



شركة إعادة التأمين
العربية في وسط
بيروت
قبل الترميم وبعده



عن الشركة

عمدت شركة إعادة التأمين العربية في السنتين الأخيرتين على اتباع درب جديدة تجاوزت من خلالها حدود عالم إعادة التأمين التقليدي. ترانا الآن نطمح ونكد لنصبح شركة إعادة تأمين عربية ممكنة مالياً ومصنفة تصنيفاً عالياً تزود شركات التأمين في المنطقة بمعرفة تقنية ودعم قيم لا مثيل لها: بغية المساهمة في خلق سوق تأمين سليم.

في الحقيقة، لا بد أن يقرّ المرء بأن شركة إعادة التأمين العربية هي إحدى أهم الشركات سمعةً في مجال إعادة التأمين وأكثرهم شهرة نظراً لدورها المؤثر في المنطقة.

فعلى سبيل المثال، بدأنا توسيع البنى التحتية في مجالي التأمين على الحياة والتأمين الصحي هادفين بذلك إلى تطوير الخبرة الصحيحة والأدوات الفعالة ودعمها ليتمكن العاملون في مجال إعادة التأمين من التعامل مع هذه التأمينات بشكل أفضل. وتتطلب هذه الأهداف تحسيناً مستمراً لكفاءات الشركة في ما يتعلق بالوظائف التقنية، والمالية والموارد البشرية.

وإذ أن رحلة الألف ميل تبدأ بخطوة واحدة بحسب لاو تزو، فقد خطت شركة إعادة التأمين العربية خطوات عدّة نحو تحقيق أهدافها، فاستحدثت أقسام التسويق والتصنيف وإدارة المخاطر والتنمية والابحاث والاكثواريين بحيث تم توظيف حتى الآن عشرة اكثواريين في شؤون التأمين. في الواقع، يكرّس فريقنا كلّ جهد ممكن لتزويد العملاء بخدمات لا تقتصر على تأمين الطاقة الاكتتابية فقط. وبالتالي فإننا نقدم حالياً المساعدات في مجال تطوير المنتجات، ونطاق التأمين المصرفي ومتطلبات تكنولوجيا المعلومات، وأدوات المراقبة، بالإضافة إلى تحقيق أفضل خدمة في مجال إعادة التأمين (وذلك من خلال ورش عمل متخصصة أو الدعم)، إلخ.

علاوةً على ذلك، عمدنا إلى زيادة رأسمال الشركة من ٦٠ مليون دولاراً أميريكياً إلى ١٠٠ مليون دولاراً أميريكياً (٧٥٪ منه مسدد)، وبدأنا تنفيذ المعايير الدولية للتقارير المالية ٤ المرحلة ٢ وأطلقنا Moebius التي تلقي الضوء على آراء الشركة في مواجهة التحديات والاستفادة من الفرص في المنطقة. بالإضافة إلى ذلك، بادرنا إلى تقديم مجموعة من ورش العمل الداخلية لتحسين كفاءة موظفينا وكذلك قمنا بتنظيم ورش عمل خاصة لشركات التأمين بغية ضمان نقل المهارات. ولا حاجة لأن نذكر أن هذه الخطوات تزامنت مع دورنا الفعال في دعم منظمي التأمين في رفع مستوى الوعي ودعم التأمين على أسس سليمة. كما بدأ العمل بنافذة التأمين التكافلي ابتداءً من الأول من كانون الثاني/يناير ٢٠١٢ كعلامة على التزام شركة إعادة التأمين العربية باستيعاب حاجات المجتمعات العربية وتطلعاتها.

