

شركات التأمين التكافلي السعودية تتجه للاستثمار في السندات الإسلامية



دبي – الأسواق.نت

توقع خبراء وتنفيذيون في المصرفية الإسلامية أن تحالف صناعة التأمين التكافلي السعودية، التي تشهد نموا قويا وسريعا، مع الصكوك في السوق المحلية، مرجحين أيضا أن تبدأ شركات التكافل هذه في منافسة صناديق التحوط الغربية، والبنوك الخليجية في عملية الاستحواذ على النصيب الأكبر من نسبة إصدارات الصكوك السعودية، التي عادة ما تحظى بتصنيف ائتماني عال.

وأرجع الخبراء في تقرير نشرته صحيفة الاقتصادية السعودية اليوم، سبب هذا التوجه الاستثماري الحديث إلى عاملين: الأول أن شركات التأمين التقليدية والإسلامية تعد من الجهات الاستثمارية المهمة في أسواق الدخل الثابت التي تعد السندات، والصكوك، والعقار أحد أركانها، حيث جرت العادة أن تستثمر شركات تكافل الرسوم التي تحصل عليها في الأسهم والقطاع العقاري، إلا أن النظرة تغيرت في هذا القطاع بعد الاتحادات الحادة في هذه الأصول العقارية.



أما السبب الثاني فيرجع إلى التعليمات الصادرة من الجهات التنظيمية، التي تفرض على شركات التأمين إبقاء 70% من موجوداتها القابلة للاستثمار مقومة بالريال السعودي، في محاولة للجم مغادرة سيولة "أدوات الدخل الثابت" خارج السعودية. يقول أنطوان عيسى، كبير التنفيذيين في شركة أليانز السعودي الفرنسي "من المؤكد أن النمو في القطاع سيساعد صناعة السندات المحلية". وفي السياق ذاته، قال جون ساندويك، مستشار إدارة الأصول والثروات الإسلامية في شركة **John A Sandwick**، إن التنظيمات المتشددة منعت شركات التكافل السعودية من الاستثمار في الموجودات ذات الخطورة العالية. وتابع في مقابله مع رويترز: "الأزمة الحالية في قطاع العقارات الخليجي ستظهر آثارها في نتائج شركات التكافل لعام 2009 وعام 2010". وأضاف أنه في حين أن قطاع التكافل السعودي سيخرج من الأزمة نسبياً دون أضرار، إلا أن شركات التكافل في البحرين أو الإمارات يمكن أن تعاني خسائر في محافظها.



وقال الخبراء إن شركات التكافل في المنطقة استثمرت معظم موجوداتها في العقارات والأسهم، وليس في الصكوك، وتعود بعض الأسباب في ذلك إلى عدم وجود موجودات إسلامية من الدرجة الاستثمارية الممتازة. يعلق على ذلك ساندويك بقوله: "جزء من هذه المشكلة يعود إلى أسباب تنظيمية، حيث إن شركات التكافل في مناطق الاختصاص غير المتشددة سُمح لها بالاستثمار في قطاعات بعيدة تماماً عما يمكن أن نعهده استثماراً حقيقياً في التأمين التقليدي". لكن عيسى قال إن العوائد على السندات هي في الوقت الحالي دون المستوى اللازم، كما أن

هناك عدداً أقل من المطلوب من الإصدارات المطروحة في السوق، حيث إن المنافسة الشديدة بين البنوك القوية بالأموال النقدية تعني أن القروض تبقى هي الخيار المفضل للتمويل بالنسبة للشركات السعودية. قال أشرف بيسوسو، كبير الإداريين في الوكالة في شركة سوليدارتي، الذراع المتخصصة في التكافل والتابعة للبنك البحريني إثمار: «السعودية هي أكبر سوق للتأمين وأقلها تطوراً من بين أسواق المنطقة». وتابع بيسوسو: «لا أستطيع أن أضع جميع أموالي في اثنين أو ثلاثة من الصكوك». يذكر أن شركة سوليدارتي مُنحت ترخيصاً مبدئياً للعمل في السعودية في عام 2008، وتعزز جمع نحو 200 مليون ريال سعودي حين تطرح أسهم شركتها التابعة في السعودية في اكتتاب عام أولي على مدى الأشهر القليلة المقبلة.



