

التأمين والمعرفة

INSURANCE & KNOWLEDGE MAGAZINE
A quarterly magazine, specialized in the world of insurance

مجلة فصلية تخصصية في عالم التأمين

Insurance & Knowledge

Spring 2015

Issue Twentieth

The basics
of travel insurance

فيلم تأميني على الطريقة الهوليوودية

دور الصحافة في إنجاح العمل التأميني



الأستاذ خالد أبو نحل:

تأسس معهد التأمين العربي لرسالة هامة وهي المساهمة في رفع مستوى الكفاءة والقدرة للعاملين في قطاع التأمين العربي



الشركن الدولي لإدارة الخدمات التأمينية

للمساعدة والخدمة الأفضل اتصل بنا:

Mob: 0933088220

Tel: 011 3334004

Fax: 011 3330036

لأننا نعتهم



دمشق - أبو رمانة - شارع المهدي بن بركة موقع الكتروني www.impa-tpa.com بريد الكتروني info@impa-tpa.com ص.ب: 33220

CONTENTS



Insurance Awareness

63 | The Basics Of Travel Insurance

64 | Continuous questioning

66 | Why public liability insurance is essential

68 | What difference between bonded and insured

ريونزاج

6 | أداء قطاع التأمين

في سوق دمشق للاوراق المالية خلال عام 2014

حوار المدرد

12 | الأستاذ خالد أبو نحل

نائب رئيس مجلس الإدارة لمعهد التأمين العربي

تم إنشاء معهد التأمين العربي تحت مظلة الاتحاد العام العربي للتأمين وبمساهمة 40 شركة تأمين في الوطن العربي.

تفاوتة تأمينية

16 | العوارية العامة وأعلى البحار

20 | توقعات صندوق النقد الدولي في النمو الاقتصادي

26 | فيلم تأميني على الطريقة الهولندية

توعية تأمينية

32 | الفرق بين التأمين الصحي والتأمين على الحياة

38 | دور الصحافة في إنجاز العمل التأميني

أخبار التأمين

أخبار التأمين المحلية

46 | الدكتور نجم الأحمد وزير العدل

يلتقي ممثلي الاتحاد السوري لشركات التأمين

أخبار التأمين العربية

51 | د. محمد عازي رئيساً للاتحاد العربي للتأمين

أخبار التأمين العالمية

52 | جوائز ميثا للتأمين

التأمين و المعرفة

صادرة عن الاتحاد السوري لشركات التأمين مرخصة بقرار وزارة الإعلام بناءً على المادة 25/ من المرسوم التشريعي رقم / 50 / لعام 2001 .

للإعلان والاشتراك في المجلة توجه المراسلات باسم الاتحاد السوري لشركات التأمين / السيد رئيس التحرير هاتف: +963 11 3136655 فاكس: +963 11 31399840 بريد إلكتروني: info@sif-sy.sy سعر النسخة: 100 ل.س الاشتراك السنوي: طلاب: 600 ل.س أفراد: 1200 ل.س مؤسسات: 3000 ل.س خارج سورية: \$ 120

المدير المسؤول:
أ. مهند محمد موفق السمان
المجلس الاستشاري:
أ. سامر بكداش
د. ياسر مشعل
م. هيثم المريزي
أ. مروان مطر ه جي
رئيس التحرير:
م. سامر المشش
المستشار القانوني:
المحامي رياض الكردبي
الإشراف العام:
فايدا الموسى
المسؤول الإعلامي:
مازن النوري
الترجمة و التحقيق اللغوي:
أنس السعدي
التصوير الفني:
عامر الرفاعي
الإخراج الفني:
نشوة الصمصام
الطباعة: مطبعة الصالحاني



ابتعد

عام /2014/ بكل ما حمّله من صعوبات وتحديات دون إمكانية تجاهل أثره على قطاع التأمين نتيجة الظروف الاستثنائية والحاجة إلى التعامل معها بعناية، لكن التميز بقي العنوان الاول لقطاع التأمين في سورية.

فبدت مؤشرات هذا التميز واضحة على كافة مكونات القطاع الذي عرف كافة أشكال الصعوبات والتحديات، فارتقى القطاع بكل مكوناته وكانت المبرونة صفة ملازمة في حين ان قبول الخطر وحنكة التعامل معه كانت جلية أيضاً، ولم لا وقد اعتادت شركات التأمين على قبول الخطر وتحمله عن الآخرين بحكم طبيعة عملها؛ اما نتائج الأعمال الاولية لمكونات هذا القطاع فمنتجت المتابعين لأعمال القطاع دليلاً إضافياً على صمود هذا القطاع وارتفاعه بالرغم من الأزمات.

كل من موقعه بدأ فاعلاً على طريقته، انطلاقاً من الكوادر السورية العاملة في قطاع التأمين التي أثبتت حسن إدارتها للآزمات ومتابعتها لأخر المستجدات العلمية والعملية والسرير على حسن تطبيقها فأثقت بالعمل التأميني لمستويات مختلفة دون كلل غير أهبة بالظروف.

كما أن جهود الاتحاد السوري لشركات التأمين وباقي مكونات القطاع تكلفت يرسم ملامح المرحلة الجديدة من العمل الذي تزامن باختيار سورية من بين الدول المشاركة مع بداية العام الجديد /2015/ لرئاسة اللجنة الثقافية في الاتحاد العام العربي للتأمين وهذا بدوره يشكل اعترافاً بالدور الرئيسي للكوادر السورية بنشر الثقافة والارتقاء بها وإقراراً بالدور الريادي لقطاع التأمين السوري وما له من أثر فاعل تجاوز حدود المحلية ليصبح ذي أثر عربي بامتياز.

فمن دون الثقافة لن تجدي محاولات الارتقاء بالقطاع التأميني ومواجهة التحديات الحالية أو التحديات القادمة فالثقافة تعني الاستمرارية وسرعة التعامل مع المتغيرات وتعني كوادراً قادرة على تلبية كافة المتطلبات وتعني الاستفادة من عمل الآخرين لرفع سوية العمل ومبادلة الخبرات لتطوير عمل الآخرين.

لكن بداية العام فرصة للجميع لنشر الثقافة التأمينية بكل الوسائل الممكنة فهنيئاً لكم بالعام الجديد وهنيئاً للعام الجديد بالكوادر السورية العاملة في قطاع التأمين وليكن هذا العام عام الثقافة بامتياز.



بقلم الأستاذ: مهند محمد موفق الشمان
رئيس مجلس إدارة
الاتحاد السوري لشركات التأمين

عام الثقافة



جديد

- تأمين الحياة مع أخطار الحرب والشغب.

يشمل الوفاة الناتجة عن الأحداث الحالية

بمنفعة تكافلية تصل الي حد المليونين ونصف ليرة سورية

الآن في
اللاذقية

- تأمين الحياة التكافلي
- التأمين الصحي
- التأمين الهندسي
- تأمين السفر
- تأمين النقل
- التأمينات العامة
- التأمين على الممتلكات
- التأمين على المركبات

تكافل معنا
وطمئن قلبك



دمشق - سورية - ساحة النجمة
شارع رشدي الشمعة - بناء (4)
صندوق البريد: 6345
دمشق - سورية - ساحة النجمة
شارع رشدي الشمعة - بناء (4)
صندوق البريد: 6345
دمشق - سورية - ساحة النجمة
شارع رشدي الشمعة - بناء (4)
صندوق البريد: 6345

فاكس: +963 (11) 332 85 46
www.al-aeelahtakaful.com
info@atisyria.com

من جميع المحافظات 18271827
دمشق: +963 (11) 335 22 44/43
موبايل: +963 (982) 077077

رأس مال المشتركة مليون ليرة سورية مدفوعة بالكامل - سجل تجاري 15185 - سجل هيئة الإشراف على التأمين 11

وبلغ عدد الصفقات الضخمة التي تمت في العام 2014 حوالي 29 صفقة وصلت قيمتها إلى نحو 2.1 مليار ليرة. وتتم الصفقات الضخمة في سوق دمشق للأوراق المالية في فترات محددة، تلي فترة التداول المستمر، وتستمر هذه الصفقات لمدة 15 دقيقة، والحد الأدنى لقيمة الصفقة الضخمة هو عشرة ملايين ليرة سورية وتتم هذه الصفقات عن طريق نظام التداول الإلكتروني الخاص بالسوق، علماً أن أسعار الصفقات الضخمة تتم ضمن الحدود السعرية المحددة ولا تؤثر على السعر الوسطي أو على السعر المرجعي الخاص بالبورصة المالية التي تم التنفيذ عليها. واستناداً إلى أحكام المادة التاسعة من دليل الصفقات الضخمة، فإن كافة التحويلات النقدية الخاصة بالصفقات الضخمة تتم بين الوسطاء وعملائهم خارج السوق والمركز، ولا يكون للسوق والمركز أية علاقة بعمليات التسوية المالية الخاصة بهذه الصفقات.

أداء بورصة دمشق في العام 2014

رمز الشركة	اسم الشركة	كمية الأسهم المتداولة	قيمة الأسهم المتداولة	النسبة من إجمالي القيمة %
AHT	الشركة الأهلية للنقل	16,874	3,075,002.50	0.09 %
ARBS	البنك العربي - سورية	211,776	37,817,891.75	1.14 %
BASY	بنك عودة سورية	33,241	7,432,388.50	0.22 %
BBSF	بنك بيمو السعودي الفرنسي	283,341	92,796,807	2.79 %
BSO	بنك سورية والمهجر	639,337	142,181,369	4.27 %
IBTF	المصرف الدولي للتجارة والتمويل	2,283,228	398,059,771.50	11.96 %
NAMA	الشركة الهندسية الزراعية للاستثمارات - نماء	0	0.00	0.00 %
UG	المجموعة المتحدة للنشر والإعلان و التسويق	0.00	0.00	0.00 %
SIIB	بنك سورية الدولي الإسلامي	3,713,139	459,402,209.75	13.80 %
AVOC	الشركة الأهلية لصناعة الزيوت النباتية	103,870	21,166,051.75	0.64 %
BBS	بنك بيلوس - سورية	4,569,522	568,752,374.00	17.09 %
UIC	الشركة المتحدة للتأمين	0	0	0.00 %
AROP	السورية الدولية للتأمين - أروب	200	33,900.00	0.00 %
NIC	الشركة السورية الوطنية للتأمين	2,773,365	388,782,155.00	11.68 %
QNBS	بنك قطر الوطني - سورية	1,898,711	237,594,550.74	7.14 %
BOJS	بنك الأردن - سورية	68,444	6,621,381.25	0.20 %
SGB	بنك سورية والخليج	1,108,375	129,942,366.00	3.90 %
ATI	شركة العقيلة للتأمين التكافلي	1,459,001	135,173,429	4.06 %
SHRQ	بنك الشرق	1,479,880	192,746,125.00	5.79 %
FSBS	فرنسبنك - سورية	2,563,876	257,290,801.50	7.73 %
CHB	بنك الشام	965,149	110,456,641.50	3.32 %
SAIC	الاتحاد التعاوني للتأمين (سوليدارتي)	0	0	0.00 %
SKIC	الشركة السورية الكويتية للتأمين	850,200	102,448,650.00	3.08 %
BBSY	بنك البركة - سورية	292,461	36,638,038.75	1.10 %
المجموع		25,313,990	3,328,411,904	100 %



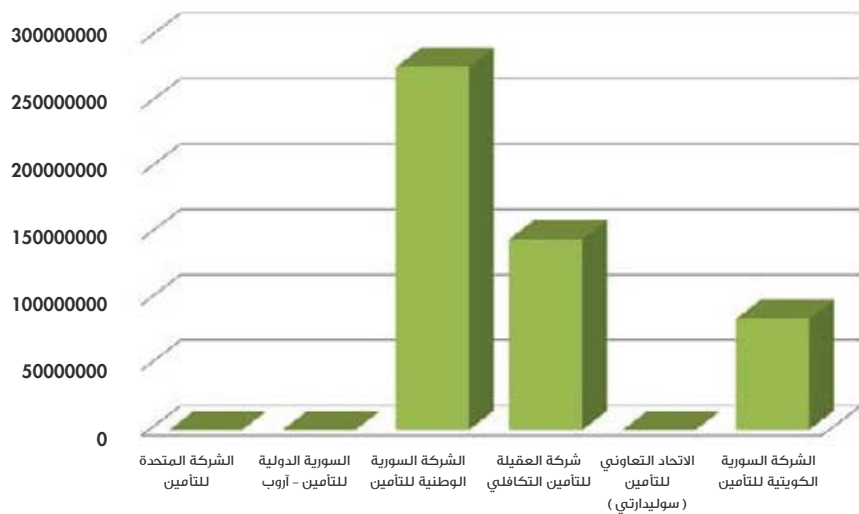
أنهت

أنهت سوق دمشق للأوراق المالية تعاملاتها عام 2014 على تداولات بلغت نحو 3.3 مليارات ليرة سورية وبلغت كمية الأسهم المتداولة حوالي 25 مليون سهماً توزعت على 6854 صفقة تمت على مدار 167 جلسة تداول شهدتها العام 2014 على مختلف أسهم الشركات المدرجة في السوق والبالغ عددها 24 شركة موزعة بين:

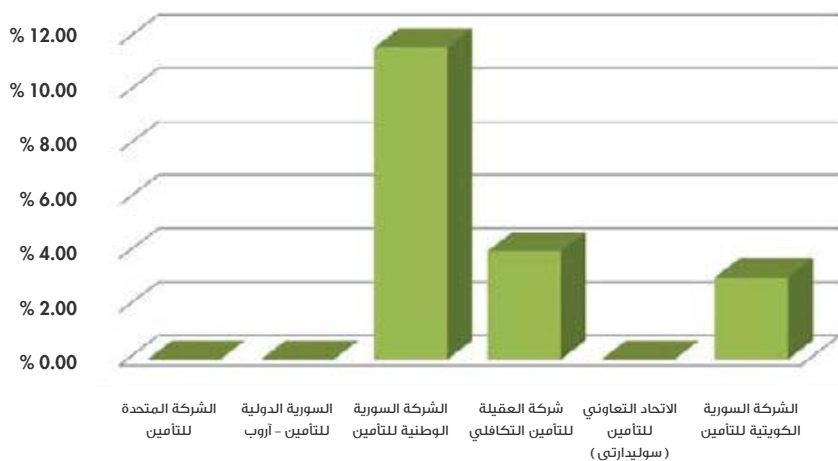
- 1- القطاع المصرفي (14 مصرفاً).
- 2- قطاع الخدمات (2 شركة).
- 3- قطاع التأمين (6 شركات).
- 4- قطاع الصناعة (شركة واحدة).
- 5- قطاع الزراعة (شركة واحدة).

وحقق المؤشر العام للسوق ارتفاعاً طفيفاً وصل إلى 1.7% وما يعادل 22 نقطة مقارنة بالعام 2013 وأغلق نهاية 2014 على مستوى 1271 نقطة.

عدد الأسهم المتداولة لكل شركة



حصة كل شركة من إجمالي قيمة تداول قطاع التأمين بالنسبة المئوية

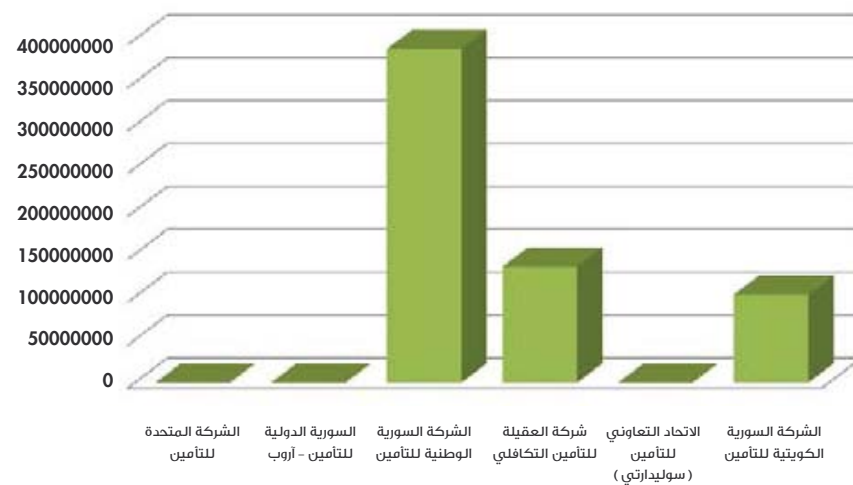


أما فيما يتعلق بأداء أسهم شركات التأمين المدرجة في السوق والبالغ عددها ست شركات فقد بلغت حصتها نحو 626.5 مليون ليرة وما نسبته 18.8 % من إجمالي قيمة التداول على أسهم مختلف الشركات المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية.