وأخيراً، تُعتبر درب شركة إعادة التأمين العربية الجديدة، وفقاً لما يرمز إليه Moebius، مقياساً جديداً يضمّ خدمات جديدة، وتواصلًا سليماً والتزاماً وثيقاً لدعم الشركات العربية عبر البنية التحتية عينها. "من يملك المعرفة، يطبقها ومن يملك الفهم، يُعلمه" (أرسطو)، وبالتالي، تهدف شركة إعادة التأمين العربية إلى تأدية دورٍ أساسي في نشر أفضل الممارسات وتطويرها في مجال التأمين في السوق العربية •



إلى أين يتجه قطاع التأمين على الحياة في العالم العربي؟

تطوّر قطاع التأمين على الحياة بخطى بطيئة في العالم العربي في حين أن الفروع الأخرى رافقت مراحل النمو الاقتصادي كافة. إلا أن الأمور بدأت مؤخرًا تأخذ منحىً آخر لا سيما وأن عدداً من الأطراف في المنطقة باتوا يقدرون أهمية التأمين على الحياة. يلقي هذا المقال الضوء على إمكانيات التأمين على الحياة ويقدم الديناميكات الأساسية التي تلبي حاجات في السوق العربية. الآن وقد بات بالإمكان خلق هذا الطلب وتلبيته بفضل حلول التأمين التكافلي، وقنوات التوزيع الجديدة والمنتجات المتاحة، هل سيتمكن المعنيون العرب في مجال التأمين من استلام دفة القيادة؟

في الواقع، لطالما ارتبط تاريخ التأمين على الحياة في العالم العربي ارتباطاً وثيقاً بوكالات الشركات الأجنبية وبالدعم التقني النشط الذي كانت شركات إعادة التأمين المتعددة الجنسيات غير العربية تقدمه. وألقى عددٌ من المحللين في خلال السنوات الماضية اللوم على الإيديولوجيات الثقافية والدينية التي أخرجت عملية انخراط التأمين على الحياة في مجتمعاتنا. إلا أن خلفية الاقتصاد الكلي للتأمين على الحياة أنت مماثلة لأقسام أخرى من دول العالم النامية أي أن الأشخاص العاديين في الدول النامية يميلون إلى الإنفاق على الحاجات الأساسية أكثر من ميلهم للإنفاق على التأمين. إلا أن ظهور مفهوم التأمين على الحياة من خلال منتجات خطة التأمين التكافلي الطويلة الأمد المتوافقة مع الشريعة الإسلامية أزال العقبات الدينية في حين أن التحديات تبقى في مجال الإكتتاب والتكنولوجيا والتسعير وتصميم المنتجات.

إلا أن أعمال التأمين التكافلي تتطلب موافقة سلطة شرعية لتحوز على ثقة الشريحة الأكبر من زبائن هذا النوع من التأمين.

أما فيما يتعلق بدخول التأمين على الحياة في مجتمعنا (نسبة أقساط التأمين من الناتج المحلي الإجمالي (%))، لا تزال الدول العربية في مراتب متأخرة إذ تشير الأرقام إلى أن التأمين على الحياة يشكل نسبة تقل عن ٠,١ % من الناتج المحلي في الجزائر فيما ترتفع في المغرب لتصل إلى ١ % فقط بالمقارنة مع ١,٧ % في الدول الناشئة و ٥ % في الدول

الصناعية. وفي حين يبدو إنفاق الفرد على التأمين منخفضاً جداً في بعض الدول كالجزائر (٣%) ومصر (٨%)، تسجل بعض الدول كلبنان إنفاقاً يصل إلى ٦٢% لتقترب بذلك من المعدل الذي تسجله الدول النامية، في حين تسجل الإمارات العربية المتحدة والبحرين معدلات تصل إلى ١٩٩% و ١٥٠% على التوالي. ومع ذلك، تبقى هذه المعدلات متدنية بالمقارنة مع معدلات الاتحاد الأوروبي التي قاربت ١٧١٠\$. هذا ويجمع عالم الأعمال في شكل كبير أن نمو الدول المتقدمة في أميركا الشمالية وأوروبا الغربية قد وصل إلى مرحلة الإشباع منذ سنوات عدة (توقعات النمو في الدول الصناعية ٣% بالمقارنة مع ٨% في الأسواق النامية في الفترة الممتدة بين عامي ٢٠١١ و ٢٠١٢).

