

**How do I choose
which insurance company
to use?**

بوالص التأمين التي
يمكنك الاستغناء عنها !!

**Insure Your Future
With A Career
As An Actuary!**

نصائح تأمينية لأصحاب المنازل !!



الدكتور بسام رشيد:

استراتيجية أي عمل ناجح هي العمل الجماعي و المؤسساتاتي



د. بسام رشيد: في حوار خاص مع التأمين والمعرفة

يرى مدير عام المؤسسة العامة للتأمين - رئيس الاتحاد السوري لشركات التأمين د. بسام رشيد أن على شركات التأمين العاملة في السوق السوري العمل بشكل جماعي لمواجهة الأزمة والتخفيف من الآثار التي يمكن أن تسببها على مستوى الاقتصاد الوطني.

ثقافة تأمينية

10 | بوالص التأمين التي يمكنك الاستغناء عنها !!

14 | الإدارة من منظور باب الحارة

18 | المسؤولية العشرية DECENNIAL



توعية تأمينية

26 | نصلح تأمينية لأصحاب المنازل !!

30 | كُن أكثر أياً: لتضمن مستقبلك

36 | اقتصاد

أفضل خمس إجابات على أسئلة تتعلق بإعداد الميزانية



أخبار التأمين

محدثة:

44 | بمشاركة 18 دولة عربية ..

سورية نائب لرئيس رابطة وسطاء التأمين العرب

46 | سيارات سورية في لبنان لا تحمل عقد تأمين !!

عربية:

48 | الإمارات العربية المتحدة:

الإمارات تنصدر الأسواق الناشئة في مؤشر كثافة التأمين

51 | لبنان:

الاجتماع الرابع والعشرين لرابطة معيدي التأمين العرب

عالمية:

54 | شركة تأمين أميركية تتوقف عن تغطية نتائج تناول المرضى لأدوية مركبة

COMPOUNDED DRUGS

55 | الضغوط تتزايد على "هولاند"

بعد خسارة فرنسا تصنيفها الائتماني الممتاز

Insurance Awareness

64 | What changes might I need to make to my insurance policy?

71 | Top 5 Budgeting Questions Answered

74 | How do I choose which insurance company to use?

77 | 15 Insurance Policies You Don't Need!



التأمين والمعرفة

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

المدير المسؤول:

د. بسام رشيد

المجلس الاستشاري:

أ. مهند السمان

د. عماد الدين خليفة

أ. نضال آق بيقي

أ. سامر بكداش

أ. حازم دويك

م. هيثم الحريري

أ. مروان مطر جي

رئيس التحرير:

م. سامر العشي

المدير التنفيذي:

مرفت رجب

المستشار القانوني:

المحامي رياض الكردي

الإشراف العام:

فاديا الموسى

المسؤول الإعلامي:

زينة درويش

الترجمة و التدقيق اللغوي:

أنس السعدي

التصوير الفني:

عامر الرفاعي

الإخراج الفني:

نشوة الصمصام

الطباعة: مطبعة الصالحاني

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

المقالات المنشورة تعبر عن رأي كاتبها
ولا تعبر بالضرورة عن رأي المجلة

الافتتاحية

بقلم الأستاذ: نضال آق بيق
مدير عام شركة العقيلة للتأمين التكافلي

العمل الجماعي ... لمواجهة التحديات

حاولت جاهداً أن أكتب عن موضوع لا يتعلق بالأزمة التي يعيشها وطننا الحبيب و مع كل محاولة أجد الأحداث الجسام تجثو بثقلها فوق صدري و تعود لتطرد جميع الأفكار الأخرى.

شهد قطاع التأمين خلال العام الماضي امتداداً لتأثير الأزمة الاقتصادية التي كان تأثيرها واضحاً على الشركات المحلية التي حرصت كل الحرص على اتخاذ الإجراءات الوقائية لتقليل تأثير هذه الأزمة قدر المستطاع ، ومع ذلك تابعت جميع شركات التأمين عملها كالمعتاد رغم مرور عامين و نيف على الأزمة السياسية واشتداد وطأة الأزمة الاقتصادية رغم لجوء كثير من الصناعيين و التجار والمستثمرين وحتى أصحاب المهن لإغلاق منشآتهم و تأسيس أعمال في دول أخرى.

واستمرت شركات التأمين باكتتاب الأخطار لكن بحذر و ظلت مكاتب الشركات بفروعها مفتوحة حيث أمكن ذلك ، وتمسكت الشركات بكوادرها البشرية التي استثمرت في إعدادها و تدريبها جهداً و مالاً طائليين واستمرت بصرف التعويضات. كما أن إدارات الشركات و معها الاتحاد السوري لشركات التأمين في حال بحث دائم عن حلول لمشاكل الأزمة لتحافظ لقطاع التأمين على قوته و استمراريته و تواجهه في خدمة الوطن و المواطن.

لكي يكون الحل إبداعياً وقابلاً للتنفيذ والنجاح يجب أن يتوفر له أقصى قدر من المعلومات ومشاركة أكبر عدد ممكن من أصحاب الخبرة في جلسات للتفكير الجماعي. لذا أدعو من هذا المنبر جميع شركات التأمين و الشركات ذات الصلة إلى التحالف و التكاتف وتبادل الأفكار لمواجهة التحديات و الالتفاف حول الاتحاد كمظلة جامعة فإن في الاتحاد قوة و في التفرق ضعف و كما يقول الشاعر تأبى الرماح إذا اجتمعن تكسرا و إذا افترقن تكسرت أحادا ..



بالكامل

نغطيكم

سولدارتي
للتأمين

بسيطة!

الأخضر التعاوني للتأمين



011 3016

د. بشام رشيد
في حوار خاص مع التأمين والمعرفة

إعادة التأمين هي الجزء الأهم من عمل شركات التأمين



يرى مدير عام المؤسسة العامة السورية للتأمين - رئيس الاتحاد السوري لشركات التأمين د. بشام رشيد أن على شركات التأمين العاملة في السوق السوري العمل بشكل جماعي وتكاملي لمواجهة الأزمة والتخفيف من الآثار التي يمكن أن تسببها على مستوى الاقتصاد الوطني. و أن الأداء وتقديم الخدمة يحتاج إلى تطوير وعمل دائم والسعي لاختصار زمن تسوية الحوادث.

- بعد أكثر من عام على الأزمة كيف يبدو وضع المؤسسة العامة للتأمين ؟

بعد مرور أكثر من عامين على الأزمة فإن المؤسسة لازالت تمارس مهامها في حماية الاقتصاد الوطني والتي تضطلع بها منذ ستين عاماً. والمؤسسة تحافظ على علاقتها مع الأفراد والمؤسسات والشركات على قاعدة متينة من خلال التغطيات التأمينية للأخطار التي يتعرضون لها.

- ما هي الجوانب الأصعب التي تعتقد أن المؤسسة تأثرت بها من الأزمة ؟

هناك انعكاس للأزمة على الوضع الاقتصادي بشكل عام والذي يلامس هذا الشيء هو قطاع التأمين والمؤسسة إذ تأثرت بشيء من هذا القبيل حيث حدث بعض التراجع في أرقام تأمينيات النقل، المشاريع الهندسية وتأمينات الحريق إضافة إلى الموضوع الأهم وهو الإحجام من قبل شركات إعادة التأمين الأوروبية والعربية عن التعامل مع المؤسسة في مجال إعادة التأمين.

- هل كانت نتائج 2012 جيدة قياساً بالظروف التي مرت على المؤسسة خلال الأزمة ؟

لم تتأثر نتائج عام 2012 بشكل كبير فهي جيدة على مستوى حجم البدلات وحتى في مجال النتائج المالية.

وعلى الرغم من الظروف الاستثنائية القائمة فإن المؤسسة تقدم خدماتها بتميز وتتصدى للمتغيرات برؤية استراتيجية وتطور خدماتها وتحمل مسؤولياتها ولم تلجأ إلى الإحجام عن منح التغطيات التأمينية بل دخلت في مجال تغطية أخطار الشغب والإرهاب.

- كيف تبدو بؤادر أرقام ونتائج العام الحالي خاصة وأن قطاع التأمين بشكل عام أعلن عن أرباح ؟

الأرقام في العام الحالي لا زالت مقبولة مقارنة بأرقام العام السابق ويمكن للأرباح أن تتأثر خاصة في ظل ارتفاع أسعار المواد والخدمات الطبية وثبات قسط التأمين الصحي



لم تتأثر نتائج عام ٢٠١٢ بشكل كبير فهي جيدة على مستوى حجم البدلات..

لعملي القطاع الإداري، ومع كل هذا لازالت خدماتنا قائمة رغم محاولة البعض عرقلة نجاح المشروع بما فيهم بعض مقدمي الخدمة الطبية. إذا كان المقصود تطور الأرقام فالمؤسسة لم تتأثر بتراجع الإيرادات إلا في حدود ضيقة ومقبولة ونسعى لتطوير شروطنا العقدية وإيجاد تغطيات جديدة ولم نفكر بإدارة الموضوع من خلال سياسة النأي بالنفس وأخذ موقع المتفرج. أما إذا كان المقصود النتائج المالية فهي ليست الهدف الأول للمؤسسة لأن هناك قضايا استراتيجية نعمل عليها مثل الاستمرار بمنح التغطيات للمؤمن لهم وعدم تركهم بدونها.

هل من خطط تم اعتمادها لمواجهة الظروف الحلية بما يقلل من تأثير المؤسسة؟

تعمل المؤسسة من خلال تاريخها الطويل جنباً إلى جنب مع الشركات الأخرى العاملة في السوق وهي تسعى إلى إيجاد تكامل وتعاون

في سوق التأمين السورية والعمل على تطويرها وزيادة حجم أعمالها وذلك لوجود إمكانية كبيرة لهذا التطور والسوق تتسع للجميع بشرط الحفاظ على سوية الخدمة.

إلى أي حد تعتقد أن المؤسسة قادرة على الاستمرار في قيادة قطاع التأمين محافظة بذلك على المقدمة؟

من المعلوم أن قطاع التأمين السوري ومنذ البداية كان السباق في إيجاد التغطيات والمظلة التي تحمي النشاط الفردي والاجتماعي وفي إيجاد الحلول المناسبة حتى في ظل وجود الأزمة وهو القطاع الفعال والرافد للتطور ومازال يعمل بكفاءة عالية وفي المقدمة.

هذا ما نرجوه من كافة شركاتنا العاملة في السوق للاستمرار فيه والعمل بشكل جماعي وتكاملي لمواجهة الأزمة والتخفيف من الآثار التي يمكن أن تسببها على مستوى الاقتصاد الوطني ومن المستبعد جداً حدوث أي انهيار أو خسارة لهذا القطاع بل إننا نرى أن الأزمة يمكن أن تحرك شركاتنا لزيادة نشاطها وإيجاد لغة عمل جماعية وتحفيز هذا القطاع نحو التطور الدائم.

كيف يبدو موضوع إعادة التأمين وهل تجاوزت المؤسسة إحجام شركات إعادة التأمين مع الشركات السورية نتيجة المقاطعة المفروضة من الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة على سورية ؟

إعادة التأمين هو الجزء الأهم من عمل شركات التأمين خاصة للأخطار الكبيرة والتي تتواجد في محفظة

المؤسسة مع الإشارة إلى أنه ورغم عدم وجود حظر على المؤسسة لا يوجد ما يبرر إحجام شركات إعادة التأمين الأوروبية التي اعتادت المؤسسة على التعامل معها. ومع ذلك فإننا نعمل على تعويض هذا النقص ونتحرك باتجاهين:

الأول:

إمكانية إعادة توزيع الأخطار داخلياً من خلال التكامل والتعاون مع كافة شركات التأمين العاملة في السوق السورية، وخلق هوية جديدة للتأمين السوري وزيادة الاحتفاظ ضمن حدود السوق الواحدة والإقلال من الاعتماد على الشركات الخارجية.



نسعى إلى إيجاد تكامل وتعاون في سوق التأمين السورية ..

الثاني:

التوجه والتواصل مع شركات إعادة التي ترغب بالتعامل معنا.

وهذا يشكل حافزاً لنا للعمل في الإطار الذي واجهت فيه السوق الإيرانية مثل هذه الأزمة، والتعامل مع الأسواق الشرقية حسب الظروف والمتغيرات الاقتصادية.

كيف تقرأ السوق بعد الخروج من الأزمة ؟

هذا الظرف الاستثنائي لن يستمر طويلاً وعلى شركات التأمين السورية الاستعداد لما بعد الأزمة ولعودة عجلة الاقتصاد السوري للدوران للتطور الذي سيراافق باستثمارات ومشاريع كبيرة.



و للتأمين دور إيجابي في هذا المجال من حيث تقديم الحماية والدعم المطلوب مما سينعكس إيجاباً على مجالات: تأمينات النقل - تأمينات الهندسي - تأمين المسؤولية - تأمينات الحريق وغيرها من أنواع التأمين الأخرى التي يمكن تسويقها. والتأسيس لهذه المرحلة يحتاج إلى تواجد فعال على كامل مساحة الوطن.

- استلتمت مؤخراً رئاسة الاتحاد السوري لشركات التأمين... ما هي خططكم لتطوير العمل والانتقال به الى مراحل أثر تقدماً خاصة وأن الاتحاد يبدو مؤسسة قوية واستطاعت أن تثبت حضوراً متميزاً وداعماً لقطاع التأمين بشكل عام ؟

إن استراتيجية أي عمل ناجح هي العمل الجماعي والمؤسساتي.

وعلى الرغم من حداثة تكون الاتحاد السوري لشركات التأمين إلا أنه أثبت وجوده القوي ومتابعته لكل القضايا التي تهم قطاع التأمين السوري والسعي إلى خلق توازن دائم بين كل الأطراف المعنية بالتأمين.

تم التواصل من خلال الاتحاد مع السادة المعنيين في وزارة العدل وذلك بهدف وضع الأمور في نصابها والتخفيف من عمليات التلاعب على أموال شركات التأمين وإيصال التعويضات إلى أصحابها ووقف النزيف الذي تتعرض له شركات التأمين.

كذلك العودة لصياغة شروط عقد التأمين الإلزامي وعدم ترك الأمور على عمومياتها والتقيد بالتغطيات المحددة.. وبالمقابل، المطلوب من شركات التأمين التسديد السريع



إن استراتيجية أي عمل ناجح هي العمل الجماعي والمؤسساتي..

لتعويضات حوادث السير خاصة والتقيد بالشروط العقدية وعدم إشغال المحاكم السورية بهذا الكم الهائل من الدعاوى غير المبررة.

المحاولة مجدداً مع وزارة الداخلية لإمكانية تفريغ ضبط الشرطة من خلال صيغة موحدة يمكن أن تخدم شركات التأمين صاحبة العلاقة في الحادث .

- كيف تصف لنا أداء وخدمات المؤسسة في هذه المرحلة؟ وهل أنت راض عنها؟

الأداء وتقديم الخدمة يحتاج إلى تطوير وعمل دائم والسعي لاختصار زمن تسوية الحوادث والوضوح في صيغ العقود والتغطيات المشمولة والمستثناة. ولا يمكن لنا الادعاء بأننا أنجزنا كل المطلوب فالعمل الجماعي مستمر وهو سلسلة تتطور يوماً بعد يوم .



الاتحاد السوري لشركات التأمين
SYRIAN INSURANCE FEDERATION



الاتحاد السوري لشركات التأمين يدعو للتأمين بوحدة من الشركات الر ٣ العاملة في السوق السوري

أنت يا ريت..



بوالص التأمين التي يمكنك الاستغناء عنها!!



الخوف من المستقبل هو السبب في مبيعات التأمين. فلأننا لا نستطيع التنبؤ بالمستقبل نشعر بأننا بحاجة لحماية احتياجاتنا المالية خوفاً من حدوث شيء ما سيء. وهنا يأتي دور شركات التأمين التي تدرك هذه المخاوف وتعرض علينا مجموعة متعددة من بوالص التأمين المصممة خصيصاً لحمايتنا من مختلف المصائب التي قد تتراوam بين الإصابة بالعجز أو بالمرض أو بكل ما يمكن أن يحصل بينهما. وبالرغم من أن لا أحد منا يرغب بالتعرض لأي أمر سيء إلا أن الكثير من الكوارث التي قد تحدث في حياتنا لا تستحق أن تغطي تأمينياً.

في هذه المقالة سنقوم بعرض (15) من بوالص التأمين التي يمكنك الاستغناء عنها:

1 - التأمين على الرهنية الخاصة:

يعتبر هذا النوع من التأمين "السيء السمعة" معروفاً بشكل جيد لدى أصحاب المنازل لأنه يزيد من قيمة دفعاتهم الشهرية للرهن، وهو عبارة عن بوليصة تأمين تحمي المقرض من الخسارة بسبب إقراضه شخصاً تحوط به مخاطر تأمينية. والمقرض بدوره يدفع مقابل هذا التأمين ولكنه لا يحصل على أية فائدة منه. ولحسن الحظ هناك عدة طرق لتجنب شراء هذه البوليصة غير الضرورية لأن التأمين على

الرهنية الخاصة لا يستحق إلا عند شراء منزل تكون الدفعة الأولى من قيمته أقل من 20 ٪ من قيمته الإجمالية، ولكون هذه الدفعة قليلة سيُنظر إليها على أنها الوسيلة التي ستلجأ إليها للتهرب من دفع أقساط الرهن، بينما لن تكون هناك حاجة أصلاً لشراء عقد تأمين على الرهن الخاصة في حال قمت بدفع 20 ٪ على الأقل من القيمة الإجمالية للمنزل. وكل بديل يمكنك أن تدفع كدفعة أولى 10 ٪ فقط من قيمة المنزل الأصلية وتحصل على قرضين، الأول بقيمة 90 ٪ من سعر بيع المنزل والقرض الثاني بقيمة 10 ٪، مع أن معدل الفوائد سيمنع الاقتصاديات الناجمة عن هذه المناورة من أن تصب في مصلحة صاحب المنزل.

2 - الاشتراطات الموسعة:

تتوفر هذه الاشتراطات في مجال التجهيزات والإلكترونيات. فمن وجهة نظر المستهلك نادراً ما يتم استخدامها وخاصة فيما يتعلق بالمواد الصغيرة كأجهزة الراديو والـ DVD. فإذا اشتريت منتجاً من ماركة عالمية مشهورة يمكنك أن تكون مطمئناً بأنه سيعمل كما جاء في الإعلان عنه تماماً وأنه لن تكون هناك أية حاجة للاشتراطات الموسعة. وعلى سبيل المثال، إذا اشتريت شاشة تلفزيون عملاقة ومسطحة بمبلغ 5000 دولار فلن تكون بوليصة التأمين عليها مجزية ولكنها قد تمنحك شعوراً أفضل. أما فيما يتعلق بباقي الأمور .. انسها.

3 - اصطدام المركبات:

يقصد بالتأمين في هذا المجال وجود تغطية للنفقات التي ستنجم عن تورطك في حادث سيارة. إن كنت قد حصلت على قرض لشراء السيارة فمن الطبيعي أن تطلب منك الجهة المقرضة إبراز تأمين ضد حوادث الاصطدام. أما إن كنت قد دفعت قيمة السيارة بالكامل ولديك في البنك ما يكفي لشراء سيارة جديدة يصبح التأمين ضد الاصطدام كلفة غير ضرورية. ويصح هذا الأمر إن كنت تقود سيارة قديمة لأن قيمة السيارة تستهلك بسرعة لدرجة أنها تصل إلى جزء يسير من قيمتها الأصلية عندما يتم سداد القرض بالكامل.

4 - التأمين على السيارات المستأجرة:

تعرض معظم شركات التأمين تغطية إضافية على السيارات المستأجرة بحجة أن هذه التغطية ستكون مفيدة في حال تعرض

سيارتك لحادث واضطرارك للاستغناء عنها لفترة من الزمن من أجل إصلاحها. يمكن أن تكون هذه فكرة جيدة، ولكن في الحقيقة، القليل من الناس يستأجر سيارة وعندما يفعلون ذلك تكون الكلفة بسيطة ونادراً ما تستدعي شراء بوليصة تأمين. ومع أن قيمة تأمين السيارات المستأجرة ضئيلة نوعاً ما إلا أنك ستجد أنك مع مرور الزمن تكون قد دفعت أكثر مما استفدت.