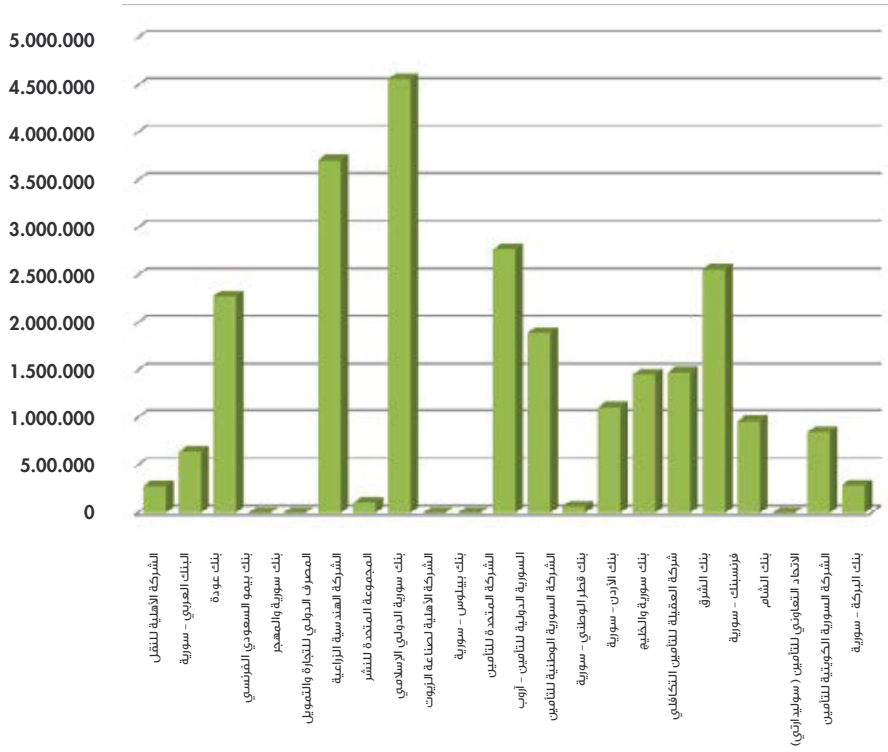
والملفت للانتباه خروج سهمين من أسهم شركات التأمين من دائرة التداول طيلة العام 2014 وهما سهم الشركة المتحدة للتأمين وسهم شركة الاتحاد التعاوني للتأمين (سوليدارتي).

وتصدر سهم الشركة السورية الوطنية للتأمين قائمة أسهم شركات التأمين من حيث قيمة التداول بما يعادل 11.7 % من إجمالي تعاملات السوق في العام 2014 وما قيمته 388.7 مليون ليرة تلاه سهم العقيلة للتأمين 135 مليون ليرة وما يعادل 4 % من الإجمالي جاء بعده سهم الشركة السورية الكويتية للتأمين 102 مليون ليرة وما نسبته 3 % من إجمالي القيمة ثم سهم السورية الدولية للتأمين (أروب) 34 ألف ليرة فقط.

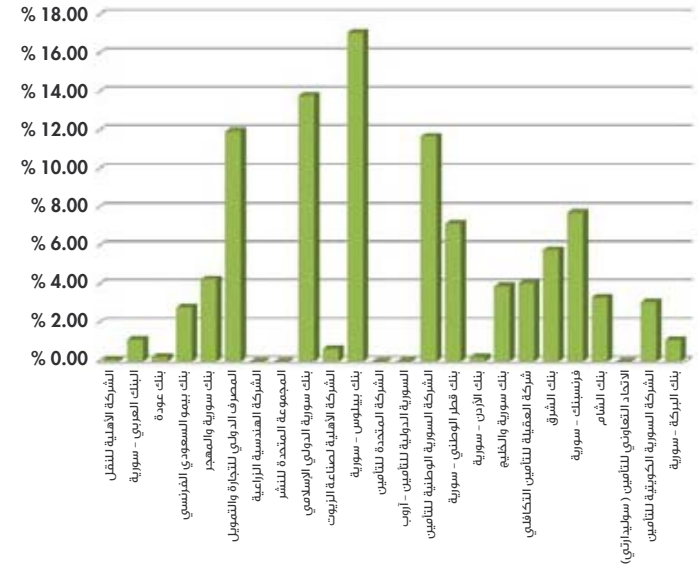
حصة كل شركة من إجمالي قيمة التداول بالليرة السورية



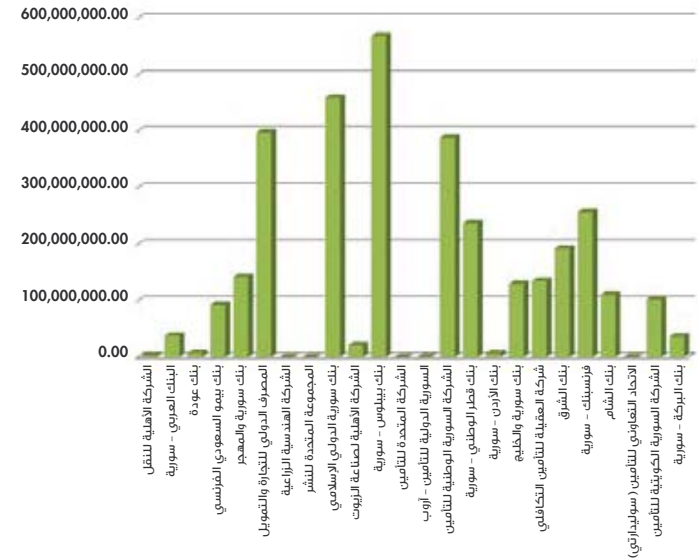
عدد الأسهم المتداولة لكل شركة



حصة كل شركة من إجمالي قيمة التداول بالنسبة المئوية



حصة كل شركة من إجمالي قيمة التداول بالليرة السورية



الأستاذ خالد أبو نحل
عضو مجلس إدارة معهد التأمين العربي - نائب رئيس مجلس الأمناء
في حوار خاص مع التأمين والمعرفة



الأستاذ خالد أبو نحل حاصل على درجة الماجستير في التأمين وإدارة المخاطر من جامعة سيني في بريطانيا وزميل في معهد التأمين البريطاني وعضو معهد إدارة المخاطر (لندن) ويشغل منصب الرئيس التنفيذي للعمليات - لدى شركة Trust International Insurance Company (قبرص) المحدودة - مكتب عمان الإقليمي وكذلك عضو مجلس الإدارة و نائب رئيس مجلس الأمناء لمعهد التأمين العربي علاوة على كونه رئيس هيئة المديرين لمعهد التأمين العربي - الأردن.

الخبرة المتنوعة لدى خالد أبو نحل في مجال قطاع التأمين والتدريب على مدى 27 عام ستدعم بشكل كبير التوجه نحو نقل الخبرات العملية للمتدربين في عدة مجالات في التأمين، إعادة التأمين، إدارة المخاطر وغيرها ... مجلة التأمين والمعرفة أجرت مع السيد خالد حوار حول معهد التأمين العربي :

1- ماهو الهدف من تأسيس معهد التأمين العربي ومتى تم البدء بطرح الدورات المقررة وهل هي دورات تخصصية؟

إن فكرة تأسيس معهد التأمين العربي أصبحت الآن حقيقة بعد أن كانت حلماً لدى صناعة التأمين في العالم العربي. تم إنشاء هذا المعهد المتخصص وبمؤهلات جيدة جداً لتقديم التدريب اللازم لتمكين موظفينا في صناعة التأمين من تلبية إحتياجات ومتطلبات أسواق التأمين، إعادة التأمين ووسطاء التأمين سواء من النواحي الفنية والإدارية أو متطلبات أخرى ذات صلة بصناعة التأمين.

التزامنا هو تقديم حلول تدريبية تمكن المتدربين من كسب المعرفة التأمينية ووضعها في إطار عملي يمكن تطبيقه لتحسين الأداء

بشكل فني ومهني مما سيعود بالنفع على شركات التأمين نتيجة استثمارها في تدريب موظفيهم.

وبعد إعداد خطة العمل للمعهد قمنا بتنفيذها وهي تتضمن وضع المعايير للمواد موضوع الدورات وكذلك اختيار المدربين، وبعدها تمكنا خلال عام 2014 من إطلاق عدة دورات تدريبية متخصصة في دمشق وعمان والدوحة ودبي. وسوف تشمل الخطة خلال 2015 عدداً من الدورات والندوات في عدة بلدان عربية.

2- أين يقع مقركم الرئيسي وما هي فروعكم في الوطن العربي، وهل هناك خطة موضوعة لتوسيع أنشطة المعهد في الوطن العربي؟

تم إنشاء معهد التأمين العربي تحت مظلة الإتحاد العام العربي للتأمين، حيث ساهم في تأسيس المعهد حوالي 40 شركة تأمين في الوطن العربي، مقره الرئيسي في مدينة دمشق - الجمهورية العربية السورية، وتم تأسيس شركة فرعية له في الأردن و فرع آخر في لبنان. وسوف يقوم المعهد بتوسيع أماكن تواجده في دول عدة في المنطقة العربية من خلال إنشاء فروع له للوصول إلى الأهداف المرجوة ، وترسيخ غايته بأن يكون معهداً مرجعياً في الوطن العربي.

3- ما هي الأسس التي تفتارون المدربين أو المحاضرين عليها، وما هو التأهيل الأكاديمي والخبرة المتوفرة لديهم؟

يتم اختيار المتدربين المتعاقدين مع معهد التأمين العربي على أسس تعتمد على مؤهلاتهم العلمية والمهنية مع وجود خبرة عملية في مجال التخصص. البعض منهم يتم اختياره على أساس الالتزام الكامل. والبعض الآخر على أساس التزام جزئي وعلى أساس التخصص والبلد وكذلك اللغة، ويقوم معهد التأمين العربي من خلال لجنة باختيار (Quality Control Panel) وتقييم ومراقبة عمل المدربين و المواد التدريبية.

سيعمل المعهد على تطوير برامجه بحيث تكون لديه إمكانية ربط الدورات ومواضيعها وتطبيقها على المكان الذي تعرض به وباللغة المناسبة والأكثر قبولاً في السوق المحددة وبالتالي اختيار المدربين سيشمل معيار لغة العرض والتي تشمل بدورها اللغة العربية والإنجليزية والفرنسية.

4- ما هو مصدر المادة العلمية التي تقومون بطرحها ووفق أي مناهج، وما هو الأسلوب المتبع في عملية التدريب؟

يتم إعداد وتصميم المواد والدورات التدريبية بإشراف أشخاص لديهم المؤهلات والخبرة الأكاديمية

✳️
التزامنا هو تقديم حلول تدريبية تمكن المتدربين من كسب المعرفة التأمينية ووضعها في إطارها العملي

✳️
ساهم في تأسيس المعهد حوالي 40 شركة تأمين في الوطن العربي



العوارية العامة وأعلى البحار

بقلم: علي شفا عمري
مستشار في التأمين

عندما يذكر التأمين البحري يتجه الذهن والتفكير إلى العوارية العامة General Average

العوارية بالمفهوم العام تعني :

البضاعة التي أصابها ماء البحر فنقصت بذلك قيمتها.

والعوارية بالمفهوم التأميني إما أن تكون خاصة أو عامة .

العوارية الخاصة:

هي الخسائر التي تصيب البضائع أو جزء منها

العوارية العامة:

فهي الخسائر التي تصيب كافة أطراف الرحلة البحرية المشتركة

وبالتحديد العوارية العامة تعني:

الوضع البحري الاعتباري للخسائر المشتركة ، أي الخسائر التي تصيب كافة أطراف المخاطر المشتركة في الرحلة البحرية : السفينة والبضائع وفي بعض الأحيان أجور الشحن .

جاء في المادة /259/ من قانون التجارة البحرية السوري "الخسائر البحرية المشتركة هي ما ينتج من أضرار وهلاك أشياء أو نفقات استثنائية عن هلاك أقدام عليه الربان قصداً للمنفعة المشتركة ومجاهاة لخطر تعرضت له الرحلة "

هناك عدة تأمينات في التأمين البحري :

– تأمين أجسام السفن hull

– تأمين البضائع البحرية cargo

– تأمين أجور النقل freight

– تأمين المسؤولية liability

وهناك العديد العديد من الملاحق والشروط clauses لأخطار البضائع والسفن .

وبالتأمينات البحرية والقوانين البحرية، تبقى العوارية العامة الشغل الشاغل لكافة أطراف النقل البحري وخاصة المؤمنين .. لأنها من الأخطار الأساسية والرئيسية في وثائق التأمينات البحرية والتي يشترك المجموع فيها بالمصاريف لتخفيف التضحية التي يبذلها الفرد في سبيل المجموع .. بحيث يتم تقسيم الخسائر العامة على جميع أصحاب المصالح كل بنسبة مصلحته ، وذلك من خلال تضحية اختيارية يأمر بها قبطان السفينة حرصاً على سلامة السفينة وبغرض انقاذها وما عليها من الهلاك الكلي .

إذا لانقاذ السفينة من الغرق تعلن العوارية العامة من قبل الربان، والمبدأ هنا والتضحية من أجل الجميع يساهم في تعويضها الجميع .

من الوقائع التي تؤدي إلى اعلان العوارية العامة :

– جنوح وتشحيط السفينة

– الأنواء العاتية التي تتعرض لها السفينة

– الحريق

– حادث فجائي وغيره ..

غالباً في حالة إعلان العوارية العامة هناك حالة التخلي : إلقاء بعض البضائع والأشياء من على ظهر السفينة لتخفيف وزنها وبقائها طافية فوق سطح البحر . وجدت العوارية العامة قبل ظهور التأمين البحري بفترة طويلة وظهرت بشكل أو بآخر منذ ما يقارب ثلاثة آلاف عام، حيث كان أصحاب البضائع المنقولة بحراً على السفن يتعاهدون فيما بينهم على تقاسم الأضرار التي تتعرض لها السفينة والبضاعة خلال الرحلة البحرية المشتركة .

منذ كان الرود يسيون في البحر الأبيض المتوسط كان نظام العوارية العامة من خلال قانون "رودوس " 916 قبل الميلاد والذي أشار إلى واقعة أغراق البضاعة في سبيل انقاذ السفينة وبحارتها من الغرق .

إذ كان الاصل التاريخي للعوارية العامة سند رودوس القانوني rhodos فإن ما أصدره ملك فرنسا لويس الرابع عشر في عام 1681 من قواعد للعوارية كان أول تنظيم لهذا الموضوع .

بعدها لسنوات ونتيجة لازدهار التجارة العالمية والوسائل المستخدمة في النقل البحري وتنوعيته الشحنات البحرية وانتقال السفن بين الموانئ المختلفة، وبعد الثورة الصناعية التي شهدتها أوروبا .. تداعى ممثلو الأسواق البحرية لوضع أسس عامة موحدة لتسوية خسائر العوارية العامة .

ففي عام 1860 وفي المؤتمر الذي عقد بمدينة جلاسكو الاسكتلندية برعاية الجمعية الدولية (CMI) Committee Maritime International كانت هناك توصية عامة لقواعد العوارية العامة .

وفي مدينة بورك بانجلترا عام 1869 وضع أول مشروع لقواعد موحدة للعوارية العامة عرفت باسم قواعد بورك ، ثم مراجعة قواعد بورك في مدينة أنتورب بهولندا عام 1877 .

وهنا عرفت أسواق التجارة البحرية العالمية أهم نظام للعوارية العامة يحمل اسم بورك/ أنتورب york "Antwerp rules" ومن بينها شرط أساس "rule paramount" : لا يسمح بأي مبالغ مدفوعة أو تضحية أو مصروفات للعوارية العامة ما لم تكن قد تمت أو أنفقت بدرجة معقولة .

تمت مراجعة قواعد بورك/أنتورب في مؤتمرات عديدة وفي مدن أوروبية مختلفة بغية التطوير والتعديل ، ففي عم 1994 وفي المؤتمر الذي عقد في مدينة سيدني بأستراليا تم ادخال تعديلات شاملة على قواعد بورك/أنتورب بمشاركة الاتحاد الدولي للتأمين البحري "IUMT" ومنظمة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الاونكتاد) UNCTAD وتوجت القواعد ب " القاعدة الحاكمة "

منكبر فيكم وبيكبر شغلكم

– نحن وجدنا لتوفير الحماية لعمليات النقل وعلينا أن نحافظ على دورنا كضامنين للحركة التجارية ولعمليات الاستيراد والتصدير في العالم .

في التأمين البحري قواعد خاصة ونكهة خاصة، في النصف الثاني من القرن السابع عشر كان مقهى ادوارد لويد في لندن محط تجمع التجار وأطراف الحديث عن البضائع والسفن التي تمخر أعالي البحار .بعدها ومنذ العام 1779 أصبح المقهى أشهر سوق للتأمين وكانت وثيقة – اللويدز– للتأمين البحري ومن ضمن التغطيات تغطية العوارية العامة ما بين الصفحات . ومثلما التأمين البحري من أقدم أنواع التأمين كذلك الاتحاد الدولي للتأمين البحري من أقدم الاتحادات التأمينية ففي عام 1874 تأسس الاتحاد العالمي لضامني الأخطار البحرية (iumi international union of marine insurance)، ويضم بين ظهرانيه عدة لجان ومن بينها لجنة العوارية العامة ولجنة حرية التأمين .

وأصبحت لمسوّي العواريات الاتحادات الدولية الخاصة والمختصة ، وبالاجمال تتم تسوية خسارة العوارية العامة بالقانون والعرف وقواعد يورك/انتورب .

للعوارية العامة شؤون وشؤون : في العيب الذاتي في السفينة والبضاعة إلى المصروفات الاضافية extra والغش fraud ومن التلوث إلى الغرامات .

وفي كافة الأحوال السياج الواقي لإعلان العوارية العامة وتسويتها هو التفسير الواضح والموحد لقواعد يورك/انتورب

للتأمين البحري قواعد خاصة ونكهة خاصة، في النصف الثاني من القرن السابع عشر كان مقهى ادوارد لويد في لندن محط تجمع التجار وأطراف الحديث عن البضائع والسفن التي تمخر أعالي البحار .بعدها ومنذ العام 1779 أصبح المقهى أشهر سوق للتأمين وكانت وثيقة – اللويدز– للتأمين البحري ومن ضمن التغطيات تغطية العوارية العامة ما بين الصفحات . ومثلما التأمين البحري من أقدم أنواع التأمين كذلك الاتحاد الدولي للتأمين البحري من أقدم الاتحادات التأمينية ففي عام 1874 تأسس الاتحاد العالمي لضامني الأخطار البحرية (iumi international union of marine insurance)، ويضم بين ظهرانيه عدة لجان ومن بينها لجنة العوارية العامة ولجنة حرية التأمين .