من ناحية أخرى، سجلت بعض الدول النامية كالصين ولبنان والأردن نمواً في أقساط التأمين على الحياة يكاد يفوق أحياناً مستوى الدول الصناعية بأربعة أضعاف.

وتتوقع شركة إعادة التأمين العربية أن ترتفع أقساط التأمين على الحياة كثيراً عن مستواها الحالي أي من ٣,٧ مليار دولار في العام ٢٠١٠ إلى ٨,٥ مليار دولار في العام ٢٠١٥ لا سيما في ظل وجود إمكانية شرط أن يجهز السوق نفسه بالأدوات المناسبة لتعزيز قطاع التأمين على الحياة في شكل جيد بغرض تلبية توقعات النمو التي قد تتخطى فروع التأمين الأخرى. لهذا فقد عمدت شركات تأمين متعددة الجنسيات وفي شكل ملحوظ للاستحواذ على شركات التأمين على الحياة وإنشاء شركات جديدة في الدول التي تتمتع باقتصاد واعد.

بالإضافة إلى ذلك، لا بد أن تأتي على ذكر عامل آخر من شأنه أن يساهم في تطوّر قطاع التأمين على الحياة ألا وهو شيخوخة السكان مع ما يرافقها من برامج تقاعد محدودة.

◀ تابع على الصفحة ٣

أقساط الحياة كنسبة من الناتج المحلي	نصيب الفرد من تأمين الحياة (دولار أمريكي)	نمو سنوي لغير الحياة ٢٠١٢ - ٢٠١١	نمو سنوي للحياة ٢٠١٢ - ٢٠١١	
٠,٤%	٢٥	٧%	٨%	الشرق الأوسط
٣%	٤٥	٤%	٤%	أفريقيا
٢%	٦٢	٦%	٨%	الدول النامية
٥%	\$٢٠,٧٠	٣%	٣%	الدول الصناعية

المصدر: شركة إعادة التأمين السويسرية Swiss Re، أرقام ٢٠١١.

أرقام "سويس سيغما" لإعادة التأمين في ٢/٢ نوفمبر ٢٠١١ وتوقعات شركة إعادة التأمين العربية



تابع من الصفحة ٢

العاملين في قطاع إعادة التأمين الاهتمام كثيراً لتقسيمات السوق عبر خلق منتجات خاصة وقنوات تسليم لكل شريحة من شرائح المجتمع.

في الحقيقة، لن يزدهر مفهوم خطة التأمين التكافلي الطويلة الأمد ما لم يكن العملاء على اطلاع تام بجوانب القطاع كافة، ومقتنعين بها وحاصلين على الخدمة المناسبة. هذا ونشير إلى أن معدل الراتب، وأنماط إنفاق الدخل، والتوعية حول المخاطر، وثقافة الاستثمار، والوعي العام تشكل العوامل التي تحدد مستوى منتجات الحياة المطلوبة ومدى تعقيدها. ولا بد أن تصور البنى التحتية لهذا الفرع المعقد التأمين الكبير الحجم المنخفض الربح، وكذلك منتجات الحياة ذات تكلفة التوزيع المتدنية كمنتجات التأمين المصرفي. يبدو طبيعياً أن الشركات ستستمر في تقديم المنتجات التقليدية كالتأمين على الحياة الفردي والجماعي. هذا وسيشكل التسعير التأميني والتوزيع الفعال وإرضاء العملاء المفتاح الأساسي لتحقيق نجاح هذه الخطة.

وسيستكمل تطور خطة التأمين التكافلي الطويلة الأمد، والحاجة المتزايدة للحماية المالية، وشيخوخة السكان العرب والنمو المتوقع للطبقة المتوسطة، عجلة نمو قطاع التأمين على الحياة. بهذا يكمن التحدي الأكبر بين أيدي المساهمين في الشركات العربية الذين يعتبرون أن التأمين على الحياة استثماراً طويل الأمد الأمر الذي يجعله أقل جذاباً من الاستثمار المباشر في الأسواق الرأسمالية.

