذا كان يختلف الشروط أو تطبيق السوق متواجد في المنطقة، حاليا يحل هذا المشكل بطريقة وثيقة، مقرنا "باختلاف في الشروط" و "الاختلاف في الحدود" إذا قوانين التأمين محليا استطالة أو طريقة شراء التأمين كانت لتكون مبسطة لمشتريين التكتل

كان أيضا ليكون لهم اختيار أوسع للأسواق ليشتروا منها إذا كان الاستثناء لا يحد شركات التأمين عن إيراد التغطية من الدول أين يتواجد مكتبهم الرئيسي. قوانين الاتحاد الأوروبي الأولية كانت تسعى لتسهيل شراء التأمين للشركات الأوروبية و كانت هذه أول خطوة اتجاه تحرير كبير للسوق. مرة أخرى، هذا التطبيق يستطيع أن يبدأ أولا بالاتفاق بين الكتل الصغيرة في المنطقة العربية (دول المجلس التعاون و المغرب العربي) و بعد ذلك تعزز على مدى جغرافي أوسع.

أ-3- تنظيم :اتفاقية تقاسم مطالبات تأمين السيارات بين الدول: في أوائل هذه السنة، أعلنت جمعية التأمين بالبحرين دخول اتفاقية سوق لتسهيل معاملات استرداد مطالبات تأمين السيارات بالمملكة⁵ ، هذا تقدم إيجابي للأمام و هناك دروس للتعلم من دول عربية أخرى.

في هذا الصدد، هنالك دروس عديدة للتعلم حتى من أوروبا (مثلا منهج سيكوس CICOS المتبني بإسبانيا) و التي أجبرت المؤمنين السيارات على اتفاقيات الدفع المباشر بغض النظر عن الخاطئ خلال الخمس سنوات من تنفيذ هذا المنهج تقلص حجم تسديد مطالبات السيارات بـ 75 % .

تنظيم تسديد المطالبات (خاصة بالسيارات) على منطقة جغرافية معينة يساعد على تطور التأمين ما بين الدول بما أن سوق يكون للشركات رفاهية المستوى دور في تسديد المطالبات. خلال جمعية التأمين الأوروبي أوروبا طبقت اتفاقية اقتسام المطالبات الدولية، إيجابية الاتفاقية هو أنها تساعد المؤمنين لاسترداد 50% من المطالبات - (في حالة اصطدام مركبتين و إلى غاية حق متفق عليه مسبقا) بتقليل كلفة تسيير المطالبات الدولية.

⁵ بحرين تريبيون 11 يوليو 2007

لكن، لكي تنفذ بنجاح هذه الإستطالات أو الطرق نحتاج أيضا إلى اتفاقية لإسس و قوانين التحكم في تأمين المركبات و المسؤولية الناتجة عن المركبات في عدة دول عربية. هناك مثلا، اختلاف في تطبيق ما يمثل الطرف الثالث (خاصة فيما يتعلق بأفراد العائلة عندما يكونوا هم الركاب)، التعويضات و كذلك قبول "خسارة الاستعمال" كعنصر سائر المفعول به مطالبات حوادث السيارات الخصوصية.

4- تأمين المركبات على الحدود / منهج تأمين المركبات الدولي : في أوروبا، إنه ليس ملزم أن تشتري البطاقة الخضراء عندما تسافر إلى كل دول الاتحاد الأوروبي زائد أندورا، كرواتيا، اسلندا و سويسرا. لكن في المنطقة العربية اتحاد التامين العربي العام مازال يناقش التحديات للتطبيق الكلي للبطاقة البرتقالية. مناقشات اتحاد التامين العربي العام ، تركز أيضا على التعاون المتقارب للشركات التامين العربية و ذلك من لكن كل من⁶ خلال توحيد القوانين و التشريعات بالدول العربية تسعى إلى حركة كبيرة بين الدول العربية⁶ هذه الحركات تولد أسئلة مثل :

- لماذا UN Council Of Bureau قرر تحديد مجال منهج بطاقة تأمين السيارات (البطاقة الخضراء) ب 1996 مستثناة من بين دول أخرى مشاركة الدول العربية؟ ينص تقرير رئيس مجلس المكاتب⁷⁷ (council of bureaux) على المناقشات مع فدرالية التامين العربي العام بدأت مرة أخرى في 2004 لإضافة منهج البطاقة البرتقالية.

- لماذا البطاقة البرتقالية ليست مستعملة موسعا بالدول العربية؟ هنالك اختلاف في التطبيق أين حاملي تأمين مركبات خاصة يشترطون عامة تغطية للحدود و ذلك للتأكد من أن لديهم التغطية التأمينية للأزمة عندما يزورون الدول المجاورة رغم من أنه يمكن للمؤمنين بدولتهم الأم تزودهم بالبطاقة البرتقالية. ممكن أن يحقق تنظيم قوانين التامين معالجة المطالبات و التعويضات مع الدول العربية بالتنسيق الفعلي لمؤسسة إقليمية أو اتحاد مثل اتحاد التامين العربي العام و فدرالية التامين العربي العام . تسعيرهم التالي لكل دولة عضو سوق يتضمن تنقل أحسن للعرب و كذلك توفير برنامج انتخابي للتنظيم مع مكاتب البطاقة الخضراء.