في اجتماع للاتحاد بمدينة بروج في بلجيكا عام 2009 تحدثت رئاسة الاتحاد (ديدردي ليتيليفيد) حديثاً مهماً في شؤون وشجون التأمين البحري ولعله أهم ما قيل في التأمين بعد أزمة شركات التأمين العملاقة ، ومما قالته في حضور كوكبة من الضامنين :

– أن التوقف عن إصدار بوالص التأمين التي يحتاجها السوق يعني أن تتخلى شركات التأمين عن علة وجودها

– على الضامنين البحريين أن يشدوا العزائم لتقديم الضمانات والتغطيات التي يحتاجها المصدر والمستورد

القاعدة الحاكمة:

تكون هناك خسارة عامة عندما تبذل تضحية بصورة غير اعتيادية ومقصودة وفي حدود المعقول وذلك لغرض السلامة العامة وحماية الأموال من الخطر في رحلة بحرية مشتركة .

تعتبر قواعد يورك/انتورب ذات استقلالية عن قوانين الدول ومع هذا فإن شركات التأمين تأخذ بقواعدها وتضع شرط تطبيقها في بوليصة النقل البحري للبضائع أي عقود الشحن Bills of landing of وعليه فإن قواعد يورك/انتورب معتمدة في دول العالم كافة لأنها تهم أطراف وأصحاب النقل البحري العالمي لا سيما شركات النقل وأندية الحماية والتعويض protection and indemnity ، بالإضافة إلى المنظمات والهيئات التي تؤثر بشكل مباشر وغير مباشر على التأمين البحري ومنها منظمة الملاحة البحرية الدولية "imo" والجمعية الدولية لهيئات تصنيف السفن "IACS" لهذا كانت اتفاقية السلامة البحرية للسفن العاملة بالنقل البحري من موجبات التأمين .

من قواعد العوارية العامة :

– الخطر حقيقي وبتهديد السفينة
– التضحية والمصروفات غير عادية ومعقولة
– التضحية مقصودة وإرادية من قبل القبطان.
– التضحية ذات فائدة لسلامة السفينة والبضاعة.
– المصلحة والمنفعة العامة للأطراف المرتبطين بالمخاطر ...



القرض المهني

011/3020
www.bbsfbank.com

بنك بيمو السعودي الفرنسي
Banque Bemo Saudi Fransi



هذا الهدف الذي من الواجب علينا الآن وقبل أي وقت آخر أن نضعه أمام أعيننا غاية ينبغي أن نصل لها، حتى وإن كان هدفنا كإفراد أو مؤسسات: الأرباح. فيجب علينا كمتعاملين في قطاع التأمين أن نعي تماماً بأن العمل وفقاً لهذا المبدأ فقط يجلب الأرباح وليس العكس، فعندما يثق الزبون بشركة تأمين ويشعر بمصداقيتها وبإحساسها فيه يتعمق معها بالمشاركة بشكل أكبر من خلال التوسع العمودي بالتعامل والذي يعرف بأنه ازدياد في قيمة سلته التأمينية لدى هذه الشركة بشراء منتجات تأمينية أكثر وأكبر وتحقيق أكبر قدر من التكامل معها.

وهكذا يتحقق نجاح للعلاقة الأساسية (شركة التأمين - زبون) فالتأمين قبل أن يكون نظاماً مالياً، أو اقتصادياً، أو قانونياً هو نظام اجتماعي مهمته الأولى والأساسية مساعدة صاحب الكارثة في تحمل نتائج مصيبتها طبعاً عدا ما لا يمكن تعويضه ولا يقدر بثمن كالحياة أو الصحة أو القيم المعنوية للأشياء.

مساعدة هذا الشخص (صاحب الكارثة حالياً) يجب أن تكون بذات التفاني والعطاء الذي قدمناه عندما كان (صاحب البوليصة سابقاً) ويجب أن نذكر بأنه هو التأمين بجوهه فقبل أن نحسب

كمثلي مبيعات، أو موظفين، عمولتنا من العقد المحتمل أو مكافئنا أو حصة شركتنا مالياً يجب علينا أن نذكر في الوسائل التي يجب أن نخدم بها زبوننا: هل شرحنا للزبون العقد بشكل كافي، هل قدمنا له أفضل ما لدينا من شروط فنية؟ هل نستطيع متابعة حالته حتى لو تركنا وذهب لشركة تأمين ثانية لسبب ما؟ هل بإمكاننا التحول إلى مستشاري تأمين بدلاً من أن نكون ممثلي مبيعات؟ هل يوجد لدينا ما يرضيه من منتجات وما يحقق من احتياجاته التأمينية؟ هل وهل وهل؟؟؟



التأمين: دعم ومساندة قبل أن يكون أرباحاً وحصة سوقية



بقلم : نوار البيطار
الشركة المتحدة للتأمين

ها نحن نودع أيتها السيدات والسادة عامنا التاسع لنستقبل عامنا العاشر على صدور قانون السماح بتأسيس شركات تأمين خاصة لبدء عملها في السوق السورية بإسناد السائر بذلك على تفرد المؤسسة العامة السورية للتأمين على قطاع التأمين في السوق السورية من خلال إرساء سياسات التنافس الحقيقي بين جميع المؤسسات التي بلغت حتى الآن حوالي 13/ شركة تأمين بالإضافة إلى المؤسسة العامة السورية للتأمين، لكل منها هوية، لكل منها طابع تميزت به، ومازلنا ولله الحمد نعمل ضمن ما يمر به بلدنا من ظروف استثنائية بكفاءة وبمصداقية.

لكن ... لا بد لنا من وقفة وتأمل.

بند العمولة أو نسبة المبيعات، وغيرها الكثير من التعريفات التي هي جميعها صحيحة بالفعل لكن - أحياناً - غاب عن أذهاننا أهم تعريف للتأمين، التعريف الذي من الواجب علينا اليوم، لا أن نتذكره فحسب وإنما أن نعمل من خلاله وتحقيقاً له.

التأمين: نظام اجتماعي متكامل يحمل صفة التكافل يهدف إلى تكوين احتياطات نقدية تعمل على إدارته والتحكم به مجموعة من الأفراد تدعى (شركة التأمين) هدف هذه الاحتياطات مواجهة الخسائر غير المؤكدة والتي يتعرض لها الأفراد والمؤسسات التي ارتبطت مع شركة التأمين في وقت سابق بموجب (عقد التأمين) ودفعت (قسط التأمين) نقلت بناء عليه الخطر المتوقع حدوثه ونتائج من مسؤوليتها إلى مسؤولية هذه الشركة.

بتلك السطور المعهودة يمكننا أن نحدد ملامح الهدف الإنساني النبيل لهذا المنتج.

في نهاية عامنا التاسع تعلمنا عن (التأمين) من خلال تعاملنا مع زبائننا، دورات تدريبية اتبعناها، كتب ومنهاج أكاديمية اطلعنا عليها، خبرات تبادلناها، نقاشات طويلة وطويلة جداً، بأن التأمين بمفهومه العام قد يكون نظاماً اقتصادياً شاملاً، بيئة مالية متكاملة، أو عقداً قانونياً بضوابط صارمة بين متعاقدين يحقق وفراً مالياً لشركة التأمين على حساب خسارة آتية للزبون من خلال دفع قسط التأمين قد تتحول في يوم ما إلى وفر مالي للزبون في حال حصلت خسارة غير متوقعة له تستوجب التعويض من قبل شركة التأمين، كما وتعلمنا أيضاً بأن عقد التأمين منتج ليس كغيره من المنتجات، يحمل صفة الصعوبة بتسويقه لأنه منتج خدمي بالدرجة الأولى، غير محدد بإبعاد مادية وموصفات فيزيائية تسهل من عملية بيعه، وبطبيعة الحال يبيعه يخلوننا الحصول على مال وفير تحت

شركة التأمين العربية سورية

الإدارة العامة / الفرع الرئيسي

مبنى - الرقة - هاتف: ٤٦ / ٦٦٢٧٤٥ - ١١

الرباعي: ٩٤٠٥ - ١١ - فاكس: ٦٦٢٧٧٥ - ١١

الموقع الإلكتروني: www.arabiasyria.com

البريد الإلكتروني: arabia-insurance@arabiasyria.com

الفرع الأخرى

حمص - بناء سني ستار

هاتف: ٣٢ / ٢٤٥٤٣١ - ٣١ - فاكس: ٢٤٤٤٣٠ - ٣١

حلب - الجميلية - جانب حلويات مهروسة

هاتف: ٢٢ / ٢٢٧٩٠٦ - ٢٢ - فاكس: ٢٢٧٩٧٢ - ٢٢

اللاذقية - شارع المشني

هاتف: ٤١ / ٤٨٣٥١ - ٤١ - فاكس: ٤٨٣٥٢ - ٤١

طرطوس - المنشية بناء عزروق

هاتف: ٢١ / ٢١٠٢٤٠ - ٢١ - فاكس: ٢١٠١٩٢ - ٢١

حماة - شارع المعلمين بناء عدي

هاتف: ٥١٧٠٥٤ - ٥٣ - فاكس: ٥١٧٠٥٥ - ٥٣

أنت على أسس متينة



الفرصة قد تكون مؤاتية الآن لخدمة عملائها.. أين وصلت شركات التأمين في الاستفادة من التجارة الإلكترونية..؟

أحمد العفار
إعلامي اقتصادي



فرضت التجارة الإلكترونية نفسها عالمياً إثر التقدم المدهش الذي شهده القطاع التقني في تطور الحاسبات وشبكة الإنترنت من جهة، وتنامي الحاجة إلى قطاع المال والأعمال للوصول إلى أكبر قدر من الزبائن غير المستغلين من جهة أخرى، أي الزبائن الذين يمكن للمنشأة استغلالهم، بمعنى إضافتهم إلى رصيد المتعاملين معها.

والآن أصبح بمقدور أي منا الدخول -افتراضياً طبعاً- إلى أي متجر في العالم والتجول في أركانه وأقسامه، ومن ثم التعرف على المنتجات والخدمات والأفكار التي تباع لديه. فعبير جولة تسوق يستطيع الزبون أن يختار ما يود شراؤه، ثم يضعه في سلة ويذهب إلى محاسب الصندوق (كاشير) ليدفع له عبر البطاقة المرمزة برمز سري قيمة مشترياته على أن يقوم فريق التسويق والبيع بتوصيل ما اشتراه الزبون بطريقة التوصيل أي من الباب إلى الباب في حال القرب الجغرافي، أو عبر البريد السريع في حال البيع عبر الحدود.

وما من شك بأن التجارة الإلكترونية بنوعها أصبحت بالغة الأهمية للقطاعات التجارية والخدمية وحتى الفكرية عبر تسهيل الحصول على الخدمة أو السلعة أو الفكرة من خلال الموقع الإلكتروني لهذه الشركة أو تلك، وتمكين الزبون من المقاضلة والمقارنة بين ما يريد أن يشتري وكسر حاجز الزمان والمكان، بمعنى منح الزبون فرصة التسوق في الوقت والكيفية المناسبين له دون أن يكون محكوماً بمواعيد إغلاق الأسواق أو أماكن انتشارها، ودون أن يضطر لمغادرة البيت أو مكان العمل، فقط كل ما عليه أن يفعله هو تحريك فأرة إلكترونية وكبس عدة أزرار..

بيد أن تطبيق التجارة الإلكترونية عملياً ليس بهذه البساطة، إذ لا بد من توافر بنية تحتية داعمة ومساندة لها كنظام المطابقة الآلي الذي يربط البائع بالمشتري، ووجود أنظمة مشتريات عصرية داخل المنشآت التجارية، وتوافر بنية تشريعية وقضائية ومالية مناسبة، فضلاً عن توافر البورصات والخدمات المالية والمصرفية المتطورة، وأخيراً أنظمة الامن التي تمنع عمليات القرصنة وتقطع الطريق على لصوص الإنترنت (هاكرز) ومن أي نوع كانوا.

ومع دخول شركات الاقتصاد الجديد، كما يسميها الإعلاميون، أي المصارف وشركات التأمين والشركات المالية والاتصالات والوساطة في الأسهم وغيرها، فإن طرح هذا النوع من التجارة على مائدة البحث قد يبدو مفيداً، وربما مؤاتياً في الآن معاً، خاصة لأولئك الزبائن الذين لا يرغبون بتحمل مشاق ومخاطر الطريق، حيث يستطيع هؤلاء الحصول على الخدمات من منازلهم ومكاتبهم، فهل خطت شركات التأمين خطوات حقيقية في هذا المسار؟

حتى الساعة لا يبدو الحديث عن هذا النوع من التجارة حديثاً جدياً في سورية إذ بالعودة إلى أكثر من شركة وسؤالها فيما إذا كان يوجد لديها تعاط بالتجارة الإلكترونية أم لا؟ كان الجواب على الأغلب: لا يوجد لدينا تعامل بهذا النوع من التجارة، وما زال الوقت مبكراً لذلك، وما زال أمام زبوننا الوقت الطويل ليصل إلى مرحلة الحصول على احتياجاته عبر الإنترنت، ثم إننا لم نستطع حتى الآن تلبية طلبات زبائننا بالشكل الذي يغطي الاحتياجات والأسواق جميعاً، فكيف بتأمين الطلبات عبر الإنترنت وتوصيلها

إلى باب الزبون؟ ويعتبر مدير التسويق في إحدى هذه الشركات أن الحديث عن تجارة إلكترونية هو حديث من باب الترف، ورغم أنها مطبقة في الكثير من الدول المتقدمة، إلا أن الحديث عن تطبيقها لدينا ما زال مبكراً، فلا إمكانات الشركات ولا مستوى وعي وإمكانات الزبائن يسمحان بذلك.

ويرى المدير التنفيذي في إحدى الشركات أن التجارة الإلكترونية ليست سهلة التطبيق، في مجتمعنا لأنها مرتبطة بجملته من القوانين والأنظمة الفنية، فضلاً عن أنها تناسب مرحلة معينة من التطور، فمثلاً لو طلبنا من عملائنا التعامل بهذا النوع من التجارة فكم منهم لديه قدرة على استخدام الإنترنت أو حتى أن يكون لديه جهاز كمبيوتر أصلاً؟

ويقول أحد المهندسين المتخصصين بالتسويق الإلكتروني: إننا لا نستطيع أن ننكر فوائد هذا النوع من التجارة، ولكن يبقى التسوق الحقيقي أكثر جاذبية للزبون لأن فيه متعة وخروجاً من البيت والاجتماع بالاصدقاء و(شمة هوا) وهذا ما

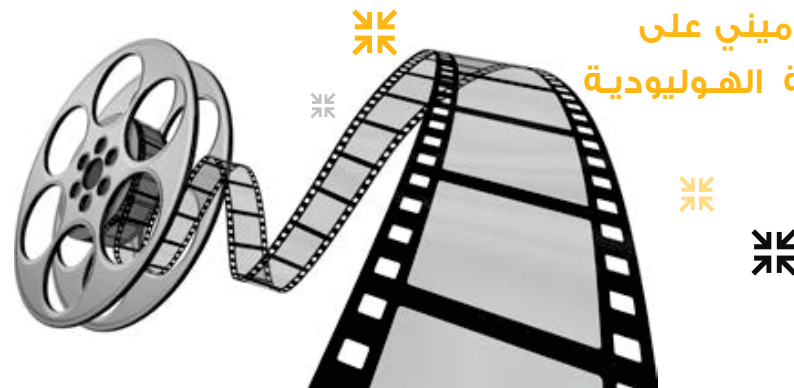
يفتقر إليه التسوق الإلكتروني، حيث أن التعامل مقتصر على الأزرار والايقونات، فلأمر مختلف تماماً..

وغير بعيد عن موضوع التجارة الإلكترونية يأتي موضوع التسويق عبر الهاتف، إذ أصبحت الشركات والقنوات الفضائية تتسابق لاجتذاب الزبائن الذين يتصلون عبر خطوط هاتفية ذات أرقام سهلة الحفظ ومميزة للسؤال عن الخدمات والاستشارات والاشتراك بالمسابقات أو طلب الأغاني وغير ذلك.. ثم تضاف قيمة هذه المكالمات إلى فاتورة الهاتف، وغالباً ما تكون بأسعار خاصة.

وفي الوقت الذي نشير فيه إلى ضرورة الاستفادة من المزايا الكثيرة التي توفرها التجارة الإلكترونية أو حتى التسويق عبر الهاتف، فإننا لا بد وأن نؤكد على ضرورة الانتباه لبعض السلبيات التي قد تنجم عن تطبيق ذلك، خصوصاً عمليات النصب التي قد يتعرض لها الزبون، إلا أن وجهاً أو أكثر من أوجه الاستخدام السيئ للتقنية يجب ألا يحجب نعمها وفوائدها الكثيرة.



فيلم تأميني على الطريقة الهوليوودية



بقلم : ماهر سنجر
شركة الثقة للتأمين

هناك طبيعة خاصة ميزت صناعة كل دولة فاشتهرت سويسرا بدقة صناعتها للساعات وفرنسا بعطورها والصناعة الألمانية بوجودها وخاصة بالنواحي المتعلقة بهندسة الميكانيك والمحركات ويعود ذلك لعوامل كثيرة لا يمكن الإشارة الآن إليها في مقالنا، كما اشتهرت الهند برومانسية قصص أفلامها وببساطة أبطالها وقصصها وبالخيال الخصب، في حين اشتهرت الولايات المتحدة الأمريكية بصناعة الأفلام وبالبطل ذي مستوى الذكاء غير الطبيعي الذي لا يقهر وبقوة الدعاية لهذه الأفلام لدرجة أنه قد تتخطى إيرادات شبكات التذاكر لفيلم واحد العائد الصافي لعمل شركة واحدة خلال /365/ يوماً مع كل المجهود المبذول من عمالها.