اليوم، تطمح شركة إعادة التأمين العربية انطلاقاً من موقعها المرموق إلى العمل كمحفز أساسي في عملية التطور مستعملة فريق عملها من خبراء في مجال حسابات التأمين، وقسم الأبحاث والتطوير الحيوي ورؤية الشركة المتينة لخدمة وتعزيز توسع سوق التأمين على الحياة العربية •

إلى ذلك، تترزح الحكومات العربية تحت ضغط مالي ضخم مما يشير إلى تشيخ على نحو أبطأ من السكان في البلدان النامية، ما يعني أن الاتجاهات السكانية ستضع المتقاعدين العرب أمام المشاكل عينها التي يواجهها الأوروبيون حالياً ومنها انخفاض معدلات الخصوبة وارتفاع متوسط العمر فتضغط بالتالي على نظم الأمن الاجتماعي المالية. تبعاً لذلك، نجد أنفسنا أمام أعمال مستقبلية محبأة يكون على أثرها قطاع التأمين في العالم العربي بحاجة إلى الوقت الكافي لبناء قدراته ودعمها وزيادة الوعي حول أهمية التأمين على الحياة وتحفيز الطلب على هذا النوع من التأمين بهدف تلبية حاجات المستقبل مسبقاً.

في ظل الدخل المعلن والفروق بين النمط الاستهلاكي في العالم العربي، يتعين على قطاع التأمين على الحياة أن يضع نصب عينيه شرائح السوق كافة.

فعلى سبيل المثال، أظهر قطاع التأمين المصغر/ التكافل المصغر في شبه القارة الهندية فعالية في حماية الحياة وتأمين فرص وسط انتشار الفقر. ولا بد من تلبية الزيادة المتوقعة بين أفراد الطبقات الوسطى نتيجةً للتحسن الذي لحق بمستويات المعيشة والتعليم عبر قنوات مختلفة. بالإضافة إلى ذلك، لا بد من الأخذ بعين الاعتبار أن الطبقة الغنية ستجد في قطاع التأمين على الحياة استثماراً آمناً تماماً كما حصل في مناطق أخرى من العالم. بناءً عليه، وبغية تأمين استمرارية عملية النمو، يتعين على

الرعاية الصحية والتأمين الصحي، إلى أين؟

بقيمة ٤٠،٧٣٣ دولاراً أمريكياً. زد على ذلك، فإن مؤشرات البنى التحتية للرعاية الصحية في العالم العربي تتعكس قدرة متواضعة بالمقارنة مع المعدلات الأوروبية والأمريكية وبطبيعة الحال المعدلات العالمية.

وتشهد بلدان منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا منحى تصاعدياً في نفقات الرعاية الصحية كأى جزءٍ آخر من العالم،

وبالتالي تخطى معدل النمو السنوي المركب نسبة ١٣٪ في بلدان مجلس التعاون الخليجي، وناهن معدل ١١٪ لدول المشرق وبلغ نسبة عالية في شمال أفريقيا محققاً ١٨٪، في الفترة الواقعة بين العامين ٢٠٠٥ و ٢٠٠٩؛ في حين استقر المعدل العالمي على نسبة ٦٪.

يعتبر العالم العربي الذي يضم حوالى ٣٥٠ مليون نسمة المخزون الأكبر للنفط عالمياً؛ إلا أن الناتج المحلي الإجمالي للشخص الواحد فيه يقل عن المعدل العالمي بما قيمته ٣،٥٧٥ دولار أميركي وأقل من المعدل الأوروبي بما قيمته ٦٣٥، ٢٧ دولاراً أمريكياً وأقل من معدل الولايات المتحدة الأمريكية