5 - التأمين ضد أضرار السيارات المستأجرة:

التأمين على السيارات المستأجرة موجود فعلاً في الكثير من بوالص التأمين على السيارات وبالتالي ليس هناك حاجة لشراء تأمين مرة ثانية. تأكد مما ورد في بوليصتك قبل الدفع. فاعتماداً على المكان الذي تستأجر منه السيارة يمكنك أن تدفع رسماً بسيطاً للتأمين على السيارة عندما تستلمها من مكتب التأجير. فإن كان هذا الرسم أقل مما كنت ستدفعه بموجب البوليصة ولمدة عام كامل فمن الأفضل أن تدفع الرسم.

6 - تأمين الطيران:

هذا النوع من التأمين غير ضروري بالمرّة. فبالرغم من الدعاية الإعلامية التي تحيط به إلا أن حوادث الطيران نادرة الوقوع نسبياً ولا بد من وجود تغطية في بوليصة التأمين على حياتك تشمل الكوارث.

7 - التغطية على أنابيب المياه:

قامت شركات المياه بضغط كبيرة من أجل بيع بوالص تأمين تغطي إصلاح أنابيب المياه الممددة من الشارع إلى منزلك، ولكن إن كان منزلك حديثاً فهذه نقطة إيجابية في صالحك ولن تكون مضطراً لاستخدام هذه البوليصة. أما إن كنت تقطن في منزل متوسط المستوى في الضواحي واحتجت إلى إصلاح تلك الأنابيب، والمسافة بين منزلك والشارع قصيرة، فاحتمال حدوث مشكلة ضعيف وتكاليف الإصلاح ستكون بضعة آلاف من الدولارات أو أقل. وهذا ينطبق أيضاً على بوالص التأمين المعروضة من قبل شركات خدمات أخرى.

NOT IMPORTANT



8 - تأمين الحياة على الأطفال:

الهدف من التأمين على الحياة هو وجود شبكة أمان لورثتك أو للذين تعولهم. وبما أنه لا يوجد لدى الأطفال ورثة يقلقون بشأنهم وسيكبر هؤلاء الأطفال بصحة جيدة وأمان فلا يتوجب على الآباء عندئذ التأمين على أطفالهم والأفضل من ذلك توفير هذا المال لتخطيط مسارهم الدراسي أو فتح حساب خاص بتقاعدك.

9 - تأمين الفيضان:

لا تزج نفسك بشراء تأمين ضد الفيضان ما لم تكن مقيماً في منطقة سهلية معرضة للفيضان أو في منطقة لديها تاريخ من المشاكل مع الفيضانات. فإن لم يكن أي من المنازل في المنطقة التي تسكن فيها قد تعرض لفيضان في السابق فمن الأولى أن لا يكون منزلك أول من يتعرض له.

10 - تأمين بطاقات الإئتمان:

إن شراء تغطية لدفع فاتورة بطاقة الإئتمان عندما تعجز أنت عن دفعها يعتبر مضيعة للمال. من الأفضل أساساً أن تتجنب استخدام بطاقتك لحدها الأقصى كي لا تقلق بشأن الفواتير. وبهذه الحالة لن تكون قد وفّرت أقساط التأمين بل تجنبت أيضاً دفع الفوائد على هذا الدين.

11 - التأمين ضد فقدان بطاقات الإئتمان:

إن القانون الفدرالي يحد من مسؤوليتك عند سرقة بطاقة الإئتمان الخاصة بك. فالمبلغ الذي ستدفعه في هذه الحالة هو 50 دولاراً فقط دونما أية زيادة، ومع ذلك فالكثير من الشركات التي تصدر بطاقات الإئتمان لا تُحصّل هذا المبلغ.

12 - شراء التأمين على الحياة عن طريق

الرهنية:

ستُستوفى قيمة هذه الرهنية بعد وفاتك من قيمة منزلك. وعوضاً عن إضافة بوليصة تأمين جديدة مع ما يترتب على ذلك من فواتير تضاف إلى القائمة التي وضعت فيها خططك التأمينية، من الأجدى لك أن تحصل على بوليصة تأمين على الحياة مؤقتة. إن كانت تلك البوليصة المؤقتة جيدة فسوف تؤمن لك مالاً يكفي لسداد الرهنية ولتغطية أية نفقات أخرى أيضاً. وفي النهاية فإن الرهنية لن تكون الفاتورة الوحيدة التي سيدفعها ورثتك.

13 - تأمين البطالة:

إن كنت عاطلاً عن العمل فهذه التغطية لن تضيف على فواتيرك إلا النذر القليل وهذا يبدو عرضاً مغرياً. إلا أن الأفضل من هذا هو أن توفر مالك وتنشئ صندوقاً للطوارئ وبذلك لن تكون مضطراً بعد ذلك، إن لم تكن عاطلاً عن العمل، لتغطية كلفة بوليصة التأمين أو لأن تكبد مبالغ إضافية.

14 - تأمين المرض:

توجد بوالص تغطي أمراض السرطان والقلب وأمراضاً أخرى. فبدلاً من أن تحاول تحديد نوع المرض الذي يمكن أن تصاب به وتقرر أن تشتري بوليصة تأمين بسببه، إحصل على بوليصة تؤمن لك تغطية طبية جيدة، وبهذه الطريقة ستصبح فواتيرك الطبية مغطاة تماماً بغض النظر عن طبيعة المشكلة التي قد تواجهها.

15 - تأمين الموت العرضي:

ما لم تكن شخصاً معرضاً للحوادث إلى حد غير طبيعي بسبب طبيعة العمل أو غير ذلك فإن تعرضك لحادث أمر غير محتمل الحدوث. فالكوارث الرئيسية كتحطم سيارة بالكامل أو كالحرائق مغطاة ضمن بوالص أخرى تماماً مثل أي ضرر قد يلحق بك وأنت في مكتبك. إن بوالص التأمين على الموت العرضي غالباً ما تكون مليئة بالشروط التي تجعل منها بوالص صعبة التحصيل. لذا ابتعد عن كل هذه التعقيدات واحصل لنفسك على تأمين عادي على الحياة.

16 - عندما تختار تأميناً:

هناك العديد من البوالص المتاحة أمامك لاختار منها ولكنها في المحصلة ستكلف مالاً في النهاية. ومع أن الحصول على تغطية تأمينية معينة أمر ضروري وحكيم إلا أن عليك أن تختار ما تريد بعناية. وبشكل عام، إن اختيار بوالص شاملة ذات تغطية واسعة يعتبر أفضل بكثير من شراء بوالص محدودة التغطية تركز على أمراض أو حوادث معينة.

قبل أن تشتري بوليصة إقرأها جيداً لتتأكد من أنك تفهم الشروط الواردة فيها ومجال التغطية وكم ستكلف من المال. لا تقم بالتوقيع على الخط المنقّط أسفل البوليصة ما لم تشعر بالاطمئنان لتلك التغطية وبأنها ستلبي كافة متطلباتك.

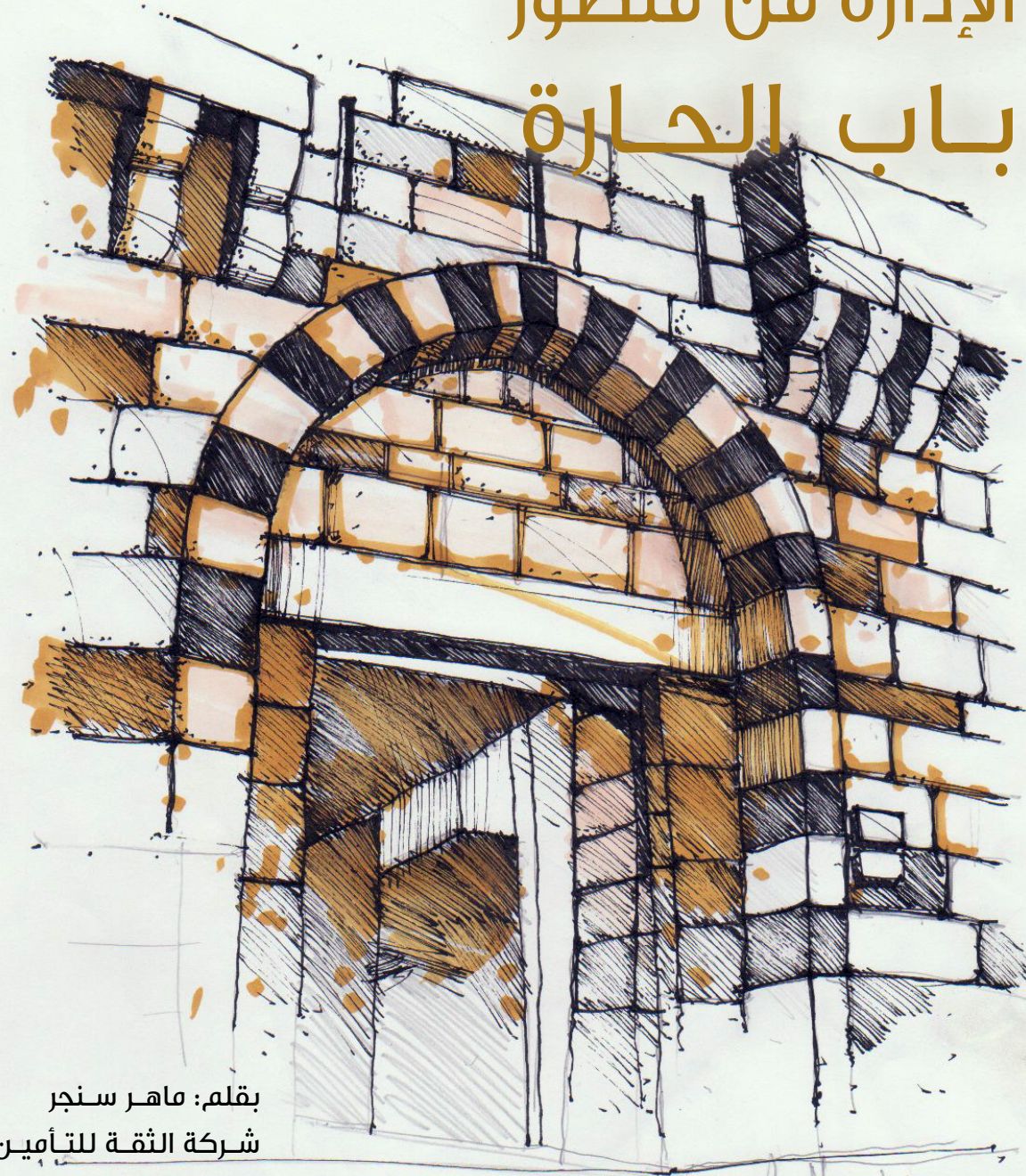
سيارتك غالية عليك...؟
أكيد في أغلى.

رعاية

برنامج التأمين الصحي
من السورية العربية للتأمينE-mail: info@syrian-arab.com
www.syrian-arab.com



الإدارة من منظور باب الحارة



بقلم: ماهر سنجر
شركة الثقة للتأمين

استمتعنا كثيراً ونحن نتابع على شاشات التلفزة المتعددة ما يسمى مسلسلات الحارة دون الانتباه بأن هذه المسلسلات قد حملت ضمن طياتها فكراً إدارياً معيناً وخاصة مع استلام قبضي الحارة في معظم هذه الأحيان منصب تاجر جملة مختص بالحبوب أو طاحون للحبوب بالإضافة لمزرعة لتربية الخيول وبساتين للانتاج "المالكات" دون إهمال المضافة التي لا تفرغ من الوجهاء وشكلين ما بيحكى.

فلو أسقطنا الرموز المذكورة فسوف نكتشف بأن "قبضي الحارة" يمثل مدير شركة لخزن وتسويق وتوزيع الحبوب السريعة الاستهلاك والعالية الربحية (قسم التوزيع يتمثل في مزرعة الخيول) أما قسم الانتاج فيتمثل "بالبساتين" أما "المضافة" فتمثل قسم العلاقات العامة وقاعة الاجتماعات أما "شكلين ما بيحكى" فهي تمثل أحد ركائز مفاهيم الإدارة السائدة في الشركة والغير قابلة للنقاش.

وانطلاقاً من مقولة "شكلين ما بيحكى" وما رافقها من خسائر منيت بها الشركات المعتمدة على فكر الرجل الواحد أو ما يطلق عليه (One Man show)، أثار هذه الخسائر زوبعة حول مفهوم الإدارة السائد الغير قابل للنقاش ومفهوم المظلة الذهبية التي تحمي متخذي القرار.

وتزايدت أوجاع الشركات وبدى أنه من الصعب لشخص مثل "قبضي الحارة" مهما كان موقعه في الشركة وتحصيله العلمي وخبرته من فرض تأثيره باستخدام الأساليب التقليدية المتبعة، وجعل من الصعب على "المضافة" أن تساهم بخلق القيمة المضافة المرجوة وتحقق الجدوى الاقتصادية المنشودة رغم الجهود المبذولة من قبل المسؤول عن المضافة بإكرام الضيوف.

وتحولت مصاريف "المضافة" إلى عبء ونفقات لا يقابلها جدوى اقتصادية وبدأت تهتز صورة "القبضي"، من الناحية المقابلة تأكلت مقولة "شكلين ما بيحكى" وسقط من بين طياتها مفهوم المرونة اللازمة لإدارة أي منشأة ترغب بالاستمرار وتبحث عن تحسين أدائها.

انطلاقاً من ذلك، بدأت شرارة التفكير بإدارة رشيدة للشركات تلمع وخاصة مع القلق المتزايد لأصحاب المصلحة في تلك الشركات من حملة أسهم أو موظفين وعمال وموردين بأنه لا يمكن الاعتماد على فكر الرجل الواحد للمحافظة على مصلحة الشركة الواجب أن تبقى في أعلى قمة الهرم وأن تستمر في عملها دون أي انقطاعات أو توقف.

تمحور مفهوم الإدارة الرشيدة للشركة حول إيجاد وتنظيم التطبيقات والممارسات السليمة للقائمين على إدارة الشركة بما يحافظ على حقوق أصحاب الشركة أو المساهمين فيها وأصحاب المصلحة من موردين وموظفين وغيرهم وزيادة الشفافية من خلال تطبيق معايير خاصة بالإفصاح.

إذاً إدارة رشيدة للشركة أو بمعنى آخر "حوكمة الشركة" تعني علاقة منضبطة بين إدارة الشركة وبين أصحاب المصالح بما في ذلك العاملين في الشركة. انطلاقاً من هذا المفهوم تسارعت خطوات المؤسسات الدولية مثل صندوق النقد الدولي ومنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية

ومن بعدهم الجهات الرقابية والإشرافية في كل دولة للانقلاب على مفهوم باب الحارة في الإدارة والاتجاه نحو وضع قواعد ناظمة لتحقيق نوع من التوازن بين معطيات الإدارة والملكية والأطراف الأخرى.



والغاية النهائية هي تحقيق عدد من الأهداف التي يمكن ايجازها بما يلي:

1. تعزيز مستوى الشفافية والإفصاح.
2. رفع مستوى الأداء والاستخدام الأمثل للموارد.
3. تعزيز الرقابة الداخلية (أنظمة الضبط الداخلي).
4. تحقيق النزاهة والمصادقية والحد من حالات تضارب المصالح.
5. تعزيز القيمة الاقتصادية للشركة.

بالنظر إلى التجربة السورية في هذا المجال، بدأ مفهوم الحوكمة بالانتشار بعد استخدامه من قبل مصرف سورية المركزي وخاصة بعد انطلاق تجربة المصارف الخاصة في نهاية العام 2004 وبداية العام 2005 ومن ثم تعزيزه من قبل سوق دمشق للأوراق المالية، كما كان لهيئة الإشراف على التأمين دور في وضع أسس حوكمة شركات التأمين بإصدارها قرار هيئة الإشراف على التأمين الخاص بحوكمة شركات التأمين السورية.

أصبح مفهوم "حوكمة الشركات" أو "الإدارة الرشيدة للشركات" يغدو الأكثر انتشاراً كما حصل بمسلسلات الحارة التي بدأت تنتج الجزء تلو الآخر وتصدر النسخة المشتقة من النسخة المنسوخة وبالتالي اعتمد مفهوم الحوكمة كمنهج إصلاحي وآلية عمل من شأنها تعزيز مصالح جميع الأطراف بما فيهم الإدارة وتقليل أو تجنب تنازع المصالح فيما بينهم من خلال الالتزام والتأكد من أن إدارة الشركة ملتزمة بتحقيق أهداف الشركة والحفاظ على حقوقها.

إن التزام الشركات بمعايير الحوكمة يؤدي فعلياً إلى تحسين فرص الحصول على رأس المال، ويعزز من الدور الاجتماعي للشركة لكن لا بد من الإشارة بأن الشركات والمؤسسات لا تحتاج فقط إلى حوكمة داخلية رشيدة تكفل أداء جيداً وتنمية مستمرة لأعمالها وإنما تحتاج إلى بيئة عمل سليمة تعزز من حوكمة الشركات فهل لعب "مختار الحارة" هذا الدور.



اختلال التوازن العقدي بين التزامات طرفي التأمين ..



* المصدر: كتاب اختلال التوازن العقدي بين التزامات طرفي التأمين.

ضرورة توافر المصلحة الاقتصادية في التأمين من الأضرار:

المقصود بالمصلحة هو أن يكون للمؤمن له أو المستفيد مصلحة في عدم وقوع الخطر المؤمن منه، ومن أجل هذه المصلحة آمن هذا الخطر ولذلك يرى الفقه أن مصلحة المؤمن له في عدم تحقق الخطر هي محل التأمين، لأن محل التأمين ليس هو الشيء المؤمن عليه نفسه ولا حتى قيمته المالية.

وإن فكرة الصفة التعويضية هي التي أنشأت فكرة المصلحة في التأمين من الأضرار، ولذلك يعترف الفقه بضرورة توافر عنصر المصلحة كركن في التأمين من الأضرار، ولكن نظراً لعدم اعتراف الفقه بفكرة الصفة التعويضية في التأمين على الأشخاص فقد اختلفت الآراء حول مدى اعتبارها عنصراً في هذا النوع الأخير من التأمين.

أولاً: المصلحة في التأمين من الأضرار:

إن فكرة الصفة التعويضية يترتب عليها عدم حصول المؤمن له إلا على ما يجبر ما لحقه من ضرر وفي حدود مبلغ التأمين، ويترتب على ذلك ضرورة توافر المصلحة في الحفاظ على القيمة الاقتصادية للشيء المؤمن عليه، وذلك لأن هذه القيمة الاقتصادية تصبح وحدها المعيار الذي يحدد مقدار الضرر الذي يلحق بالمؤمن له، وبالتالي تتولى وحدها تحديد مقدار التعويض الواجب دفعه للمؤمن له وذلك بشرط ألا تتجاوز هذه القيمة مقدار مبلغ التأمين.

ومن هنا يبرز مدى الارتباط بين فكرتي الصفة التعويضية والمصلحة في التأمين من الأضرار، لأن من شأن هذا الارتباط أن يقتصر التعويض على تغطية ما لحق من ضرر بالقيمة الاقتصادية للشيء المؤمن عليه فيكون من نتيجته أن يمنع المؤمن له من تعمد تحقيق الخطر، لأنه ليست له أية مصلحة في هذا ما دام لن يحصل إلا على تعويض يعادل قيمة الشيء المؤمن عليه.

ويترتب على هذا الارتباط بين المصلحة والصفة التعويضية أنه يمكن إبرام عدة عقود تأمين متعددة على شيء واحد إذا قصد بكل عقد فيها حماية مصلحة متميزة عن المصالح الأخرى التي تتعلق بهذا الشيء، إلا أنه يترتب على الصفة التعويضية وتقييد التعويض بقيمة المصلحة أنه في حالة التأمين الزائد وفي حالة تعدد عقود التأمين ألا يتجاوز أداء المؤمن قيمة المصلحة، وبالتالي لن يدفع للمؤمن له من مبلغ التأمين إلا القدر الذي يجبر ما لحق هذه القيمة من ضرر.

وإن فكرة الصفة التعويضية حين تقضي بأن أداء المؤمن يجب ألا يتجاوز قيمة الضرر فإنه لذلك يتقيد بقيمة الجزء الذي هلك أو تلف من المصلحة بسبب الكارثة، وبالتالي فالصفة التعويضية والمصلحة يعملان معاً لمنع المؤمن له من تقاضي مبلغاً يفوق ما لحقه من ضرر، ومنعه من تعمد تحقق وقوع الخطر المؤمن ضده، ولمنعه من المضاربة غير المشروعة حتى لا يتحول التأمين إلى مقامرة أو رهان.