– بقاء اليافعين مشمولين ببرنامج التغطية الطبية لوالديهم لغاية بلوغ سن الـ /26/ سنة.
– منع شركات التأمين من فرض معدلات أسعار عالية.
– منع التمييز بين الذكور والإناث.
– الوفر الضريبي الناتج بمجرد الاشتراك ببرنامج الرعاية الطبية.
– التوفير على الشركات الكبيرة من خلال تأمين موظفيهم وتحقيق وفر ضريبي للشركات متوسطة وصغيرة الحجم.
– تغطية الجميع بنفس الشروط المحددة مسبقاً.
– التأكد من أن كل برامج الرعاية الطبية تشمل الحد الأدنى من التغطيات الضرورية ومن بينها تغطية الولادة.
وبنفس التوتيرة وبنفس طريقة إخراج الأفلام الأمريكية المعتادة والمستمدة من نظرية الثواب والعقاب أو بمعنى آخر الترغيب والترهيب معاً وبنفس المؤثرات النفسية بدأ الترويج والتلويح

وما ينطبق على فن السينما بالولايات المتحدة من ناحية الترويج والتهويل والذكاء اللامعقول والبطل الخارق ينطبق على باقي قطاعات الحياة، فالحياة بطبيعتها مسرح هوليوودي، ومن بين هذه القطاعات قطاع التأمين فمن منا لم يتابع الحملة التي أطلقت والمتعلقة بالتأمين الصحي منذ العام /2010/ (أو ما يسمى قانون الرعاية الطبية) والمشار إليه بـ PPACA أو ACA أو Obama core الذي يهدف إلى إعادة صياغة وتحسين النظام الصحي وخفض إنفاق الأفراد في مجال الرعاية الطبية من خلال منح الحدود الدنيا للتغطية الصحية الضرورية فقط حيث تم اعتماد هذا القانون من قبل المحكمة المختصة في منتصف عام /2012/.

انطلقت الحملة في العام /2010/ وانطلق معها الترويج للمزايا الكبيرة التي يمكن أن يحققها هذا البرنامج، فعلى سبيل المثال:

بالعصا حيث ترافق ذلك مع نشر إحصائيات تتكون من العشرات من الصفحات حيث البداية لكل مقطع:

- يوفر برنامج الرعاية الطبية
- يؤمن برنامج الرعاية الطبية
- يساعد برنامج الرعاية الطبية
- يمكن برنامج الرعاية الطبية
- يقلل برنامج الرعاية الطبية
- يخفض برنامج الرعاية الطبية
- سيمنح برنامج الرعاية الطبية

لدرجة معها لم أستطع إكمال تصفح كامل الإحصاءات لكثرتها وخاصة مع تكرار بعضها بصيغة أخرى أو باستخدام مرادفات أخرى كأن يقول برنامج الرعاية الطبية يقلل من عجز الموازنة وبعد صفحة يعيد العبارة بقوله سيخفض برنامج الرعاية الطبية مبلغ العجز المحلي بالموازنة بقيمة تريليون دولار أمريكي وهكذا لدرجة شعرت معها بفراط إيجابيات (من كثرة الترويج للبطل – برنامج الرعاية الطبية) طبعاً دون التصفيق لهذا البطل وملل لا يمكن وصفه بانتظار أن يفرغ سدس البطل لعل وعسى أن يقوم أحد الممثلين بالفيلم على الأقل بخدش البطل أو خدش حياته على الأقل معنوياً.

لكن الحكمة لم تقف هنا بل تعدتها للعقاب من خلال فرض رسوم ضريبية سنوية على كل من لم يرقم بالاشتراك أو بتجديد بياناته سنوياً وباليد الأخرى رصاصة الرحمة من خلال التمديد المتواصل لفترات الاشتراك والتمديد بطلب من الأحزاب والتمديد لمنح فرصة أخرى والتمديد والتمديد دون توقف.

لكن البطل الذي لا يشق له غبار ما زال حياً وتظهر نتائجه بأنه لغاية شهر شباط من العام /2015/ حصل شخص من كل ستة أمريكيين على تأمين صحي بتكلفة لا تزيد عن /100/ دولار أمريكي في حين أن شهوراً لم تجع بما يلي:

• خلق هذا البرنامج حالة من عدم العدالة الضريبية بين الأمريكيين أنفسهم وبأنه زاد النفقات لبعض العائلات وخاصة للأشخاص الذين لا يعانون من مرض أو بمعنى آخر تاريخهم الطبي يخلو من المطالبات أو مطالباتهم محدودة.

• لم يراع هذا البرنامج الظروف الاقتصادية التي تمر بها الشركات من ناحية ضغط النفقات.

• لم يميز هذا البرنامج الأشخاص اليافعين وكبار السن بالنسبة للتكلفة بالإضافة لمحدودية تغطيته لدى المشافي ومحدودية الأطباء الممكن اختيارهم مما يجعل من هذا البرنامج يهتم بتغطية الناس بالحدود الدنيا دون الاهتمام بنوعية التغطية ودون الاهتمام بالتكاليف العالية التي سيدفعها حوالي /30/ مليون مؤمن نتيجة حتمية استبدالهم للتأمين الصحي الخاص بهم وخاصة بأن برنامج الرعاية الطبية يلزم بتغطية حالات الولادة ذات الكلفة العالية والتي لا يرغب بها عدد لا بأس به من الأمريكيين.

• بالإضافة لذلك سيفقد حوالي /5/ مليون موظف تأمينهم المدفوع من قبل أرباب العمل لكون الغرامة المفروضة على الشركات أرخص من تكلفة التأمين لذا سيضطر كل موظف لشراء التأمين بمفرده.

• كما سيضطر حوالي /4/ مليون أمريكي لدفع غرامة الضريبة بدلاً من شراء برنامج الرعاية لعدم قدرتهم على الشراء.

• وستضطر شركات الأدوية لرفع أسعارها لزيادة الضريبة المدفوعة من قبلها والذي سينعكس على دخل المواطنين.

• لا يراعي هذا البرنامج السرية اللازمة لدى الاشتراك به لكون معلومات الصحية كلها مراقبة من الجهات الحكومية كوزارة المالية وغيرها.

لقد بلغ عدد الأطباء الذين يرفضون برنامج الرعاية ٢١٥٠٠ طبيب (إحصائيات نهاية العام /2014/) لكونه يسد /80% / مقابل تسديد /100% / لباقي برامج التأمين لنفس الحالات

وبدء البعض بالتخرب من الاشتراك ببرنامج الرعاية. وأعلنت بعض شركات التأمين الخاصة (أكبر /7/ شركات في الولايات المتحدة) معارضتها لهذا البرنامج مما نتج عنه قرار ديمقراطي من الجهات الوصائية يمنع هذه الشركات من انتقاد هذا البرنامج ومع كل هذا مازال مخرج الفيلم مصراً على منحه جائزة أفضل قصة طويلة وأفضل إخراج وأفضل دور تمثيلي لهذا البطل.

مبدأ الحلول وأحكامه

في القانون والتشريع

السوري والمقارن



بقلم المحامي الأستاذ: محمد رياض الكردي
رئيس اللجنة القانونية - المستشار القانوني
للاتحاد السوري لشركات التأمين

سبق

ان بحثنا في الجزء الاول من المقالة في مبدأ الحلول القانوني ودعوى الرجوع المؤمن على المسؤول عن الحادث والاساس الفني للرجوع والرجوع بالاستناد إلى المسؤولية التقصيرية والرجوع بالاستناد لدعوى الحلول ونبين في هذه المقالة:

أحكام حلول المؤمن محل المؤمن له:

لقد حظّر المشرع في المادة 731 من القانون المدني السوري حلول المؤمن محل المؤمن له في التأمين على الحياة ، وقد نصت المادة 731 من القانون المدني على ما يلي :

((في التأمين على الحياة لا يكون للمؤمن الذي دفع مبلغ التأمين حق في الحلول محل المؤمن له أو الاستفادة في حقوقه قبل من تسبب في الحادث المؤمن منه أو قبل المسؤول عن هذا الحادث))

بينما التأمين من خطر الحريق قد أورد نصاً صريحاً (المادة 737 مدني سوري) بمقتضاه يحل المؤمن محل المؤمن له في الرجوع على المسؤول عن الحادث ، عملاً بنص المادة 737 من القانون المدني والتي تنص على ما يلي :

((يحل المؤمن قانوناً بما دفعه من تعويض عن الحريق في الدعاوى التي تكون للمؤمن له قبل من تسبب بفعله في الضرر الذي نجمت عنه مسؤولية المؤمن ، ما لم يكن من أحدث الضرر قريباً أو صهراً للمؤمن له ممن يكون معه في معيشة واحدة ، أو شخصاً يكون مؤمّن له مسؤولاً عن أفعاله)).

ويقضي فهم هذا الموضوع معالجة (مجال الحلول . شروط الحلول . آثار الحلول) .



المبحث الأول

مجال الحلول:

إن مجال الحلول يتحدد في تعويض الضرر الذي لم يشمل مبلغ التأمين، لأنه لو أبيع للمؤمن له الذي حصل على مبلغ التأمين ، الرجوع على الغير المسؤول لكل ما هو مستحق في ذمته من تعويض للجمع بين تعويضين ، وهذا يخالف القاعدة العامة التي يتحدد بها مقدار التعويض في حالة ما إذا تعددت مصادره، كما أن إجازة رجوع المؤمن على هذا المسؤول ، بعد ذلك ، معناه التزام هذا الأخير بدفع التعويض مرتين (مرة للمؤمن له وأخرى للمؤمن) وهذا يخالف القواعد العامة في المسؤولية المدنية. ويمكن تفادي هاتين النتيجتين بإعمال الحلول القانوني. ففي الأحوال التي يترتب فيها على وفاء المؤمن بمبلغ التأمين للمؤمن له إبراء ذمة المسؤول، في حدود هذا المبلغ نحو المؤمن له، فإنه يتمتع على المؤمن له أن يرجع على الغير المسؤول في حدود ما حصل عليه من مبلغ التأمين .

على ان فاعلية نظام الحلول على ما تقدم تقتضي إثبات عدم جواز الجمع بين تعويض التأمين وتعويض المسؤولية هذا من ناحية ومن ناحية أخرى يقتضي أيضاً إثبات أن الوفاء الصادر من المؤمن قد جعله أو يجعله من مركز الموفي بدين غيره ، وهو مركز يسمح له أي للمؤمن بالحلول محل المؤمن له (الدائن) الذي استوفى حقه ، متى كان الموفي ، (طبقاً للفقرة الأولى من المادة 325 مدني سوري) ملزماً بالدين مع المدين أو ملزماً بوفائه عنه ، ويكون ذلك من خلال مجالين وهما :

المجال الأول:

مدى جواز الجمع بين مبلغ التأمين وتعويض المسؤولية:

في تنظيم العلاقة بين المؤمن له والغير المسؤول ، يجب ألا يدفع هذا الغير التعويض مرتين ، هذا من ناحية ومن ناحية أخرى يجب الحيولة دون إفلاته من المسؤولية . فإذا ما تقرر للمؤمن

له الحق في الحصول على كل تعويض المسؤولية ، فعندها يتمتع على المؤمن الرجوع بعد ذلك على الغير المسؤول ، أو أن يتقرر رجوع المؤمن له على الغير المسؤول فقط في حدود ما تبقى من ضرر بدون تعويض ويمتنع على المؤمن له ما فوق ذلك ، وهنا يكون للمؤمن حق الرجوع على المسؤول من الغير بأقل القيمتين (مبلغ التأمين أو ما تبقى من تعويض في ذمة الغير المسؤول) .

وهكذا تكون مسألة رجوع المؤمن على الغير المسؤول تابعة لمسألة جمع المؤمن له بين مبلغ التأمين وتعويض المسؤولية، فمع الجمع يتمتع الحلول . وقد يكون العكس أي جواز الجمع ومعه جواز الحلول .

ويظهر من النصوص القانونية ، في كل من سورية ومصر، ان المشرع أخذ بالحل الاول فيما يتعلق بالتأمين على الأشخاص (الجواز) ، واختار الحل الثاني (عدم الجواز) بخصوص التأمين من الأضرار .

أ- جواز الجمع في التأمين على الأشخاص :

يستند جواز الجمع إلى انعدام الصفة التعويضية في ذلك . فهما تعددت المصادر التي يحصل فيها المؤمن له على مبلغ مقابل ما لحق به من أضرار ، فإن ذلك جائز ، حتى وإن حصل على مبلغ أعلى من قيمة الضرر . (فقط في التأمين على الأشخاص) . لأنه في تقاضيه مبلغ التأمين إنما يكون تقاضى مقابل ما كان قد دفعه من أقساط للمؤمن (ولا يوصف مبلغ التأمين بأي حال بأنه تعويض ضرر) .

فمن اشترط التأمين لصالحه لا يجمع بين تعويضين ، بل يجمع بين مبلغ مدخر يستحق بمقتضى عقد التأمين وبين تعويض مستحق في ذمة الغير المسؤول بمقتضى مسؤوليته . وبالتالي لا يجوز للمسؤول المطالبة بخصم مبلغ التأمين من التعويض المستحق بذمته ، وكذلك لا يجوز للمؤمن أن يرجع على هذا الغير، فمع جواز الجمع يتمتع الحلول . وهذا فحوى ومنطوق

المؤمن له مقابل هذا الإلتزام . لأنه لو أجزى للمؤمن له الرجوع على المسؤول لأثرى على حسابه دون سبب .

وهكذا لا يبقى أمام المؤمن إلا وسيلة واحدة يمنع بها المؤمن له من الجمع بين التعويض ومبلغ التأمين، وبذات الوقت لا يرجع هو على المسؤول. وهذه الوسيلة تتمثل في أن يستبعد في وثيقة التأمين من الخطر المؤمن منه كل حادث يتسبب فيه الغير بخطئه.

الثانية :

تستخلص هذه النتيجة من نص المادة 731 مدني سوري المقابلة للمادة 765 مدني مصري وتكون في مجال إعمال هذا النص . حيث ورد هذا النص في خصوص التأمين على الحياة . إذ قد يستفاد منه أن منع الحلول لا يشمل إلا هذا النوع من التأمين وإنه بالتالي يجوز في الأنواع الأخرى من التأمين على الأشخاص. لكن هذه النتيجة تفتقد الأساس القانوني الصحيح. ذلك أنه يشترط لإمكان الحلول أن يترتب على الوفاء الصادر من شخص آخر غير المدين إبراء ذمته قبل الدائن بقدر هذا الوفاء ، أي أن يتحد المحل والغاية في التّزام المؤمن والتّزام المسؤول بحيث يترتب على الوفاء بأحدهما تخفيض قيمة الآخر ، وهذا ما لا يتحقق في كل أنواع التأمين على الأشخاص أي أنه في الأنواع الأخرى سوى التأمين على الحياة في مجال التأمين على الأشخاص .



المادة 735 من القانون المدني السوري : (في التأمين على الحياة لا يكون للمؤمن الذي دفع مبلغ التأمين حق في الحلول محل المؤمن له أو المستفيد في حقوقه قبل من تسبب في الحادث المؤمن منه أو قبل المسؤول عن الحادث . ويستخلص من هذا النص النتيجتان التاليتان :

الأولى :

أنه لا يجوز للمؤمن الحلول محل المؤمن له أو المستفيد في حقوقه تجاه من يكون مسؤولاً عن الضرر ، وليس المنع فقط للحلول القانوني وإنما يصل أيضاً للحلول الإتفاقي. أساس ذلك أن النص الذي يمنع الحلول يتعلق بالنظام العام ولا يجوز مخالفته ضد مصلحة المؤمن له أو المستفيد (م 393 مدني مصري). لذلك تقع باطله حوالة دعوى المسؤولية لصالح المؤمن. وكذلك لا يجوز للمؤمن له النزول عن دعواه سواء قبل وقوع الحادث في وثيقة التأمين أو بعد ذلك ، فإن النزول عن الدعوى أبلغ من الحلول، فهو يمكن المؤمن من الرجوع على المسؤول قبل أن يوفى بمبلغ التأمين إلى المؤمن له ، في حين أن الحلول لا يمكنه من الرجوع إلا بعد أن يوفى بمبلغ التأمين فإذا لم يجز الاتفاق على الحلول ، فمن باب أولى لم يجز الاتفاق على النزول . وحيث تبين مقدار الضرر الذي ترتبه الحوالة بالمؤمن له وأن أحكام الحلول تحفظ حقوق المؤمن له أكثر مما تحفظها حوالة الحق ، فإذا امتنع الحلول فإنه من باب أولى تمتنع الحوالة، وذلك كله يتعلق بالنظام العام، فلا يجوز الاتفاق على مخالفته .

وإذا كان المؤمن لا يجوز له الرجوع على المسؤول لا بدعوى الحلول ولا بدعوى النزول ، فإنه لا يجوز له أيضاً الرجوع على المسؤول بدعوى شخصية من جانبه هو على أساس أن المسؤول قد أحق به الضرر بأن جعله قد أصبح ملزماً بدفع مبلغ التأمين للمؤمن له ، ذلك أن هذا المسؤول لم يلحق به أي ضرر . وإذا كان المؤمن قد أصبح ملزماً بدفع مبلغ التأمين فإن هذا الإلتزام ناشئ من عقد التأمين ، حيث أن المؤمن قد تقاضى أقساط التأمين من

على حظر الحلول في باقي أنواع التأمين على الأشخاص أن الحلول جائز فيها . إذ كان الأجدد بالمشرع واضع النص المذكور أن يحظر الحلول بنص عام يشمل كل أنواع التأمين على الأشخاص كما في القانون المدني الفرنسي .

يستخلص مما تقدم أنه يجوز للمؤمن له، في التأمين على الأشخاص ، أن يجمع بين مبلغ التأمين ومبلغ تعويض المسؤولية . وأنه لا يجوز للمؤمن أن يرجع على الغير المسؤول بدعوى الحلول، كما أنه لا يستطيع أن يرجع عليه بمقتضى دعوى شخصية على أساس قواعد المسؤولية التقصيرية. ولا حتى وفق دعوى الفضالة وذلك لعدم انصراف نيته إلى إدارة شؤونه .