المنطقة - ٢٠٠٩	عدد الأطباء*	عدد الممرضين*	عدد الأسرة*	الناتج المحلي للاشخاص الواحد (دولار أميركي)
دول شمال أفريقيا	١،٤	٢،٢	١،٤	٢٦٥٠
دول مجلس التعاون الخليجي	١،٣	٢،٩	٢،١	٢٤٩٤٥
دول المشرق	١،٣	١،٩	١،٦	٢٩٢٥
العالم العربي	١،٤	٢،٢	١،٥	٥٠١٢
أوروبا	٣،٤	٧،٧	٥،٦	٣٢٦٤٨
الولايات المتحدة	٢،٧	٩،٨	٣،١	٤٥٧٤٥
العالم	١،٤	٣،٠	٢،٩	٨٥٨٧

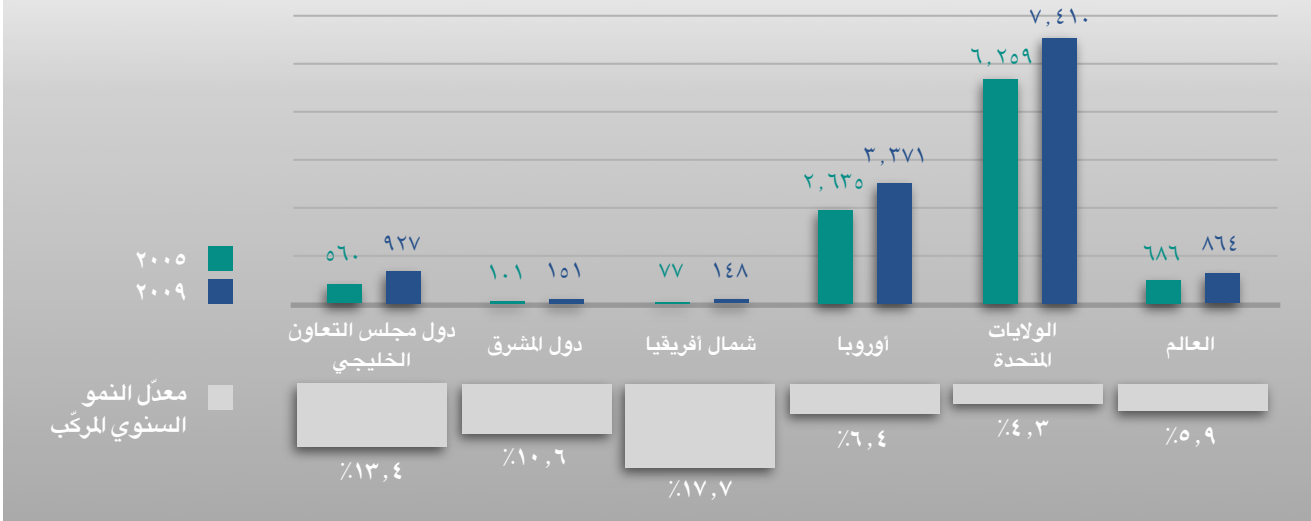
المصدر: البنك الدولي وتقديرات شركة إعادة التأمين العربية