ب- الترخيص القوانين و الرقابة : إن الإجماع على تنظيم قوانين التامين هو بالاحتمال الغير ممكن، هذه الفرصة مثلا قدمت نفسها بمنطقة الخليج العربي خلال الخمس سنوات الماضية أين البحرين، قطر ،

⁶ دقائق من اجتماع اتحاد التامين العربي العام، نوفمبر 2005

⁷ مجلس الاجتماعي و الاقتصادي للأمم المتحدة، نقل الطريق، 27,29 أكتوبر 2004

إ ع م ، السعودية و عمان، قاموا فرديا بتغييرات كبيرة أو أصدرت تشريعات جديدة، كل القوانين مختلفة عن بعضها البعض بسبب التخلي الإجباري لإعادة التأمين أو سبب أغلبية الملكية المحلية أو بطلب المال و / أو القدرة على تسديد الدين...إلخ.

إذا مثل هذه الفرصة اجتنبت في واحدة من أكبر الكتل بالمنطقة العربية فتحقيق الإجماع في المنطقة العربية سيكون صعب. بسبب هذا، أحسن هدف سيكون حتما البحث عن تنظيم أو الترخيص و الرقابة عوضا عن تنظيم قانون التامين جمعا، في هذا المجال يمكن إن تتعلم أكثر من العلاقة التي ، مثلا عند الاتحاد الأوروبي مع الدول المنطقة الأوروبية الاقتصادية مثل إسلاندا، النرويج ، ليستن شتين.

مثل هذه الدول ، حتى إن لم تكن عضو بالاتحاد الأوروبي، فإنها تتمتع بمنافع "حق الترخيص" تعقد الأعمال مع الدول الأعضاء بالاتحاد الأوروبي

لو يوجد شركة ب إسلاندا مثلا (دولة خارج الاتحاد الأوروبي لكن عضو بالمنطقة الأوروبية الاقتصادية) لا تستطيع أن تراقب نشاطاتها بالمملكة المتحدة عن طرق منظم أيسلاندي (يجب على هذا أن يكون منظم عن طريق السلطة البريطانية للخدمات المصرفية توفر الفرصة لشركات تابعة للمنطقة الأوروبية الاقتصادية لممارسة الأعمال بالاتحاد الأوروبي لكن يجب لهذا الأخير أن يكون منظم عن طريق تنظيم من الاتحاد الأوروبي.

تستطيع هذه الاستطالة أو طريقة التعارف المتبادل و الرقابة و التنظيم خارج الحدود (أي ما بين الدول) أن تطبق بسهولة عن طريق اتفاقيات متبادلة ما بين الدول العربية.

هذا سوف يطور تنظيم قوانين الرقابة بين الدول العربية المشاركة لتضمن العدالة، بالتالي تمكين الاتفاقيات من تغطية أكبر منطقة عربية و طرق الرقابة بهذه الدول لتكون أكثر تشابها.

ت- تدخل المؤمن الأجنبي و رقابة الدولة المضيفة : كسوق واحدة لا توجد تقيدات بالملكية ما بين الدول داخل الاتحاد الأوروبي، فعلى سبيل المثال، الشركات البريطانية مثل كورنهيل Cornheill مينستر Minster و GRE كانت ممتلئة من طرف اليانس ألمانيا (Allianz) قان GAN و أكسا AXA (فرنسية) بالترتيب إضافة إلى ذلك ، لا توجد هناك تقيدات قانونية للمؤمن الأجنبي سواء لما يطلبون الترخيص للعمل بالاتحاد الأوروبي أو لشراء حصص بدول الاتحاد الأوروبي شرطا أن يكون تدقيق منظمي التأمين بالدول العضو بالاتحاد الأوروبي أي مؤمن أجنبي مرخص و منظم من طرف دولة واحدة من الاتحاد الأوروبي لديه الحق الكامل في التعامل في جميع دول الاتحاد الأوروبي (حق الترخيص) يكون تحرير السوق فيما يخص ملكية

أغلبية الحصص و أيضا ترخيص الشركات الأجنبية من طرف سلطات الدول اختراق مهم في تحرير السوق و التنظيم داخل الدول العربية.

يمكن لهذا أن يطبق بالمنطقة العربية على خطوات ضمن دول أعضاء بالكتل الصغيرة (مثل الخليج العربي أو المغرب العربي) أولا بهدف تحقيق التحرير بأكبر عدد من الدول العربية.

ج- حماية المستهلك :

البعض ناقش أنه على سبيل المثال بالمملكة المتحدة ينجح تنظيم المؤسسات أين لم تنجح هياكل التأمين المهنية في حماية المستهلك. هذا بالتأكيد ليس الحال خاصة و أن دول أوربية كثيرة, تاريخيا, اهتمت بحماية المستهلك خاصة بالخصومات الفردية. بالعادة تركز التشريعات أكثر على حماية المستهلك من, مثلا عدم قدرة الشركة تسديد الديون.

