

# الدولار في قطاع التأمين.. مشكلة حلها برسم المصرف المركزي

الوطن

تم بموجب أحكام المرسوم رقم ٤٣/ لعام ٢٠١٥ الترخيص لاثنتي عشرة شركة تأمين خاصة بلغ مجموع رؤوس أموالها نحو ١٥ مليار ليرة سورية أي ما يزيد قليلاً على ٣٠٠ مليون دولار أميركي في ذلك الوقت، عدا المؤسسة العامة السورية للتأمين ورأس مالها مليار ليرة سورية وشركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين ورأس مالها ٥٠ مليون دولار أميركي.

أما اليوم ونحن على مشارف نهاية العام ٢٠١٥ فانخفض رأس مال قطاع التأمين الخاص بالقيمة المطلقة إلى قرابة ٣٦ مليون دولار أميركي بسبب انخفاض قيمة الليرة من أقل من ٥٠ ليرة للدولار إلى قرابة ٤٢٠ ليرة. ورغم أن جزءاً من رأس مال الشركات الخاصة كان بالقطع الأجنبي بما يعادل حصة الشريك الأجنبي، إلا أن مصرف سورية المركزي طالب الشركات بعد ثلاث سنوات على تأسيسها بتحويل هذه الحصص إلى الليرة السورية، وقد التزمت الشركات بشكل نسبي، إذ خالفت بعض الشركات القرار نظراً لأغراض التحوط من المخاطر لقاء الوفاء بالتزاماتها بالدولار الأميركي وهي كبيرة نسبياً إذا ما قورنت برأس المال.



## مقترحات لاستصدار قرارات تسمح باستلام قيمة البطاقة بالدولار

مخالف للمرسوم ٥٤ الذي يمنع الدفع بغير الليرة السورية داخلياً. وهنا تلجأ بعض الشركات للمخالفة كي لا تتراكم ديونها تجاه اتحاد شركات التأمين، أو تستخدم أسلوب التقاض، في حين تضطر بعض الشركات لاستخدام احتياطاتها من القطع وهذا يؤثر في حقوق المساهمين في الشركة، فإذا امتنعت بعض الشركات عن تلك الأساليب تكون النتيجة تعطل الدين وتعثر تحصيله من الاتحاد السوري لشركات التأمين وهي مؤسسة وطنية قامت بدفع الالتزامات مسبقاً للاتحادات المطالبة في البلدان العربية، فكلما الطرف حق، الشركة الحريصة على عدم مخالفة المرسوم ٥٤ وعلى حقوق المساهمين، والاتحاد الحريص بدوره على موارده كي لا يقع بعجز، ويجب أن يكون حريصاً على عدم مخالفة المرسوم ٥٤.

إلى ذلك يبقى حل هذا اللغز بيد المصرف المركزي. علماً بأن مقترحات قطاع التأمين تنص على استصدار قرارات تسمح باستلام قيمة البطاقة بالدولار ما دام التعويض يدفع بالدولار، أسوة بثلاثة قرارات تسمح للشركات بإصدار وثائق بالدولار. كما تنص على بيع شركات التأمين الدولار بطرق نظامية، إما من المصرف مباشرة، وإما من شركات الصرافة المرخصة، وبأسعار صرف يحددها المصرف المركزي، مع الإشارة إلى أن إجمالي المبالغ بين كل شركات التأمين مجتمعة لا يتجاوز مئات الآلاف من الدولارات على حين يبيع المركزي عشرات الملايين لشركات الصرافة.

ردود واضحة وحاسمة، علماً بأن المصرف عقد عدة اجتماعات مع ممثلي التأمين وهيئة الإشراف حول الموضوع. ويبدو أن أحد أطراف المشكلة في تحويلات الدولار في قطاع التأمين يكمن في تعويضات البطاقة البرتقالية، لكونها تعتبر تحويلاً داخلياً بالدولار وهذا ممنوع وفقاً للمرسوم ٥٤.