*لكل ١٠٠٠ نسمة

تابع على الصفحة ٣



نصيب الفرد من الناتج المحلي (دولار أميركي) حسب المنطقة



المصدر: البنك الدولي

الاستثمارات الخاصة في القطاع الصحي كما هي حال حرية الاختيار للمستفيدين. زد على ذلك، ستزيد نفقات الضمان الاجتماعي بشكل كبير مقارنة مع دول أخرى حيث يتداخل القطاع الخاص وأنظمة الضمان الاجتماعي؛ وبالتالي يكون الحمل الذي تتكبده الدولة مقبولاً. لذا، نرى أن نظاماً مركباً يتفاعل فيه القطاعين الخاص والعام قد يسمح للبلد من اغتنام جميع الفرص في القطاعين والحد من التراجع فيهما. يحقّز نظام متكامل كهذا التنافسية الإيجابية وينعكس بالتالي على تقديم أكثر الخدمات جودةً. في الواقع، يعدّ هذا الحل الأنسب إذ أنه يشمل جميع شرائح المجتمع بدون انتقائية أو تمييز. وبطبيعة الحال، عندما يتحمّل أكثر من فريق تكاليف أو نفقات معينة ستسهل معالجة الأمر عند ذلك؛ وينطبق هذا أيضاً على النفقات الصحية التي تتطلب مساهمات مشتركة من القطاعين العام والخاص، حتى لا ترهق هذه النفقات كاهل أي من الفريقين، لا سيما في زمن يشهد ارتفاع التكاليف الصحية. ويتطلّب نجاح هذا النسيج المشترك مراقبة الدولة الفعّالة لمزوّد خدمات الرعاية الصحية وشركات التأمين ومنظمي هذا القطاع. إلا أن هذا لا يمت للواقع بصلة •

خدمات طبية أفضل جودة وحرية الاختيار؛ وخير مثال على ذلك الإمارات العربية المتحدة التي تعمد أيضاً إلى خصخصة مزوّد الرعاية الصحية. بناءً عليه، سيتكبّد القطاع الخاص نفقات الرعاية الصحية بدلاً من القطاع العام ومن هنا تظهر أمامنا بعض التساءلات: هل التأمين الصحي الخاص هو "الخيار الأنسب"؟

هل ستمكّن شركات التأمين من تحمّل هذه التكاليف؟ أو هل سيستمر الضامنون في تقديم الدعم لها؟

لكن اعتماد بعض الدول على القطاع الخاص لوحده يجعلها عرضة للمساءل المالية القائمة والمستجدة التي قد يعاني منها قطاع التأمين أيضاً. كما أن شريحة كبيرة من السكان ستكون مهمشة بحيث أنها لن تكون قادرة على تأمين الأقساط التي يفوق ثمنها قيمة المساهمات الاجتماعية. ومن الجدير ذكره أيضاً أن تصنيف السوق الحرة سيكون أكثر إجحافاً بما معناه، أقساطاً أكثر كلفة للذين يعانون مشاكل صحية، هذا إذ لم يجرموا من التغطية من الأساس. في المقابل، قد تواجه الدولة المعتمدة على نظام اجتماعي بحث تراجعاً في نوعية الرعاية الصحية المقدّمة بالإضافة إلى خسارة الأطباء المتخصصين (استنزاف العقول) إلا إذا قامت الدولة بالتدخل بطريقة فعّالة لتفادي حالة الاحتكار الناشئة. وبشكل عام، تمنع

تابع من الصفحة ٣

ويكمن الخطر الأكبر في أن هرم الأعمار في العالم العربي يشير إلى أن هذا المنحى سيزداد بشكل سريع، إذ سيؤدّي متوسط العمر في هذه المنطقة - لمن هم دون ٢٥ من العمر - إلى طلب مستقبلي شديد الارتفاع على خدمات الرعاية الصحية. يتمتع العالم العربي بتواجد مجتمعات شابة فيه، في هي عبارة عن خليط من المواطنين والمغتربين. وقد زادت نسبة المهاجرين في خلال العقد الأخير بشكل ملحوظ، لا سيما في بلدان مجلس التعاون الخليجي. وفي هذا الخصوص، كانت الكويت رائدة في وضع مشروع إلزامي للتأمين الصحي للمغتربين في نهاية تسعينات القرن الماضي؛ ومن ثم تبعتها أبو ظبي في العام ٢٠٠٥ والمملكة العربية السعودية في العام ٢٠٠٦. إلا أن البنى التحتية الصحية الواهنة وغياب الاختصاصيين المؤهلين في مجال الصحة في الوقت الذي صدر فيها هذا القانون أدّت إلى نسب تضخم عالية هبوط حاد في الأسعار في القطاع الصحي نتيجة الإدارة غير السليمة التي تركّز على مجمل المبيعات بدلاً من مردود الربح الصافي. وتجدر الإشارة أيضاً إلى أن بعض الدول الإقليمية تعتمد اليوم منحى جديداً بخصخصة برامج الرعاية الصحية العامة وبهذا، يتجه الناس نحو التأمين الصحي الخاص للاستفادة من