ويدل أنصار ضرورة توافر الصفة التعويضية والمصلحة على أنهما يمنعان التأمين من التحول إلى مقامرة أو رهان بالقول "إن التأمين يهدف إلى تعويض ضرر يمكن أن يصيب المؤمن له بسبب خطر يخشى تحققه، على عكس المقامرة أو الرهان وفيهما يفترض أن الخطر لا يسبب ضرراً للمتعاقد لأنه هو الذي ينشئ بنفسه الخطر وهذه المقامرة، أو على الأقل يتمنى حدوثه وهذا هو الرهان، وهذا الخطر لا يمس مصالح المالية، أما التأمين فإنه ينعقد لحماية مصلحة للمؤمن له معرضة بطبيعتها للخطر الذي يريد المؤمن له عدم تحققه، إذاً فمعيار التفرقة بين التأمين من جانب وبين المقامرة والرهان من جانب آخر يتجسد في فكرتين هما الضرر - حيث يعمل

مبدأ التعويض - والمصلحة، وهكذا فإن منع المضاربة غير المشروعة يقتضي - علاوة على وجوب اقتصار التعويض على مقدار الضرر - أن يكون للمؤمن له مصلحة في المحافظة على الشيء المؤمن عليه تمنعه من المضاربة على هلاك الشيء ليجني أرباحاً في حالة تحقق الخطر.

ويترتب على ذلك أن شرط المصلحة يجب توافره عند إبرام العقد وأن تستمر قائمة طوال مدة سريان عقد التأمين، لأنه يترتب على زوالها انقضاء عقد التأمين فيسقط التزام المؤمن بدفع مبلغ التأمين، ولكنه يحتفظ لنفسه بما دفعه للمؤمن له من أقساط طوال توافر شرط المصلحة لأن هذه الأقساط كانت - في نظر أنصار الصفة التعويضية - مقابل تحمل المؤمن تبعة الخطر.

ولقد أوضحت مادة من القانون المدني شرط المصلحة بقولها " يكون محلاً للتأمين كل مصلحة اقتصادية مشروعة تعود على الشخص من عدم وقوع خطر معين " وبالتالي يذهب الفقه إلى وجوب أن تكون المصلحة اقتصادية أي تمثل العلاقة المالية بين المؤمن له والشيء، وذلك كمصلحة مالك المنزل في عدم احتراقه أو تدمره، ومصلحة مالك المجوهرات في عدم سرقتها، ومصلحة المستأجر في تأمين مسؤوليته عن حريق العين المؤجرة، وتأمين الطبيب ضد مسؤوليته عن أخطائه الطبية.

فإذا لم تكن المصلحة اقتصادية كان العقد باطلاً لذلك لا يجيز الفقه الاكتفاء بوجود مصلحة أدبية للمؤمن له، وتطبيقاً لذلك لا يجوز لشخص - ليست له مصلحة اقتصادية - أن يقوم بإبرام عقد تأمين على لوحة أو منزل لمجرد أن له مصلحة أدبية في عدم المساس بهما كأن تكون له ذكريات خاصة بهذه الأشياء، وذلك مهما بلغت قيمة هذه المصلحة الأدبية من وجهة نظره، لأن الصفة التعويضية تمنع التأمين على مصلحة غير اقتصادية.

ويترتب كذلك على الصفة التعويضية أن يستوي أن تكون المصلحة الاقتصادية حالة أو مجرد ربح منتظر، لأن التعويض يشمل ما يلحق الشخص من ضرر وهو الأمر الذي أقره المشرع الفرنسي حيث أجاز التأمين على أية مصلحة مباشرة أو غير مباشرة، وأن الربح الفائت يمكن اعتباره ضرراً غير مباشر، ومثال ذلك التأمين على البضائع بقيمتها وقت وصولها، والتأمين على المزروعات بقيمتها وقت نضوجها، والتأمين ضد خسارة مصنع، ولكن الفقه اشترط لتأمين الربح الفائت أن يرد به شرط صريح في عقد التأمين، وأن يكون هذا الربح مؤكداً وليس محتملاً حتى لا يترتب عليه إثراء المؤمن له، كما ينبغي أن توضع معايير محددة لتقدير هذا الربح.

أما الشرط الثاني للتأمين على المصلحة الاقتصادية هو أن تكون مشروعة متفقة مع النظام العام والآداب، ويتحقق ذلك عندما يكون الخطر المؤمن منه ناشئاً عن نشاط متفق مع النظام العام والآداب، ولذلك لا يجوز التأمين على المصلحة الاقتصادية الناشئة عن ممارسة عمل غير مشروع كالإتجار في المخدرات.

ثانياً: المصلحة في التأمين على الأشخاص:

إن قبول الفقه لفكرة الصفة التعويضية في عقد التأمين من الأضرار ترتب عليه قبول فكرة ضرورة توافر المصلحة الاقتصادية لإبرام ذلك العقد، أما في مجال التأمين على الأشخاص حيث تتراجع تماماً فكرة الصفة التعويضية ولا يقبل الفقه بها فكان من المنطقي عدم اشتراط المصلحة الاقتصادية لإبرام عقد التأمين على الأشخاص، وهو الرأي الذي يذهب إليه جانب من الفقه، ولكن هناك اتجاه فقهي آخر يشترط المصلحة كركن في هذا النوع من التأمين خروجاً على فكرة عدم وجود الصفة التعويضية في هذا النوع من التأمين.

يتبع ..

المسؤولية العشرية DECENNIAL

بقلم: علي شفا عمري
مستشار في التأمين

من المساهمات التأمينية الكثيرة التي اتسعت مدارحها بحيث أصبحت في كل مجال من مجالات الحياة المتطورة، جاء تأمين مسؤولية عشر سنوات للمهندس المعماري والمقاول.

يشمل تأمين المسؤولية العشرية: DECENNIAL LIABILITY INSURANCE

المنشآت الثابتة مثل: المنازل، المسارح، المستشفيات، المصانع، المتاجر، المخازن، السدود، الجسور، الأنفاق وغيرها من المنشآت الثابتة.

وهو يغطي: مسؤولية المهندس المعماري والمقاول في مواجهة المالك تجاه الأضرار التي تصيبه من التدهم الكلي أو الجزئي للبناء، أو ما قد يوجد من عيوب تهدد سلامة ومتانة البناء ولو كانت هذه العيوب من الأرض نفسها.

مدة هذ الغطاء التأميني عشر سنوات ولذلك سمي بالعشرية DECENNIAL.

يبدأ هذا التأمين من تاريخ تسليم البناء لرب العمل. ولكن لماذا هذا النوع من التأمين؟ ولم هذه الفترة الطويلة من المسؤولية؟ يرجع ذلك لعدة أسباب منها:

- أن المباني والمنشآت لا تظهر عيوبها إلا بعد فترة طويلة.
- أن الأخطار الناتجة عن تدهم البناء تشكل خسارة كبيرة للمالك وللاقتصاد الوطني على السواء.
- أن المهندس والمقاول هما صاحبا الخبرة في تشييد البناء ومسؤوليتهما مباشرة عن الأخطاء الناشئة عن تشييد البناء.
- جسامه مبلغ المسؤولية والخطر المعنوي المتميز لهذا التأمين.

بدأت المسؤولية المدنية في مجال أعمال البناء قبل نحو 3765 سنة مع شريعة حمورابي المادة 229 " لو بنى معماري بيتاً لشخص لكنه لم يجعله قوياً وكانت النتيجة أن انهار البيت وتسبب في موت صاحب البيت يقتل المعماري. أما إذا تسبب في إتلاف أملاك يعوض عن كل ما أتلّف ويجبر أن يعيد البناء الذي انهار على نفقته الخاصة لأنه لم يقو أركانه ".

- تطورت المسؤولية المدنية في مجال أعمال البناء مع قانون نابليون عام 1804 وحددت بشكل صريح في المادة 1729 " إذا انهار المبنى المتفق على إنشائه بسعر محدد انهياراً كلياً أو جزئياً بسبب خلل أصاب أجزاءه الحاملة يتحمل المسؤولية المهندسون والبناءؤون لمدة عشر سنوات حتى لو كان السبب عيوباً في نوعية التربة المشيد عليها البناء ".

- أما تأمين المسؤولية العشرية فقد عرف بعد الحرب العالمية الأولى وتطور بعد الحرب العالمية الثانية حيث كانت الحماسة شديدة لإعادة تعمير المباني ما حدا بأكثر الدول إلى إصدار التشريعات الخاصة بالمسؤولية العشرية.

- تضمنت قواعد هذه المسؤولية وحدودها المواد 617 - 618 - 619 - 620 من القانون المدني السوري الصادر عام 1949، جاء في المادة 617 " يضمن المهندس المعماري والمقاول متضامين ما يحدث خلال عشر سنوات من تدهم كلي أو جزئي فيما شيده من مبان أو أقاموه من منشآت ثابتة أخرى .."

- أهم ما في التأمين العشري أنه يتدخل في حماية الخطر قبل حدوثه من خلال مكاتب هندسية متخصصة (مكاتب السيطرة) والتي تقوم بدور الرقابة والمتابعة الفنية ودراسة التصاميم الإنشائية للمباني ونوعية التربة.

عرف تأمين المسؤولية العشرية في الوطن العربي أوائل السبعينات وكان الأوائل مصر - تونس - المغرب. أما في سورية فقد بدأ الاهتمام بتأمين المسؤولية العشرية أوائل الثمانينيات وطرح الموضوع بمجمله عام 1998 من قبل المؤسسة العامة السورية للتأمين على المؤتمر الثاني والعشرين للاتحاد العام العربي للتأمين في تونس آذار 1998، وتحقق ذلك بالرغبة الجامحة بعد المؤتمر الثالث والعشرين بانعقاد الندوة العربية لتأمين المسؤولية العشرية في دمشق - فندق الشام - أيلول 2001.

وبهذا النجاح الباهر تكون سورية أول بلد عربي بادر لطرح تأمين المسؤولية العشرية على مستوى الاتحاد العام العربي للتأمين. هذا وقد صدر عن الندوة العربية لتأمين المسؤولية العشرية في دمشق عدة توصيات منها:

" سن القوانين التي توفر الحماية الإلزامية للمتضررين بحيث تعد وثيقة التأمين من ضمن المستندات اللازمة للحصول على ترخيص البناء أو البدء في تنفيذ الأعمال "

إن قطاع الإنشاءات والتعمير قطاع حيوي يجب الحفاظ عليه، فالثروة العقارية ثروة للمالكين وللاقتصاد الوطني على السواء.

شركة العقيلة للتأمين التكافلي تقدم: عقد تأمين الحياة الصغير مع أخطار الحرب والشغب

- مبلغ المنفعة التكافلية 300.000 ل.س.

- قيمة الاشتراك السنوي 2.400 ل.س كسعر موحد لكافة المشتركين في هذا البرنامج.

- بموجب قرار الشركة المبني على طلب التأمين المقدم يقبل في التأمين كل شخص ضمن الأعمار بين 30-55/ سنة.

- ستكون مدة التأمين سنة من تاريخ الاشتراك قابلة للتجديد برضى الطرفين.

- لن يكون لهذا العقد أية استثناءات عدا غش المؤمن بإخفائه لمعلومات صحية مؤثرة على إجراء التأمين و كذلك مشاركته في أي من أعمال (الشغب والحرب الأهلية والحرب) وحمله أي سلاح بغض النظر عن الأسباب الموجبة لحمل هذا السلاح.

- طلب التأمين والمعلومات الصحية المبينة من خلاله يعتبر أساسياً ولا يصح التعاقد بعدم وجوده حيث أنه سيصبح عند تمام التعاقد جزءاً لا يتجزأ من عقد التأمين.

تكافل معنا
وطمئن قلبك



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

من جميع المحافظات 18271827
دمشق: 335 22 44/43 (11) (+963)
موبايل: 077077 (992) (+963)

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

رأس مال الشركة مليار ليرة سورية مدفوعة بالكامل. سجل تجاري 15185. سجل هيئة الإشراف على التأمين 11.



الزاوية القانونية

بقلم المحامي : محمد رياض الكردي

المستشار القانوني ورئيس اللجنة القانونية
للإتحاد السوري لشركات التأمين

عضو المجلس الاستشاري التطوعي لوزارة العدل

التقادم على دعوى التأمين



ويجب عدم الخلط بين دعوى المضرور تجاه المؤمن (الدعوى المباشرة) التي لا تنشأ عن عقد التأمين، وبين الدعوى التي يرفعها المؤمن له ضد المؤمن للمطالبة بمبلغ التأمين، فتلك الدعوى الأخيرة تعتبر ناشئة عن عقد التأمين.



دعوى التأمين هي الدعوى التي تنشأ عن عقد التأمين، ولا فرق في ذلك بين دعاوى تأمين بقسط ثابت وتأمين تعاوني أو تأمين من الأضرار أو تأمين على الأشخاص، إلا أن هناك اختلاف من حيث وقت سريان مدة التقادم فيما يخص عقد التأمين البحري الذي تقادم دعواه بمضي خمس سنوات .

وتخضع تلك الدعاوى للتقادم الثلاثي أيًا كان الحق الذي تحميه، فقد يكون حقًا للمؤمن أو للمؤمن له أو للمستفيد ومن الدعاوى التي هي حق للمؤمن دعوى المطالبة بالأقساط .

إن التقادم الثلاثي لا يسري إلا على الدعاوى المستندة إلى العلاقة بين طرفي عقد التأمين (المؤمن والمؤمن له) والتي تنشأ عن هذا العقد مباشرة، كذلك تخضع للتقادم الثلاثي دعوى المستفيد لأنها تنشأ مباشرة عن عقد التأمين وفقاً لقواعد الاشتراط لمصلحة الغير .

وخلافاً لما تقدم توجد دعاوى لا تعتبر ناشئة عن عقد التأمين فلا تخضع أصلاً للتقادم المنصوص عنه في الفصل الخاص بعقد التأمين في القانون المدني بل تخضع للقواعد العامة، ومن هذه الدعاوى دعوى المسؤولية التي يرفعها المضرور ضد المسؤول المؤمن ضده في التأمين من المسؤولية ودعوى المؤمن له على السارق في التأمين ضد السرقة. فهذه الدعاوى تستند إلى حق خاص قرره القانون لهم عملاً بنص المادة 736/1 من القانون المدني السوري.

وكذلك الدعوى التي يطالب فيها وكيل التأمين بعمولته ليست ناشئة من عقد التأمين، وإنما من عقد الوكالة بالعمولة.

مدة التقادم ومدى جواز الإتفاق على تعديلها

تتقادم الدعاوى الناشئة عن عقد التأمين بانقضاء ثلاث سنوات، وفق القواعد العامة ، وتبدأ هذه المدة من وقت حدوث الواقعة التي تولدت عنها هذه الدعاوى، وهذه المدة أقصر من مدة التقادم العادي وفق القواعد العامة والتي هي خمس عشرة سنة، وينطبق ذلك أيضاً فيما يتعلق بحق المؤمن في اقتضاء قسط التأمين الذي كان يسقط بالتقادم لو خضع للقواعد العامة بمرور خمس سنوات من تاريخ استحقاقه باعتباره من الحقوق الدورية المتجددة (المادة 373 مدني سوري) وهذا التقادم القصير المقصود منه حسم المراكز القانونية للمتعاقدين.

ولما كانت أحكام تقادم دعوى التأمين، ومنها مدته، قد وردت في الفصل الخاص بعقد التأمين في القانون المدني الذي نص في المادة 719 على بطلان كل اتفاق يخالف أي حكم ورد في هذا الفصل إلا أن يكون لمصلحة المؤمن له أو لمصلحة المستفيد، وذلك كحكم مكمل لنص المادة 718 مدني سوري المحدد لمدد التقادم وهذا النص نص عام ويصطدم بالنص الخاص الوارد في المادة 385 مدني سوري التي تقضي بأنه لا يجوز الاتفاق على أن يتم التقادم بمدة تختلف عن المدة التي عينها القانون.

وعند تعارض النص العام مع النص الخاص يطبق النص الخاص وترتيباً على ذلك كنتيجة لا يجوز الاتفاق على تعديل مدة التقادم سواء قصد بذلك مصلحة المؤمن أو المؤمن له.

كذلك يقع باطلاً كل شرط يقضي بسقوط حق المؤمن له في المطالبة بمبلغ التأمين بأقل من ثلاث سنوات.

بدء سريان التقادم

وضع المشرع السوري في نص المادة 718/1 القاعدة التي تبين وقت سريان التقادم ثم أورد عليها بعض الاستثناءات تضمنتها الفقرة الثانية من ذات المادة. فالأصل أن التقادم الثلاثي يبدأ من وقت وقوع الحادث المنشئ للدعوى، أما تقادم دعوى المطالبة بالقسط فيبدأ من تاريخ استحقاقه، وتقادم الدعوى التي تقضي بفسخ العقد تبدأ من تاريخ قيام سبب الفسخ، والأصل أيضاً أن تبدأ هذه المدة بالنسبة لدعوى المطالبة بمبلغ التأمين من وقت وقوع الخطر على نحو يشمل ضمان المؤمن.

ولقد خرج المشرع عن القاعدة المذكورة آنفاً في بعض الحالات حين قضى بتراخي بدء سريان التقادم فيها عن وقت حدوث الواقعة أي قيام السبب الذي تتولد عنه الدعوى وهذه الحالات تتجلى بما يلي:

الحالة الأولى :

حالة إخفاء البيانات المتعلقة بالخطر المؤمن منه أو تقديم بيانات غير صحيحة أو غير دقيقة عن الخطر: في هذه الحالة لا يبدأ سريان التقادم إلا من يوم علم المؤمن بما حدث من كتمان أو إغفال أو كذب ولقد رتب المشرع على ذلك البطلان أو الفسخ وذلك تطبيقاً لنص المادة 379/1 مدني سوري التي تقضي بأنه (لا يسري التقادم كلما وجد مانع يتعذر معه على الدائن أن يطالب بحقه ولو كان المانع أدبياً ...). وهكذا يتم وقف سريان التقادم خلال الفترة التي يتعذر فيها على المؤمن رفع الدعوى.

الحالة الثانية :

هي حالة وقوع الحادث المؤمن منه حيث يستحق المؤمن له مبلغ التأمين من هذا الوقت وكان يجب أن يبدأ سريان تقادم دعوى المطالبة بمبلغ التأمين من هذا الوقت أيضاً تطبيقاً للقاعدة العامة التي تقضي بعدم بدء سريان التقادم إلا من اليوم الذي أصبح فيه الدين مستحق الأداء، ومع ذلك فإن النص المذكور يحتفظ بالقول ((فيما لم يرد فيه نص خاص)) الأمر الذي يعني أنه توجد حالات يتأخر فيها بدء سريان التقادم عن يوم استحقاق أداء مبلغ التأمين عملاً بنص المادة 718/2، ومن هذه الحالات حالة جهل المستفيد بوجود عقد التأمين أو الجهل بوقوع الحادث، في هذه الحالة يبدأ سريان التقادم من يوم علم ذوي الشأن بوقوع الحادث ويتأخر فيها بدء سريان التقادم عن يوم استحقاق أداء مبلغ التأمين أي عن يوم وقوع الحادث وفق نص المادة 718/2.

الحالة الثالثة :

حالة رجوع المؤمن له على المؤمن بعد رجوع المضرور على المؤمن له وهذه الحالة الخاصة بالتأمين من المسؤولية.

في هذه الحالة يسري التقادم من وقت مطالبة المضرور للمؤمن له قضائياً بالتعويض، ولا يتأخر سريانه حين صدور الحكم بمسؤولية المؤمن له.

بيتك صار حقيقة...



القرض السكني والإكساء

منا و فينا...