فحوى هذه العملية، هو أن شركات التأمين السورية تباع وثائق تأمين على المركبات في ١٢ دولة عربية وفق اتفاقية اسمها «اتفاقية التأمين الموحد عن سير المركبات عبر البلاد العربية»، ولكون لون هذه الوثيقة برتقالياً درج استخدام تعبير «البطاقة البرتقالية». فعندما تتعرض إحدى المركبات السورية المؤمنة بالبطاقة البرتقالية لحادث في لبنان أو الأردن مثلاً يقوم المكتب الموحد لهذه الاتفاقية في بلد الحادث بدفع التعويضات للمتضرر، وعليه يقوم المكتب الموحد في ذلك البلد بمطالبة المكتب الموحد في سورية بمبلغ التعويض، ليقوم بدوره بتحويل المبلغ بالدولار كما جرت العادة، «لسهولة تأمين القطع الأجنبي بأي مبالغ بسهولة ومن دون مساءلة»، ومن ثم يطالب شركة التأمين المصدرة للوثيقة بتحويل مبلغ التعويض بالدولار الأميركي إلى الاتحاد السوري لشركات التأمين الذي يتبع له المكتب الموحد للبطاقة البرتقالية مباشرة.

وعلى ذلك سوف يتم تحويل داخلي بالدولار الأميركي بين شركة التأمين العاملة في سورية وبين الاتحاد السوري لشركات التأمين، وهذا

اليوم تقاومت المشكلة في قطاع التأمين، في ظل التأخر في الرد من مصرف سورية المركزي، على مطالبات ومقترحات قطاع التأمين العام والخاص، في خطوة يراها البعض غير مسوغة لأنها تزيد الضغط على السوق السوداء من شركات التأمين لتسديد التزاماتها بالدولار، أو لاستنزاف ما تبقى من أرصدها بالدولار الأميركي. علماً بأنه يجري التنسيق مع المصرف المركزي في هذا الشأن حالياً. تحصل شركات التأمين العامة والخاصة على مستحقاتها وإيراداتها بالليرة السورية، باستثناء بعض الحالات الخاصة التي حددتها القرارات النازمة لعمل القطاع، ولكنها محدودة نسبياً. في المقابل لديها التزامات ليست هيئة يجب أن تدفع حصراً بالدولار الأميركي، ولعل القسم الأكبر منها يعود للمطالبات الخارجية، في حال دفع أقساط إعادة التأمين للشركات الأجنبية، التي تقدر بحدود ٨٠ بالمئة من القسط التأميني، إلى جانب تسديد المطالبات المتعلقة بتعويضات ما يسمى «البطاقة البرتقالية» التي تغطي حوادث السير للحربات السورية في ١٢ دولة عربية.

ونظراً للفجوة بين حجم القطع الأجنبي الداخل إلى شركات التأمين والخارج منها، ولمنع لجوء الشركات إلى السوق السوداء لشراء الدولار، وحرصاً على عدم مخالفة المرسوم ٥٤ تقدمت بعض شركات التأمين ثم هيئة الإشراف على التأمين بالعديد من الكتب لمصرف سورية المركزي لإيجاد حلول لهذه المشكلة المتعلقة بصميم عمله، ولكن من دون

## التأمين خلال الأزمة.. أزمة الإرادة



لماذا لم ينتعش قطاع التأمين خلال الأزمة؟.. ألا يقولون: إن التأمين يزدهر عندما تشتد المخاطر؟ أليس من الطبيعي أن يتساءل الجميع عن ذلك، ويسأل عنه القاسمون على هذا القطاع وكل مكوناته؟

خمس سنوات مضت على الأزمة، ليست أزمة فحسب بل مرحلة تاريخية حرجة تولى فيها جملة من الأزمات (اقتصادية، أمنية، سياسية، أخلاقية...). وحيث إننا اليوم في معرض الحديث الاقتصادي، لذا دعونا نركز على هذا الجانب، وبشكل خاص التأميني منه. يعتقد البعض ويسوق لفكرة مفادها أن الصمود في وجه الأزمة وإيقاف التدهور في قطاع التأمين هو الإنجاز الكبير الذي يسجل لقطاع التأمين والقائمين عليه، ربما يكون ذلك صحيحاً، وبالقول لا إنجاز لا ننكره، ونستطيع أن نجزم بصمود ملحوظ خلال المدى المنظور على الأقل، بفعل البيئة التشريعية القوية التي تحكم عمل هذا القطاع.