وسنعالج لاحقاً حالة عدم جواز الجمع في التأمين من الأضرار .



نُغْطِي...



تقدم شركة أدير للتأمين سورية - عضو في مجموعة بنك بيلغوس - جميع أنواع التأمين بما فيها التأمين على السيارات، التأمين ضد الحريق، السرقة، الحوادث العامة، المشاريع الهندسية وتأمين نقل البضائع وأجسام السفن، بالإضافة إلى برامج الإستشفاء التأمين على الحياة، الخدم، السفر والحوادث الشخصية، بهدف تلبية احتياجات كافة شرائح المجتمع السوري أفراداً ومؤسسات.

أدير
للتأمين
سورية

شركة أدونيس للتأمين _ سورية (أديرا) المساهمة المغفلة الخاصة ببناء رقم ٢٨ ، شارع المهدي بن بركة، أبو رمانة دمشق، الجمهورية العربية السورية. صندوق بريد رقم ٢٢٥٠٩ هاتف: ٢٢٤٤١٧٧ ١١ ٩١٣٠٩١٣ فاكس: ٢٢٤٤٣٢٤ ١١ ٩١٣٠٩١٣ البريد الإلكتروني: adirsyria@adirinsurance.com الموقع الإلكتروني: www.adirinsurance-sy.com فرع حلب / هاتف: ٢٢٤٢٠٧٦ ٢١ ٩١٣٠٩١٣ فاكس: ٢٢٤٢٠٨٧ ٢١ ٩١٣٠٩١٣ فرع حمص/ هاتف: ٢٤٥٥٢٠٤ ٢١ ٩١٣٠٩١٣ فاكس: ٢٤٥٥٢٠٥ ٢١ ٩١٣٠٩١٣

حَقِّك أمانة

السورية العربية
للتأمين ش.م.م
مجموعة عبودة

سيارتك غالية عليك...؟
أكيد في أعلى.



رعاية

برنامج التأمين الصحي
من السورية العربية للتأمين

E-mail: info@syrian-arab.com
www.syrian-arab.com

توعيتك تأمينية

Issue 20th



وجه الاختلاف بين التأمين الصحي والتأمين على الحياة

هناك عدة أنواع من التأمين بحيث أصبح من السهل الخلط بين الواحد والآخر، فهناك التأمين على الحياة والتأمين على غير الحياة ولكل من هذين النوعين خصائصه كالأجل والهيئات في الأول والصحة وأمور أخرى في الآخر.

ما هو الهدف من التأمين على الحياة؟

الهدف الرئيسي من التأمين على الحياة هو توفير التغطية المطلوبة لحامل البوليصة الذي يسعى لهذا النوع من التأمين. فحامل البوليصة يريد أن يضمن أن عائلته أو من يعولهم سيتمكنون من الحفاظ على نمط معيشتهم بعد غيابه. ففي حال الوفاة ستحل العائدات التي سيحصل عليها أفراد عائلته محل الدخل الذي كان يتقاضاه وبالتالي سيتمكنون من العيش بطريقة طبيعية إلى حد كبير وخاصة فيما يتعلق بالمصاريف المنزلية.

ما هو الهدف من التأمين الصحي؟

يهدف التأمين الصحي إلى تغطية التكاليف الفعلية الناجمة عن معالجة الأمراض والظروف الصحية وذلك ضمن حدود مبلغ التأمين. في هذه الحالة لا يوجد تأمين على الحياة أي بمعنى آخر لن يتم دفع أي مبلغ في حال الوفاة.

أساسيات التأمين على السفر ..



يمكن

تأمين السفر مساعدتك في تغطية النفقات الطبية أو الخسائر المالية التي قد تتحملها أثناء السفر وغالباً ما يوصف هذا النوع من التأمين بأنه أفضل حماية ممكنة لأولئك الذين يسافرون في الداخل أو إلى الخارج (ما وراء البحار).

ستشرح المقالة التالية نوع التغطية التي ستحتاجها وذلك قبل قيامك بالتوقيع على البوليصة وتبدأ بالدفع لقاء الحماية ضد الأمور غير المنظورة وغير المتوقعة.

ما هي التغطية التي يؤمنها تأمين السفر؟

هناك خمس فئات رئيسية من تأمين السفر:

- إلغاء الرحلة
- الطبابة أثناء السفر
- الطبابة الرئيسية
- الإخلاء الطبي أثناء الطوارئ
- تأمين إلغاء الرحلات

وكما يفهم من اسمه، يوفر تأمين إلغاء الرحلات (يشار إليه في بعض الأحيان على أنه التأمين ضد توقف الرحلات أو تأخيرها) التغطية لك ولرفاق الرحلة في حال الحاجة لإلغاء أو لإيقاف أو لتأخير الرحلة.

وتختلف بوالص التأمين فيما بينها باختلاف الأسباب المقبولة، إلا أنه من الطبيعي أن يشمل هذا النوع من التأمين الإلغاء أو التوقف للأسباب التالية:

- صراعات مفاجئة في العمل
- تغيير الرأي
- التأخر في إجراءات التأشيرات أو جواز السفر
- المرض أو الإصابة
- حالات مرتبطة بالطقس

قد تشمل بعض البوالص الأخرى تغطيات إضافية يمكن أن تمنحك تأميناً ضد واحدة أو أكثر من الحوادث التالي:

- عمل إرهابي
- تعرض بائع البوليصة (كالخط الملاحي، الشركة السياحية، أو الخطوط الجوية) للإفلاس
- حادثة على الطريق إلى المطار
- حريق أو فيضان في منزلك
- الالتزام بمهمة مع المحلفين

في هذه الحالة ستقوم شركة التأمين بدفع الفرق بين المبلغ الذي استرديته من بائع البوليصة وذلك الذي دفعته أنت بالأصل مقابل اشتراكك بالرحلة. عليك التأكد من عدم شراء بوليصة التأمين من نفس الجهة التي اشتريت منها الرحلة، فهذه الطريقة ستضمن بقاءك ضمن التغطية في حال إفلاس الشركة الناقلة أثناء قيامك بالرحلة.

تأمين الطبابة أثناء السفر والطبابة الرئيسية:

يوفر هذان النوعان من التأمين الحماية الطبية اللازمة في حال تعرض حامل البوليصة لإصابة أو إصابته بمرض أثناء الرحلة، والفرق بين هذين النوعين من التأمين هو مدة التغطية فقط:

فتأمين الطبابة أثناء السفر يوفر تغطية طبية لمدة قصيرة الأجل تتراوح بين الخمسة أيام، والسنة وذلك بالاعتماد على البوليصة.

تأمين الطبابة الرئيسية تصلح للمسافرين الذين يخططون للقيام برحلات لمدد أطول تتراوح بين الستة أشهر والسنة وأكثر من ذلك.

يمكن لهذين النوعين من التأمين أن يساعدك في تغطية النفقات الطبية وفي إيجاد الأطباء والمشافي وخدمات الرعاية الطبية والخدمات المتعلقة

بأعمال الترجمة في حال تعرضك لإصابة أو إصابتك بمرض وأنت في رحلة لما وراء البحار، وعلى كل حال إن كنت قد عازمت على شراء بوليصة تأمين صحي بشكل منفصل أو كانت لديك فعلاً واحدة، عليك أن تتأكد من الشركة المؤمن لديها صحياً إن كنت بحاجة للحصول على موافقتها المسبقة قبل شرائك لأي نوع من أنواع الرعاية الطبية.

تحت الحكومة الأمريكية رعاياها على استشارة شركات التأمين الطبي قبل سفرهم إلى الخارج للتأكد من أن البوالص التي بحوزتهم صالحة للاستخدام في الخارج أيضاً، وعلى سبيل المثال قد يكون تأمينك الطبي صالحاً في الولايات المتحدة الأمريكية وكندا ولكن ليس في أوروبا. ووفقاً لمكتب الشؤون القنصلية التابع لوزارة الخارجية الأمريكية فإن الرعاية الطبية في أمريكا لا تؤمن التغطية لأية نفقات طبية أو لعماله علاقة بالمستشفيات خارج الولايات المتحدة الأمريكية.

تأكد دوماً من قيامك بتسجيل خطة رحلتك لدى وزارة الخارجية من خلال خدمة "تسجيل السفر" على موقعها المجاني على الإنترنت، بهذه الطريقة ستقوم أقرب سفارة أو قنصلية أمريكية بالاتصال بك في حال حدوث أمر عائلي طارئ أو نشوب أزمة في ولايتك أو على المستوى الوطني وأنت خارج الولايات المتحدة الأمريكية.

تأمين الإخلاء الطبي أثناء الطوارئ:

يغطي هذا النوع من التأمين النفقات المترتبة على خدمات الإخلاء الطبي والنقل إلى المراكز الطبية والتي يمكن أن تصل بسهولة إلى حوالي العشرة آلاف دولار ستضطر لدفعها من جيبك الخاص إن لم تكن قد أمنت مسبقاً، ويكون هذا التأمين مفيداً للغاية إن انقطعت بك السبل في منطقة ريفية نائية بعيدة عن مراكز الخدمة المطلوبة.

التأمين ضد حوادث الموت العرضي والطيران:

هذا النوع من التأمين يدفع عوائد لوثة المسافرين الذين هم على قيد الحياة تماماً كالتأمين على الحياة. ويتم دفع هذه العوائد في حال تعرض المسافر لحادثة أدت إلى الوفاة أو إلى إصابة جسدية خطيرة.

التغطية الخاصة:

هناك أنواع كثيرة أخرى من أشكال تأمين السفر. على سبيل المثال، البعض منها يركز على احتياجات المسافرين من رجال الأعمال أو الذين يمارسون رياضة على درجة عالية من الخطورة أو المغتربين، لذا، إن كانت لديك خطة للاشتراك بنشاطات رياضية على درجة عالية من الخطورة وأنت في الخارج فإن اختيارك لتأمين يغطي بشكل خاص هذا النوع من الإصابات التي قد تنجم عن مثل هذه النشاطات سيكون أقل تكلفة وأفضل بكثير من شرائك لبوليصة تأمين ذات تغطية عامة.



سؤال يتكرر طرحه!؟

تحتوي وثيقة تأمين الحريق على عدد من الاستثناءات أهمها:

1. الأموال التي تسرق قبل الحادث أو خلاله أو بعده .
2. هلاك الأموال المؤمن عليها أو تضررها بفعل تفاعلها الذاتي أو تأكسدها البطيء أو حرارتها أو احتراقها الذاتي، أو بسبب تعرضها للتسخين أو التجفيف بالحرارة والنار .
3. الهلاك أو الضرر الذي يلحق بالآلات والأجهزة الكهربائية نتيجة الزيادة في الطاقة أو انقطاع التيار أو شدة الحرارة.
4. الخسائر والأضرار التي تنشأ عن إحراق شيء ما بأمر سلطة عامة.
5. الهلاك أو الضرر الناشئ عن الأسلحة أو المواد أو الإشعاعات النووية.
6. الهلاك أو الضرر الناشئ بشكل مباشر أو غير مباشر عن الحرب أو الغزو أو العمليات العسكرية، أو الحرب الأهلية، أو التمرد أو الفتنة أو العصيان والثورة والتآمر والأحكام العرفية.

هل أنت فعلاً بحاجة لتأمين السفر؟

هناك عدة أسئلة عليك أن تسأل نفسك عنها كي تقرر شراء تأمين سفر أم لا وعن نوع هذا التأمين الذي ستحتاجه.

هل ستسافر إلى الخارج (ما وراء البحار)؟ هل ستشارك في رياضات ذات خطورة عالية؟

هل أنت قادر على تحمل نفقات رحلة العودة إلى الوطن في حال حدوث أمر طارئ يجبرك على العودة؟

في حال إصابتك بمرض أنت أو من معك من المرافقين، هل أنت قادر على تحمل النفقات التي ستترتب على الرعاية الطبية؟

هذه كلها مشاكل محتملة الحدوث وبإمكانها أن تحيل رحلة العمر إلى كابوس إن لم تكن مستعداً لها. لذا عليك أن تضع في اعتبارك الكثير من الاحتمالات قبل الشروع في شراء بوليصة التأمين.

شراء تأمين السفر:

يمكنك شراء تأمين السفر عن طريق إحدى الطرق الثلاث التالية:

– التأمين لسفرة واحدة فقط وهو التأمين الأكثر شيوعاً، ففي إحصائية لاتحاد تأمين السفر الأمريكي وجد أن 80 % من بوالص التأمين التي تم شراؤها كانت لسفرة واحدة فقط فهذه البوالص هي للمسافرين قليلي السفر وتؤمن التغطية لرحلة واحدة فقط.

– التغطية لعدة سفرات تؤمن الحماية لسفريات متعددة خلال السنة على ألا تتجاوز السفرة الواحدة (30) يوماً.

– البوليصة السنوية هي للمسافرين كثيري السفر وتشمل التغطية لمدة سنة كاملة.

تختلف قيمة كل تأمين باختلاف نوعه بحسب حاجتك إليه، وبشكل عام، إن قيمة بوليصة التأمين لسفرة واحدة تختلف بنسبة 4 % إلى 8 % عن الكلفة الإجمالية للرحلة أي إذا الكلفة الإجمالية للرحلة بما في ذلك قيمة بطاقة السفر مع جولة سياحية في باريس لمدة أسبوع كامل تبلغ (3000) دولار فإن قيمة التأمين ستتراوح بين (120 و 240) دولاراً.

عليك الانتباه لشركات تأمين السفر التي تبلغ في تسعير بوالص التأمين. تأكد من سمعة الشركة التي تنوي شراء البوليصة منها أولاً. في هذا السياق يمكنك اللجوء للاتحاد الأمريكي لتأمين السفر حيث يمكنك الحصول على معلومات قيمة ونصائح إرشادية حول كيفية اختيار الشركة المناسبة.



الصحة استسهالاً للعمل الصحفي والركض خلف الإثارة دون تدقيق في المعلومات التي تم تزويدهم بها حتى ولو أدى ذلك إلى الإساءة للمصداقية الصحفية، فكم نحن بحاجة ماسة لأن نطلع على مقال صحفي يبرز دور وأهمية العمل التأميني وفوائده ويشرح أبعاده الإيجابية في تحقيق التكامل الاقتصادي والاجتماعي لبناء المجتمع، لا أن يتناول موضوع العمل التأميني كسبب وخبطة صحفية غايتها الإثارة وكأنك تقرأ عن جريمة حدثت وليس عن صرح هام من صروح الوطن وجد لخدمة عامة أبناء المجتمع.

وكم حري أن يسخر القلم الصحفي ليجس نبض وهموم ومشاكل العمل التأميني والسعي لإيجاد الحلول التي تساعد في تسهيل أداء العمل التأميني كي يستمر في خدمة الوطن خاصة وأن بناء الوطن مسؤولية الجميع.



تأمينياً وإدراكاً سليماً لقيمة العمل التأميني بل وتسهم في اقتلاع بعض المظاهر السلبية التي تعترض العمل التأميني والمتمثلة في النهب التأميني من قبل أصحاب العمل ولما تغرسه في نفوسهم من روح إيجابية لمساعدة الدور الاجتماعي الهام الذي تقوم به التأمينات الاجتماعية في توفير حياة أمنة ومطمئنة للعامل وأفراد أسرته وكذلك بث روح الإستقرار والأمان في نفس العامل وصاحب العمل معاً، ذلك أن الصحافة هي المعبرة عن وجهة نظر المجتمع وآماله وبالتالي فهي مجندة لخدمته وهي أيضاً التي تتبنى معالجة الأخطاء والتقشير أياً كان نوعه مع الابتعاد عن الإثارة فالهدف ليس جذب القراء وزيادة التوزيع وإنما تحقيق الإصلاح وبث الوعي لدى العامة .

ولكن للأسف أحياناً تتناول بعض الأعلام الصحفية دور التأمينات والعمل التأميني بشكل مبالغ فيه وبعيداً عن



وهنا تبرز أهمية الصحافة الهادفة والواعية من خلال قيامها بدورها الحيوي في إبراز الدور الإيجابي للتأمينات الاجتماعية وكذلك العمل التأميني في خدمة المجتمع بنقلها للثقافة التأمينية والوعي التأميني إلى القراء والتعريف بهما وبيان إيجابيات اشتراك أصحاب العمل والعمال على حد سواء بالمظلة التأمينية وما ينتج عن ذلك من حفظ للمجتمع والعمل على دعمه واستقراره وهو أسمى هدف تسعى إليه التأمينات الاجتماعية مشاركة منها في دعم مسيرة التطوير والتحديث.

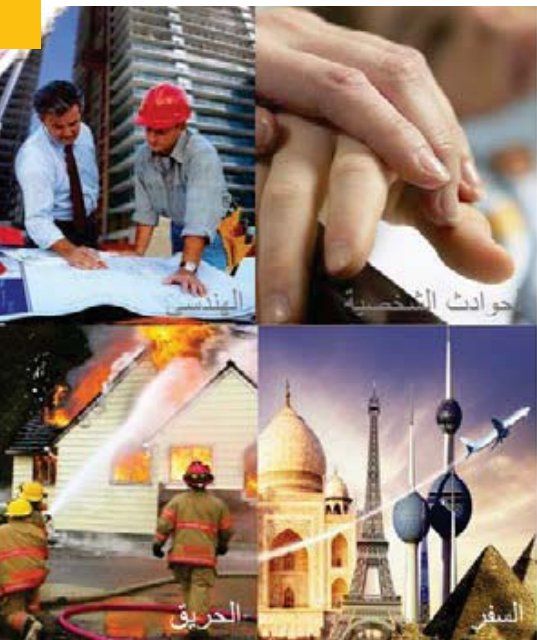
ويبرز الدور الفعال للصحافة أيضاً في بيان وشرح الأضرار والعواقب الناتجة عن النهب التأميني من خلال عدم الإشتراك بالمظلة التأمينية مما يجعل العامل يعيش في خوف دائم على نفسه والخوف من المستقبل إضافة إلى عدم استقرار علاقات العمل بين العامل وصاحب العمل نتيجة ذلك.