بنك ييمو السعودي الفرنسي

دمشق: الإدارة العامة والمركز الرئيسي ٢٩ آيار، هاتف: ٧٧٧٨ ٢٣١ - www.bbsfbank.com

درعا - الحسكة - السويداء - حلب - ادلب - القامشلي - دير الزور - حمص - حماه - اللاذقية - طرطوس - بانياس - صافيتا

وقف التقادم أو انقطاع

تطبق في شأن وقف تقادم دعاوى التأمين القواعد العامة فيما لم يرد نص خاص ، لذلك فإنه يوقف تقادم هذه الدعاوى طبقاً للمادة 379 مدني سوري كلما وجد مانع يتعذر معه على الدائن أن يطالب بحقه ولو كان هذا المانع أدبياً، والمانع قد يكون قوة القاهرة (كالحرب). وتدل الوقائع أن القانون قد طبق إلى حد ما المبدأ الذي جاء في المادة 379 مدني سوري حين قضى في نص المادة 718 / 2 مدني سوري من أن التقادم لا يبدأ في السريان إلا من يوم علم المؤمن بالكذب أو الكتمان الصادر عن المؤمن له أو علم ذوي الشأن بوقوع الحادث ففي هاتين الحالتين يوجد مانع يتعذر معه على الدائن أن يطالب بحقه، كذلك يوقف سريان تقادم دعوى المؤمن بالمطالبة بالأقساط التالية للقسط المستحق خلال مدة الدعوى التي أقامها المؤمن للحكم بصحة العقد ودفع القسط المستحق، لأن استحقاق هذه الأقساط يتوقف على الحكم في هذه الدعوى الأخيرة.

وأيضاً فإن التقادم الثلاثي الخاص بدعوى التأمين لا يوقف لعدم توافر الأهلية في الدائن، سواء كان لناقص أو فاقدها نائب يمثله قانوناً أم لم يكن.

وفي نطاق التأمين من المسؤولية يوقف سريان التقادم على دعوى المؤمن له ضد المؤمن خلال المدة التي يتولى خلالها المؤمن إدارة دعوى المسؤولية التي رفعها المضرور ضد المؤمن له.

كذلك يقف سريان دعوى المضرور المباشرة في مجال التأمين من المسؤولية الناشئة عن حوادث السير خلال المدة التي تستغرقها الدعوى الجزائية، وذلك إذا كان الفعل غير المشروع الذي سبب الضرر والذي يستند إليه المضرور في دعواه ضد المؤمن مكوناً لجرم ورفعت دعوى جزائية على مقترفها وأساس ذلك أن الدعوى الجزائية تعتبر مانعاً للمضرور من أن يطالب بحقه تطبيقاً لقاعدة (الجزائي يعقل المدني).

ويترتب على وقف سريان التقادم عدم حساب المدة التي استغرقها السبب الموجب لوقف التقادم .

أما بالنسبة لانقطاع التقادم، فإن تقادم الدعوى الناشئة عن عقد التأمين ينقطع لأي سبب من أسباب انقطاع التقادم وفق القواعد العامة، كالمطالبة القضائية، وبالحجز ، وبأي عمل يقوم

به الدائن للتمسك بحقه خلال السير في إحدى الدعاوى تطبيقاً لنص المادة 380 مدني سوري. والأصل أن التقادم في دعاوى التأمين ألا ينقطع بمجرد الإعذار ولو تم بموجب إنذار على يد محضر، فيما عدا دعوى المطالبة بالقسط ، فإن تقادمها ينقطع بالأعذار بكتاب مسجل مع إشعار بالوصول.

وينقطع التقادم أيضاً وفق القواعد العامة، بإقرار المدين بحق الدائن إقراراً صريحاً أو ضمناً المادة 381/2 مدني سوري ومن قبيل إقرار المؤمن بحق المؤمن له في تعويض التأمين أن يوفي دفعة تحت الحساب لحين تقدير وتسوية المبلغ بأكمله.

كذلك فإن تقادم دعوى المؤمن ضد المؤمن له باسترداد ما دفعه الأول للمضرور في التأمين من المسؤولية بعد أن ثبت سقوط حق المؤمن له في التأمين، ينقطع بإقرار المؤمن له بدينه هذا.

ويترتب على انقطاع التقادم سقوط المدة السابقة، ويبدأ تقادم جديد.

أثر التقادم والتنازل عنه

إذا ما اكتملت مدة التقادم على الحق أو الدعوى فلمدين أن يمتنع عن الوفاء بالدين ، ويسري هذا الحكم بصفة خاصة على التأمين الذي يقوم تقادم الدعاوى فيه على اعتبارات تتعلق بالنظام العام. ولما كان تقادم دعوى التأمين لا يقوم على قرينة الوفاء، فإن اكتمال مدة تقادم القسط يترتب عليه سقوط الالتزام به.

وإذا كان لا يجوز التنازل عن التقادم قبل ثبوت الحق فيه، فإنه على العكس يجوز التنازل عنه بعد اكتمال مدته وثبوت الحق في التمسك به عملاً بنص المادة 385 مدني سوري.

ولما كان التقادم وأحكامه من الأمور المطروحة أمام المحاكم والتي تهم كل من يعمل في مجال التأمين، كانت هذه المقالة التي تبحث في مفصل هام من مفاصل التأمين.

والله ولي التوفيق.





تاريخ صناعة التأمين في الوطن العربي

تعود نشأة التأمين في العالم إلى حضارة بلاد الرافدين في العصر البابلي وإلى شريعة حمورابي، أما ظهور التأمين في الدول العربية والذي كان مشابهاً لظهوره في معظم دول العالم الثالث فقد ظهر خلال النصف الثاني من القرن التاسع عشر وذلك من خلال إنشاء فروع وتوكيلات شركات التأمين الأجنبية التي أنشئت لتخدم أفراد الجاليات الأجنبية ولحماية ممتلكاتهم ورؤوس أموالهم المستثمرة في البلدان العربية. وفي أواخر القرن التاسع عشر بدأ ظهور شركات التأمين في العالم العربي وتحديداً في مصر حيث تأسست أول شركة للتأمين وهي شركة التأمين الأهلية المصرية عام 1900، ومن ثم بدأ تأسيس الشركات الوطنية تبعاً في الدول العربية حيث أنشئت شركة التأمين التعاوني في تونس عام 1912، وشركة التأمين العربية المحدودة في لبنان عام 1944، وشركة التأمين الملكي المغربي في المغرب عام 1949، وشركة التأمين الوطنية في العراق عام 1950، وشركة التأمين الأردنية المساهمة المحدودة في الأردن عام 1951، وشركة الضمان السورية في سوريا عام 1953، وصندوق التعويضات التعاوني للتأمين على المركبات في البحرين عام 1954، وشركة الكويت للتأمين عام 1960، والشركة السودانية لتأمين العربات في السودان عام 1962، والشركة الجزائرية للتأمين في الجزائر عام 1963، وشركة ليبيا للتأمين في ليبيا عام 1964، وشركة قطر للتأمين في قطر عام 1964، وشركة الشارقة، وشركة دبي للتأمين في الإمارات العربية المتحدة عام 1970، وشركة التأمين وإعادة التأمين الوطنية في اليمن عام 1970، والشركة الموريتانية للتأمين وإعادة التأمين في موريتانيا عام 1974، والشركة الوطنية العُمانية في عُمان عام 1977. كما تبنت العديد من الدول العربية منذ أواخر الخمسينيات فكرة تأسيس شركات إعادة تأمين متخصصة كانت أولها الشركة المصرية لإعادة التأمين والتي أسست عام 1957. وفي عام 1960 تم تأسيس كل من الشركة المركزية لإعادة التأمين في المغرب وشركة إعادة التأمين العراقية.

تاريخ صناعة التأمين في سوريا:

بدأ التأمين في سوريا من خلال شركات ووكالات عربية وأجنبية زاد عددها على 77 شركة ووكالة وتأسست أول شركة تأمين في سوريا وهي شركة الضمان عام 1952. وبصدور قرارات التأمين بالقانون رقم 117 في 1961/07/20 تم تأميم جميع شركات التأمين العاملة في سوريا وتولت شركة الضمان إصدار عقود التأمين كشركة تأمين وحيدة في سوريا بعد أن آلت ملكيتها للدولة وأطلق عليها أسم المؤسسة العامة السورية للتأمين.

في عام 1974 تأسست شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين وهي شركة انبثقت عن اتحاد الجمهوريات العربية بالقرار الرئاسي رقم (2) الصادر عن السادة رؤساء جمهوريات الاتحاد (سوريا ومصر ليبيا).

في عام 2004 صدر مرسوم تشريعي برقم 68 والمتضمن إنشاء هيئة الإشراف على التأمين وهذا المرسوم يهدف إلى تنظيم قطاع التأمين في سوريا والإشراف عليه بما يكفل توفير المناخ الملائم لتطويره وتعزيز دور صناعة التأمين وضمان الأشخاص.

في عام 2006 تأسست 7 شركات تأمين في سوريا كما يلي :- الشركة المتحدة للتأمين وبرأسمال قدره 850 مليون ليرة وعدد الفروع التابعة للشركة 9 فروع وتمارس جميع أعمال التأمين، والشركة السورية العربية للتأمين وبرأسمال قدره مليار ليرة، والشركة السورية الدولية للتأمين (آروب) وبرأسمال قدره مليار ليرة سوري، والشركة الوطنية للتأمين وبرأسمال 850 مليون ليرة، وشركة التأمين العربية برأسمال مليار وخمسين مليون ليرة، وشركة المشرق العربي للتأمين وبرأسمال قدره 850 مليون ليرة.

في عام 2007 تأسس الاتحاد السوري لشركات التأمين وذلك لرعاية مصالح أعضائه وتمثيلهم لدى مختلف الجهات. وفي نفس العام تأسست 3 شركات تأمين وهي شركة الثقة السورية للتأمين برأسمال قدره 850 مليون ليرة، وشركة أدونيس للتأمين (أدير) وبرأسمال قدره مليار و 250 مليون ليرة سوري، وشركة العقيلة للتأمين التكافلي برأسمال قدره 2 مليار ليرة.

في عام 2008 تأسست شركة الاتحاد التعاوني للتأمين برأسمال قدره مليار ليرة والشركة الإسلامية السورية للتأمين برأسمال قدره مليار ليرة سوري.

أمنها.. بتهمون

تأمين ضد الحوادث الشد

تأمين للسيارات

تأمين ضد الحوادث الشد

تأمين صحي

تأمين الأموال

المتحدة للتأمين

5046

www.uic.com.sy



فيما يلي ست طرق تساعدك في الحصول على التغطية المناسبة وعلى التعويض عن منزلك فيما بعد:

1 - ليكن عندك نظام للأمن وآخر للإنذار ضد الدخان:

ويمكن لإنذار السرقة المرتبط بمحطة مراقبة مركزية أو مباشرة بمخفر الشرطة المحلية أن يساعدك في تخفيض قسط التأمين السنوي بنسبة 5% أو أكثر. وللحصول على هذا الحسم، يجب على صاحب المنزل أن يبرز لشركة التأمين دليلاً على وجود مراقبة مركزية لديه وذلك بشكل فاتورة أو عقد.

قد يكون نظام الإنذار ضد الدخان موجوداً بشكل طبيعي في أغلب المنازل الحديثة إلا أن تركيبه في المنازل الأكثر قدماً سيوفر على المالك نسبة 10% أو أكثر من القسط السنوي. وبطبيعة الحال، وهذا هو الأهم، يمكن لهذه الأجهزة أن تكون سبباً في إنقاذ حياتك من الحريق.

2 - حاول أن تزيد من قيمة مبلغ التحمل (الخسارة المهدرة):

كما هو عليه الحال في التأمين الصحي وتأمين السيارات، فإنه كلما ازداد مبلغ التحمل الذي يختاره صاحب المنزل كلما انخفضت الأقساط السنوية. ومع ذلك، فإن المشكلة في اختيار مبلغ تحمل مرتفع هي أن المطالبات الصغيرة، كالزجاج المكسور أو الصفائح المتضررة في أنابيب المياه التي يتسرب منها الماء والتي لن يكلف إصلاحها سوى بضع مئات من الدولارات، سيتحملها صاحب المنزل.

3 - إبحث عن الحسومات في البوالص المتعددة:

يقوم العديد من شركات التأمين بمنح حسم بنسبة 10% أو أكثر لزبائنها الذين يشترون عدة بوالص تأمين (تأمين صحي وتأمين سيارات). ففكر في الحصول على عرض سعر لأنواع أخرى من التأمين من نفس الشركة التي زودتك بتأمين أصحاب المنازل فربما ينتهي بك الأمر بالحصول على وفر في الأقساط السنوية.

4 - خطط مسبقاً لأعمال البناء:

إذا كان لدى صاحب المنزل خططاً لبناء ملحق للمنزل أو أي بناء آخر ملاصق لهذا المنزل عليه النظر في المواد التي سيتم استعمالها لهذا الغرض. فالتأمين على الأطر الخشبية مثلاً سيكلف أكثر من التأمين على بقية المواد لأن هذه الأطر قابلة للاشتعال، بينما سيكون الأمر أقل كلفة بالنسبة للهيكل المصنوعة من الإسمنت أو الفولاذ كونها غير قابلة للاشتعال أو للتأثر بالظروف الجوية القاسية.

وهناك أمر آخر يغيب عن بال معظم أصحاب المنازل ألا وهو تكاليف التأمين المترتبة على بناء حوض سباحة. في حقيقة الأمر، يمكن لهذه الأحواض أو للأجهزة ذات الطبيعة الخطرة كجهاز القفز (الترامبولين) أن تتسبب في ارتفاع تكاليف التأمين السنوية بنسبة 10% إن لم تكن أكثر. وقد يعتقد البعض أن هذه التكاليف لا تعدو كونها ثمناً بسيطاً مقابل المتعة التي سيحصلون عليها من تلك الأحواض أو الأجهزة ومع ذلك يبقى الأمر بحاجة للنظر فيه قبل الشراء أو الإنشاء.

5 - سدد رهنيتك:

من الواضح أن قول هذا الشيء أسهل من فعله إلا أن أصحاب المنازل الذين يسددون الديون المترتبة على رهنياتهم سيلاحظون على الأغلب هبوطاً في أقساطهم. ما سبب ذلك؟ السبب بسيط وهو أن شركة التأمين تؤمن أنه بمجرد حصولك على الملكية التامة لمنزلك سيصبح اهتمامك به أكبر.

6 - قم بمراجعة منتظمة لبوالص التأمين وأجر مقارنات:

على المستثمرين إجراء مقارنة بين تكلفة بوالص التأمين التي في حوزتهم وتلك التي تصدرها شركات أخرى وذلك على الأقل مرة في العام. بالإضافة إلى ذلك عليهم مراجعة ما بحوزتهم من بوالص وتدوين ما طرأ من تغييرات يمكن أن تكون قد حصلت والتي من الممكن أن تسهم في خفض كلفة أقساطهم السنوية.

على سبيل المثال، يمكن أن يقوم صاحب المنزل بفك جهاز الترامبولين (القفز) أو يسدد الرهنية أو يركب جهاز إنذار ضد السرقة أو نظام ريّ معقد في منزله. إن حدث هذا الأمر، فإن إبلاغ شركة التأمين بهذه التغييرات مع إبراز ما يثبت ذلك من صور أو وصولات يمكن أن يخفض أقساط التأمين إلى حد كبير.

إبحث عن التغييرات التي طرأت بالجوار والتي يمكن لها أن تسهم في تخفيف الأقساط أيضاً. مثلاً، إن وجود صنوبر لإطفاء الحريق على بعد (100) قدم من المنزل أو وجود محطة إطفاء فرعية قريبة من السكن يمكن أن يساعد في خفض قيمة القسط السنوي.

مواد إضافية:

فيما يلي المزايا التي يجب أن تكون متوفرة في كل بوليصة تأمين: التأمين على القيمة الاستبدالية المضمونة

يجب على جميع أصحاب المنازل الحصول على هذا النوع من التأمين الذي ينص على إعادة بناء المنزل في حال تعرضه لكارثة - مهما بلغت الكلفة. ومن الطبيعي أن يعتقد الكثير منكم أن هذا ما سيحصل بطبيعة الحال، ليس هذا صحيحاً! لا هذا غير صحيح. فلقد ارتفعت أسعار المنازل بشكل كبير في السنوات الأخيرة وأصبح بناء منزل يكلف أكثر بكثير من شراء منزل جاهز مع بوليصة التأمين. الخبر الجيد هنا هو أن البوالص الخاصة بالتأمين على القيمة الاستبدالية المضمونة ستمتص الكلفة المتزايدة وتمنح صاحب المنزل وسادة ضد ارتفاع أسعار البناء.

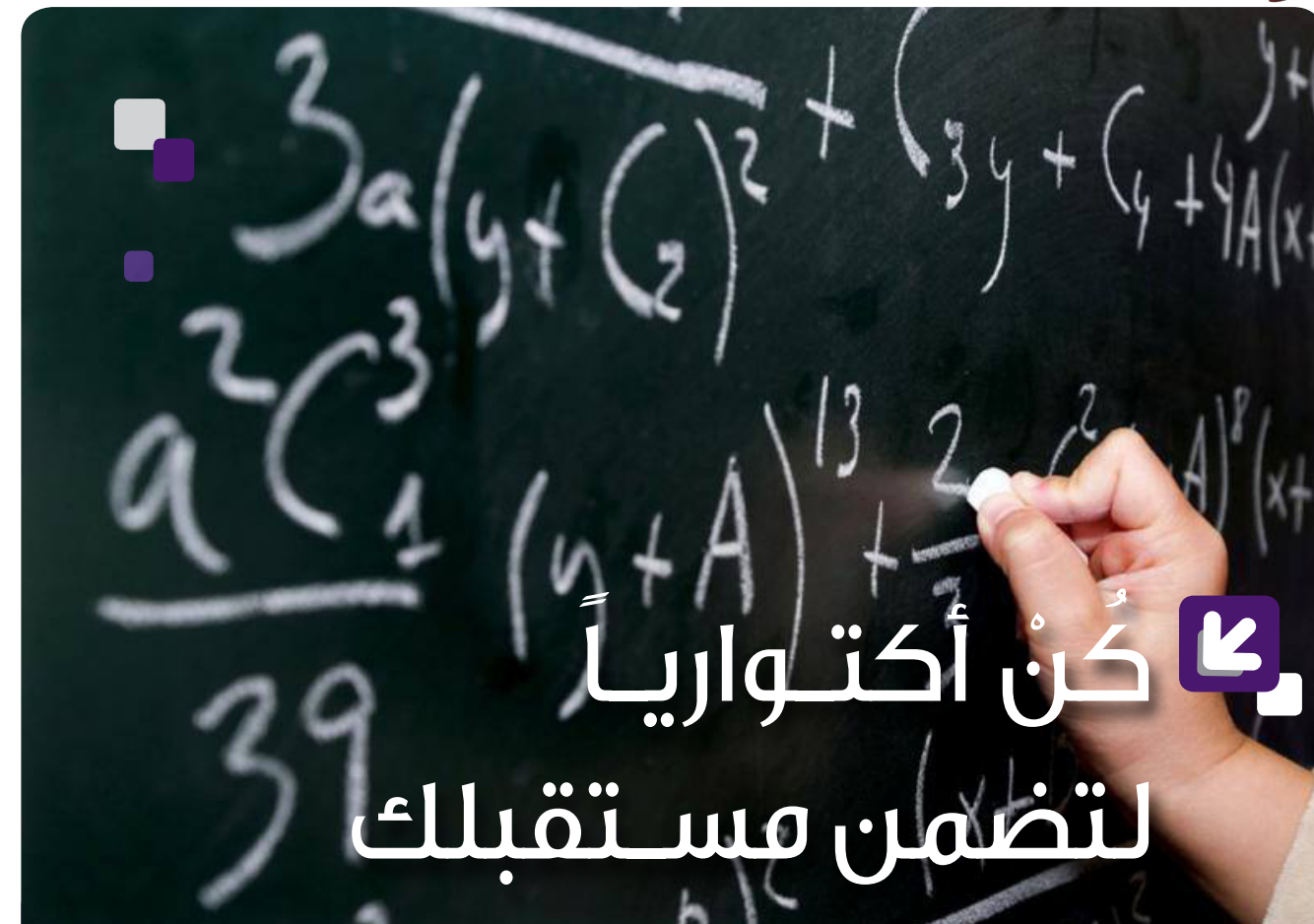
الملاحق:

من وجهة النظر القانونية يعتبر الملحق تعديلاً لبوليصة التأمين الأساسية. أما من الناحية العملية فهو الطريقة التي يتمكن من خلالها صاحب المنزل أن يضمن أن ممتلكاته غالية الثمن ستكون مؤمنة في حال حدوث كارثة. وعلى سبيل المثال: امرأة تريد التأمين على خاتم خطوبتها الألماس ستلجأ للحصول على ملحق لتعديل بوليصة التأمين بحيث لا تثبت ملكيتها للخاتم فقط بل تثبت قيمته أيضاً. وكى تفعل ذلك عليها الحصول على تقييم لتلك القيمة من قبل جواهري ومن ثم إرسال ذلك التقييم لشركة التأمين ليتم تدوينه في عقد التأمين. إن ملاحق رسمية كهذه ستسهل من إجراءات المطالبة وتضمن لصاحب المنزل الحصول على القيمة الكاملة للمادة موضع التأمين في حال سرققتها، فقدانها أو تعرضها للتلف جراء حصول كارثة ما. والمواد التي يمكن إدخالها في الملاحق بالإضافة إلى المجوهرات هي الفراء، القطع الأثرية وغيرها من المقتنيات.