ولكن، التأمين هو نقل للخطر من الشخص إلى شركة التأمين، وبالتالي فإنه من الطبيعي أن يزدهر التأمين كلما زاد إدراك المواطن للخطر المحقق به وبممتلكاته من النواحي كافة، هو ما جرى فعلاً في العديد من الحالات والبلدان بعد وقوع الكوارث والأخطار، لدرجة أهتمت فيها شركات التأمين أحياناً بأنها صاحبة مصلحة في إيقاع بعض الأخطار، بهدف تنشيط مبيعاتها.

ما حصل في سورية هو العكس تماماً، وهذا العكس له ما يبرره جزئياً، إلا أن ما لاحظناه خلال متابعتنا لأداء ونتائج شركات التأمين السورية، هو حالة من الاستكانة والاستسلام، وخاصة ما يتعلق بتسويق التأمين كمنعكس لزيادة الشعور بالخطر.

دائماً ما نسع من تلك الشركات ومن باقي مكونات قطاع التأمين عبارات إلقاء اللوم على ظروف الأزمة لتبرير أي تراجع في هذا القطاع وكذلك لتبرير عدم قيامهم بالتطوير والاستثمار والتوسع في الأعمال، إلا أننا لم نسع أبداً عن مبادرات جريئة للتغلب على هذه الظروف أو تجييرها لخدمة التأمين وزيادة انتشاره.

فقد احتجت الشركات بتقلص المساحة الجغرافية التي يمكن العمل فيها، ولكننا لم نلاحظ بالمقابل توسعاً جغرافياً يذكر في المناطق الآمنة. تحدثوا عن ضعف دخل المواطن، ولم نلاحظ طرماً لمنتجات التأمين الصغير قليلة الكلفة التي تلبى حاجات المواطن التأمينية ولو بعدها الأدنى.

علقوا عدم إرادتهم بتطوير أعمالهم والتوسع فيها، على شناعة عدم توافر معيدي التأمين، وانسحابهم من السوق تحت ضغط العقوبات، ولكننا لم نلاحظ أي مبادرة باتجاه إحداث مجتمعات تأمين أو إعادة تأمين محلية أسوة بباقي البلدان، ولم نلاحظ استخدامهم لبدائل عديدة متاحة عن إعادة التأمين، ونحن أحوج ما نكون إلى القطع الأجنبي الذي يسد إلى المعيد الخارجي.

هي أزمة الإرادة، فالبعض يقر بعدم وجود الإرادة، ويسرد مبررات عدم وجودها، وغالباً ما يقول: إن رأس المال جبان، وصاحب المال حر التصرف به، هي المقولة التي يتطلى خلفها الفكر الأنهزامي في العمل، الذي لا يملك القدرة أو الرغبة في التطوير.

لم التحفظ في توسيع شركات التأمين لأعمالها، وفي تقديم منتجات جديدة تناسب حاجات السوق؟ لم التركيز على أنواع تأمين محددة، منها ما هو إلزامي للمواطن بموجب القوانين؟

لم لم نلاحظ منتجات تأمينية تغطي الأخطار المرافقة للأزمة، إلا في حالات محددة لا تكاد تذكر؟

أين الجراءة؟ في اتخاذ قرارات تتعلق ببدائل إعادة التأمين أو تحسين شروطها؟ على كل حال، دعونا نأمل أن نرى ذلك في المستقبل القريب. كلمة أخيرة: على مر التاريخ، وفي جميع بلدان العالم، وفي مختلف الأزمات الاقتصادية (ومنها التأمينية)، فإننا نرى مبادرات وقرارات جريئة وشجاعة هي من أخرجت تلك البلدان من عنق الزجاجة، بل غيرت في تاريخها. لقد كانت بعض هذه المبادرات والقرارات استثنائية، لدرجة تحولت معها إلى مدارس في المنهج أو في التعامل مع الأزمات.

للأسف يبدو أننا لم نتعلم منها، كما لم ننجز براءة الاختراع الخاصة بنا، ولم يظهر، أو لم يتح المجال كي يظهر، من يملك الإرادة والقدرة وتلك الفكرة الاستثنائية، رغم أننا، سوريون وسورية «مركز الحضارة» وأصل الأمم.

د. رافد محمد

خبير في التأمين وإعادة التأمين