كان للدول الاسكندنافية خدمات منذ اكثر من قرن وتدعى Ombudsman (و الكلمة الاسكندنافية ومعناها شخصية مستقلة تهتم بمعالجة شكاوى المواطنين ضد الإدارة) بالمملكة المتحدة وقيل خلق Ombudsman المصرفي ومؤسسة حكومية, شركات التأمين مجبرة على تقديم هذه الخدمة من خلال جمعياتها المهنية بالتأمين الشخصي, شركة تأمين بريطانية مثلا مجبرة بذاتها على قرار Ombudsman (إلى غاية حد مالي متفق عليه مسبقا) لكن تسمح للزبون أن يتقدم إلى المحكمة إذا ما لم يقنعه قرار Ombudsman .
بينما تقدمت تشريعات التأمين الجديدة بالدول العربية بحلول حماية المستهلك الضخم بترقية رأس المال و القدرة على تسديد الدين.

لم يقدموا البيئة المحيطة بطريقة لائقة حماية حامل بوليصة شخصية في حالة خصال مع شركة التأمين القوانين اتجاه وضع خدمة Ombudsman بالمؤسسة وأيضا تحكيم في التأمين هما أمر آخر للتقديم بالمنطقة العربية.

هذا سوف يعزز ثقة المستهلك بهذا المجال

ح- ترخيص المؤهلات الدولية :

تحتوي تشريعات التأمين بعدة دول عربية على مخزون لتضمن توظيف مطبقي تأمين مؤهلين وهذا على الأقل بالمراكز العليا التسييرية بشركات التأمين , قانون التأمين الجديد بإمارات العربية المتحدة 2007 ينص

على أن من بين أهداف تأسيس "معهد تأمين"⁸ هناك مراكز تدريب معروفة بالمنطقة والتي شاركت في تعليم التأمين خلال هذه السنوات في العالم العربي .

تطرح بعد الأسئلة:

- إلى أي مدى يعتمد السوق العربي الفردي على موظفي الأجانب ذوي خبرة و تعليم العالي في مجال التأمين ؟ فمثلا كل منطقة مجلس التعاون الخليجي (والتي تعتبر أكبر كتلة بالعالم العربي) تعتمد كليا على موظفين أجانب.
- بالأسواق أين المواطنين يمثلون النسبة الأعلى كموظفين في التأمين ، ما هي خبرتهم في المجال و كفاءتهم؟ بالرغم من أن الكفاءة تطورت في تعليم التأمين الأساسي و المتوسط لكن مازال هناك ثغرة في السوق فيما يخص المستوى التعليمي العالي لتعليم التأمين.

- ما هو الاستثمار الحقيقي بتعليم التأمين و تطوره إذا ما تخطينا الحواجز في بعض الدول العربية؟
- كم من العرب المؤهلين أعطوا الدعم المهني مثل مقدمي الخسارة ، خبراء التأمين، حكم التأمين في المجال؟

بمجال واحد محدد، يعني رقابة وتنظيم التأمين، كانت هنالك مبادرة إقليمية ما بين 2002، 2006 (تحت إشراف أول منظمة مبادرة و تأسست من طرف البنك العالمي⁹ لتدريب منظمين من المنطقة العربية في مجال تسيير المال و القدرة على تسديد الديون. معايير الوقاية و التصحيح و كذلك تحليل شركات تأمين الحياة. لكن مثل هذه المبادرات لم تتكرر.

ما زال الكثير للإنجاز في مجال التطوير و التدريب في كل من التنظيم و الرقابة و أيضا في النقاط الأخرى أ الواضحة أعلاه. يمكن لفدراليات التأمين مثل فدرالية العرب للتأمين العام (و التي تتلقى الدعم من كل المنطقة العربية) بتعاون دولي و إقليمي أن تحدث تغيير و اختلاف كبيرين. يمكن للخطط أن ترسم كالتالي :

- التأهيل بمجال التأمين و التي يتماشى مع سوق التأمين العربي، يجب الأخذ بعين الاعتبار المؤهلين الموجودين و كيف يقيمون حاجة السوق.

⁸القانون الفدرالي للامرات العربية المتحدة رقم 6 ل 2007 (القسم 2 , تقرير 7.3)

