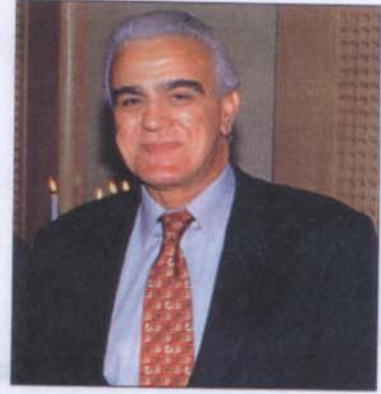


نور الدين اسكندراني (GAT):

الحد الأدنى لرأس مال شركة التأمين يجب ان يربط بالنشاط الذي تقوم به

في حديثه الى مدير تحرير «البيان» عرض رئيس مجموعة تونس للتأمين (GAT) السيد نور الدين اسكندراني الاسباب التي تجعل التوسع الجغرافي لشركات التأمين التونسية في الدول المغاربية، المجاورة بخاصة، صعبا. وهو يلفت الى المنافسة التي تشهدها سوق التأمين المغربية والتي تجري «بلا وازع ودون رادع».

ويرى السيد اسكندراني ان افتتاح فروع او شركات شقيقة في الخارج يتطلب رساميل لا قدرة للشركات العربية والافر- آسيوية على تحملها. وقال انه من الضروري ان يجري ربط الحد الأدنى لرأس مال شركة التأمين بنوعية الخدمات التي تقدمها وبرنامجها التنموي، اي ان يكون متحركا. وفي ما يأتي وقائع الحوار الذي أجريناه والسيد اسكندراني.



معطيات اساسية لنمو الشركات المغاربية

■ هل هناك اتجاه لقيام تعاون اقليمي بين الشركات المغاربية؟ وما هي الصعوبات التي تحول دون قيام مثل هذا التعاون على المستويين الاقليمي والعربي؟

- هذا التعاون ممكن لكن ليس في الوقت الحاضر، حيث المعطيات مفقودة لاسباب قانونية وغير قانونية، وحيث يسمح للشركات المغاربية بأن تنافس مثيلاتها من دون رادع او وازع او رقابة صارمة ومستمرة. وقد يكون هناك مجال لتوسع اعمال الشركات في الجزائر، نظرا لوجود القانون الجديد الصادر اخيرا والذي يسمح لعمل الشركات الاجنبية هناك، لكن بالمقابل ثمة استحالة ايضا لهذا التوسع، لارتباطه بنظام السوق واطراف الشركات نفسها، خصوصا في مجال تعاونها مع شركات الاعادة. بمعنى اوضح ان نمو الشركات المغاربية مرتبط بفتح فروع ووكالات لها في الاسواق غير ان ذلك يتطلب رؤوس اموال لا قدرة لها على تأمينها، وهذا ينسحب على الشركات العربية والافريقية وحتى الآسيوية.

يضيف السيد اسكندراني «ان نمو أنشطة التأمين عموما يتطلب معطيات اقتصادية وثقافية ووعي المستهلك لحاجاته، كما يتطلب تدخلا من السلطات المعنية في اي بلد يمكن ان يضمن التوازن القانوني الذي يشجع بدوره على انواع عديدة من التأمينات المعفاة من الضرائب والرسوم، خصوصا ما يتعلق منها بالتأمينات على الحياة والادخار. هذا التدخل بدأت تبشيره تظهر في تونس وكان من نتائجه نمو نسبي في الاقساط وتحسين للخدمات واطلاق للمنتجات الجديدة. ما يمكن استنتاجه هو ان نمو الاسواق المغاربية والعربية كافة مرتبط ارتباطا وثيقا بالنمو الاقتصادي والاجتماعي، وكذلك بأرضية التعاون والانفتاح، من هنا اهمية اطلاق

افتتاح فروع خارج الحدود يتطلب

رؤوس اموال لا قدرة للأفرو آسيويين على تحملها

قرارها في الاختيار. بالمقابل ثمة شركات اعادة كبرى لها تصنيفها المتقدم اثبتت التجارب انها لا تحترم اتفاقاتها. من هنا ضرورة الاخذ في الاعتبار الطاقة الاستيعابية والخدمات التي توفرها هذه الشركات في مجال الاتفاقات المبرمة والاسنادات الاختيارية، وتلبية المطالبات وتغطية الخسائر. ولعل تجربتنا تحتذى على هذا الصعيد، حيث لا نزال نعتمد SWISS RE في اسناداتنا منذ العام ١٩٧٥ من دون ان يساورنا ادنى تفكير بالتغيير رغم كل الظروف.

اقساطنا ١١ في المئة من السوق

■ كم بلغت اقساطكم وما الذي تمثله من السوق؟
- وصلت اقساطنا في العام ٢٠٠٢ الى ما يناهز ٥٠ مليون دولار، اي ما يوازي نسبة ١١ في المئة من مجموع الاقساط المحققة في تونس. واذا تميزنا بحفظتنا بالتوازن في الفروع كافة، نتيجة عمل مستمر منذ اكثر من ١٥ عاما، نأمل في تحقيق النمو المطلوب للسنة الجارية، واريح صافية من المتوقع ان تصل الى ١٤ في المئة من رأس المال.

■ كلمة اخيرة؟

- أمل في تغير المعطيات وتبدلها في الاسواق المغاربية خصوصا والعربية عموما، بما يحقق التعاون المطلوب والانفتاح المرجو، كما اتمنى من خلال خبرتي الطويلة في عالم التأمين، ان تحصد الاجيال القادمة ما زرعهنا ثماراً لتضحياتنا وجهودنا.

المسؤولين في قطاعات التأمين الحوافز وتبادل الاعمال واصدار التشريعات الجاذبة لرؤوس الاموال، وتعاون البورصات العربية».

علاقة رأسي المال بالبرامج التنموية والخدمات

■ رفعت المملكة العربية السعودية الحد الأدنى لرأس مال شركة التأمين الى ما يعادل ٢٥ مليون دولار تقريبا، هل ترون حاجة لرفع رساميل الشركات لديكم؟

- ان قانون شركات الضمان في تونس يشترط ١٠ ملايين دينار تونسي (اي ما يعادل ٨,٣ ملايين دولار اميركي) بينما رأس مال مجموعة تونس للتأمين (GAT) هو ١٥ مليون دينار تونسي. وفي اعتقادي ان من الضروري ارتباط رأس المال بالبرامج التنموية والخدمات التي تحققها الشركة وصولا الى تسجيل وفر في الأرباح الصافية تدور سنويا لتزيد من الملاءة والقوة المالية الذاتية.

التصنيف ليس مقياسا

■ اعتمد الاردن اخيرا، وقبله لبنان، تدابير تقضي باخضاع اسنادات إعادة التأمين للتصنيف (RATING) ويتوقع ان تعتمد المملكة العربية السعودية تدابير مماثلة، ما هو رأيكم بالتصنيف عموما، وهل تؤيدون اخضاع اسناداتكم لمثل هذا التدبير؟

- لكل سوق متطلباتها وحاجاتها، ولكل شركة مباشرة توجهها واستراتيجيتها المعتمدان في التعاون مع المعيد، ناهيك عن امتلاكها حرية