والصحافة الواعية تحمل في طياتها رسالة عظيمة يمكن أن تؤديها في مجال العمل التأميني وذلك لترسيخها معان إنسانية عميقة داخل أفراد المجتمع بتوفيرها وعياً

إذا كان لكل فرد في هذا المجتمع مسؤولية تجاه مجتمعه فمما لاشك فيه أن هذه المسؤولية تأخذ منحى هاماً كلما اتسعت دائرة أعمال هذا الفرد، وكلما كان يملك من السلطان ما يستطيع به التوجيه أو البيت في مصالح الناس والمجتمع فليس من يتحدث للناس في مجلس كمن يتحدث لهم عن طريق الصحافة والإعلام.

ولقد تزايدت أهمية وسائل الإعلام في عصر ثورة المعلوماتية من خلال التطور البالغ في مجال تكنولوجيا الاتصال المقروء والمسموع والمرئي والتي أدت بالتالي إلى الحاجة الملحة والمتصاعدة من قبل أفراد المجتمع لوسائل الإعلام بما فيها الصحافة.

ساعد على ذلك ارتفاع مستوى التعليم والقضاء على الأمية وزيادة أوقات الفراغ لدى البعض من خلال فترات الراحة وهموم الإحالة للتقاعد حيث تزيد هذه العوامل من جذب هذه الفئات للإطلاع على الصحافة المكتوبة خاصة وأن الصحافة باتت أداة فعالة في تطوير المجتمع.



مجموعة الخليج للتأمين | gig | السورية الكويتية للتأمين

عراقية متأصلة

هاتف: ٩٢٧٦

www.gig.com.sy
info@gig.com.sy

توقعات

صندوق النقد الدولي
في النمو الاقتصادي

الدكتور علي كنعان
أستاذ في كلية الاقتصاد
جامعة دمشق

أنشئ صندوق النقد الدولي في 25 كانون الأول 1944 بموجب اتفاقية (بريتون-ودز) الموقعة في 22 تموز 1944 من حوالي 44 دولة آنذاك، وقد وصل عدد الدول الأعضاء في الصندوق هذه الأيام إلى 190 دولة أي أكثر دول العالم، وكانت نيويورك وما تزال منذ تأسيسه المقر الرئيسي للصندوق، نظراً لأن بورصة نيويورك تشكل 2% من حجم البورصات العالمية.

واستناداً لذلك تم تحديد مفهوم لصندوق النقد الدولي كما يلي :
" مؤسسة نقدية دولية تعنى وتشرف على تحقيق الاستقرار في أسعار صرف العملات للدول الاعضاء، ومساعدة الدول المعسرة (المدينة) في إصلاح الخلل في موازين مدفوعاتها بهدف تحقيق الاستقرار النقدي العالمي وتشجيع التبادل التجاري وزيادة معدلات النمو الاقتصادي ".

يوضح هذا المفهوم أهداف الصندوق ووظيفته في تحقيق الاستقرار النقدي العالمي من أجل تشجيع التبادل التجاري الذي يشجع الانتاج والتشغيل وتنمية وتطوير الاقتصاديات العالمية، وبشكل خاص اقتصاديات الدول النامية، التي هي بأمرس الحاجة لمساعدات هذا الصندوق. وليبيان ذلك سوف نذكر أهداف الصندوق:

أولاً - أهداف الصندوق :

نصت المادة الأولى من اتفاقية صندوق النقد الدولي على ما يلي :
1- تشجيع التعاون النقدي الدولي عن طريق إيجاد مؤسسة دائمة تهيب الوسائل المناسبة للتشاور والتعاون في حل مشاكل العالم النقدية.

ثانياً : الحصص والقوة التصويتية في الصندوق:

حددت المادة الرابعة من اتفاقية صندوق النقد الدولي القيمة التبادلية لأي عملة عالمية استناداً للمقياس الذي أقره الصندوق وهو:

" كل أونصة من الذهب = 35 دولاراً"

وزن الأونصة 31.1035 غراماً من الذهب فيكون وزن الدولار 0.888671 غراماً من الذهب، وقامت الدول بتحديد أسعار صرف عملاتها على هذا الأساس ودفع حصتها في الصندوق على هذا الأساس.

فكانت الحصص عند تأسيس الصندوق 8 مليون دولار، حيث بلغت حصة الولايات المتحدة الأميركية 2.750 مليون دولار أي ما يعادل 34%، أما اليوم فإن إجمالي الحصص وصل إلى 212.793 مليون وحدة حقوق سحب خاص أي ما يعادل 3.08 مليار دولار، تبلغ حصة الولايات المتحدة منها 8.2%، أما حصة الكبار (الولايات المتحدة - بريطانيا - فرنسا - ألمانيا - اليابان) فتبلغ 39.931 مليون وحدة حقوق سحب أي حوالي 18% من إجمالي (تبلغ قيمة وحدة حقوق السحب الخاصة 1.450 دولاراً).

وتبلغ الأصوات حالياً 2.175440 صوتاً لكل الدول، وهذا يعني أن أي مشروع أو أي دولة تريد الحصول على المساعدات عليها أن تكون تابعة لسياسة هذه الدول التي تشكل القوة التصويتية.

أما الدول العربية فإن حصتها في الصندوق تبلغ 15481 وحدة حقوق سحب خاصة أي حوالي 22447 مليون دولار، وهي تعادل 7.27% من إجمالي الحصص أما عدد أصواتها فيبلغ 160.60 صوتاً تشكل 7.35% من إجمالي الأصوات.

- مساعدة الدول المدينة :

نصت المادة الأولى على تحديد أهداف الصندوق وركزت على ضرورة إصلاح الخلل في موازين المدفوعات بهدف تشجيع التجارة الدولية، والعجز في ميزات المدفوعات لا يكون في الدول المتقدمة

نظراً لزيادة دخلها وزيادة صادراتها، بل يتركز في الدول النامية والدول الفقيرة، وهذا يعني أن مساعدات الصندوق يجب أن تتوجه في أكثرها للدول النامية للأسباب التالية:

1- لإصلاح العجز الهيكلي والمزمن في ميزان المدفوعات في هذه الدول.

2- إن إصلاح العجز سيزيد من حجم صادرات وواردات هذه الدول فيتم تحقيق هدف آخر للصندوق وهو تشجيع التبادل التجاري الدولي.

3- تحسين عمليات التصنيع في الدول النامية وتطويرها كي تزداد مستورتها من الدول المتقدمة وتتقارب معها في المستوى التقني فيتحقق بذلك التكامل الاقتصادي الدولي والاندماج في الاقتصاد العالمي.

4- يتطلب تحقيق شعار العولمة الذي تبناه الصندوق في بداية عقد التسعينيات من القرن الماضي تطوير اقتصاديات الدول الفقيرة وتطوير عائداتها الاستهلاكية من خلال المساعدات الاقتصادية والمساعدات الاجتماعية، لذا على الصندوق زيادة بل مضاعفة المساعدات للدول الفقيرة كي ترتقي اقتصادياً واجتماعياً وتدخل في قطار العولمة.

إن هذه الأسباب تفرض على الصندوق توجيه مساعداته للضعفاء اقتصادياً واجتماعياً بهدف تطوير إمكانياتهم ومساعدتهم في التصنيع وزيادة الانتاج الوطني الأمر الذي يؤدي لزيادة المدخول وتحسين مستوى المعيشة، لكن ما حدث منذ نشأة الصندوق إلى غاية اليوم كان مختلفاً تماماً كما سنرى.

يتبع ..



DEFINITIONS PHRASES NOMENCLATURE GLOSSARY
 TERMINOLOGY
 DESCRIPTIONS WORDS
 TERMS NAMES مصطلحات في
 عالم التأمين
 VERNACULAR LABELS

Ground risks

أخطار أرضية

يطلق هذا المصطلح على تأمين الطيران على الأخطار التي تكون الطائرة معرضة لها أثناء وجودها جاثمة على أرض المطار .

Policy reserve

احتياطي الوثيقة

الأموال التي يحتفظ بها المؤمن لمواجهة التزاماته المالية تجاه حملة الوثائق في المستقبل في حال زيادة قيمة التعويضات عن قيمة الأقساط السنوية المتساوية.

open Year

سنة مفتوحة

السنة المحاسبية أو التأمينية التي ما زالت نتائجها المالية غير معروفة.

Line holder

المحتجز ، المحتجز الدائن

الشخص الذي يتمتع بحق منع شخص آخر من حيازة ممتلكاته أو مستنداته لحين إيفاء الأخير بالتزاماته تجاه الشخص الأول.

Damage done to

ضرر الحق بـ

تستعمل هذه العبارة في تأمينات المسؤولية تجاه الطرف الثالث خصوصاً في تأمينات أجسام السفن . وترد عند الإشارة إلى الضرر الذي تلحقه السفينة المؤمنة بسفينة أخرى أو بممتلكات ثابتة كالأرضية والمراسي والعوامات.

Acceptance

قبول ، موافقة

إشعار يقدمه أحد طرفي العقد للتدليل على موافقته أو قبوله للعرض أو الإيجاب المقدم من الطرف الآخر .



1- فيما يتعلق بتجميع الأخطار، يساعد قانون الأعداد الكبيرة المؤمنين في القيام بتنبؤات موثوق بها في الحالات التالية:

- التنبؤ بحجم المطالبات
- التنبؤ بعائد الاستثمار
- التنبؤ بحجم الأعمال الجديدة
- التنبؤ بحجم الأقساط

1
3000
S.P

2- إذا تم تقدير قيمة منزل ما بـ 12.000.000 ل.س ، وقام المؤمن بتحديد سعر التأمين عند 0.6 %، فما هي قيمة القسط ؟

2
3000
S.P

3- على من يطبق واجب الإفصاح في عقود التأمين ؟

- طالب التأمين فقط
- المؤمن فقط
- المؤمن وطالب التأمين
- لا يطبق على أي شخص

3
3000
S.P

حل مسابقة العدد 19

جواب السؤال الأول

الخسارة القصوى التي تتحملها كل عائلة هي قيمة مبلغ التأمين 100.000

جواب السؤال الثاني

1- الفيضانات

جواب السؤال الثالث

1- خطر بحت

أسماء الراحين في مسابقة العدد الماضي (19)

أسامة رستم (شركة المتحدة للتأمين) - السؤال الأول (3000 ل.س) ، عزمي علي ديب (سولدرتي للتأمين للتأمين) ، السؤال الثاني (3000 ل.س)

خالد التقي ، السؤال الثالث (3000 ل.س)

للمشاركة نرجو إرسال الإجابة إلى البريد الإلكتروني tameen@sif-sy.sy أو رقم الفاكس 011 31399840

ملاحظة: كل إجابة لا تحتمل تعليلاً بسيطاً تعتبر غير مقبولة

تاريخ صناعة التأمين في ليبيا



ظهر التأمين في ليبيا أيام الحكم العثماني حيث كانت ليبيا خاضعة للقوانين والقواعد التي يفرضها الحكم ومن بينها قوانين التأمين، وكانت بدايته من خلال التأمين البحري حيث طبق قانون التأمين البحري العثماني كجزء من المدونة البحرية الصادرة في عام ١٨٤٩.

في عام ١٩١١ ونتيجة للاستعمار الإيطالي خضعت ليبيا لقوانينه وفتحت شركات التأمين الإيطالية فروعاً ووكالات لها في ليبيا وكانت تخضع مباشرة أو ضمناً إلى القوانين الإيطالية.

وفي عام ١٩٣٤ صدر قانون رقم (٢٠١) والذي نص على وجوب تطبيق القوانين المدنية والتجارية والعقوبات الإيطالية صراحة على الأراضي والمجتمع الليبي مما أدى إلى خضوع التأمين لتلك القوانين. واستمر الوضع في السوق المحلية الليبية على ما هو عليه حتى الخمسينيات.

في بداية الستينيات بدأت الشركات الوطنية في ليبيا بمزاولة أعمال التأمين وتأسست شركة ليبيا للتأمين عام ١٩٦٤ برأسمال قدره (١٠٠) ألف دينار ليبي، بالإضافة إلى وجود فروع ومكاتب لشركات أجنبية تمارس نشاط التأمين وكان عددها (٢٤) وكالة وفرع.

في عام ١٩٦٧ تأسست شركة "الصحاري للتأمين" ثم شركة "المختار للتأمين" عام ١٩٦٨. وفي عام ١٩٦٩ تأسست شركة "شمال إفريقيا للتأمين".

في عام ١٩٧٠ صدر قانون رقم (٣١) للإشراف وللرقابة على شركات التأمين والذي نظم عمليات التأمين في ليبيا بشكل يخدم الاقتصاد الوطني.

في عام ١٩٧١ صدر قانون التأمين الإيجابي والذي ضمن تغطية تأمينية لجميع المواطنين الذين قد يتعرضون لإصابات جسمانية أو وفاة نتيجة لحوادث المركبات. وفي نفس العام صدر قانون تأمين شركات التأمين وكان له دور فاعل في دعم قطاع التأمين في ليبيا. وعليه تم إحلال شركات التأمين الليبية محل الشركات الأجنبية.

مع بداية الثمانينات أصبحت شركة ليبيا للتأمين، وعلى مدى ما يقارب عقدين من الزمن، هي الشركة المسؤولة عن مواكبة وتوفير كل ما هو جديد ومتطور من أغطية الحماية والبرامج التأمينية لتلبية مختلف احتياجات المؤسسات والأفراد ضد المخاطر التي يتعرضون لها. في أواخر التسعينيات، تم السماح للقطاع الخاص بتأسيس شركات تأمين وظهرت عدة شركات تمارس هذا النشاط.

في عام ٢٠٠٥ صدر قانون رقم (٣) وهو قانون منظم لعمل شركات التأمين العاملة في سوق التأمين الليبية والذي تمت بموجبه مراقبة شركات التأمين عن طريق أمانة الاقتصاد (متمثلة بهيئة الإشراف والرقابة على التأمين)، مما زاد من مشاركة القطاع الخاص.

حالياً تمارس (٩) شركات أعمال التأمين في ليبيا كما يلي - شركة ليبيا للتأمين، الشركة المتحدة للتأمين، الشركة الإفريقية للتأمين، شركة الصحاري للتأمين، شركة الليبو للتأمين، شركة الثقة للتأمين، شركة التكافل للتأمين، الشركة الليبية للتأمين، شركة القافلة للتأمين.



Radio

89.0 - 106.1 MHz

راديو فن

Libya



أخبار التأمين

محلية، عربية، عالمية

أخبار التأمين المحلية



الدكتور نجم الأحمد وزير العدل
يلتقي ممثلي الاتحاد السوري لشركات التأمين

في إطار التعاون بين وزارة العدل و شركات التأمين ممثلة بالاتحاد السوري لشركات التأمين تم عقد اجتماع بين السيد وزير العدل الدكتور نجم حمد الأحمد وإدارة الاتحاد السوري لشركات التأمين ممثلة بالسيد مهند محمد موفق السمان، رئيس مجلس الإدارة، والسيد الأمين العام للاتحاد المهندس سامر العش و السيد المستشار القانوني للاتحاد المحامي محمد رياض الكردي وذلك في مقر الوزارة مساء الثلاثاء 11-3-2015.

وقد تقدم الاتحاد السوري لشركات التأمين بكتاب شكر للسيد الوزير وذلك لحرصه المشكور وجهوده المبذولة في إطار تطوير القوانين والعمل على حماية قطاع اقتصادي هام في وطننا الحبيب سورية.

تم خلال الاجتماع مناقشة عدة محاور منها المبالغة في الأحكام القضائية ومحاولة وضع أسس وضوابط للأحكام الصادرة بما يخص شركات التأمين بهدف الحفاظ على هذا القطاع الاقتصادي الهام.

كما تم طرح فكرة إنشاء محاكم متخصصة بقضايا التأمين. وقد دار نقاش حول موضوع يهم كافة شركات التأمين والمتعلق بطرح القرار الصادر عن محاكم الاستئناف للتنفيذ باعتبار أن مدة الإخطار التنفيذي خمسة أيام، بينما لن يرسل ملف الطعن إلى محكمة النقض للنظر بوقف التنفيذ المستعجل إلا بعد ثمانية أيام، وبذلك يكون على الشركة تسديد المبالغ المحكوم بها استثناءً قبل اكتساب الحكم الدرجة القطعية مما يجعل إمكانية استعادة المبالغ المسددة من قبل شركة التأمين أمراً صعباً وحتى مستحيلًا في حال تم نقض الحكم وتخفيض مبلغ التعويض من قبل المحاكم المختصة.

وقد وجه السيد وزير العدل بضرورة إعداد دراسة وافية ضمن إطار النصوص القانونية بما يخص النقاط المطروحة ليتم مناقشتها والعمل على تنفيذها وفق الإمكانيات. كما أبدى السيد الوزير اهتمام الوزارة الدائم بأي مقترح يكون له الأثر الإيجابي في العمل على تطوير القوانين وتسهيل الإجراءات القضائية بما يضمن حقوق المتضرر وشركات التأمين معاً.

الاتحاد السوري لشركات التأمين يطلق خدمة إنقاذ السيارات



بدأ الاتحاد السوري لشركات التأمين، بالتعاون مع شركة "سي ار تي"، بتقديم خدمة /في أي بي/ لإنقاذ السيارات بشكل تجريبي، وتتيح هذه الخدمة للمستفيد نقل سيارته في حال تعطلها بواسطة رافعة لثلاث مرات في العام، ولمسافة تصل إلى 50 كم من مكان وقوع الحادث.