مشروع المبادرة الأولى رقم 359 ⁹

- ترخيص المؤهلات ليستعمل كدليل لمنظمي التأمين العرب لدراسة متطلبات المؤهلات.
- الدعم المالي و الرعاية لبرنامج الدراسة المعتمدة بأوروبا، و تحت إشراف جمعية التأمين الأوروبي تلتقي مؤسسات التدريب الأوروبية بانتظام و تتخذ قرارات ملموسة لتطوير هذا المجال في كل أوروبا.
- مثلا كانت فدرالية مؤسسات التدريب الأوروبية تناقش تأثير توجيهات الوساطة قبل ما أن تطبق، يجب أن تشير أيضا إلى أن جمعية التأمين مكونة من 33 دولة عضو أي : إضافة إلى ممثلين من أوروبا و الذين ليسو تابعين للاتحاد الأوروبي.
- بنفس الشكل يمكن لمنظمة مثل فدرالية العرب للتأمين العام أن تخلق البرنامج الصحيح لفدرالية الخدمات المصرفية / التأمين للعرب و كذلك قوة موحدة لتنظيم التشريعات في هذا الصدد.
- مشروع إدارة المخاطر ومتطلبات إدارة قدرة تسديد الديون : لتطبيق مشروع إدارة المخاطر بأوروبا عند مقارنتها مع العالم العربي يمكن تلخيصها كالتالي:
- تعتبر ERM متطلب تنظيمي ضروري في أوروبا فهو ركيزة تسديد الديون
- تعتبر ERM متطلب يستحسن وجوده في العالم العربي إذا كانت الشركة تسعى لمستوى تسعيرة عالي من طرف وكالات التسعيرة (مثل S&P أو AM Best) .
- قدرة تسديد الديون II : يتوقع أن تضاف المسودة الأولى التي قدمت إلى البرلمان الأوروبي في أكتوبر 2006 (بعد تأثير طويل على التمرين في أوروبا) إلى القوانين في 2008 .
- سيتبع هذا بالتبني الفردي لكل دولة عضو بالاتحاد الأوروبي في قوانينها أيضا ب 2008¹⁰ لكن قوانين الحذر و قدرة تسديد الديون قد وجدت في أوروبا منذ حوالي 30 سنة
- حيث أن قوانين الاحتراس (المعروفة بقدرة تسديد الديون I) الضرورية لتأسيس إدارة المخاطر ألزمت أوروبا منذ 1970 قدرة تسديد الديون و قوانينها قد بدأت تأخذ مكان وسط في عدة أسواق تأمين (متضمنة الدول العربية) بعد تأسيس الجمعية الدولية لرقباء التأمين عام 1994 من المناسب أن تحدد أن قدرة تسديد الديون I تركز أكثر على اكتتاب الخطر و ليس على خطر السوق . المنضمين الأفراد في أوروبا اقترحوا و / أو تبنا قوانينهم التقليدية لتحليل إدارة الأخطار الواسعة أو تورط مخاطر السوق. كان يتضمن هذا :

¹⁰ Individual capital assessment guidelines (international underwriting association/association of British insurers / Lloyds market association/ investment & life assurance group (Feb 2007) and prudential requirements for insurers (FSA board, 15th Dec 2006)

- الدانمارك و السويد : برنامج إشارات المرور

- ألمانيا: موديل أو نموذج GDP

- هولندا: موديل أو نموذج FTK

- سويسرا : تجريب إدارة تسديد الديون بسويسرا

- المملكة المتحدة : موديل أو نموذج ICAS

في كل الأحوال يقدر المنضمون " النماذج الاقتصادية " استنادا على أسعار السوق للموجودات عنده و الديون عليه و متطلبات الرأسمال . ما تضيفه إدارة تسديد الديون ii إلى الجدول 11¹¹ و هو تقييم مسبق للخطر الصحيح (صورة حقيقية للخطر) مع المتطلبات المالية الاقتصادية اللازمة و تدخل رقابي قبل أن تقع الأزمة, إنها إدارة المخاطر مع تدبير قوي مسبق .

يعتبر برنامج إدارة تسديد الديون 2 مدخل مهم لتأسيس إدارة المخاطر و المعتمد على 3 ركائز:

* الركيزة الأولى: تعرف الموارد المالية التي تحتاجها شركة لإدارة تسديد ديونها و تقدم متطلبات الكمية في

شكل SCR solvency capital requirement أي متطلبات و إدارة تسديد الديون و MCR

Minimun capital requirement

* الركيزة الثانية: تعرف بمتطلبات تنظيم النوعية أو الجودة .

* الركيزة الثالثة: تركز على متطلبات اكتشاف الخطر.

إن التركيز على إدارة المخاطر العملية و بالسوق, إضافة إلى اكتتاب إدارة المخاطر ليس جديدا على مجال تطبيق إدارة المخاطر, أصبح تأسيس إدارة المخاطر كعادة و كثافة في العالم العربي خلال 30 سنة الماضية. كان هذا في بعض مناطق أوروبا بصفة أكبر و ذلك راجع إلى عامل تنظيم الذات العالي و التقليدي في المجال. سوف يكون تطبيق ادارة تسديد الديون نتيجة تضافر جهود التالي:

- منهج منظم بالنموذج الذي يفضل " برنامج منظمي الالتزام " بالمقارنة مع " " تنظيم الذات" .

- وضع علامة على " أحسن ممارسة بالمجال في تأسيس إدارة المخاطر من أسواق التأمين الرائدة مثل

المملكة المتحدة , دول الشمال , ألمانيا, سويسرا.... إلخ .

- تطوير و التبني العالمي لممارسة IFRS

- الحالات القانونية و الإجابات المتتالية بالمجال و التي تساعد في تكوين ثقافة تأسيس إدارة المخاطر.