خلاصة الأمر كله:

من أجل تجنب أية تناقضات أو تأخير في استلام مبلغ التأمين على منزلك، تأكد من توثيق كل شيء. قم بتصوير كل محتويات المنزل والمنزل نفسه وسجل ذلك على شريط فيديو أيضاً ثم احتفظ بهذه الصور وشرائط الفيديو في علبة غير قابلة للحريق. بالإضافة إلى ذلك، إترك نسخة مما قمت بتصويره لدى أحد الأقارب أو في صندوق أمانات. هذه الطريقة ستسمح لأصحاب المنازل بتجميع قوائم جرد لجميع ممتلكاتهم (وهو ما ستطلبه شركة التأمين حتماً) بعد وقوع الكارثة.

إن تأمين أصحاب المنازل ضرورة قصوى. هناك طرق عدة لتوفير المال ولكن هناك مجالات أخرى لا يجب إظهار البخل فيها. تأكد من أنك تعرف الفارق بين الاثنين.



كُنْ أكتواريًا لتضمن مستقبلك

الكثير منا لا يعرف ما يفعله الأكتواري وما هي أهمية الدور الذي يلعبه في شركة التأمين. بدون شك، يمكن أن يكون عمل الأكتواري مملاً إلا أن فيه تحد كبير بالإضافة إلى الدخل العالي. فإن كنت عبثياً في الرياضيات أو في علم الإحصاء فإن مهنة الأكتواري هي المهنة الأمثل لك. وتنحصر مسؤولية الأكتواري في تقييم وتحديد كميات المخاطر وتطوير وسائل تخفيفها. والمعروف عن الأكتواريين بشكل واسع أنهم يعملون في مجالات التأمين والمعاشات حيث يتمكنون من وضع برامج صممت مالياً كي تضمن مصلحة الزبائن.

لنلق نظرة على دور الأكتواري وإجراءات تأهيله ومجال تقدمه وتطوره مهنيًا:

ما هو الأكتواري:

ينظر إلى الأكتواريين بصفتهم المهندسين الماليين في صناعة التأمين والمختصين إما في التأمين على الحياة والتأمين الصحي أو في العقارات وتأمين الحوادث. وبشكل أساسي يقوم الأكتواريون بوضع جداول احتمالات أو بتوظيف طرق نموذجية ديناميكية ومتطورة جداً يمكن من خلالها التنبؤ باحتمال وقوع حادثة ما قد تؤدي فيما بعد إلى المطالبة. ومن خلال هذه الجداول يستطيع الأكتواريون تحديد مقدار المبالغ التي ستحتاجها الشركة لدفع المطالبات.

الاختلاف بين الأكتواريين يعني اختلافاً في الأدوار فهم إما يعملون لصالح شركات التأمين أو للشركات الاستشارية. وقد يعملون على ابتكار برنامج تقاعد جديد لإحدى الشركات أو يبحثون في تقدير أثر قوانين حظر الهاتف الخليوي في خسائر المركبات ويحددون معدل الحسومات المناسبة. وكمثل على ذلك، في التأمين على العقارات يقوم الأكتواريون المختصون في العقارات والحوادث الشخصية بإحصاء عدد المطالبات التي قد تنتج عن الكوارث الطبيعية أخذين في اعتبارهم مكان العقار، عملية البناء وعدة عوامل أخرى قبل تحديد قسط التأمين.

وبشكل مشابه، فإن الأرقام التي يصل إليها الأكتواريون تساعد شركات التأمين في تحديد الأقساط بشكل يكفي لتغطية أية نفقات محتملة الحدوث. وفوق كل ذلك، يجب على الأكتواريين أن يتأكدوا من أن العامة سيكونوا قادرين على تحمل الأقساط التي يحددونها لصالح شركة التأمين بالمقارنة مع شركات التأمين الأخرى.

الخلفية العلمية:

إن كنت مهتماً بأن تكون أكتواريًا عليك أن تكون حائزاً على شهادة جامعية في مجال الإحصاء، الرياضيات، المالية أو العلوم الأكتوارية. وهناك العديد من المدارس والكليات التي تقدم برامج في العلوم الأكتوارية.

ولكن قبل أن يصبح المرء أكتواريًا مؤهلاً بشكل كامل عليه أن يجتاز الامتحانات التي تقررها هيئة الأكتواريين (Society of Actuaries-SOA) أو هيئة الحوادث الأكتوارية (Casualty Actuarial Society-CAS) وذلك لفترة قد تمتد من خمس إلى عشر سنوات. وغالباً ما يسمح في العادة للطلبة بتقديم الامتحانين الأوليين بينما هم ما يزالون في الكلية. وبعد التخرج يحصل هؤلاء الطلبة على عمل كأكتواريين مبتدئين ويستمررون في دراستهم بنفس الوقت الذي يكتسبون فيه بعض الخبرة في هذا المجال. ومقابل ذلك قد يقوم بعض أرباب العمل بدفع رسوم تلك الامتحانات ويتيحون مزيداً من الوقت لموظفيهم من أجل الدراسة. ولكن عندما يجتاز الأكتواريون الامتحانات سيتم تعويضهم من خلال الزيادات في الرواتب.

تقوم هاتان الهيئتان الأكتوارييتان بتقديم الدراسات المبدئية في المبادئ الأساسية للعلوم الأكتوارية، وفي التطور المهني المحترف والدراسة المستمرة المتخصصة في ممارسة مهنة الأكتواري. تقدم هيئة الأكتواريين (SOA) الدراسات المتخصصة في تأمين الحياة، نظم المعاشات، الاستثمار وأنظمة الفوائد والمزايا في المجالين الصحي والمالي. أما هيئة الحوادث الأكتوارية (Casualty Actuarial Society) فتختص في العقارات والحوادث الشخصية. بشكل عام، تقوم الهيئتان معاً بإدارة الامتحانات الثلاث من الامتحانات الأربع الأولى وبالتالي تكون المواد فيها واحدة.

إجراءات التأهيل المتبعة من قبل هيئة الحوادث الأكتوارية CAS:

مستوى المساعد (ACAS)	عليك اجتياز سبع امتحانات واتباع دورة في الاحترافية وإتمام دورة دراسية في الإحصائيات التطبيقية، وتمويل الشركات والاقتصاديات وهو ما تتطلبه الهيئتان معاً.	يتطلب الأمر بالعادة من 4 إلى 6 سنوات للوصول إلى هذا المستوى.
مستوى الزمالة (FCAS)	عليك اجتياز امتحانين آخرين في مواد متقدمة كالاستثمار والتحليل المالي وتقييم التأمين (أي الخطط المتقدمة في مجال وضع المعدلات بشكل عام ومعدل المخاطر الفردية بشكل خاص).	عادة ما يستغرق الأكتواريون من سنتين إلى ثلاث سنوات للوصول إلى هذا المستوى بعد إكمالهم مستوى المساعد.

إجراءات التأهيل المتبعة من قبل هيئة الأكتواريين SOA:

مستوى المساعد (ASA)	عليك اجتياز أربع امتحانات واتباع دورة في الاحترافية وإنجاز دورة أخرى في ثماني نماذج من علم الحواسيب مع تقييمين لهما علاقة بذلك وإتمام دورة دراسية كاملة في الإحصائيات التطبيقية، تمويل الشركات والاقتصاديات وهو ما تتطلبه الهيئتان معاً.	يتطلب الأمر بالعادة من 4 إلى 6 سنوات للوصول إلى هذا المستوى.
مستوى الزمالة (FSA)	عليك اجتياز امتحانين آخرين ضمن تخصص تختاره أنت: المجموعات والمزايا والفوائد الصحية، المعاشات، الاستثمارات أو إدارة المخاطر المالية والمشاريع ثم إنهاء ثلاث نماذج في علم الحواسيب ودورة في الاحترافية.	عادة ما يستغرق الأكتواريون من سنتين إلى ثلاث سنوات للوصول إلى هذا المستوى بعد إكمالهم مستوى المساعد.



من المهم جداً الملاحظة بأن امتحانات المستويين المساعد والزمالة صعبة جداً وبالتالي فإن الدراسة والاستعداد للوصول إلى مهنة الأكتواري يتطلبان عملاً مضيئاً وتفانٍ مطلق مع الكثير من الصبر.

وبالإضافة إلى ذلك، وبسبب الاعتماد الكبير في إعداد النماذج على مبادئ الحاسب، تصبح الدراية في لغات البرمجة كالـ Visual Basic for Applications, SAS أو SQL مفيدة جداً.

فرص العمل:

يعمل الأكتواريون في جميع المجالات الاقتصادية إلا أنهم يتواجدون بشكل رئيسي في قطاع الخدمات المالية كبنوك الاستثمار، شركات التأمين، المصارف التجارية وصناديق التقاعد. كما يتم توظيفهم من قبل الحكومات المحلية والفدرالية والشركات العامة والاستشارية. ومع ذلك توجد فرص عمل غير تقليدية للأكتواريين في مجال التخطيط المالي حيث يكون الأكتواري مسؤولاً عن تخفيض المخاطر المالية للعائلات وللشركات الخاصة.

يعمل الاستشاريون الأكتواريون مع المستوى العالي من المدراء التنفيذيين ويقدمون لهم المشورة وخاصة في مجالي إدارة المخاطر والرعاية الصحية. ونظراً لما يتمتع به الأكتواريون من معرفة ودراية كبيرين في مجالات التأمين والتقاعد والاستثمار والمزايا الممنوحة للموظفين، يمكنهم شغل أعلى المناصب التنفيذية والإدارية في شركاتهم. كما أنهم، ويتوفر ميزة القدرة على اتخاذ القرارات لديهم، يتمكنون من شغل مناصب إدارية في مجال الدعاية والإعلان، التسويق، المحاسبة، الاكتتاب ومعالجة المعلومات.

ووفقاً للأرقام المأخوذة عام 2006 عن المكتب الأمريكي لإحصائيات العمل كان متوسط الدخل السنوي للأكتواريين (82800) دولار أمريكي. أما الأكتواريون الذين يعملون كمستشارين ويقدمون المشورة للزبائن فيتقاضون أجراً متفقاً عليه مسبقاً. والعوامل التي تلعب دوراً رئيسياً في تحديد دخل الأكتواري هي الخبرة، الموقع والطلب. وفي العادة تكون المدن الكبيرة أكثر سخاء مع الأكتواريين بسبب ارتفاع تكاليف المعيشة فيها والمنافسة الحادة بينهم. وقد تدفع الشركات الأصغر حجماً للأكتواريين رواتب أعلى وتمنحهم مزايا أفضل بسبب موقعهم المتقدم في تلك الشركات.

الخاتمة:

من منا لا يرغب بمهنة مستمرة في التقدم صعوداً، مع دراسة مدفوعة الأجر ودخل عالٍ؟ فإن كنت فتىً بارعاً في الرياضيات وترغب بمساعدة الناس في مجال التأمين، فإن الطريقة المثلى أمامك لتحقيق ذلك وللوصول إلى قمة النجاح هي أن تصبح أكتواريًا.



ما هي التغييرات التي قد أحتاج إدخالها على بوليصة التأمين!!



أول ما يجب عليك أن تتذكره بخصوص التأمين، كما هو الأمر عليه في كل موضوع آخر، هو أن هذا التأمين يتغير بمرور الزمن. فالبوليصة التي اشتريتها منذ خمس سنوات والتي اعتقدت أنها كانت الأجود بين مثيلاتها قد لا تكون متاحة لك الآن أو حتى أنها قد لا تكون قيد الاستخدام بعد ذلك. لذا من المهم جداً أن تقوم بمراجعة جميع بوالصك التأمينية على الأقل مرة كل سنتين.

فيما يلي بعض الأمور الهامة التي يتوجب عليك تفحصها في تلك البوالص:

- **حدود التغطية:** هل طرأ تغيير على متطلباتك منذ آخر تجديد؟
- **الحدود الدنيا للتغطية (قانوناً):** هل لديك تغطية كافية في ضوء وضعك السكني؟
- **مبالغ التحمل:** هل بإمكانك دفع تلك المبالغ المذكورة في بوليصتك عند الطلب؟
- **الأقساط:** هل تعتبر الأقساط التي مازلت تدفعها منافسة مع المنتجات التأمينية الحالية؟
- **الحسميات المتاحة على الأقساط:** هل طلبت من الوكيل أو من الشركة منك حسميات على بوالص التأمين المتعددة؟
- **المستفيدون من البوليصة:** متى كانت المرة الأخيرة التي قمت فيها بمراجعة لائحة المستفيدين من البوليصة أو تأكدت فيها من أن التغطية تشملهم؟
- **قائمة رئيسية:** ماذا سيحدث لو توفيت؟ وهل سيكون من السهل على زوجتك أو على المسؤول عن إدارة أملاكك إيجاد جميع مستندات التأمين؟ لماذا لا تُعد قائمة رئيسية بتلك المستندات؟



10 نصائح

من أجل الحصول على بوليصة تأمين أرخص و أفضل!!



- الشاملة: تشمل هذه التغطية الضرر الناجم عن السرقة، التخريب، الحريق، المياه إلخ.. ولكن إن كنت قد دفعت قيمة سيارتك نقداً أو سددت كامل أقساط القرض الذي حصلت عليه لشرائها قد لا تحتاج لتغطية التصادم أو للتغطية الشاملة خاصة إن كانت القيمة الدفترية لسيارتك لا تتجاوز مبلغ الـ (5000) دولار.

التغطية الإضافية:

بالإضافة للتغطيات المشار إليها أعلاه، هناك أنواع أخرى من التغطيات الاختيارية تشمل ما يلي:

- الضرر المدني الكامل/المحدود: بإمكانك تخفيض فاتورة التأمين بعدة دولارات إن تخلّيت عن حَقك بالمقاضاة نتيجة لحادث. ومع ذلك فإن تخلّيك عن حقوقك لا يعتبر خطوة ذكية من الناحية المالية.

- الدفعات الطبية/حماية الضرر الشخصي: حماية الضرر الشخصي تعني أن يتم دفع قيمة الفواتير الطبية لحامل البوليصة وللركاب، ولكن إن كان لديك تأمين صحي جيد فلا داعي لهذه التغطية.

- تغطية سيارات ضد غير المؤمن/ناقص التأمين: هذا الخيار يتيح لك تغطية للضرر الطبي أو للملكية في حال تعرضك لحادث مع سائق سيارة غير مؤمّن أو كان تأمينه ناقصاً.

- القَطْر: تتيح هذه التغطية قَطْر سيارتك في حال عدم صلاحيتها للسير إثر حادثة. ولكن إن كنت عضواً في جمعية ما لخدمات السيارات أو اشتريت سيارتك ومعها ما تقدمه بعض الشركات المصنّعة من ميزة الخدمة على الطريق فلن تكون عندها بحاجة لهذا التغطية.

- كسر الزجاج: لا تغطي بعض الشركات الزجاج المكسور في بوالص التصادم أو الشاملة. وبشكل عام لا تستحق هذه التغطية عناء تكلفتها على المدى البعيد.

- الاستئجار: يشمل هذا النوع من التغطية كلفة السيارة المستأجرة، ولكن بما أن هذه الكلفة رخيصة الثمن فلن يكون هناك من داع لها.

- الفارق: إن حطمتَ سيارة رياضية قيمتها (35000) دولار بعد عشر دقائق من قيادتك لها خارج الشركة فإن المبلغ الذي ستدفعه لك شركة التأمين سيُبقيك بلا سيارة مع فاتورة ضخمة. وهذا الشيء ينطبق أيضاً في حال تمت سرقة العجلات الجديدة من سيارتك. هذا التأمين يعني قيام الشركة بدفع الفارق بين القيمة الدفترية للسيارة وبين المبلغ المتبقي من سعرها. ولكن إن قمت بتأجير سيارة أو بشراء سيارة بدفعة مقدمة صغيرة أو حتى بدون تلك الدفعة يعتبر هذا التأمين فكرة ممتازة.

العوامل التي تؤثر على معدلات السعر:

بالإضافة إلى خيارات التغطية التي تختارها، هناك عوامل تؤثر على معدلات سعر التأمين على السيارة تتضمن ما يلي:

- مبلغ الخسارة المهددة (مبلغ يخصم من مبلغ التعويض): هذا هو المبلغ الذي ستدفعه من جيبك الخاص عند تورطك في حادث سيارة. فكلما ارتفع مبلغ الخسارة المهددة كلما انخفضت قيمة فاتورة التأمين. وبشكل عام، إن كان مبلغ الخسارة المهددة (500) دولاراً على الأقل فإنه يستحق النظر فيه لأنه إن كان الضرر الذي لحق بسيارتك أقل من (500) دولار فسوف يتم دفعه دون الحاجة لرفع مطالبة.

- السن: تكون معدلات سعر التأمين في العادة مرتفعة بالنسبة لصغار السن ولقليلي الخبرة.

- الجنس: معدلات سعر التأمين بالنسبة للرجال أعلى من مثيلاتها للنساء.

- السكان: الأشخاص المقيمون في مناطق سكنية ذات معدلات جريمة عالية يدفعون أكثر من أولئك المقيمين في مناطق نسبة الجريمة فيها أقل.

- المطالبات: الأشخاص المعرضون للحوادث يدفعون أكثر. إن كنت ترغب بالاحتفاظ بمعدلاتك بمستوى منخفض قلّل ما أمكنك من عدد المطالبات التي ترفعها.

- انتهاك قوانين الحركة: للسرعة ولغيرها من الانتهاكات الأثر السيء على فاتورة التأمين. التزم بالقانون كي تمنع معدلاتك من الارتفاع.

- اختيار السيارة: يكلف التأمين على السيارات الرياضية أكثر منه على السيارات السياحية وكذلك الأمر بالنسبة للتأمين على السيارات غالبية الثمن من تلك الرخيصة. إن أخذ كلفة التأمين في عين الاعتبار قبل شرائك للسيارة الجديدة سيساعدك في توفير مبلغ لا بأس به.

- عادات القيادة: إن عدد الأميال التي تقطعها، سواء أكنّت تقود سيارتك إلى عملك أم لا، والمسافة بين منزلك ومكان عملك تلعب دوراً في تحديد معدلات السعر.

- أنظمة مكافحة السرقة: إن كان لديك نظام إنذار في السيارة فسوف تدفع أقل عند التأمين عليها.

- أجهزة الأمان: تلعب أكياس الهواء والمكابح المضادة للقفل دوراً في مصلحتك لأنها تضمن لك أماناً أعلى وتُخفّض من فاتورة التأمين.

- التدريب على منع الحوادث: تعرض بعض شركات التأمين حسومات على مبلغ التأمين في حال التحاق الشخص بدورة تدريبية للسائقين.

- البوالص المتعددة: إن كانت لديك بوالص تأمين على السيارة وعلى المنزل وغير ذلك ستحصل على حسومات من شركات التأمين بحسب عدد تلك البوالص.

- خطة الدفع: تعرض بعض شركات التأمين حسومات بالاعتماد على خطتك في الدفع. فدفع فاتورك السنوية مرة واحدة عوضاً عن تقسيطها سيساعدك في الحصول على الحسم.

- سجل الائتمان: يُخفّض سجل الائتمان الجيد من معدل سعر تأمينك بينما يزيده السجل السيء.