وقال الأمين العام للاتحاد المهندس سامر العش إن هذه الخدمة التجريبية متوفرة حالياً في مركزي أبو رمانة والمزة الإلزاميين بدمشق وبرسم سنوي رمزي قدره 500 ليرة سورية.

وأكد السيد العش أنه تم إطلاق هذه الخدمة رسمياً بداية العام الجاري في دمشق وريفها وفي طرطوس واللاذقية والسويداء على أن يتم تطبيقها في بقية المحافظات بعد نجاحها.



كير كارد تطلق مشروعها الجديد

أطلقت كيركارد "شركة بطاقة العناية لإدارة النفقات الطبية" مشروعها التأميني الجديد "VIP" الخاص بالمؤمن لهم، وذلك خلال حفل أقيم بتاريخ 2-17-2015 في فندق الشيراتون وضم عدداً من السادة مدراء شركات التأمين العاملة في السوق السورية وعدداً آخر من السادة الأطباء ومقدمي الخدمات الطبية.

وقد أكد الدكتور إباد داود، مدير عام كير كارد، في كلمة له أن أهمية هذا المشروع الذي يهدف إلى استقطاب شريحة من مقدمي الخدمات الطبية وشريحة من المؤمن لهم لرغبتهم بأن يكون لهم معاملة خاصة. فبمقتضى المشروع ستخصص شركة كير كارد موظفاً يرافق المريض المؤمن له طيلة فترة العلاج بمعنى أنه يقوم بمرافقة المريض لزيارة الطبيب وتقديم ما يلزم له من فحوصات مخبرية وغير ذلك، وهذه الخدمة متاحة على مساحة الوطن. وقد جرى تدريب فريق عمل لهذا المشروع و التعاقد مع أطباء متميزين بعيداً عن تعرفة وزارة الصحة بهدف تلبية حاجة ورغبة السادة المؤمن لهم في هذا المشروع علماً بأن هذا المشروع يغطي المؤمن له في لبنان والأردن.



العقيلة للتأمين ترفع سقف تغطية أخطار الحرب والشغب

أعلنت شركة العقيلة للتأمين التكافلي عن زيادة قيمة المنفعة التكافلية المقدمة من خلال برنامج التأمين على الحياة مع أخطار الحرب و الشغب، والذي يشمل، إضافة لخطر الوفاة الطبيعية، الوفاة الناتجة عن الأحداث الحالية.

وبحسب بيان صحفي فإن قيمة المنفعة التكافلية للبرنامج تبدأ من 600 ألف ليرة، ولغاية 2.500.000 ليرة، بقسط بسيط ابتداءً من 4.785 إلى 17.700، حيث تكون مدة العقد سنة واحدة قابلة للتجديد، وتشمل نطاق تغطيته الوفاة الطبيعية أو الوفاة بحادثٍ مضمون في جميع أنحاء العالم، والوفاة بحوادث الحرب والشغب والاضطرابات في سورية. وأوضحت "العقيلة للتأمين" أنه يمكن لكافة المواطنين السوريين، ومن في حكمهم، والأجانب ممن لديهم إقامة قانونية في سورية، الاشتراك في هذا البرنامج التأميني، وذلك شريطة عدم مشاركة المؤمن له في أي من أعمال الشغب والإرهاب والحرب، وعدم حمل المؤمن لأي سلاح، بغض النظر عن السبب الموجب لحمله. وحددت الشركة أعمار من يحق لهم الدخول بالبرنامج، بالنسبة للأفراد، يجب أن تتراوح أعمارهم بين 27 و 60 عاماً، وبالنسبة للمجموعات، فيجب أن تتراوح أعمارهم بين 18 و 65 عاماً. ويتمتع هذا البرنامج كما بقية برامج تأمينات الحياة في "شركة العقيلة للتأمين التكافلي" بتماسيه مع أحكام الشريعة الإسلامية بموجب فتوى خطية..



اجتماع الهيئة العامة للشركة الوطنية للتأمين

2015



دعا مجلس إدارة الشركة الوطنية للتأمين السادة المساهمين لحضور اجتماع الهيئة العامة والذي عقد يوم الخميس 2015-2-19 بقاعة "أميسة" في فندق "البلو تاور".

ترأس الاجتماع السيد محمد رستم نائب رئيس مجلس إدارة الشركة الوطنية بحضور ممثلين عن هيئة الإشراف على التأمين وهيئة الأوراق والأسواق المالية، ووزارة التجارة الداخلية ووزارة الاقتصاد. وقد كان الهدف من هذا الاجتماع هوالبحث في جدول الأعمال الذي تضمن عدة أمور منها سماع تقرير مجلس الإدارة عن أعمال الشركة للسنة المالية 2014 واتخاذ قرار بالمصادقة عليه وسماع تقرير مدققي حسابات الشركة للسنة المالية 2014 والمصادقة عليه.

وحددت الأرباح التي يجب توزيعها على السادة المساهمين عن عام 2014 بنسبة 25 % من رأس المال. والجدير بالذكر أن الشركة الوطنية للتأمين هي أول شركة تأمين أقرت ميزانية عام 2014.

بنك الشام يرعى حدث ستارت أب ويكند العالمي لدعم رواد الأعمال السوريين:



أعلن بنك الشام عن رعايته لحدث "ستارت أب ويكند" "start up week-end" والذي حمل شعار لا يوجد كلام، كل الوقت عمل! حيث تم عرض 83 فكرة مشروع خلال الحدث الذي أقيم للمرة الثانية في دمشق في 21 من شهر شباط 2015 في مبنى حديقة تكنولوجيا المعلومات، وقد شاركت فيه فرق من رواد الأعمال الشباب وبحضور أكثر من 115 شخصاً من اختصاصيين وخبراء في مجال إنشاء الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم، وعدد من المهتمين والصحفيين.

شركة كير كارد تطلق خدمة بلاتينيوم



أطلقت شركة كير كارد سوريا خدمة بلاتينيوم (VIP) ضمن برنامجها الصحي التي تديره وذلك ضمن مأدبة عشاء في فندق الشيراتون دمشق بحضور عدد من السادة مدراء وممثلي شركات التأمين وشركات إدارة نفقات التأمين الصحي . وتخلل الحفل تكريم لمقدمي الخدمة والموظفين المثاليين للعام 2014 وتم تقديم دروع فخريه لهم بهذه المناسبة .

والجدير بالذكر ان هذه الخدمة تتمتع بميزات أهمها :

- شبكة طبية واسعة الانتشار .
- أهم مقدمي الخدمات الطبية .
- وجود طاقم من موظفي العلاقات العامة في الشركة مختصين فقط بالتعامل مع مؤمني البلاتينيوم.
- يقوم هذا الطاقم بتسهيل أخذ مواعيد من مقدمي الخدمة و متابعة الخدمة المعطاة للمؤمن.
- يقوم هذا الطاقم بتجهيز جميع موافقات الدخول إلى المستشفيات لمؤمني البلاتينيوم لتكون جاهزة عند دخوله المستشفى.
- يتم عند توقيع العقد زيارة هؤلاء المؤمنين والتعرف عليهم لمتابعة أمورهم و إجراء زيارات دورية لهم.
- يتم زيارتهم في المستشفيات لمتابعة أمورهم بالشكل الأمثل وتلقي الخدمة المناسبة.



أخبار التأمين العربية

قانون التأمين اللبناني لم يعدل منذ 1999

عدّلت قوانين التأمين النافذة في الدول العربية وظهرت مرات عديدة خلال العقود الماضية من السنين. وحده قانون هيئات الضمان اللبناني عدل للمرة الأخيرة في التسعينيات من القرن الماضي. ومن سلبياته:

أولاً: انه ينص على أن الحد الأدنى لشركة التأمين في لبنان هو 2,250 مليار ليرة (أي 1,5 مليون دولار أمريكي)، وهذا الرقم لم يعد يصلح لعصرنا الحالي وليس أدل على ذلك من أن الدول العربية ومن بينها سوريا رفعت الحد الأدنى لرأس المال شركة التأمين فيها إلى ما لا يقل عن عشرة أضعاف ما هو عليه في لبنان.

ثانياً: لا يتضمن قانون التأمين اللبناني أحكاماً تتعلق بالتأمين عبر المصارف BANCASSURANCE وهي أداة توزيع لمنتجات التأمين دخلت المنطقة العربية بقوة خلال السنوات الأخيرة.

ولذا تسوّق عقود التأمين من قبل المصارف وفقاً لاتفاقات تعقدتها مع شركات التأمين (وهي تابعة لها في معظم الأحيان) وفقاً لإرادتها ودون حسيب أو رقيب.

وقد تعاقب على وزارة الاقتصاد والتجارة منذ التعديل الأخير لقانون التأمين خمسة وزراء هم الشهيد باسل فليحان، مروان حمادة ومحمد الصفدي ونقولا نحاس إضافة إلى الوزير الحالي الآن حكيم وهؤلاء لم يلتفتوا إلى قطاع التأمين ولم يلحظوا وجود فراغ على مستوى التشريعات القانونية.

شركة عمان للتأمين تسجل أداءً مميزاً في 2014

بعد تحقيق نمو بنسبة 11.3% في أقساط التأمين المكتتبة في عام 2014، أصبحت شركة عمان للتأمين الأولى في الإمارات العربية المتحدة التي تتجاوز علامة الثلاث مليارات درهم.

أظهر بيان الشركة المنشور يوم الخميس أن إجمالي أقساط التأمين المكتتبة وصل 3.25 إلى مليار درهم إماراتي (880 مليون دولار أمريكي)، في حين تحوّلت إجمالي الأصول 6 مليارات درهم إماراتي.

وبالتعليق على النتائج، قال باتريك شوفيل، المدير التنفيذي لشركة عمان للتأمين، "بالرغم من أن سنة 2014 كانت سنة محفوفة بالتحديات، إلا أن الشركة حققت أداءً قوياً وظهرت أقوى من أي وقت مضى. كما تمكنا من تنويع مصادر دخلنا بالتركيز على منتجات جديدة كبرامج المعاشات التعاقدية والائتمانات التجارية، وعرض قابلية إعادة التأمين ضمن قاعدة جغرافية أوسع وبتوسيع الشركات الاستراتيجية الدولية. كما نعمل بشكل مستمر على تعزيز ضوابطنا الداخلية بالاعتماد على فرق عمل أقوى في مجالات التدقيق والدراسات الاكتوارية والتحليلية."



د. محمد غازي
رئيساً لاتحاد العام العربي للتأمين

فاز الدكتور محمد غازي، رئيس مجلس إدارة شركة مصر لتأمينات الحياة، برئاسة الاتحاد العربي للتأمين، وقال عبدالرؤوف قطب رئيس الاتحاد المصري للتأمين إن مجلس إدارة الاتحاد المصري للتأمين عقد يوم الإثنين 23-2 اجتماعاً لاختيار ممثل لسوق التأمين المصرية بمجلس إدارة الاتحاد العام العربي للتأمين "GAIF" بدلاً لعلاء الزهيري رئيس الاتحاد السابق والعضو المنتدب لشركة المجموعة العربية المصرية للتأمين "GIG"، والذي قدم استقالته على خلفية الاجتماع الأخير الذي عقده الاتحاد المصري للتأمين، والذي ناقش خلاله معايير الترشح لممثل السوق المصرية في مجلس إدارة الاتحاد العام العربي للتأمين، ومن ضمنها ألا يكون المرشح قد سبق له عضوية مجلس إدارة الاتحاد لأكثر من دورتين متتاليتين، على أن يتم إحلال ممثل آخر للسوق المصرية اعتباراً من تاريخ اتخاذ القرار، حيث أسفر الاجتماع عن اختيار الدكتور محمد غازي، رئيس مجلس إدارة شركة مصر لتأمينات الحياة، برئاسة الاتحاد العربي للتأمين، وفاز رضا فتحي العضو المنتدب لشركة المهندس للتأمين بمنصب العضو المناوب.

وتمت المفاضلة في اجتماع مجلس إدارة الاتحاد بين كل من أحمد عازرين، العضو المنتدب للشركة المصرية للتأمين التكافلي فرع الممتلكات، والدكتور محمد غازي، رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة "مصر" لتأمينات الحياة، على أن يتولى من يتم الاتفاق عليه رئاسة الاتحاد واستكمال المدة والبالغة عامين حتى 2016.



علاء الزهيري
يتقدم باستقالته من رئاسة الاتحاد
العام العربي للتأمين

تقدم السيد علاء الزهيري، رئيس الاتحاد العام العربي للتأمين، باستقالته من رئاسة الاتحاد، وذلك خلال اجتماع مجلس إدارة الاتحاد واللجنة التنفيذية، مرجعاً سبب استقالته إلى معايير الترشح الجديدة التي وضعها الاتحاد، والتي نصت على ألا يكون المرشح لممثل السوق المصرية في الاتحاد قد سبق له عضوية المجلس لأكثر من دورتين متتاليتين.

هذا وكان مجلس إدارة الاتحاد العام العربي للتأمين قد اعتمد القوائم المالية والميزانية العمومية للسنة المالية المنتهية لعام 2014 بإجمالي أصول قدرها 3.5 مليون دولار أمريكي، وبفائض قدره 500 ألف دولار أمريكي، كما اعتمد المجلس ميزانية الاتحاد التقديرية عن السنة المالية لعام 2015. وناقش الاتحاد العام العربي للتأمين، وفقاً لبيان صحفي صادر عن الاتحاد، مقترحات تطوير الاتحاد، واعتمد الاقتراح المقدم من رئيس الاتحاد السيد علاء الزهيري كخطة عمل لتطوير الإتحاد سيتم تنفيذها خلال هذه الدورة. كما قرر المجلس دعوة يونس جمال العضو المنتدب لشركة التكافل الدولية بالبحرين وعصام الأنصاري لاجتماع اللجنة التنفيذية القادم والمقرر انعقاده في شهر كانون الأول من العام الحالي 2015.

Life insurer
Zurich International Life

Most innovative broker
JLT Insure Direct (brokers) LLC

Most innovative insurer – product
AIG

Most innovative insurer – technology
RAK Insurance

Most innovative reinsurer
Munich Re

Most innovative service provider
First Gulf Bank

Newcomer
Takaful Oman Insurance SAOG

New market trailblazer
Takaful Oman Insurance SAOG

North Africa insurer
Commercial International Life

Oman insurer
Al Ahlia Insurance Co. SAOC

Outstanding achievement by an individual
Patrick Choffel

Personal lines broker
Nexus Insurance Brokers

Personal lines insurer
AXA Insurance (Gulf)

Reinsurance broker
United Insurance Brokers

Reinsurer of the year
Hannover Re

Rising star
Chris Milnes

Risk Manager
Osama Saadeh, Abu Dhabi National Oil Company

SME insurer
Zurich Insurance Company

Takaful insurer
Abu Dhabi National Takaful Company

Takaful Re
Hannover ReTakaful

Technology Firm
ESKADENIA Software

Third party administrator
MedNet

UAE Insurer
Oman Insurance Company



أخبار التأمين العالمية



جوائز مينا للتأمين 2015

تم الإعلان عن الفائزين بجوائز مينا السنوية للتأمين لعام 2015 مساء يوم الأربعاء 28 كانون الثاني 2015، في حفل عشاء وعرض في فندق ريتز كارلتون، مركز دبي المالي العالمي، دبي، الإمارات العربية المتحدة.

جوائز مينا للتأمين هي مسابقة سنوية تمنح تقديراً للأفراد والشركات التي تتميز عن سواها و لتكريم ومكافأة شركات التأمين، إعادة التأمين والوسطاء الذين حققوا خدمة استثنائية للعملاء وقاموا بتطوير المنتجات المبتكرة على مدى 12 شهراً.

إليك القائمة الكاملة للفائزين هذا العام :

Mena Insurance Awards 2015:

Bahrain insurer
AXA Insurance (Gulf) – Bahrain

Commercial lines broker
Aon

Commercial lines Insurer
AIG

Employee Benefits
Zurich International Life

Financial lines Insurer
Zurich Insurance Middle East

Health insurer
Daman – National Health Insurance Company

Law firm
Clyde & Co

Insurer
AIG

Jordan insurer
Jordan International Insurance

KSA insurer
SABB Takaful

Syrian Insurance Federation



Like us on Facebook

بكبسة زر . . سوى منكبر



أوباما يروج للتأمين الصحي بوجوه مضحكة



ظهر الرئيس الأميركي باراك أوباما يرسم وجوها غريبة ومضحكة أمام المرأة، ويلتقط صور "سيلفي" باستخدام العصا الشهيرة، ويقوم بأشياء أخرى طريفة، في فيديو من إنتاج شركة "BuzzFeed" الأميركية.

ويهدف الرئيس الأميركي من خلال الفيديو الذي حمل عنوان "أشياء يفعلها الجميع لكن لا يتحدثون عنها"، إلى إقناع الشباب الأميركيين لتسجيل أنفسهم، في برنامج التأمين الصحي "أوباما كير".

ويظهر الرئيس الأميركي في الفيديو كما لو كان يصوب مسدسا باتجاه أحد، ويأكل بعض البسكويت مع الحليب، علاوة على إخراج لسانه أمام المرأة لرسم وجوه مضحكة.

والفيديو هو آخر محاولات أوباما لاستقطاب الأميركيين تجاه مشروع التأمين الصحي، مقابل أقل من 100 دولار شهرياً.



تراجم خسائر الكوارث الطبيعية في 2014



قالت شركة ميونيخ ري كبرى شركات إعادة التأمين في العالم، إن الخسائر البشرية والاقتصادية الناجمة عن الكوارث الطبيعية مثل الأعاصير والزلازل انخفضت بشدة على مستوى العالم في العام الماضي بفضل تطور أجهزة الإنذار المبكر.