¹¹ Solvency II –FAQs (CEA consultation paper- Feb 2007) and introductory guide to solvency II (CEA / TILLINGHAST TOWERS PERRIN- June 2006)

يشير الموضح أعلاه أن ممارسة إدارة المخاطر هي ثقافة في أوروبا (و ليس مجرد متطلبات تنظيم أو رصيد تسعير) . يعتبر هذا الاختلاف بين أوروبا و الدول العربية .
إن نجاح تطبيق مؤسسة إدارة المخاطر في العالم العربي يجب أن يشمل إدارة الاكتتاب , الأخطار العملية , الاستثمار , القرض و أخطار السوق لتكون منظمة إلزاميا .
الدول العربية التي فحصت فحصا دقيقا هيكلها التنظيمي حديثا مثل الأردن و البحرين و كذلك صلاحية محكمة للتأمين جديدة مثل DIFC بدبي و QFC بقطر لديها عوامل بناءة لإدارة قوانين تسديد الديون وحد أدنى كمتطلبات المال .
إضافة إلى ذلك , هناك تاريخ ملفات تقييم استشاري من أوروبا و التي عليها يستطيع المنظمون في المنطقة وضع الإشارة على قوانين أكثر حيوية اقتصاديا لإحداث تغيير في هذه المنطقة لتصبح ثقافة تحتاج لأن تنظم عن طريق منظمين في نفس الاتجاه (و ربما إلى مدى أعلى) هؤلاء المنظمين يلعبون دورا مهما في صنع القوانين في أوروبا . بادرت جمعية مراقبي التأمين الدولية (IAIS)¹² بمشروع كبير لبناء بنية مشتركة لتقييم إدارة تسديد ديون شركات التأمين . عدد من الدول العربية مثل البحرين , عمان , قطر و الأردن مع أعضاء بجمعية مراقبي التأمين الدولية (IAIS) .

* خ- المنافسة:

المنافسة الحقيقية (و ليس الاكتتاب العنيف) هي حتما التحدي الكبير بالدول العربية كلها بما أنها تحتاج إلى شفافية بالسوق , تدخل كبير للوساطة , تجميل كبير للسوق و أهم من الكل و عي المستهلك .

الطرق الموضحة أعلاه :

- تحرير كبير للسوق .
- فتح المشاركة للمؤمنين الأجانب
- بعض القوانين التنظيمية
- معايير حماية المستهلك .
- الترخيص و المؤهلات .
- تأسيس ممارسة إدارة الأخطار .

بدون شك , يقدم سرعة لخلق محيط صحيح لمنافسة كبيرة بالسوق .

هذا سوق يظم المشاركة الفعالة لكل المعنيين سواء كانوا شركات تأمين , وسطاء , جمعيات مستهلكين و منظمين و أيضا ستكون خطوة لتحقيق الأفضل إذا ما تحقق كل ما ذكر أعلاه .

¹² Muzbieh Bedi by Fairair 2007 The IAIS COMMON STRUCTURE FOR THE ASSESSMENT of insurer solvency –

* 5- ممارسة التأمين بالسوق الأوروبية , هل نستطيع تطبيقها بالشرق الأوسط و شمال إفريقيا؟ .

أ- درس من جمعية التأمين الأوروبي : مؤسسة التأمين بالاتحاد الأوروبي واحد من أكبر أسس التغيير في مجال التأمين في أوروبا هو الجمعية الأوروبية للتأمين .
تعتبر جمعية الأوروبية للتأمين فدرالية الجمعية الأوروبية لجميع جمعيات التأمين بالسوق الأوروبي . نجد بها أيضا أعضاء من دول أوروبية أخرى أي من خارج الاتحاد الأوروبي .
مهمة هذه اللجنة بسيطة : " للمبادرات الخاصة و المنافسة الحرة " تهدف إليه بتمثيل و الدفاع على مصالح الجمعيات الأعضاء و أيضا بتقديم وجهات نظر الأعضاء على مستوى وطني , إقليمي و دولي .
خلال سنوات استطاعت الجمعية الأوروبية للتأمين تقديم حوالي 70 مقالات للصناعة الأوروبية و / أو تفويضات أوروبية على :

- 1- الخدمات المصرفية بالمفروق
- 2- البطاقة الخضراء بالخدمات المصرفية بالمفروق (وضعية اللجنة CEA)
- 3- تحديد فترات الخصومات ما بين الدول (طرفين من دولتين مختلفتين)
- 4- مسودة نصائح فيما يخص تحديد فترات الخصومات ما بين الحدود (الجرحى و الحوادث القاتلة)
- 5- الكلفة القضائية
- 6- دراسة سهولة ممارسة تأمين التنازع المرخص له
- 7- الخسارات لمسؤوليات المستهلكين و المنتجين بالمبيعات
- 8- مرجع النظام المشترك
- 9- عقد قانون أوروبي (منوع)
- 10- إطلاع أو كشف العامة على مستقبل السوق الداخلي
- 11- القانون المطبق علي الإلزام (الإلزام) غير الموجود في العقود
- 12- مناقشة البنود اللاعقلانية أو الغير منصفة
- 13- مشاريع أو برامج تأمين الضمانات
- 14- قدرة تسديد الديون ii
- 15- خطة تطبيقية للخدمات المصرفية
- 16- أخطار الفلاحة