وكالات التصنيف:

من التصنيف الحقيقي إلى السياسي

أدى الاضطراب الشديد الذي سيطر على العالم منذ الأزمة المالية في العام ٢٠٠٨، والذي نشر الهلع بين الشركات والمؤسسات، إلى تزايد تأثير وكالات التصنيف. وإذا انهارت المؤسسات المصنفة A، لم تتأثر وكالات التصنيف قانوناً، بل على العكس من ذلك نمت في شكل كبير. وبالتزامن مع ارتفاع ممارسات إدارة المخاطر، عملت المؤسسات المالية جاهدة للتأثير في تلك الوكالات بغية الحصول على "تأشيرة" عبور إلى عالم الأعمال الدولية الذي سيبقى حليماً صعب المنال ما لم تتل رضاء بعض وكالات التصنيف ولا سيما "موديز"، ستاندارد أند بورز" أو "فيتش". ولا بد من الإشارة إلى أن الشركات الثلاثة المذكورة أعلاه بالإضافة إلى "إي إم بيست" هي شركات تصنيف أمريكية تملك مكاتب حول العالم وهي الشركات الوحيدة المعترف بها "دولياً" والمعتمدة حتى يومنا هذا. ولا يخفى أن المنظمين الحكوميين في منطقتنا يتقون ثقة عمياء بحكم هذه الوكالات.

أما في محيطنا، فلا يفرض المنظمون الحكوميون متطلبات تصنيف دنيا على الشركة فحسب، بل يحددون كذلك اسم الشركات المعتمدة للحصول على التصنيف المقبول.

وخلق غياب الشفافية ونماذج العمل المعقدة في السوق الحاجة إلى تنظيم دقيق. إلا أن وكالات التصنيف ملأت هذا الفراغ ولبت هذه الحاجة من خلال خلق طلب على الخدمات التي تقدمها. هذا وقد تطور هذا الطلب كثيراً إلى أن باتت هذه الوكالات مثقلة ومجبرة على تخليص آلاف الدراسات سنوياً بسرعة ضمن مهلة زمنية محدودة وفي ظل موارد محدودة، ما أدى إلى زيادة عدد التقارير والتصنيفات وبالتالي ترك تداعيات سلبية على السوق المالي العالمي. تأخذ وكالات التصنيف عادةً بعين الاعتبار عدداً من المؤشرات والمبادئ بغية الوصول إلى علامة على المدى الطويل وضمان آفاق مستقبلية

قبل صدور قرارات تصنيفها النهائية. ففي حالة تصنيف اليونان مثلاً، نلاحظ أنها تراجعت بنسبة ٧ درجات في خلال فترة زمنية لم تتجاوز ٥٠٠ يوم الأمر الذي يتعارض طبعاً مع المؤشرات الطويلة الأمد التي تشكل جزءاً من قرار التصنيف. زد على ذلك، تقدم الشركات الزبونة بمبالغ مالية للممارسين لقاء خدماتهم لا سيما وأن القطاع الخاص يسيطر على التصنيف، وبذلك تتعرض مصداقيتهم وموضوعيتهم أحياناً للنقد. ويبرز جلياً أماننا أن الحكومات حول العالم تتعرض للهجوم بسبب الاحتكار الذي تمارسه وكالات التصنيف. في هذا المضمار، نقدم مثلاً مهماً هنا أنه وبعد فشل تقديرات وكالة "ستاندارد أند بورز" مؤخراً في تراجع تراتب التصنيف الأمريكي من "AA" إلى "AA+"، سارعت الخزانة الأمريكية إلى الإعلان عن خطأ بحوالي ٢ ترليون دولار في حسابات "ستاندارد أند بورز". أعادت "ستاندارد أند بورز" حساباتها وأكدت لاحقاً هذا التراجع، إلا أنها غيرت هذه المرة السبب من خطأ في الحسابات إلى قيادة البلاد السياسية.