معدلات التغلغل السوقي للتأمين في المملكة هي في مستويات متدنية، لكن الجهود الحكومية الرامية إلى جعل التأمين الصحي إلزامياً أدت إلى تحقيق نمو سنوي بنسبة تزيد على 20 %، حيث إنها زادت من مقدار الوعي بالمنتجات التأمينية الأخرى كذلك، كما قال التنفيذيون في الصناعة. بلغ إجمالي أقساط التأمين في المملكة 1.7 مليار دولار في عام 2007، وفقاً لتقرير من شركة إرنست أند يانغ نشر في السنة الماضية، يمثل نحو نصف أقساط التكافل في العالم. ويحذر الخبراء من أن من الصعب التمييز بين شركات التأمين الإسلامية والشركات التقليدية في السعودية، على اعتبار أن شركات التأمين التقليدية تشغل أنموذجاً للتأمين التعاوني يشبه التكافل. وبدأ بنك قطر الإسلامي وشركتا جنرالي وبيما الإيطاليان محادثات ميدانية بهدف إنشاء مشروع مشترك في أعمال التكافل، من خلال الاعتماد على خبرة بنك قطر في قطاع المصرفية الإسلامية، ومعرفة جنرالي ومهاراتها في سوق التأمين وإعادة التأمين، والحضور المحلي والخبرة لشركة بيما. في الوقت نفسه تقريباً، ذكر تقرير من الشركة الأمريكية إيه إم بيست أن تكافل إنترناشنال، المدرجة في البورصة البحرينية، قالت إنها وقعت اتفاقية مع شركة هانوفر ريتكافل لزيادة تغطيتها في قسم التأمين العائلي لتصل إلى خمسة ملايين دولار للفرد، سعياً منها لتحسين خدماتها التأمينية وتوسعة محافظتها. ومنذ فترة والشركات الأخرى تطلق منتجات جديدة في الوقت الذي تسعى فيه لزيادة حصتها من محافظ العملاء. فقد أعلن بنك دبي الإسلامي إطلاق منتج تكافل باسم "رعائتي"، الذي يصفه بأنه يقدم خطة تأمين شاملة تغطي العجز والوفاة الناتجين عن حادث، "حيث يتوافر مقابل قسط سنوي معقول للغاية". من جانب آخر، فإن مصر، رغم أن الحديث عنها في تقرير التكافل العالمي لعام 2009 من شركة إرنست أند يانغ يدرج مصر مع شبه القارة الهندية وإندونيسيا، وتركيا، ويعدها من أقل الأسواق الإسلامية من حيث تغلغل شركات التكافل، إلا أنه لا يزال يُنظر إليها على أنها أفضل الدول من حيث الآفاق المستقبلية للتكافل، حتى بعض شركات التكافل في جنوب شرق آسيا بدأت تفكر في العدد الهائل للسكان في مصر (83 مليون شخص)، وتعتقد أن لديها فرصة بالدخول إلى هذه السوق، في حين أن عدداً من شركات التكافل الخليجية موجودة منذ الآن هناك أو في سبيلها إلى افتتاح أعمال لها في مصر.



وتشير الأرقام في الصناعة إلى أن إجمالي أقساط التأمين الإسلامي (أو التكافل) في الوقت الحاضر تراوح بين ملياري وثلثة مليارات دولار، ومن المتوقع أن تصل إلى أكثر من سبعة مليارات دولار بحلول عام 2015. وتعد الصناعة صغيرة نسبياً، كما أن كثيراً من شركات التكافل في الوقت الحاضر تتنازل عن جزء من مخاطرها إلى شركات إعادة التأمين التقليدي، لأن هناك نقصاً في عدد الشركات القادرة على إعادة التأمين الإسلامي. وتقدر قيمة سوق إعادة التأمين الإسلامي بنحو مليار دولار، كما تشير تقديرات المحللين في الصناعة. وتقوم فكرة التأمين الإسلامي على أساس المساعدة المشتركة، حيث يسهم المشتركون في مجموعة مشتركة من الأموال، تُستخدم لتعويض المشاركين الذين يتعرضون لأحد الأضرار أو الخسائر. في حين أنه في التأمين التقليدي، فإن شركة التأمين تتحمل جميع المخاطر مقابل أقساط التأمين التي تتلقاها.