- 17- التخاطب حول الخطر و أزمة الإدارة بالفلاحة
- 18- عزم أو تصميم تشريع البرلمان الأوروبي 6 يوليو 2005 (روما iii)
- 19- بوليصة الخدمات المصرفية (متنوع)
- 20- قوانين الخدمات المصرفية
- 21- التخاطب و الاتصال حول تنظيم أحسن للنمو و العمل بالاتحاد الأوروبي
- 22- الانسجام المصرفي الأوروبي
- 23- غسل الأموال و تمويل الإرهاب (متنوع)
- 24- تغطية الإرهاب (متنوع)
- 25- OECD لجنة تأمين عمل قوة الإرهاب
- 26- CEIOPS مسودة تقرير عام لأسس الاستشارة
- 27- التأمين و المنحة
- 28- IAIS مقال حول الاستشارة كيف نحارب غسل الأموال و تمويل الإرهاب
- 29- أسس الصناعة (متنوع)
- 30- حل متعاقب للخصومات (متنوع)
- 31- تطوير قوانين و رقابة البنك, التأمين و الاستثمار
- 32- مساواة الجنس بالتأمين (متنوع)
- 33- طريقة تنظيم أمن الأسواق في أوروبا (متنوع)
- 34- خدمات الاستثمار
- 35- الأحداث الطبيعية
- 36- أموال التآزر بالاتحاد الأوروبي
- 37- وساطة التأمين (متنوع)
- 38- الحكومة الأوروبية – التعويض الأوروبي (ورق أبيض)
- 39- خطة السوق الداخلي للخدمات
- 40- حادثة مسيرات تأمين السيارات
- 41- انعطاف تعهدات التأمين
- 42- جواز موحد لمعيدي التأمين المؤهلين الأوروبيين
- 43- معلومات المستهلك

- 44- صلاحية المحكمة و تقوية الحكم بالأمر المدنية و التجارية
- 45- ملائم و صالح Fit & Proper للمسيرين، المدراء ومالكي الحصص بشركات التأمين.
- 46- حرية تقديم الخدمات في سلك التأمين
- 47- تبسيط تشريعات التأمين
- 48- أثر فعالية السوق الواحد
- 49- مشاركة شركات التأمين الأجنبية في نشاطات و الأشخاص المسيرة في الجمعيات المحلية .
- 50- تدخل الشعب أو العامة بالاتحاد الأوروبي .

في نفس الخط بالعالم العربي، فدرالية العرب للتأمين العام هي الجمعية التي يسجل بها شركات التأمين العربية . بدأت عدة مبادرات تحت إشرافها خلال سنوات و لكن كمنظمة حيث ليس لديها صوت موحد لكل مجال التأمين العربي إذا ما قارناها بجمعية التأمين الأوروبي .

جمعية التأمين الأوروبي و كما تحدثنا سابقا و كما هو واضح من كل الدراسات التقنية لها تأثير على البرلمان الأوروبي و مجلس أوروبا لصنع و جعل السوق الأوروبية سوق واحدة .

بإمكان جمعية العرب للتأمين العام أن تكون حفازة في تطبيق التنظيم في قوانين التأمين في عدة دول عربية, استنادا للأمثلة أعلاه أين نستطيع تطبيق التنظيم فعليا, بإمكان فدرالية العرب للتأمين العام خلق الهيكل اللازم لدول على التوالي للتصديق :

- التجارة ما بين الدول خاصة الاعتراف بوثائق التأمين من دولة عربية إلى أخرى في حالة الشركات متعددة الجنسيات
- تحرير (و اعتراف الدول الأخرى) التأمين البحري, النقل, الطيران و الطاقة.
- ملكية الأجانب لشركات التأمين
- مشاركة شركات التأمين الأجنبية في مناقصات التأمين الحكومية
- إزالة التخلي الإجباري لإعادة التأمين
- قانون أو بوليصة مشتركة لترخيص و مراقبة شركات التأمين الأجنبية
- بنية موحدة للتعويض, تفسير قانوني موحد و تنظيم لتأمين السيارات في الدول العربية
- طريقة أو بوليصة مشتركة لترخيص المؤهلات و التطوير المهني المتواصل في مجال التأمين
- تطبيق منهجي لتأسيس إدارة المخاطر و تشكيل نماذج اقتصادية مالية مدعمة بقوانين تنظيمية

- تحطيم هيكلتي لحواجز المنافسة داخل و بالتالي ما بين الدول العربية
- بوليصه أو طريقة مشتركة لحماية المستهلك و منهج الوساطة و الذي يعطي تعاقب أسرع و اقتصادي أكثر للمحاكم

***ب- اتفاقيات السوق :**

أمثلة على اتفاقيات سوق ناجحة من أوروبا قد وصفت من قبل في أ – 4 (III)¹³ تخص اتفاقية مشاركة مطالبات الدولية بتأمين السيارات .
يمكن الاتفاقيات السوق أن تتحقق أيضا في نطاقات أخرى، خاصة فيما يتعلق بالترخيص و الرقابة و فيدرالية العرب للتأمين العام، تستطيع أن تلعب دورا مهما في هذا الصدد.

*** ت- الثروة البشرية:**

تطوير الموارد ، توسع النطاق الثروة البشرية أيضا
توسعنا في نطاق الثروة البشرية أيضا في نقطة (ج -4) أيضا، تستطيع فدرالية العرب للتأمين العام أن تلعب دورا مهما في خلق بنية لتطوير تعليم التأمين العربي، لتمويل و إنجاز مشاريع التعليم و التأمين و التطوير المتواصل بأسواق التأمين العربية.