لا شك في أننا سمعنا جميعاً بالمبالغ الضخمة التي طُبعت في نظام الاحتياط الفدرالي، بالإضافة إلى المخاطر التي نتجت من هذا العمل على اقتصاد البلاد، ومع ذلك بقيت الولايات المتحدة خارج نطاق أهداف وكالات التصنيف الرئيسية. يبقى السؤال الأبرز الذي لا بد من أن نطرحه على أنفسنا: هل يجب أن تبقى هذه الوكالات محط ثقتنا؟ هل يجب أن يبقى تصنيف الشركات الحكم الوحيد الذي يحدد موثوقيتها؟

من جهة أخرى، يواجه التدين النائم، الصين، وول ستريت وهيمنة وكالات التصنيف من خلال إنشاء وكالة "داغونغ غلوبل كريدبيت" للتصنيف Dagong Global Credit Rating. حتى اليوم، لجأت ٦٨ دولة إلى هذه الشركة واعتمدها مزود خدمات التصنيف الرئيس، كما عمد بعض هذه الدول إلى طلب خدمات خاصة منها. ويُقال أن الشركة الصينية هي مؤدٍ عالي الجودة وقد أثبتت هذا الأمر عندما أعلنت عن تراجع تصنيف الولايات المتحدة حتى قبل أن تعلن "ستاندارد أند بورز" عنه وفي حين استرعت هذه الأخيرة اهتمام وسائل الإعلام، قلة قليلة منها اهتمت بدقة "داغونغ".

أين هو لبنان في خضم معركة التصنيف هذه؟ بقي الاقتصاد اللبناني بعيداً عن هذا التوتر العالمي وعن الصدمات السياسية الأخيرة. لذلك، رفعت وكالة "موديز" تصنيف سندات الحكومة من B1 إلى B2. من جهة ثانية، خفضت الوكالة تصنيف إيطاليا من A2 إلى Aa2 في تشرين الأول/أكتوبر على الرغم من التوتر الاقتصادي الملحوظ الذي شهدته. فحوى الكلام أن إيطاليا التي تشهد وقتاً عصيباً وخطراً كبيراً حافظت على تصنيف أكثر أماناً من تصنيف لبنان!



يبقى السؤال الأبرز الذي لا بد من أن نطرحه على أنفسنا: هل يجب أن تبقى هذه الوكالات محط ثقتنا؟

ونتساءل في هذه الحالة عن علاقة بين التصنيف ومعدل السندات حين يكون لبنان قادراً على إصدارها في الفترة عينها التي تصدر فيها سندات اليوروبوند وبمعدل أقل مما هو عليه في إيطاليا؟

لا شك أننا بحاجة لوكالات التصنيف لنجد مثلاً قياسياً ونقارن بين الشركات، ولكننا لسنا بحاجة إلى وكالات التصنيف في شكلها وإجراءاتها الحالية. نحتاج في الواقع إلى خلق هيئة نظامية لوكالات التصنيف تتلاءم وضراب الحكومة وقواعدها. تحتاج الحكومات لوكالات التصنيف هذه إلا أن السوق العالمي بدأ يسأل عن مهنية هذه الوكالات وموثوقيتها. يسعى الاتحاد الأوروبي جاهداً لإنشاء وكالات تصنيف خاصة به، في حين وصلت الصين إلى المراحل الأخيرة أو مرحلة إضفاء الصفة الرسمية على مجالس وكالات التصنيف. وإن يتوقع عدد كبير من الخبراء الماليين أن يواجه العالم عاماً مالياً صعباً، يزداد الضغط على وكالات التصنيف الأمريكية لاسترجاع ثقة السوق وإثبات نفسها مجدداً قبل أن يلغي السوق العالمي سيادتها إلى الأبد.