وذكرت ميونيخ ري، في تقريرها السنوي عن الكوارث، أن عدد القتلى انخفض إلى 7700 في 2014 من 21 ألفا في العام السابق، بينما تقلصت التكاليف الاقتصادية للكوارث الطبيعية إلى 110 مليارات دولار من 140 ملياراً.

وأظهرت بيانات الشركة أن التأمين غطى 31 مليار دولار من خسائر العام الماضي بما يعادل 28 بالمائة من إجمالي الخسائر.

وعززت الأرقام وجهة نظر قطاع التأمين الفائلة، إن معظم أنحاء العالم لا تزال تعاني من نقص في التغطية التأمينية وأن التأمين يمكن أن يلعب دوراً أكبر في تعزيز الانتعاش الاقتصادي بعد أي كارثة لاسيما في الأسواق الناشئة.



<https://www.facebook.com/SyrianInsurancemarket>

فريق الاتحاد السوري يحرز لقب بطولة كأس الاتحاد الأولى لشركات التأمين

حقق فريق الاتحاد السوري لشركات التأمين لكرة السلة لقب بطولة الدورة الأولى لكأس الاتحاد لشركات التأمين وذلك بعد فوزه في المباراة النهائية على فريق شركة الثقة للتأمين بنتيجة 47-35 وذلك في اللقاء الذي جمعهما يوم الثلاثاء 13-1-2015 في صالة الجلاء الرياضية بدمشق.

وكان فريق الاتحاد قد تأهل إلى المباراة النهائية بعد فوزه على فريق غلوب مد في المباراة نصف النهائية ليواجه بعدها فريق الثقة الذي تغلب بدوره على فريق هيئة الإشراف على التأمين.

شارك في البطولة ثمانية فرق وزعت على مجموعتين ضمت الأولى شركات الوطنية - العقيلة - غلوب ميد والثقة بينما ضمت المجموعة الثانية: الاتحاد السوري لشركات التأمين - الشركة السورية الكويتية - العربية وهيئة الإشراف على التأمين.

وتأهل عن المجموعة الأولى فريقا الثقة و غلوب ميد بينما تأهل عن المجموعة الثانية فريقا الاتحاد السوري وهيئة الإشراف على التأمين.

هدفت البطولة التي نظمتها الاتحاد السوري لشركات التأمين إلى زيادة التفاعل و التواصل بين موظفي شركات التأمين المختلفة وهذا ما حدث من خلال الحضور الجماهيري الكبير طوال مراحل البطولة التي انطلقت في الثالث من شهر " كانون الثاني".



ACTIVITIES



دورة مهارات البيع و خدمة العملاء

أقام الاتحاد السوري لشركات التأمين دورة تدريبية لموظفي مراكز التأمين الإلزامي وذلك في مقر المؤسسة العامة السورية للتأمين يوم السبت 2015/3/7.

حيث طرح المدرب نوار البيطار خلال هذه الدورة عدة محاور كالتعرف على الأنماط المختلفة للعملاء وأساليب العناية بهم.

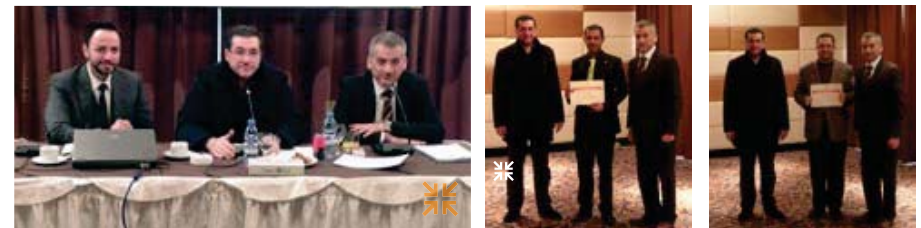


الاجتماع السنوي لموظفي الاتحاد السوري لشركات التأمين

عقد الاتحاد السوري لشركات التأمين الاجتماع السنوي لموظفيه وذلك في فندق الداما روز بتاريخ 2015-1-24.

وقد تطرق السيد الأمين العام المهندس سامر العش إلى ضرورة ترتيب البيت الداخلي مع انطلاقة هذا العام عن طريق تسهيل التواصل الالكتروني بين موظفي مراكز التأمين الإلزامي وتحفيز وتشجيع الموظفين لتقديم الاقتراحات التي تغني العمل وتدعمه واعتماد مبدأ المشاركة بالأعمال بين الإدارة والأقسام والموظفين .

كما قام السيد رئيس مجلس الإدارة مهند محمد موفق السمان والسيد الأمين العام المهندس سامر العش بتكريم الموظفين المميزين في عام 2014.



دورة أساسيات أكسل BASIC Microsoft Excel

أقام الاتحاد السوري لشركات التأمين دورة تدريبية تحت عنوان "دورة أساسيات أكسل BASIC Microsoft Excel" لموظفيه وذلك في مقر الأمانة العامة قدمها المدرب أحمد زياد إدلبي المعتمد من مراكز "SBS" للتدريب بفترة امتدت لخمسة أيام من 2015/3/15 ولغاية 2015/3/19.



خدمة إنقاذ السيارات CARS RESCUE SERVICE

الجمعية السورية لشركات التأمين
SYRIAN INSURANCE FEDERATION



الخدمة متوفرة في مراكز التأمين الأجنبي في المحافظات التالية:

دمشق - ريف دمشق - السويداء - طرطوس - اللاذقية

هواتف خدمة العملاء:

011-2229742

0933-226636



The Basics of Travel Insurance

Travel insurance can help cover medical expenses or financial losses you might incur while traveling. It's often pitched as the best protection for those traveling domestically or overseas. This article will explain what kind of coverage you need before you sign on the dotted line and start paying for protection against the unforeseen and unpredictable.

What Does Travel Insurance Cover?

There are five main categories of travel insurance:

- Trip cancellation
- Travel medical
- Major medical
- Emergency medical evacuation
- Accidental death/flight accident
- Trip Cancellation Insurance

As its name implies, trip cancellation insurance (sometimes known as trip interruption insurance or trip delay insurance) covers you in the event that you or your traveling companions need to cancel, interrupt or delay your trip.

Policies differ in terms of which reasons are acceptable, but it's fairly typical for this insurance to cover cancellation or interruption for the following reasons:

- Sudden business conflicts
- Change of mind
- Delay in processing your visa or passport
- Illness or injury
- Weather-related issues

Some policies may include additional coverage, which would insure you against one or more of the following events:

- An act of terrorism
- The vendor (cruise line, tour company, airline) going out of business
- An accident on the way to the airport
- Fire or flood in your house
- Jury duty

The insurance pays the difference between the refund you get from the vendor and the amount you originally paid for the trip. Make sure the insurance you buy is not from the same carrier you purchased the trip from; that way, if the carrier goes out of business, you'll still be protected if something goes wrong during your trip.

Travel Medical and Major Medical Insurance

Both of these types of insurance provide medical protection if the policyholder becomes ill or is injured while traveling. The difference between these two types of insurance is the duration of coverage:

Travel medical insurance provides only short-term medical coverage; the duration can be anywhere from five days to up to one year, depending on the policy.

Major medical insurance is for travelers who are planning to take longer trips of six months to one year or longer.

These types of insurance can help you cover medical expenses and locate doctors, hospitals, healthcare facilities and foreign-language services if you become ill or injured while traveling overseas. Whether you purchase medical insurance separately or you already have it, find out if you will need prior approval from your insurance company for any type of medical care.

The U.S. government urges Americans to consult their medical insurance companies prior to traveling abroad to determine whether a given policy applies overseas. For example, your medical insurance may only cover you in the U.S. and Canada, but not Europe. According to the State Department's Bureau of Consular Affairs, Medicare does not provide coverage for hospital or medical costs outside of the U.S.

Also, when traveling, always register your travel plans with the State Department through its free online service Travel Registration website - this way, the nearest embassy or consulate can contact you if there is a family emergency or a state or national crisis while you're traveling.

Emergency Medical Evacuation Insurance

This type of insurance provides coverage for medically necessary evacuation and transportation to medical facilities. These costs can easily reach \$10,000 out of pocket if you don't have coverage. This becomes extremely useful should you become stranded in a remote rural area without easy access to needed facilities.

Accidental Death and Flight Accident Insurance

These types of insurance pay benefits to a traveler's surviving beneficiaries, as with life insurance. Benefits are paid out in the event of an accident resulting in death or serious injury to the traveler.

Specialized Coverage

There are also more specialized forms of travel insurance. For example, some focus on the needs of business travelers, extreme athletes or expatriates. So, if you are planning to participate in high-risk or extreme sports while away, selecting an insurance that is made specifically to cover you in case of a sports-related injury might be more cost-effective and needs-specific than selecting an insurance policy that provides more general coverage.

Purchasing Travel Insurance

You can purchase travel insurance in three ways:

Per-trip coverage is the most common type of travel insurance. according to the U.S. Travel Insurance Association, 80% of all travel policies purchased are per-trip policies. This policy is for travelers who don't travel as often, and it provides protection for a single trip.

Multi-trip coverage provides protection for multiple trips during one year, but none of the trips can exceed 30 days.

The annual policy is for frequent travelers; it provides coverage for a full year.

The cost for each varies depending on the category or type of insurance for the coverage you think you will need.

Generally, the cost of a per-trip travel insurance policy varies between 4% and 8% of the cost of the total trip. For instance, if your total trip cost, including airfare and a week-long tour of France, is \$3,000, your out-of-pocket insurance cost would be between \$120 and \$240.

Be wary of travel insurance companies that overprice their policies. Check out the reputation of the insurance company you are looking to purchase from. You can start by looking at organizations like the U.S. Travel Insurance Association, which provides helpful advice on choosing travel insurance.

Do You Really Need Travel Insurance Coverage?

There are several questions to ask yourself when trying to determine whether to buy travel insurance or deciding what type of insurance you'll need:

- Will you be traveling overseas?
- Are you planning to participate in extreme sports?
- Can you afford the cost of the trip back home if an emergency arises and you need to get back?
- If you or someone who is traveling with you gets sick, will you be able to afford medical care?

These are all potential problems that can turn your dream vacation into a nightmare if you aren't prepared. When deciding whether to purchase a policy, go through as many scenarios as you can.

Get familiar with the cancellation policies of hotels, tourism cruise lines and other travel service providers.

Review existing policies and agreements with credit card companies. In some cases, credit card companies already cover issues, such as lost luggage or car rental liability.

Become familiar with price schedules, terms, conditions and exclusions of the insurance you choose.

The Bottom Line

The fine print is the backbone of your contract and it will be what determines what type of coverage you will have when you need it most. When you have the right insurance in place to cover you on your trip, you can ensure that your dream vacation turns out to be all you had planned and more.



Why are there new challenges every day?

- Is our knowledge sufficient?
- Are we ready for tomorrow?
- Is there a large difference between large and small problems?
- Is there a stupid question?
- Is it right to stop questioning? Or is questioning infinite?

The human being fears increased during the last years for many reasons like globalization, new technologies, some new different diseases, economic crises, viruses and natural catastrophic disasters which threaten our survival.

In addition to the fears, there are ambitions, desires, th social needs, non-stopping looking for more knowledge, education or work requirements, past experience, and expectations about more prosperous future, etc.

All these factors make us indirectly question without stopping and look deep into nature, maybe we can understand ourselves better and see other things in a different way.

Every experience brings with it some new questions and an added value regardless of its nature and its results, and each result of this experience has its special whirlpool of questions which produces more and more questions. What we learned yesterday doesn't match the present and the questions which belong to the present will have responses within the incoming years.

We have to be happy for continues questioning as long as it is an art which must be learned by everyone and a sign of intelligence and a main element of the natural learning cycle (Read, think, understand, ask, negotiate, re-ask etc.) which will surely ameliorate our education and enhance our self-confidence.





Difference between life and health insurance

There are various types of insurance so it is easy to confuse one for the other. There is life insurance and non-life insurance and each category has its variants like term and endowment in the former and health insurance, among others, in the latter.

What is the purpose of life insurance?

Providing life cover to the policyholder is the main objective behind opting for life insurance. The policyholder wants to be sure that his family / dependents can maintain their lifestyle in his absence. In an eventuality, proceeds from the life insurance policy will replace his income allowing his family members to lead a near-normal life as far as the household finances go.

What is the purpose of health insurance?

Health insurance aims at covering the actual cost towards treating illnesses/medical conditions subject to the sum assured. There is no life cover, meaning there is no payout on death.

Need for both in an individual's portfolio

Clearly, given the distinct benefits of the two forms of insurance, individuals must aim at including both in their portfolios. A life cover is a must for any individual with financial responsibilities towards his family. He must opt for a cover that adequately covers his liabilities and provides for household expenses –an amount that is effectively his 'human life value'.

Health insurance is a no-brainer really, given that medical contingencies can strike any time and can put your finances under considerable stress.

Individuals must consult their financial planners to understand the various insurance options and the extent of the cover under each option.

Why public liability insurance is essential ...



Public liability insurance is an essential cover for most types of business. It's especially important for customers to be sure that your business has the right business insurance.

What is public liability insurance?

This type of insurance would cover a business if a customer or member of the public was to suffer a loss or injury as a result of its business activities and if that person made a claim for compensation. The insurance would cover the compensation payment plus any legal expenses.

Why is public liability cover a good thing for customers?

Even when a business does everything right there is always the chance of an accident happening. With the right insurance cover, a business can operate knowing that should the worst happen, their customers' property could be repaired, their possessions replaced and their medical costs paid for.

What is covered in a public liability claim?

Policies are usually tailored to the individual business however as a guide, the insurance covers a business's legal liability to pay damages to members of the public for death and injury or damage to property or possessions, which has resulted from the business's activities.

For example, if you hired a roofing company to re-tile your roof but they didn't use adequate weather protection, resulting in severe water damage, you could make a claim against them for compensation to pay for repairing the damage. Public Liability Insurance ensures that the company can meet the cost of the claim, along with any legal expenses.

Make sure the business you hire has public liability insurance

Any business that has visitors to its premises or involves work on client sites needs public liability insurance. You should ask to see a company's insurance schedule and documentation before taking them on.

Bonding and insuring are both forms of protection against financial loss, but they work slightly differently, and in some industries, people may be bonded and insured so that they are thoroughly covered. In both cases, the coverage involves making regular payments to a third party, known as a surety in the case of a bond and an insurance agency in the case of insurance. This third party is responsible for making a pay out in the event that a claim is made.

Bonds protect specific jobs, providing coverage if the job is not completed to satisfaction. If a bonded contractor abandons a job in the middle, for example, the contractor's client could make a claim to be compensated. Bonds also cover things like damage caused by a moving company, theft by a house sitter, and other problems related to the satisfactory completion of a job.

Insurance covers against specific types of losses. For example, if an insured electrician accidentally damages the electrical supply to a neighboring building, causing lost work time, his or her insurance would provide compensation. A bond would not cover this, because the incident would not be related to the completion of the electrician's job. Insurance covers liability issues that may arise in the course of someone's work, but unlike a bond, it will not necessarily cover a job which is not performed to satisfaction.

Being bonded and insured can be a big advantage for people in some industries. Housecleaning services, pet sitting companies, moving companies, and other people

who work in and around the homes of their clients often have both to provide full financial coverage. Individuals who work on government contracts are often required to be bonded and insured to minimize the financial risk to the government.

Some insurance companies offer services that are very similar to bonding, which may make this type of coverage unnecessary. People should consult financial advisers and insurance agents to determine the best type of coverage for the work that they do. It is also important to pay premiums on time and to keep very clear records, including proof of bonding and insurance, as clients may ask to see this documentation before making a hiring decision. If claims are made against a bond or insurance contract, the premiums will generally go up, reflecting the increased risk to the surety or insurance agency. In the case of a bond, a claim may also be related to a breach of contract, in which case it is possible to lose one's business license after investigation by a regulatory agency.



What is the Difference between Bonded and Insured

إن

عمل الاتحاد السعودي لشركات التأمين كان وهما يزال يصعب في مصلحة فضاء التأمين السعودي بغض النظر عن أي تساؤلات قد تطرح هنا أو هناك عن ماهية ودجم المسؤولية التي يضطلع بها من جراء إدارة تجمعات التأمين الإلزامي، ويتجه في الفترة الحالية بالتعاونه مع وزارة العدل للحد من المخالفات التي تحصل بحق شركات التأمين جراء الأحكام المجدفة في بعض الأحيان. وهنا لا نضع اللوم ولا نعتل المسؤولية للقضاء بل المسؤولية مشتركة بين كافة الأطراف سواء المحامين الموكلين من شركات التأمين والتقدير الذي يحصل في تقديم الدفوع ومتابعة الإجراءات الواجب اتخاذها، أو الخلل الحاصل في الجبرات التي تقدم للقضاء والتي يتم اتخاذ الأحكام بناء عليها من جهة نقتص الخبرة التأمينية الحاصلة في بعض المحاكم، ومن هنا انطلقت فكرة المحاكم التأمينية التي يتم العمل عليها بعد التجارب الحاصل من قبل السيد وزير العدل مما سيؤدي إلى إيصال الحقوق إلى مستحقيها وتخصيص غرف تأمينية في مراحل التقاضي الثلاث .. وهذا التوجه بطبيعة الحال يحتاج إلى تأهيل القضاة بما يضمن الأسس التي سيتم الحكم بموجبها بما يتوافق مع القانون المدني ونظام التأمين المعمول به وهذا ما تعهد به الاتحاد السعودي لشركات التأمين، وعلى غرار المحاكم المصرفية فإن إحداهن المحاكم التأمينية سيكون الإزعاف الرئيسي في قطاع التأمين وهذا إن دل فإنه يدل على الالتزام الحكومي بالحفاظ على المؤسسات التي تدعم الاقتصاد الوطني بما يضمن الحفاظ على مقدرات وطننا الحبيب السعودية.



بقلم المهندس: سامر العثش

أمين عام

الاتحاد السعودي لشركات التأمين

كلمة الفصل