*** ث- الشراكة بالقطاع الخاص و العام:**

مجال التأمين لا ينجز في الفراغ و بلا فائدة، التأمين موجود لخدم الزبائن وليدفع المطالبات للسلطات المعنية تنظم عملياته لتلقي العوامل 3 بالبيئة الناجحة في أي برنامج اقتصادي أي : البائع، المشتري و المنظم حيث يعملون ترادفيا لتطوير سوقهم تطورا طويلا المدى
أمثلة عن الشراكة بالقطاع الخاص و العام بمجال التأمين في أوروبا:

- في الدانمارك ، بلجيكا، فنلندا و البرتغال برامج تأمين العمال ضد الحوادث في العمل أعطيت لشركات التأمين. طور المؤمنون المنتجات فوق ما كان متوقع خاصة في الوقاية من الخطر.
- أصبح التأمين الاجتماعي خصوصي بهولندا (معروفة بـ GOSI في بعض الدول العربية). قدمت الحوافز المادية للموظفين للتركيز على الوقاية من الخسائر، الأمراض و إعادة
- توظيف الموظفين العاجزين.

الصفحات 13 و 14 من هذا الملف¹³

- برنامج Muface بإسبانيا يقدم للموظفين المدنيين إمكانيات الحصول على الرعاية الصحية من الدولة و أكثر من 80 % يحصلون عليها.
- بالدنمرك، السويد، بلجيكا و هولندا للرعاية الصحية الخاصة إما بديل أو تقدم تغطية إضافية لما تقدمه خدمات الصحة العامة.
- نطاق أخر أين الشراكة الخاصة و العامة التي لم تتجح كثيرا هو احتياط المنحة مثلا: ب المملكة المتحدة برنامج منحة أمناء الرهان و المقدم في 2001 بهدف رفع التوفير، المنحة الخاصة ذات تكلفة ضعيفة كانت عكس التوقعات في بعض الدول العربية، علاقة سوق التأمين كانت أكثر "مكتسبة"
- مثلا : لحساب كلفة قطاع الصحة العامة في منطقة مجلس تعاون الخليج، عدة حكومات طبقوا أو في طريقهم لتطبيق تشريعات الرعاية الصحية الخصوصية بحيث أنه يجب لكل المقيمين الأجانب أن يدعموا ببرنامج صحي خاص.
- هذا يخلق مصلحة أو فائدة مهمة خاصة ضمن العمال ذوي المدخول الضئيل (الذين يمثلون نسبة مهمة) في منطقة يوجد بأبوظبيي شراكة مع خلق "ضمان" شركات تأمين حكومية مع مشاركة شركات تأمين و إعادة تأمين خاصة و التي تقدم كم من خدمات التأمين بما فيها خدمات صممت خصيصا للمستهلكين ذوي الدخل الضعيف.
- هناك نطاقات أخرى خاصة مسؤولية رب العمل، تأمين العمال التأمين الصحي و الاجتماعي أي تعاون القطاع الخاص و العام يستطيع تطوير أسواق التأمين العربية.
- *ج- مبادرات التوعية بالتأمين:** بالرغم من أن التالي ليس بأمر تنظيمي فإنه نطاق أخر أين التأمين الأوربي تفوق و حيث توجد نقاط كثيرة مهمة لسوق التأمين العربي.
- الهدف المباشر من مبادرات توعية التأمين هو "تعليم" المستهلكين بالتأمين بتجريب معلومات حيادية على الأخطار، إداراتهم و دور التأمين¹⁴ ، للأسف ، حملات التوعية غائبة في عالم التأمين العربي.
- بعض الأمثلة البارزة من أوربا:
- اتحاد المؤمنين البريطانيين (ABI) : ساعد على تأسيس منظمات تعليمية
- مجموعة تعليم المصرفي الخاص

مبادرة توعية في مجال التأمين الأوربي¹⁴

- لتعليم الشباب كيف يتخذون قرارات مستقلة متعلقة بالتمويل الشخصي و اختيارات الاستثمار ، تمول ABI أيضا تطوير برنامج تعليمي للعمل يسعى لتعليم الكبار أكثر عن التأمين، المالية و الدين / الدائن .
 - تقدم Assusalia (اتحاد التأمين البلجيكي) أدوات تعليمية للمدارس الثانوية بمواضيع التأمين
 - يقدم اتحاد التأمين النمساوي VVO تدريب للمدرسين في شكل دليل تخصصات أعمال التأمين.
 - يقدم اتحاد التأمين الدانمركي¹⁵ خدمة طلب منحة على المباشر on line و تسمى " Pension ABC " (و معناه منحة بشكل بسيط) قطاع التأمين بالدانمرك لديه خبرة حوالي 70 سنة في تقديم أجوبة للمستهلكين في مجال التأمين.
 - أسست اتحاد التأمين الألماني GDV مركز معلومات "klipp & klar"¹⁶ و الذي يوفر معلومات على منتجات التأمين.
- بالرغم من أن هذا ليس مربوط مباشرة ببيع التأمين، إلا أن هذه المبادرات تنشر معرفة تساعد المستهلك على أخذ قرارات لشراء التأمين. معرفة المستهلك أمر مهم جدا في المنافسة في مجال التأمين.
- كيف لهذا أن يطبق بالأسواق العربية؟
- للصحافة دور كبير في تطوير تعليم المستهلك هذا يتضمن الدعايات على الراديو و التلفزيون، رعاية الدعاية على الإنترنت (المواقع المحلية و الإقليمية)، الدليل و النشر، خدمات مراكز الاتصال (الخط الساخن) ، مواقع مخصصة ، إضافات تعليمية مع جرائد ذات شعبية، صفحات أو أماكن منتظمة بالمجلات على مواضيع مختلفة بالتأمين (أو خدمة سؤال و جواب بالمجلات)، رعاية أدوات تعليمية للمدرسين/ مدارس أو " اتحاد التأمين لعروض الطريق" للمدارس العالية، معاهد و جامعات مع أجنده تأمين تعليمية و حيادية. فعالية مثل هذه الحملات تحتاج إلى الدعم من جهتين أي تحتاج الحملات إلى أن تكون تحت إشراف اتحادات وطنية للتأمين (تمثل كل مجال التأمين) لكن تحتاج إلى دعم مالي من طرف " أبطال" سوق معينة أي شركات التأمين الرائدة في كل سوق.