نصائح عند التسوق:

عندما تكون في السوق تبحث عن تأمين على السيارة، يصبح لزاماً عليك أن تتسوق بحذر. فالأسعار والمزايا تتفاوت إلى حد كبير بين شركة وأخرى كما أن متطلبات الحد الأدنى من التغطيات تتفاوت بدورها أيضاً. وفي فلوريدا، على سبيل المثال، الحد الأدنى لمتطلبات التغطية هو (10000) دولار لحماية الضرر الشخصي و (10000) دولار لضرر الملكية.

بالنسبة لضرر الحماية الشخصي لا يعني مبلغ الـ (10000) دولار الكثير في مجال الخدمات الطبية خاصة إن تطلب الأمر عملية جراحية أو إقامة مطولة في المشفى. وهذا الأمر ينطبق أيضاً على ضرر الملكية بوجود سيارات رياضية كثيرة وأخرى من سيارات الرفاهية يكون سعر الواحدة منها أكثر من (30000) دولار. لذا قد يتطلب الأمر تغطية قوية من أجل حماية موجوداتك المالية من الحوادث.

يعتبر إجراء المقارنة بين الأسعار عند التسوق أمراً يدل على الذكاء وهناك الكثير من المواقع الإلكترونية التي تساعد المستهلكين في إجراء المقارنات بين أسعار بوالص التأمين كما يمكن لوكلاء التأمين تقديم المساعدة أيضاً. ويمكن للوكلاء الذين يعملون لحسابهم الخاص أن أن يتقدموا بعروض لبوالص من عدة شركات ويساعدونك في اختيار البوليصة الأنسب التي تلبي احتياجاتك. وقبل أن تتحاشى وكلياً لمصلحة شركة أخرى على موقع إلكتروني فُكر بعناية تامة بالجهة التي ستطلبها عند وقوع الحادث. فالوكيل يوجد لديه حافز ليقدم لك خدمة جيدة في ضوء تعاملك المتكرر معه بينما قد لا تلبي الخدمة التي تحصل عليها عن طريق الموقع الإلكتروني حاجتك.

قبل أن تشتري بوليصة تأمين تأكد من الشركة بغض النظر عن كون هذه الشركة. فهناك العديد من الشركات التي تقيّم الصحة المالية لشركات التأمين كما يوجد في ولايتك موقع إلكتروني للتأمين يقيّم تلك الشركات بناء على عدد الشكاوى التي تصلها.

الخاتمة:

التسوق بحكمة يمكن أن يساعدك في حماية صحتك، وممتلكاتك ومحفظتك. لذا يجب عليك أن تبذل جهداً في تقرير نوع وكمية التغطية التي تحتاجها. كما يجب عليك أن تتأكد من مراجعة البوليصة ومن فهمها قبل التوقيع على الخط المنقط أسفلها. إن كان تخطيطك سليماً ستكون مسروراً بالنتائج إن احتجت يوماً ما لوضع بوليصتك موضع الاختبار عند رفع المطالبة.



Syrian Insurance Federation



Like us on Facebook

بكبسة زر.. سوى منكبر



كيف أنتقي شركة تأمين؟؟

هذه ليست بالمهمة السهلة إذا ما أخذنا في الاعتبار الأزمة المالية عامي 2008 و 2009 عندما توقفت الكثير من المؤسسات المالية وشركات التأمين عن العمل أو اندمجت بغيرها من الشركات الأقوى أو قامت ببيع أقسام معينة من كياناتها. إلا أن هذا الأمر لا يستدعي الخوف ففي حال إفلاس الشركة التي قمت بالتأمين لديها سيقوم صندوق الضمانات الحكومي بدفع المستحقات ولكن ضمن حدود معينة.

هنالك عدة عوامل يجب عليك أخذها في الاعتبار عند قيامك باختيار شركة تأمين ستساعدك في الوصول إلى قرار حكيم. وإليك بعضها:

- ما هي درجة التصنيف التي حصلت عليها تلك الشركة من قبل وكالات التصنيف الرئيسية بالمقارنة مع مثيلاتها من الشركات؟ (Moody's, Standard & Poor's, & AM Best-claims).
- هل هي قادرة على السداد، وما هي قوتها المالية وموجوداتها؟
- هل هي شركة متخصصة في هذا المجال من التأمين؟
- هل من السهل التحدث مع شخص في الشركة (شخصياً) وهل سيكون هو (أو الوكيل) متواجداً بصفة دائمة للتعامل معه؟
- هل ستوفر لك تلك الشركة التغطية التأمينية الكافية التي ستبلي متطلباتك؟
- هل ستكون قيمة القسط مقبولة بالمقارنة مع أقساط بقية الشركات؟
- ما مقدار مبالغ التحمل (المبالغ التي ستخصم من مبلغ التعويض)؟
- ماهي الإجراءات المتبعة في سداد المطالبات؟
- هل تعطي الشركة حسمًا عائلياً على الأقساط في حال وجود بوالص تأمين متعددة؟
- هل قُرب الشركة يعني لك شيئاً، وهل هناك مكتب قريب للشركة في الجوار؟
- اطلع على سجل الشركة الخاص برفض المطالبات. قد يتوفر لدى هيئة التأمين الحكومية في منطقتك سجل خاص بشركات التأمين.



أفضل خمس إجابات على أسئلة تتعلق بإعداد الميزانية ..

في كل مرة تقرر سحب مبلغ منها. ولكن بعد انقضاء مدة زمنية طويلة فإنك في هذه الحالة ستدخل في وضع اللاسيولة. إن تقرير كمية سيولتك النقدية أمر يعود إليك تحديده وعليك أن تفعل ذلك قبل الشروع في الاستثمار.

من الطرق الجيدة التي ستساعدك في التوفير من أجل مستقبلك استخدام حساب التقاعد المتاح من قبل رب العمل مما سيسمح لك بتغذية حسابك بالدولار ما قبل الضريبة.

ليس هناك كمية معينة من الدولارات لتحديد المبلغ الذي يتوجب عليك ادخاره أو استثماره إلا أن نسبة 10% من دخلك تعتبر معقولة (والبدء بنسبة 5% مقبول أيضاً)، إلا أنه من الضروري أن يكون المبلغ المخصص للاستثمار خالياً وغير مرتبط بأية نفقات شهرية أو سنوية، ولا يجب النظر في مثل هذا الحساب في العادة إلا إذا كان لديك حساباً احتياطياً للمصاريف الطارئة يمكنك الوصول إليه بسرعة كحساب توفير أو أدونات الخزينة.

ما هو المبلغ الذي يجب أن أخصمه لسداد ديون بطاقات الاعتماد وقروض السيارة؟

بعض ديوننا، كقروض السيارات، تأتي مصحوبة بجداول تنظم عملية السداد إلا أن الديون التي فيها صفة الاستمرار كبطاقات الائتمان يمكن تسديدها بحسب قدرة كل شخص على الدفع. المبدأ السائد هنا هو التالي: لا تخصص مبلغاً لحسابات استثمارية خاضعة للضريبة إن كان لديك رصيد لبطاقات الائتمان لأن معظم بطاقات الائتمان تفرض ما بين 5% و 30% فوائد سنوية تتغلب في بعض الأحيان على ما يمكن للمستثمر العادي أن يتوقع كسبه من الأسهم والسندات وصناديق أخرى. لذا من

لعبرة "إعداد الميزانية" دلالات سلبية إلا أنه يمكن لها أن تفعل العجائب لتصورك المالي العام ولا تستغرق إلا الجهد اليسير في إيجاد ميزانية والاحتفاظ بها. فكر بالميزانية وبكل بساطة على أنها مجرد أداة لتنظيم السيولة النقدية. إنك، في الأساس، مدير تنفيذي ولو على مستوى بسيط، تتخذ الخطوات الكفيلة بمراقبة السيولة النقدية شهرياً سواء للشركة التي تعمل فيها أو لعائلتك.

ما هو المبلغ الذي يجب عليّ تخصيصه للاستثمار؟

• لن يساعدك سنك في تحديد طريقة توزيع موجوداتك فقط بل أيضاً في تحديد كمية المبلغ الذي ستخصصه لتحقيق أهدافك المستقبلية كسواء منزل أو التقاعد. مثلاً، بما أن الأفراد صغيري السن يتلقون رواتب أقل فإن المستثمرين في العشرينيات أو الثلاثينيات من أعمارهم يستطيعون، بشكل عام، تخصيص مبالغ بسيطة ولكن أقل من تلك التي يخصصها المستثمرون الذين هم في الخمسينيات من أعمارهم مع ما لديهم من عوائد تقاعدية بسيطة.

• لا علاقة للمبلغ من الدخل الذي وضعته جانباً ببقية النفقات التي تضطر لدفعها لتأمين معيشتك، حيث يمكنك أن تصرف هذا المبلغ في شراء ألعاب أو تضعه مع مدّخراتك. إن كمية هذا المبلغ هي التي ستحدد حجم الرفاهية التي يمكنك أن تتمتع بها الآن أو في مرحلة لاحقة من حياتك. • السيولة تعني مقدار السرعة التي تتمكن فيها من تحويل موجوداتك إلى النقدي. ومستوى هذه السيولة في العادة هو الذي سيحدد نوع معدل الفائدة التي ستحصل عليها. فإن كنت ستضع أموالك في حسابات تخضع للضريبة

الأفضل أن يتم دفع مستحقات البطاقات الائتمانية مرة واحدة وبعد ذلك البدء في رصد المبالغ للحسابات الاستثمارية الخاضعة للضريبة وبهذه الطريقة ستتمكن من التوفير في النفقات التصاعدية للفوائد.

الدائنون سيعرضون عليك عدة خيارات للدفع إن اتصلت بهم بواسطة الهاتف أو البريد وقد تجد أن بإمكانك زيادة مبلغ الدفعة الشهرية (طالما كان ذلك باستطاعتك) أو تعديلها بحيث تتناسب مع ميزانيتك. إن كان لديك عدد لا بأس به من بطاقات الائتمان ولا تعرف من منها تسدد دينها أولاً ففكر بالحصول على قرض موحد لتسدد من خلاله جميع هذه الديون وتكتفي بدفعة واحدة في الشهر. ولكن إذا لجأت إلى طريقة القرض هذه عليك التوقف عن استخدام بطاقات الائتمان وأن تمنع نفسك من الحصول على قروض جديدة قبل أن تسدد القرض الموحد.

هل أزيد من مبلغ دفعة الرهنية؟

تعتبر رهنيك أخصّ مصدر للدين (باعتبارها رهنية تقليدية وليست رئيسية) ومع ذلك فإنه من الأفضل أن تزيد من مبلغ دفعاتك الشهرية ولكن قبل تطبيق هذا الخيار عليك أن تسدد الديون ذات الفائدة المرتفعة أولاً وقبل كل شيء. كما يستحسن إيجاد صندوق للطوارئ فيه دخلك لمدة شهرين أو ثلاثة وذلك قبل اتخاذ القرار بزيادة مبلغ الدفعات الشهرية. إن كل مبلغ تزيده على مبلغ الدفعة الشهرية يفترض في الأساس أن يضاف إلى مدخراتك أو إلى حسابك الاستثماري.

فكلما كان معدل فائدة الرهنية في صالحك كلما ساعدك ذلك في استخدمت المال الفائض لديك في الاستثمار. ومن جهة أخرى فإن دفعات الرهنية تخضع لحسومات الضريبة بشكل عام وفي ضوء وضعك الضريبي كلما زادت تلك الحسومات كلما زاد وفرك من سنة لأخرى مما يجعل موضوع زيادة مبلغ دفعة الرهنية أمراً يستحق الاهتمام به. عليك استشارة محاسب أو مخطط مالي مؤهل إن كان وضعك مكونات وضعك الضريبي فيها الكثير من الحركة.

كيف أحافظ على ميزانيتي وأطورها؟

في الأشهر القليلة الأولى من الضروري مراجعة بيانات الحسابات بشكل منتظم للتأكد كم من المال تم إنفاقه على مختلف النفقات. بعد ذلك يتم مقارنة هذه الأرقام التي يتم الوصول إليها بالمبلغ الذي تم تخصيصه لهذا البند في ميزانيتك وبعد ذلك يتم إدخال التعديلات بحيث يظهر نمط حياتك الحقيقي. وهذه هي أفضل وأسهل طريقة للإبقاء على ميزانيتك متطابقة مع حياتك من الناحية المالية.

لِمَ أتعرض لنفقات لا تتلائم وميزانيتي؟

أحد الأسباب التي تجعل بعض الناس يتوقفون عن استخدام الميزانية هو وجود نفقات عديدة لديهم لا يجدون لها مكاناً في ميزانيتهم. وهذا أمر متوقع نسبياً ومن السهل علاجه. ففي كل ميزانية جيدة بند مخصص للنفقات الـ "مختلفة أو المتنوعة".

الشركة السورية الكويتية للتأمين
Syrian Kuwaiti insurance co.

SKIC

معنا بأمان



غرائب حول العالم

من أغرب ما يقرأ متلازمة اللكنة الأجنبية !!

متلازمة اللكنة الأجنبية هي حالة صحية نادرة جداً، المريض بهذه المتلازمة يتحدث بلغته الأم ولكن بلكنة يظن المستمعون أنها أجنبية أو مثيرة للجدل. كما قد يميل المصابون بمتلازمة اللكنة الأجنبية إلى التحدث بلغات أجنبية حقيقية بلكنتهم. وهناك خبر حديث غير مؤكد ذكر أن شخصاً يتحدث الكرواتية استطاع أن يتحدث اللغة الألمانية بطلاقة بعد خروجه من غيبوبة، عادةً ما تحدث كأثر جانبي لإصابة خطيرة في الدماغ مثل السكتة الدماغية أو إصابة حادة في الدماغ .



أثبتت دراسة علمية حديثة أن الابتسام يعزز الجهاز المناعي، ويخفض ضغط الدم ويزيد من إفراز هرمون الاندورفين، الذي يساعد على تخفيف الآلام ويعطي شعوراً بالراحة والتحسن.



90 ٪ من حالات التبني في اليابان هي حالات تبني أشخاص تزيد أعمارهم عن 20-30 عاماً، يرجع السبب إلى ذلك أن أصحاب الأعمال يتبنون أشخاص يافعون لإدارة و تولي الأعمال التجارية الخاصة بهم!!



"دراسة" تفيد بأن الأشخاص الأذكى غالباً يعانون صعوبة في النوم أكثر من غيرهم بسبب نشاط عقلهم الزائد !!



هل تعلم أن:

هناك مرض وراثي نادر يصيب الدماغ يتسبب في حالة أرق طويلة وعدم القدرة على النوم نهائياً غير قابلة للعلاج تؤدي في النهاية إلى الوفاة، يعرف بـ الأرق الوراثي المميت (Fatal familial insomnia) وهو لا يوجد له أي دواء أو علاج معروف!!



يقوم الكثير منا اثناء تنظيف عدسة الكاميرا أو الهاتف بنفخ الهواء الساخن من الفم على العدسة ثم يقوم بنظيفها، يعتبر هذا الإجراء خاطئ تماماً لأن أنفاسك تحتوي على بعض الأحماض الضارة التي يمكن ان تلحق الضرر بطلاء العدسة!!

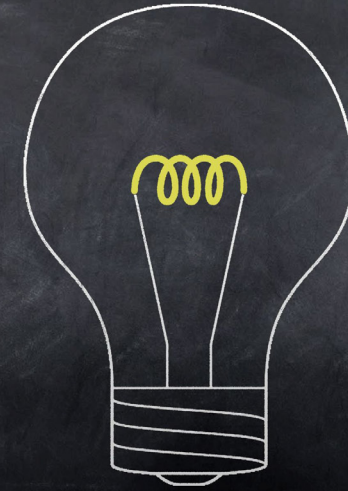


رسومات واقعية مذهلة بتفاصيل دقيقة للفنان المكسيكي (أُمَر أورتيز) قد يستغرق الأمر أكثر من 6 شهور لإتمام لوحة واحدة!!





مصطلحات في عالم التأمين



INSURANCE term

Vice Propre

عيب ذاتي، عيب كامن :

Violent and Forcible Means

عن طريق القوة والعنف:

تصدر بعض وثائق تأمين السرقة لتغطية السرقة التي تستعمل فيها القوة والعنف في دخول المحل المؤمن.

ويعتبر فتح الأقفال عن طريق استعمال الأدوات الفنية الدقيقة وصولاً للمكان، كدفع لسان القفل إلى الداخل، دخولاً مصحوباً بالقوة والعنف.

لذلك يجب أن لا يفهم من هذا المصطلح أن القوة والعنف يقتصران من وجهة النظر التأمينية على القوة والعنف للذين يتركان أثراً واضحاً.

Under – deck Shipment

شحنة داخل العنبر:

البضائع التي جرت العادة على شحنها داخل عنابر السفينة لا على سطحها. وهي بضائع يفترض المؤمن بأنها ستشحن دائماً في العنابر إلا إذا نُص صراحة في الوثيقة على أنها ستشحن على سطح السفينة on deck أو فوق سطح السفينة over-deck.

Total Loss

خسارة كلية:

ضياح موضوع التأمين ضياعاً كاملاً وتسمى الخسارة في هذه الحالة "خسارة كلية فعلية" وتكون الخسارة الكلية حكمية (اعتبارية) إذا كانت نفقات تصليح موضوع التأمين تزيد عن قيمته بعد التصليح. وتغطي جميع وثائق التأمين البحري الخسارة الكلية إلا إذا نصت الوثيقة صراحة على خلاف ذلك. وهذه الحالة نادرة جداً..

Territorial Limits

النطاق الجغرافي:

الحدود الجغرافية التي يسري مفعول التأمين أو اتفاقية إعادة التأمين في نطاقها. ويكثر استعمال هذا المصطلح في تأمين المركبات إذ يوسّع المجال الجغرافي ليشمل بلداً أو بلداناً أخرى غير البلد المؤمن فيه على المركبة. وقد يشمل النطاق الجغرافي لاتفاقية إعادة التأمين عدة بلدان أو مناطق فضلاً عن بلد المقر الخاص بالمؤمن حتى يغطي مفعول الاتفاقية أعمال إعادة التأمين الاختياري التي قد يقبلها المؤمن من هذه المناطق والبلدان أو يكتتب بها مباشرة بواسطة فروعهم. وقد يوسع مجال اتفاقية الإعادة أو إعادة التأمين المكرر ليشمل العالم أو ليشمل العالم مع استثناء بعض المناطق كما هو شائع.

Temporary Disablement

عجز مؤقت:

عدم قدرة الفرد على مزاولة مهنته أو عمله مزاولة كلية أو جزئية لفترة زمنية محددة. وتغطي وثائق الحوادث الشخصية هذا الخطر.

Temporary Life Annuity

دفعات تأمين الحياة المؤقتة، معاش مؤقت:

دفعات الحياة التي يتوقف المؤمن عن دفعها للمستفيد في حالة وفاته أو في تاريخ محدد، أيهما أقرب.

System of Check

نظام التدقيق:

مجموعة الإجراءات الرقابية التي يتخذها رب العمل لتخفيض أو منع وقوع الخسائر الناجمة عن خيانة الأمانة.

2
3000
S.P



حل مسابقة العدد 14

جواب السؤال الأول

لا تستطيع أمل الحصول على مبلغ التأمين لعدم وجود شرط المصلحة التأمينية كونها وثيقة تأمين حياة مختلط.

جواب السؤال الثاني

يقوم البائع بالتقدم بالمطالبة.

تنويه: (لم يتم تقديم أي جائزة في هذا العدد بسبب عدم وجود إجابات تحمل تعليلاً صحيحاً)

إذا أرسل تاجر بضاعته عن طريق البحر في وقت مناسب لكي تصل البضاعة قبل فترة العيد وقام بتأمينها ولكنها تأخرت لما بعد العيد بسبب الأحوال الجوية التي رافقت الرحلة وتسبب هذا التأخير في خسارة للتاجر مقدارها 2,000,000 ل.س.
هل سيعوض التاجر عن هذه الخسارة؟ ولماذا؟

أثناء فترة انعدام الاستقرار السياسي والمظاهرات والشغب التي شهدتها مصر ، قام أحد رجال الأعمال بالتأمر مع أحد العاملين معه بحرق أحد مخازنه التي كانت تحتوي على بضائع لم يستطع تسويقها بعد أن قام بتأمينها بوثيقة تأمين الحريق والأخطار الخاصة مع إضافة خطر الشغب.
هل يستطيع المؤمن له الحصول على تعويض من قبل وثيقة التأمين؟



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



المترجم في عالم التأمين

إكتشاف الخطر	Risk identification	مدة التأمين	Term of insurance
قياس الخطر	Risk measurement	مبلغ التأمين	The amount of insurance
تحمل الخطر	Risk retention	عدم التأكد	Uncertainty
تحويل الخطر	Risk transfer	الإكتتاب	Underwriting
إدارة الخطر	Risks management	القيمة المعرضة للخطر	Value at risk
التأمين الذاتي	Self insurance	الاعفاء من تسديد القسط	Waiver of premium
المجتمع	Society	مطالبة	Claim
اخطار المضاربة	Speculative risks	فترة الإنتظار	Elimination period
توزيع الخسارة	Spreading of loss	المقامرة	Gambling
الخطر العشوائي	Subjective risk	حقائق جوهريّة	Material circumstances



الاتحاد السوري لشركات التأمين
SYRIAN INSURANCE FEDERATION



أمنيت تأمين

بمشاركة ١٨ دولة عربية .. سورية نائب لرئيس رابطة وسطاء التأمين العرب ..