¹⁵ <http://www.forsikringenshus.dk/pensionsABC.ASPX>

¹⁶ <http://www.klipp-und-klar.de>

6- خلاصة : نقاط التعلم

إنه من المنطق أن نقول أن الاتحاد الأوربي يقدم لنا سوق تأمين متكامل و ناضج نسبيا مدفوع بممارسات و تنظيمات أساسا جاءت من أسواق و انظمة قضائية قديمة و أكثر نباتا .
تتكون المنطقة العربية من سلسلة من أسواق التأمين الشبابة و المسيرة لذاتها و التي تنقصها كل شكل من الترابط المنظم.

لكن هذا لا يعني أننا بمقارنتنا للثنتين نحن نقارن التفاح و البرتقال. لا من جهة أخرى نحن نقارن مرحلتين في دورة حياة و التي يجب على كل الأسواق المرور بها حتى و أن لم يكن بنفس الطريقة و على نفس الخطى.

كل أسواق التأمين تتطلع للحسن:

- منافسة السوق
- الخبرة و التطلع التقني
- تنوع المنتجات (أي منتج محدود و حلول متعاقبة لتحويل الخطر بالإضافة إلى التأمين التقليدي)
- قوة النتائج التقنية
- التعاون الإقليمي أكبر
- تطبيق قوانين متمسكة، عادلة، شفافية و فعالة
- توعية المستهلك أكبر

هذه هي صفات و القوى المسيرة لسوق التأمين المتطورة. من المناسب أن نقول أن الاتحاد الأوربي (أو عدد من الدول فيه) قد حقق هذا بالطبع كل من هذه المميزات في حد ذاته في حالة تطور مستمر يجب أيضا لأسواق التأمين العربي أن تتخذها (لكل و ليس شركات فردية أو دول تعمل في عزلة)
أهم النقاط :

- 1- توصلت الاتحاد الأوربي إلى ما هو عليه الآن بعد 30 عام
- 2- كرائد لسوق تأمين واحدة في 1990 بدأت معايير الانسجام الفعال تطبيق في بداية 1970 خلال فترة دامت 20 سنة تضمنت هذا المكسب ما بين الدول، الرقابة ما بين الدول، تحرير بعض أقسام التأمين و قوانين التنظيم تسديد الديون.

3- الجهود كانت ناجحة و ذلك راجع للمشاركة الفعالة و الاستثمار في شركات التأمين مع منظماتهم الوطنية، على مستوى الاتحاد الأوربي، بجمعية التأمين الأوربي .
بالتالي، بالرغم من أن المنطقة العربية ليست منسجمة إلا أن السوق العربية تستطيع أيضا تطبيق القوانين و الممارسات التي تساعد مجال التأمين بالمنطقة للتطور.
من ناحية تنظيمية، ممكن للكثير أن يتحقق في المنطقة العربية في التجارة المتبادلة بين الدول، الاعتراف بوثائق التأمين من طرف الدول العربية الأخرى في حالة الشركات العربية المتعددة الجنسيات تحرير (و الاعتراف من طرف الدول العربية الأخرى) التأمين البحري، النقل، الطيران و الطاقة و ملكية شركات التأمين من طرف الأجانب و كذلك سياسة مشتركة لترخيص و رقابة شركات التأمين الأجنبية.
بالطبع، نطاق تطور واسع و ناضج ترتبط بمعيار مشترك لتطبيق متطلبات قدرة تسديد الديون.
من منظور تشريعي، ممكن أن تطبق معايير أخرى مثل إزالة الحواجز المضادة للمنافسة أو الاتفاقيات الضمنية، إزالة التخلي الإجباري لإعادة التأمين و الوثائق الموحدة بتأمين السيارات و تأمين حوادث العمال.
من منظور السوق، تحتاج الأسواق العربية إلى تنظيم كبير في شرح الوثائق (خاصة تأمين السيارات) الاعتراف بالوثائق ما بين الدول، التطوير المهني، ترخيص المؤهلين.
بالرغم من أن هذا الطريق يحتاج إلى جهود كبيرة على صعيد الشركة، الدولة، الاتحاد و الصعيد الإقليمي، و يبقى أكبر مستفيد هو شركات التأمين بهذه الأسواق، بالتالي، نفترض أن بهذا المجال كل شركة في كل من هذه السواق تحتاج إلى المشاركة اتجاه الاستثمار المطلوب لكي يكون المشروع ناجحا.