أكد المهندس هيثم الحريري رئيس اتحاد وكلاء ووسطاء التأمين في سورية أن اجتماع الهيئة العامة لرابطة وسطاء التأمين الذي عقد مؤخراً في بيروت كان مثمراً وناجحاً وحقق على مدى أيام الاجتماع قضايا أساسية تخص العمل التأميني في مختلف الدول العربية.

ولفت المهندس الحريري، الذي أعيد انتخابه كنائب أول لرئيس الرابطة، إلى أن هذه الاجتماعات من شأنها أن تنقي جسم الرابطة من أية إشكالات -إن لم نقل الخلافات بالرأي- حول آلية العمل الخاص بوكلاء ووسطاء التأمين مع شركات التأمين العاملة بالسوق التأميني العربية ورغم كل الاختلاف بوجهات النظر التي تعتبر حالة صحية فقد تم التوصل إلى مجموعة من النقاط التي تهدف بالنتيجة إلى تطوير العمل التأميني.

وكانت الهيئة العامة لرابطة وسطاء التأمين العرب، قد عقدت اجتماعها السنوي في بيروت خلال الفترة الواقعة بين 4 - 6 حزيران الجاري، وشارك بالاجتماع ممثلون عن 18 دولة عربية. وبعد مناقشات ومداول استمرت لثلاثة أيام بحث خلالها المشاركون جميع المواضيع المطروحة على جدول أعمال الهيئة، خلص المجتمعون إلى توصيات وقرارات أهمها:

العمل لإعادة تفعيل الرابطة بين ممثلي كافة الدول العربية بعد الترهل الذي تسرب إليها. - مشاركة الرابطة في إقامة دورات تدريبية لوكلاء ووسطاء التأمين كافة في سورية. - الإشارة إلى دور وسطاء وكلاء التأمين في أسواق التأمين العربية والعمل على زيادة ومضاعفة التواصل بين وكلاء ووسطاء التأمين وشركات التأمين العاملة بالأسواق التأمينية العربية. - التأكيد على أهمية دور وسطاء وكلاء التأمين في عملية تسويق العقود التأمينية وشرحها وتفسيرها والعمل على زيادة ونشر الوعي التأميني بين مختلف شرائح المجتمع.

وفي نهاية الاجتماع جرت انتخابات لمجلس إدارة رابطة وكلاء ووسطاء التأمين، حيث تم إعادة انتخاب المهندس هيثم الحريري كنائب أول لرئيس الرابطة و كما يشغل منصب رئيس اتحاد وكلاء ووسطاء التأمين في سورية.

الندوة العربية حول الوساطة في التأمين:

على هامش الندوة العربية حول الوساطة في التأمين والتي انعقدت في بيروت خلال الفترة 4 - 6/6/2013 تحت رعاية الاتحاد العام العربي للتأمين، عقدت الهيئة العامة لرابطة وسطاء التأمين العرب بحضور ومشاركة ممثلي 18 دولة عربية. وعقد الاجتماع على جلستين تمت في الجلسة الأولى مناقشة متابعة تنفيذ توصيات قرارات اجتماع مجلس الإدارة والذي عقد ببيروت وكيفية تفعيل الانتساب للرابطة من قبل وكلاء ووسطاء التأمين العرب وأيضاً تمت دراسة تعديل النظام الأساسي للرابطة والطلب من رؤساء الوفود تزويد مجلس إدارة الرابطة بالتعديلات المطلوبة لتتم مناقشتها وعرضها على الهيئة العامة القادمة والتي تقرر أن تعقد في تونس.

وفي الجلسة الثانية تم الاستماع إلى مداخلات رؤساء الوفود والتي ناقشت مختلف القضايا والموضوعات التي تمس المشاكل والصعوبات التي تعترض الوسطاء والوكلاء في مختلف أسواق التأمين العربية وأيضاً تم الترحيب بالأعضاء المنتسبين الجدد.

وبعد مناقشات مستفيضة خرجت الهيئة العامة بتوصيات هامة منها:

- إعادة تفعيل الرابطة وزيادة التواصل بين ممثلي كافة الدول العربية وتبادل الخبرات فيما بين الأعضاء.

- مشاركة الرابطة في إقامة دورات تدريبية للوكلاء والوسطاء في سوريا.

- الإشارة إلى أهمية دور الوسطاء والوكلاء في أسواق التأمين العربية والعمل على زيادة الترابط بين الوسطاء والوكلاء وشركات التأمين.

- الإشارة إلى أهمية دور الوسطاء والوكلاء في تسويق عقود التأمين وشرحها وتفسيرها والعمل على زيادة نشر الوعي التأميني الذي يقع على عاتق الوسطاء والوكلاء الذين يعتبرون العامل الرئيسي في نشر هذا الوعي.

وفي نهاية الاجتماع جرت انتخابات مجلس إدارة الرابطة للدورة القادمة حيث فاز السيد إيلي زيادة من لبنان برئاسة الرابطة وتمت إعادة انتخاب المهندس هيثم الحريري نائباً أول لرئيس الرابطة والمقرر، كما تم انتخاب السيدة عقيلة العرقوبي من تونس نائباً ثانياً لرئيس الرابطة إضافة إلى انتخاب السيد إيهاب سمير من مصر وإيلي حنا من عمان أعضاء في مجلس الإدارة.

علماً بأن المهندس هيثم الحريري يشغل منصب رئيس مجلس إدارة اتحاد وكلاء ووسطاء التأمين في سوريا.

وهو أيضاً عضو مجلس إدارة في الاتحاد السوري لشركات التأمين.

اجتماع الهيئة العامة لشركة أدير



عقدت الهيئة العامة لشركة أدونيس للتأمين - سوريا (أدير) اجتماعها السنوي لعام 2012 بحضور السيد رئيس مجلس الإدارة والمدير العام وذلك في مقرها الرئيسي في دمشق.

وقد أعلنت الشركة عن تحقيقها لأرباح بلغت 107223445 ليرة سورية لذلك العام.





الدكتور نجم الأحمد: اتخاذ إجراءات للحد من ظاهرة الضبوط الوهمية في قطاع التأمين ..

أكد وزير العدل الدكتور نجم الأحمد ضرورة اتخاذ إجراءات جذرية في قطاع التأمين للحد من ظاهرة الضبوط الوهمية والعمل على تسريع أتمتة العمل في هذا القطاع الاقتصادي المهم بمختلف مفاصله والربط بين كل الشركات العاملة فيه. ودعا وزير العدل خلال لقائه وفد اتحاد شركات التأمين إلى "تعيين مفتشين خاصين للعمل مع شركات التأمين لهم صفتهم العدلية" ويقع على عاتقهم مهام التحقيق ويقومون بدور النيابة العامة في التأمين والتأكد من صحة وثائق التأمين ودقتها وكشف حالات التلاعب إضافة إلى وجود خبراء خاصين بالتأمين. وأشار الدكتور الأحمد إلى استعداد وزارة العدل إصدار تعميم يخول مندوب التأمين حضور كتابة ضبوط الحوادث التي تقع وإعداد نص قانوني يمنح المندوب صلاحيات محددة تؤهله للقيام بمهام أخرى. بدوره أوضح الدكتور بسام رشيد رئيس الاتحاد السوري لشركات التأمين ومدير المؤسسة العامة السورية للتأمين أن شركات التأمين تتلقى خسائر تصل قيمتها إلى "مئات ملايين الليرات نتيجة للضبوط الوهمية" ما يؤدي إلى المبالغة بالأحكام القضائية داعياً إلى السماح لمندوب التأمين توقيع ضبط الحادث وحضور تسجيل الضبط أسوة بأطراف الحادث وتأكيد وقوع الحادث. وفي نهاية اللقاء قدم وفد اتحاد شركات التأمين لوزير العدل درع الاتحاد وشهادة تقدير على الجهد الذي تبذله الوزارة والأجهزة التابعة لها لضمان استمرار عمل شركات التأمين.

سيارات سورية في لبنان لا تحمل عقد تأمين!!

شكوى من عدم تمكّن المتضررين في لبنان من الحصول على التعويضات التي تعود لهم فمعظم السيارات السورية التي تصطدم بسيارات لبنانية لا تحمل عقد تأمين ضد الغير، ما يجعل أصحاب السيارات والمشاة اللبنانيين الذين تتسبب بإيذائهم خلال وجودها في لبنان عاجزين عن قبض التعويضات التي تعود لهم.

ويشترط القانون على مالكي السيارات العربية أن يحملوا البطاقة العربية الموحدة التي تغطي مسؤولياتهم المدنية ضد الغير كي يسمح لهم بدخول الأراضي اللبنانية، إلا أن السلطات اللبنانية تجاوزت ذلك الشرط وسمحت للسيارات السورية بالعبور إلى لبنان حتى ولو لم تكن تحمل تأميناً ضد الغير لاعتبارات إنسانية.

وتشكو شركات التأمين اللبنانية التي تغطي السيارات اللبنانية وركابها ضد جميع الأخطار من عدم قدرتها على استعادة التعويضات التي تدفعها للمضامين لديها، لعدم توافر السيلة لدى السائق السوري المسؤول عن الحادث وعدم وجود شركة ضمان تغطي تلك المسؤولية.



العقيلة للتأمين التكافلي:

أول شركة تأمين تقدّم عقد تأمين الحياة الصغير مع أخطار الحرب والشغب:

أطلقت شركة العقيلة للتأمين التكافلي عقد تأمين الحياة الصغير السنوي مع أخطار الحرب والشغب وذلك بمبلغ المنفعة التكافلية 300.000 ل.س ، لتكون أول شركة تأمين تقدم هذا النوع من التأمين في سورية بسعر موحد لكافة المشتركين في هذا البرنامج.

ويضمن هذا العقد تعويض المستفيدين في حالة وفاة المؤمن له نتيجة مرض / حادث / وفاة طبيعية أو عمل حربي وذلك شريطة عدم مشاركة المؤمن له في أي من أعمال الشغب / الحرب / الحرب الأهلية وحمله أي سلاح بغض النظر عن السبب الموجب لحمله.

وقال متحدث باسم الشركة : إن هذه الخطوة تأتي من واجها كشركة تأمين تكافلية بأن تلبية حاجات المجتمع وخاصة في الأوقات الحرجة فقد كان لزاماً على الشركة أن يكون هذا المنتج في متناول جميع شرائح المجتمع من حيث السعر.

مضيفاً : أن شركة العقيلة للتأمين التكافلي تهتم بالارتقاء بمستويات الخدمة التي تقدمها لجمهور المشتركين (المؤمنين) حيث تبحث الشركة بشكل دائم عن حلول إدارية تساعد على التحسين المستمر لأدائها وخدمة زبائنها.

والجدير بالذكر أن شركة العقيلة للتأمين التكافلي هي شركة مساهمة مغفلة سورية تأسست بتاريخ 2007 حيث تتصدر جميع شركات التأمين الخاصة العاملة في سورية من ناحية رأس المال إذ يبلغ ملياري ليرة سورية مدفوعة بالكامل، وتقدم حلولاً تأمينية متكاملة منسجمة مع أحكام الشريعة الإسلامية ومراقبة من قبل هيئة رقابة شرعية.

أخبار التأمين في دولة الإمارات العربية المتحدة:



١٣,٥ مليار دولار مشاريع في الإمارات خلال ٥ أشهر

بلغت قيمة المشاريع التي تم إسنادها في الإمارات في الأشهر الخمسة الأولى من العام الجاري 13.5 مليار دولار، مما يجعلها ثاني أكبر سوق للمشاريع بين دول مجلس التعاون الخليجي .

وهناك توقعات بأن ارتفاع احتمالات استضافة دبي لمعرض إكسبو الدولي 2020 سيكون حافزاً قوياً لزيادة الاستثمارات في الإمارة ودولة الإمارات بصفة عامة. وأضاف التقرير أن أكبر تلك المشاريع التي تم إسنادها في الفترة المذكورة كان بقيمة 3.75 مليارات دولار لرفع الإنتاج في حقل زكوم الأعلى في أبوظبي.

كذلك تبدو على الإمارات علامات الانتعاش الاقتصادي وصادرتها لأسواق المشاريع في منطقة الخليج. كما أن هناك ارتفاعاً في الإنفاق في الإمارات منذ بداية العام الجاري مما يجعل شركات المقاولات والموردين يشخصون بأعينهم إلى سوق الإمارات التي تسجل نمواً حقيقياً. وفي جانب الإنشاءات المدنية كانت هناك مشاريع متميزة مثل، مبنى المطار الأوسط في مطار أبوظبي الدولي، ومشروع متحف اللوفر أبوظبي ومشروع عين دبي من تطوير شركة مراس في دبي.

كما أن إعلان دبي عن مشروع مدينة الشيخ محمد بن راشد وحديقة بوليوود الترفيهية ومجموعة من المشاريع الكبرى في الإمارة يعيد إلى الأذهان فترة الطفرة الاقتصادية والنهضة العمرانية قبل عام 2008، بداية الأزمة الائتمانية العالمية.

من جهة ثانية، أدى رفع دولة الإمارات وقطر على مؤشر «إم إس سي آي»، إلى فئة "أسواق صاعدة"، إلى جذب صناديق استثمارية عالمية سوف تسعى للاستفادة من تلك الترقية.

كما أن التدفقات الاستثمارية ستتجه إلى صناديق استثمارية وأسهم شركات بشكل مباشر في الإمارات وقطر، الدولتين الوحيدتين بين دول مجلس التعاون الخليجي اللتين ترقتا إلى فئة الأسواق الصاعدة..

وتوقع نحو ثلثا المشاركين في الاستطلاع - 58 ٪ - أن تكون الصناديق الاستثمارية العالمية هي أكبر المستفيدين من الترقية بالتواجد في أسواق دول مجلس التعاون الخليجي.

ويعتقد ثلث المشاركين في الاستطلاع أن الصناديق المحلية أو الإقليمية ستكون أكبر مستفيد، بينما تعتقد النسبة الباقية أن تقوم الصناديق العالمية بالاستثمار دون التواجد محلياً، لكنها ستستثمر عن طريق الصناديق المحلية، التي ستستفيد بدرجة أكبر.

المصدر: مجلة البيان

سويس ري: الإمارات تتصدر الأسواق الناشئة في مؤشر كثافة التأمين

أفادت شركة «سويس ري»، السويسرية لإعادة التأمين، بأن الإمارات حلت في المركز الأول ضمن قائمة الأسواق الناشئة خلال العام الماضي، في معدل كثافة واختراق التأمين، مشيرة إلى أن متوسط حصة الفرد في الدولة من التأمين أو معدل إنفاقه بلغ نحو 1470 دولاراً (5400 درهم) بالنسبة للتأمينات العامة، ونحو 300 دولار (1100 درهم) بالنسبة لتأمينات الحياة.

وقالت الشركة، في تقرير لها عن أداء سوق التأمين العالمية، أن أقساط التأمين في السوق الإماراتية نمت بنسبة تقديرية بلغت 9.6% خلال عام 2012، لتصل إلى نحو 26.4 مليار درهم، في حين أن أقساط التأمين على الحياة نمت بنسبة بلغت نحو 12.9%، لتصل إلى نحو 5.3 مليارات درهم. وأشارت إلى أن إجمالي أقساط التأمينات العامة نمت بنسبة 9% خلال العام الماضي، لتصل إلى نحو 21.1 مليار درهم، لافتة إلى أن السوق الإماراتية شهدت نمواً ملحوظاً خلال السنوات الأخيرة مدفوعة بالنمو القوي في التأمين على الخدمات الصحية، وتأمينات الحياة. وذكرت أن حصة الدولة في السوق العالمية من إجمالي أقساط التأمين المكتتبه بلغت 0.16%. فيما بلغت حصتها من إجمالي أقساط التأمين على الحياة في السوق العالمية نحو 0.06%، و0.29% بالنسبة للتأمينات العامة.

يشار إلى أن عدد شركات التأمين العاملة في الدولة بلغ 61 شركة، منها 34 شركة تأمين وطنية، و27 شركة تأمين أجنبية، في حين بلغ عدد الشركات التي تزاوّل جميع فروع التأمين (تأمين الأشخاص وعمليات تكوين الأموال، وتأمين الممتلكات، وتأمين المسؤوليات) 11 شركة وطنية، وشركتين أجنبيتين، وفقاً لآخر البيانات التي أصدرتها هيئة التأمين حول نشاط القطاع في الدولة لعام 2011.

وبلغ عدد الشركات التي تزاوّل «تأمين الممتلكات» و«تأمين المسؤوليات» 20 شركة وطنية، و17 شركة أجنبية، وعدد الشركات التي تزاوّل «تأمين الأشخاص» و«عمليات تكوين الأموال»، شركتان وطنيتان، وثمانين شركات أجنبية، فيما بلغ عدد الشركات التي تزاوّل «تأمين ائتمان الصادرات» شركة وطنية واحدة، وهناك 10 شركات وطنية تطبق نظام التأمين التكافلي.

المصدر: الإمارات اليوم



أخبار التأمين في دولة لبنان:

الاجتماع الرابع والعشرين لرابطة معيدي التأمين العرب

بالتعاون مع الأمانة العامة للاتحاد العربي للتأمين واستضافة الشركة العربية لإعادة التأمين تم مناقشة ورقة عمل موحدة حول إمكانية إنشاء هيئة أو جهة تعنى بالتصنيف بالتعاون بين شركات إعادة التأمين العربية ومنتدى الهيئات العربية للإشراف والرقابة على أعمال التأمين. وكانت شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين قد قدمت اقتراحاً ينص على " دراسة إمكانية تأسيس وكالة تصنيف عربية معترف بها من جميع شركات التأمين الأعضاء في الاتحاد العام العربي للتأمين وأن تقوم هذه الوكالة عوضاً عن الوكالات الدولية بمنح تصنيف للشركات العربية بواقعية ". وقد أبدت شركات إعادة التأمين العربية رغبة حقيقية في إحداث هيئة التصنيف العربية لأنها توفر الخروج من دائرة هيمنة وكالات التصنيف الغربية ذات النظرة المحدودة لاقتصاد الدول العربية والتي لطالما عكست هذه النظرة على تصنيفها للشركات العربية دون مراعاة ملاءتها وقوة مراكزها المالية.

وكان على جدول الاجتماع بند لمشروع ميثاق للتعاون المهني بين شركات إعادة التأمين العربية. ويهدف هذا الميثاق إلى إرساء أسس التعاون بين معيدي التأمين العرب اعتماداً على مبادئ أساسيين هما مبدأ مراعاة العلاقة بالمؤسسات المسندة وبالمحيط العام ومبدأ مراعاة علاقة الزمالة التي تربط المعيدين العرب فيما بينهم. فعلى معيد التأمين أن يحرص على علاقة ثقة متبادلة مع المتعاملين معه نابعة من الالتزام التام بأداء ما يترتب عليه من مستحقات ومراعاة القوانين والاستجابة لمتطلبات السلطات التنظيمية والرقابية بشفافية ومراعاة سرية المعلومات الخاصة بالعملاء والحرص على النهوض بالمستوى المهني التأميني والإسهام في كل عمل غايته صالح المهنة. أما على صعيد الزملاء فمن الواجب الالتزام بالحرفية والنزاهة في مجال المنافسة وإرساء علاقة تبادل معلومات تصب في مصلحة شركات الإعادة تجنبها التعرض للغش والخداع، والحرص على المعاملة المتكافئة بين الشركات العربية وإعطاء الأولوية لها في حال كانت بنفس مستوى المنافسة مع الشركات الأجنبية.

وختاماً تمت مناقشة اقتراح شركة الفجر لإعادة التأمين التكافلي بالنظر في ظاهرة عدم أو تأخر سداد المستحقات والأرصدة من قبل شركات التأمين وكيفية معالجتها وموضوع التوصل للخروج بمنطوق قانوني لعقود إعادة التأمين التكافلية والتقليدية يتناسب والقوانين المعمول بها داخل البلاد العربية.

المصدر: الرائد العربي

أخبار التأمين في دولة الكويت:

الكويتيون مستعجلون لخصخصة بورصة الكويت

شركة برأسمال 30 مليون دولار يساهم فيها كل الناس:

انتهت اللجنة المكلفة بمتابعة خصخصة البورصة الكويتية في وزارة التجارة من وضع النصوص القانونية لتأسيس شركة البورصة الكويتية برأسمال 30 مليون دينار، وقد انتهت إلى الاستعانة بمواد القانون رقم 7 لسنة 2010 الذي يضع شروط الخصخصة. وأكدت مصادر وزارة التجارة في الكويت أن هيئة أسواق المال والتجارة والمعنيين يعكفون على إنهاء الإجراءات اللازمة ليصار للإعلان عن إنشاء الشركة.

ومن المقرر أن يتم طرح 50 في المئة من أسهم الشركة للاكتتاب العام بما لا يزيد على 5 في المئة للمكتب أكان فرداً أو شركة. وسوف يتم تحديد سعر السهم بـ 100 فلس دون علاوة إصدار.

المصدر: مجلة البيان

أخبار التأمين في جمهورية مصر العربية:



المركزي المصري يتسلم ٣ مليارات دولار مساعدات من الإمارات

تسلم البنك المركزي 3 مليارات دولار من دولة الإمارات العربية لمساندة الاقتصاد المصري، وقال هشام رامز محافظ البنك : إن المساعدات الإماراتية دخلت حسابات رصيد الاحتياطي النقدي الأجنبي، وأوضح أن هذه المساعدات تتوزع بواقع 2 مليار دولار في صورة ودیعة مدتها 5 سنوات بدون فوائد ومليار دولار «دعم نقدي» للدولة.

من جهة أخرى، أكدت قيادات مصرفية بدء تحسن نظرة العالم الخارجي للاقتصاد المصري بعد ثورة 30 يونيو، وتوقعت تدفق الاستثمارات الأجنبية للبلاد خلال الفترة المقبلة مع التحسن المستمر في الأوضاع السياسية واستقرارها، خاصة بعد قيام وكالة «ستاندرد أند بورز»، بتعديل تصنيفها الائتماني ونظرتها المستقبلية لمصر إلى «مستقرة» وإبقائها على تصنيف الدين السيادي المصري عند درجة «سي سي سي+». وأشارت المصادر المصرفية إلى أن المساعدات المالية الخليجية لمصر والتطورات السياسية الأخيرة لعبت دوراً محورياً في تغيير نظرة الوكالة وتحسنها تجاه الاقتصاد المصري.

وقال هشام عكاشة، نائب رئيس البنك الأهلي والقائم بأعمال رئيس مجلس الإدارة، إن هناك مؤشرات أخرى تؤكد تحسن النظرة العالمية للاقتصاد المصري، منها تراجع تكلفة التأمين على مخاطر ديون الدولة إلى نحو 6% خلال أسبوع واحد بعد أن تجاوزت 8% قبل 30 يونيو، بالإضافة إلى انخفاض تكلفة تعزيز الاعتمادات المستندية من خلال البنوك المرسلين، كما أن الكويت أصبحت تقبل اعتمادات المعاملات التجارية مع مصر دون الحاجة إلى تعزيزات من بنوك مراسلين كما كان الحال في وقت سابق. وأضاف «عكاشة» أن تخفيض البنوك المحلية تكلفة السندات الحكومية 1% وأذون الخزانة بما يزيد على 0.5% هو مؤشر على الاستقرار، فضلاً عن نظرة سوق المال العالمية.

المصدر: جريدة الوطن

فَسْ
خَلَقَكَ

arabesque

إذاعة أرابيسك إف إم
102.3 FM 106.9 FM

Tel : 3045 mob : 0966123123 fax : 4474065 www.arabesque.fm

أخبار التأمين العالمية:



شركة تأمين أميركية تتوقف عن تغطية نتائج تناول المرضى لأدوية مركبة COMPOUNDED DRUGS

أعلن الدكتور مايكل شيرمان MICHAEL SHERMAN رئيس القسم الطبي في شركة هارفرد بيلغريم هيلث كير HARVARD PILGRIM HEALTH CARE التي تحتل المرتبة الثانية بين شركات التأمين الصحي في ولاية مساتشوستس MASSACHUSETTS أن الشركة قررت وقف تغطية الأدوية المركبة COMPOUNDED DRUGS وذلك بسبب تكاثر المطالبات التي تتلقاها من حملة عقود التأمين الصحي الصادرة عنها، والتي تتعلق بإصابات تعرض لها المضمونون جراء تناولهم أدوية مركبة.

وكانت قد برزت مؤخراً في أميركا ظاهرة إصابات الأشخاص الذين هم قيد المعالجة بالتهاب الدماغ MENINGITIS. وأظهرت التحقيقات أن معظم هؤلاء كانوا قد تناولوا أو حقنوا بأدوية مركبة. وقال شيرمان: «لن نغطي بعد اليوم سوى الأدوية التي تحمل موافقة وكالة الدواء والغذاء FOOD AND DRUG AGENCY».

والدواء المركب COMPOUNDED DRUG هو الدواء الذي يقوم الصيدلي أو الطبيب بتكوينه من خليط من الأدوية في إطار معالجة حالات مرضية خاصة سواء لدى الإنسان أو الحيوان والأحصنة من بينها بصورة خاصة. والأدوية المركبة لحالات فردية لا تخضع لرقابة وكالة الدواء والغذاء FOOD AND DRUG AGENCY أو موافقتها، لأنها تنتج عن جمع دوائين أو أكثر من قبل الصيدلي أو الطبيب البيطري ضمن كبسولة واحدة أو حقنة واحدة وذلك دون علم وكالة الدواء والغذاء ودون أخذ موافقتها.

المصدر: مجلة البيان

الضغوط تتزايد على "هولاند" بعد خسارة فرنسا تصنيفها الائتماني الممتاز

فقدت فرنسا التصنيف الائتماني الممتاز من آخر مؤسسة تصنيف دولية.. فقد أعلنت مؤسسة فيتش للتصنيف الائتماني أمس خفض تصنيف فرنسا من أيه.أيه.أيه إلى أيه.أيه.أيه موجب. وقالت فيتش إنه رغم استقرار آفاق الاقتصاد الفرنسي فإن بطء وتيرة انخفاض معدل الدين العام الفرنسي المرتفع وكذلك تباطؤ النمو الاقتصادي دفعها إلى خفض تصنيف فرنسا الائتماني.

وأشارت فيتش في بيان إلى أن الاقتصاد الفرنسي يواجه عدداً من التحديات الهيكلية بما في ذلك التراجع التدريجي للقدرة التنافسية وضعف الربحية وجمود أسواق العمل والسلع والخدمات.

وذكرت المؤسسة أنها تتوقع وصول معدل الدين العام إلى 96 في المائة من إجمالي الناتج المحلي العام المقبل على أن يتراجع إلى 92 في المائة بحلول 2017، وكانت التوقعات السابقة تشير إلى وصول معدل الدين العام إلى 94 في المائة العام المقبل و90 في المائة عام 2017. وقالت فيتش إن "المخاطر بالنسبة للتوقعات المالية للمؤسسة تكمن بشكل أساسي في حالة الغموض التي تحيط بتوقعات النمو واستمرار أزمة الديون في منطقة اليورو، وارتفاع معدل الدين لفترة طويلة يقلل الفرصة المتاحة لامتصاص الصدمات".

كما أن معدل البطالة المرتفع منذ فترة طويلة الذي وصل إلى 10.9 في المائة وهو أعلى مستوى له منذ 15 عاماً واستمرار عجز الميزانية من بين المشكلات التي تواجه اقتصاد فرنسا.

وزير المالية الفرنسي بييار موسكوفيتسي علق على خبر تخفيض تصنيف بلاده بالقول إن الديون الفرنسية هي من بين أكثر الديون أماناً، وأن بلاده تستفيد من أدنى مستوى تاريخ للفوائد على قروضها، وهذا يؤكد ثقة الأسواق بها ويعزز قناعة الحكومة الفرنسية بأن استراتيجيتها جيدة..

ويلفت الخبراء الاقتصاديون إلى أن الفوائد على السندات الفرنسية مرشحة للارتفاع بمجرد أن تخف الضغوط على الديون السيادية الإيطالية والإسبانية، فسندات خزنة البلدين تغري أكثر من السندات الفرنسية، نظراً لأن الفوائد عليها لا تزال أكثر ارتفاعاً من جهة، ولأن الحاجة للسندات الفرنسية كملاذ آمن للاستثمار قد خف مع تراجع الضغوط على السندات الإيطالية والإسبانية، كما أن استمرار العجز الكبير بالموازنة العامة الفرنسية يتواصل في ظل غياب النمو.

يقول المحلل السياسي والخبير باستطلاع الرأي جيرار لوجال، إن تراجع شعبية الرئيس من جديد يؤكد غضب جزء من ناخبي هولاند. فيما يتوقع إيمانويل ريفيير رئيس دائرة الرأي لدى مؤسسة ايبسوس أن تزداد الضغوط على الرئيس في الخريف مع اقتراب إصلاح نظام التقاعد. كما أن رجال الأعمال الفرنسيين يأخذون على حكومتهم عدم التحلي بالشجاعة واتباع سياسية متعرجة غير واضحة المعالم، ويعكس ذلك عدم قدرة الحكومة على التحدث بصوت واحد أحياناً حول العديد من المسائل وآخرها الخلاف حول الغاز الصخري. وتزيد الأزمة الشعور لدى الفرنسيين بأن الحكومة تغير مواقفها باستمرار، ففيما أعلن هولاند أنه لا ضرائب جديدة العام المقبل قال بيارموسكوفيتسي إن الحكومة قد تضطر لفرض ضرائب جديدة إذا كان النمو معدوماً لضبط العجز في الموازنة العامة، فيما يشعر الفرنسيون أن قوتهم الشرائية تتراجع بفعل السياسة الضريبية للحكومة.

المصدر: مجلة الاقتصادية

البنوك البريطانية تحتاج إلى سد ثغرة في ميزانياتها تقدر بنحو ٢٧ مليار استرليني

أكدت هيئة الخدمات المالية التابعة لبنك إنكلترا المركزي أن كبرى البنوك البريطانية باتت بحاجة إلى سد ثغرة إجمالية في ميزانياتها العمومية لا تقل قيمتها عن 27 مليار جنيه إسترليني.

ويتوقع المركزي من البنوك المعنية إطلاعه على خططها لسد الثغرات المالية في ميزانياتها العمومية والشروع في تنفيذها قبل نهاية العام الحالي، وذلك من خلال بيع أجزاء من ممتلكاتها وحصولها في أية مشاريع أو بنوك أخرى سواء في بريطانيا أو في الخارج. وكان المركزي قد وجه تحذيراً إلى بنك رويال بنك أوف سكوتلند الذي تملك الحكومة نسبة 81 في المئة من أسهمه بإمكانية تعرضه لمخاطر مالية معقدة بسبب مسؤوليته عن 13.6 مليار جنيه من إجمالي قيمة الثغرة المالية.

المصدر: مجلة البيان



دورة / إعداد مدربين / المرحلة الثالثة



أقام الاتحاد السوري لشركات التأمين الدورة التدريبية - إعداد مدربين - المرحلة الثالثة في بيروت بتاريخ 16-17-18/4/2013 بهدف تأهيل مدربين في سوق التأمين السوري للمساهمة في إعداد المؤتمرات والفعاليات الاقتصادية بهدف الارتقاء بسوق التأمين السوري وذلك من خلال إعدادهم بطرق علمية وتزويدهم بكافة المهارات المطلوبة لنقل المعلومات وإيصالها بالطرق الفعالة الحديثة، وهم السادة:

محي الدين الشعار	الاتحاد التعاوني للتأمين
فراس رضوان	شركة التأمين العربية - سورية
نوار البيطار	الشركة المتحدة للتأمين
باسل عرنوق	شركة أدونيس للتأمين (أدير)
أنس جنود	العقيلة للتأمين التكافلي
عامر روفائيل	شركة التأمين العربية - سورية

وبعد اجتيازهم الدورة بنجاح فقد أصبحوا مدربين متميزين حائزين على شهادة مدرب خبير معتمدة من عدة جهات ومنظمات دولية:

International accreditation organization

The Drucker society of Gulf States

American consultant's league





البرنامج التدريبي لموظفي شركات التأمين

من خلال الأهداف التي يسعى لها الاتحاد في تطوير العملية التدريبية لشركات التأمين، وبعد الإطلاع على احتياجات شركات التأمين فقد باشر الاتحاد بإقامة دورات تدريبية لموظفي شركات التأمين يشمل مختلف احتياجات التدريب.

إدارة المخاطر

التاريخ: 23/ 6 - 24
المدرب: السيد محي الدين الشعار



مهارات التواصل الفعال والتحفيز

التاريخ: 25/ 6 - 26
المدرب: السيد باسل عرنوق





خدمة العملاء

التاريخ: 4/3 - 7
المدرب: السيد نوار البيطار



إدارة الموارد البشرية

التاريخ: 2/1 - 7
المدرب: السيد انس جند





مهارات البيع وتقنيات التأمين

التاريخ: 7 - 8 / 7
المدرّب: السيد فراس رضوان
المدرّب: السيد عامر روفائيل



CAS Certification Process

Associate Level (ACAS)	You are required to complete 7 exams, attend one course on professionalism and complete coursework in applied statistics, corporate finance, and economics as required by both the SOA and CAS.	Normally, 4 to 6 years are required to reach this level.
Fellowship Level (FCAS)	You must pass 2 additional exams in advanced topics, such as investment, financial analysis and the valuation of insurance (i.e., advanced ratemaking, individual risk rating plans).	Typically, actuaries make it to the fellowship level 2 to 3 years after attaining Associate status.

SOA Certification Process

Associate Level (ASA)	You are required to pass initial 4 exams, one course in professionalism, eight computer modules with two corresponding assessments and complete coursework in applied statistics, corporate finance and economics as required by both the SOA and CAS.	Normally, 4 to 6 years are required to reach this level.
Fellowship Level (FSA)	You must pass 2 additional exams within a chosen specialty: group and health benefits, pensions, investments or finance/enterprise risk management and complete three computer modules and a professionalism course.	Typically, actuaries make it to the fellowship level 2 to 3 years after attaining Associate status.

It is important to take note that both Associate and Fellowship exams are extremely tough, and becoming an actuary requires hard work, total dedication and patience when it comes to study and preparation.

Additionally, due to how much computer-based modeling is involved, understanding computer programming languages, such as Visual Basic for Applications, SAS or SQL, is often beneficial.

Employment Opportunities:

Actuaries work in all sectors of the economy but they are chiefly concentrated in the financial-services sector, such as investment banks, insurance companies, commercial banks and retirement funds. The state and federal government, corporations and consulting firms also employ them. Non-traditional opportunities exist in the area of financial planning, where the actuary is responsible for reducing financial risks for families and businesses.

Consulting actuaries work with and advise high-level executives, especially in financial services, on matters of risk management and healthcare domains. Actuaries having exhaustive knowledge of the

insurance, pension, investment or employee-benefits fields, and can rise to administrative and executive positions in their companies. Actuaries with decision-making capability, progress to management positions in areas of advertising, marketing, accounting, underwriting and data processing.

According to 2006 figures from the U.S.Bureau of Labor Statistics (BLS), the median annual earnings of actuaries is \$82,800. Actuaries who work as consultants provide advice to clients for a pre-determined fee. Experience, location and demand play a major role in determining the salary of an actuary. Larger cities pay actuaries handsomely due to the higher cost of living and intense competition. Likewise, smaller companies may pay a higher salary to actuaries and provide better benefits due to their demanding role in the company.

Conclusion:

Who wouldn't want continuous upward career advancement, paid study time and high pay? If you are a math whiz kid and would like to help people through insurance, then becoming an actuary would be the ideal route to reach the summit of success.



What changes might I need to make to my insurance policy?

The number one thing to remember about insurance is that, just like everything else, it changes over time. The top-of-the-line policy that you bought five years ago might not even be available or even used anymore. So, it's extremely important to review all of your insurance policies at least once every two years. Here's some of the important items that you should be checking on your insurance documents:

- a) **Coverage Limits** - have your needs changed since the last renewal?
- b) **Coverage Minimums (by law)** - do you have adequate coverage, as required by your state of residence?

- c) **Deductibles** - are you able to pay the deductible listed on your policy if needed?
- d) **Premiums** - is your premium payment still competitive with the current insurance products?
- e) **Premium Discounts Available** - have you asked for premium discounts for multiple policies with the same agent or insurer?
- f) **Beneficiaries** - when is the last time you reviewed your beneficiaries or checked that all members of your family were covered under the policy?
- g) **Master List** - what happens in the event of your death? How easy is it for your spouse or estate administrator to find all of your insurance documents; why not make a master list?



Insure Your Future With A Career As An Actuary!



Most of us are not aware of what an actuary does and the importance of the role in an insurance company. Undoubtedly, an actuarial job may seem quite boring, but it is one of the most challenging and high-paying jobs. If you are a math or statistics genius, then this may be the perfect career for you. The actuary's main responsibility is assessing/quantifying risk and developing means of mitigating risks. Actuaries are largely known for their work in the insurance and pension fields, where they design financially secure benefit programs to protect customers. Let's take a look at the role, certification process and career advancement of an actuary.

What is an Actuary?

Actuaries are the financial engineers of the insurance industry, specializing in either life and health insurance or property and casualty insurance. Basically, they formulate probability tables or employ highly advanced dynamic modeling methods that predict the probability that a potential event will generate a claim. From these tables, they ascertain the amount of money needed for claims payouts.

Different actuaries have different roles, so they either work for insurance companies or consulting firms. They may be involved with devising a new retirement program for a company or even calculating the impact

of cell phone ban laws in automobile losses and determining suitable rate discounts. For instance, in property insurance, property and casualty actuaries compute the number of claims likely to result from natural catastrophes. The actuaries take into account the property's location, construction and several other factors before determining the premium.

Similarly, the figures calculated by actuaries ensure that insurance companies charge sufficiently enough for premiums in order to cover predicted costs. Above all, actuaries have to make sure that the premium charged for that insurance is affordable by the public as compared to other insurance companies.

Educational Background:

If you are interested in becoming an actuary, you are required to earn an undergraduate degree in statistics, mathematics, finance or actuarial science. There are many schools and colleges that offer programs in actuarial science.

Before becoming a fully qualified actuary, individuals must pass examinations given by either the Society Of Actuaries (SOA) or the Casualty Actuarial Society (CAS) over a period of five to ten years. Students are normally allowed to take the first two examinations while they are still in college. After graduation, students often obtain jobs as entry-level actuaries and work through the certification process while simultaneously gaining some experience in

the field. In return, several employers may pay the examination fees and provide extra study time to their employees. As actuaries pass exams, they get compensated with pay raises.

The two actuarial societies provide basic education in the fundamental principles of actuarial science, professional development and continuing education for practicing actuaries. The SOA provides professional certification in life insurance, retirement systems, investment and finance and health benefits systems. The CAS is related to specialization in the property and casualty field. Generally, three of the first four exams in the SOA and CAS examination series are jointly administered by the two societies and, thus, include the same material.

How Much Should I Allocate to Debts Like Credit Cards or Car Loans?

Some of our debt, such as car financing, comes with specific repayment schedules, but rolling debt instruments like credit cards can generally be paid off according to one's personal ability to pay. The ruling maxim here is this - don't allocate money to taxable investment accounts if you have existing credit balances. Most credit cards charge between 5% and 30% interest annually, which sometimes outpaces what the average investor can expect to earn from stocks, bonds or funds. It's much better to pay the credit cards off first and then begin budgeting some money for taxable investment accounts. Doing so will allow you to save on escalating interest expenses.

Some fixed-period loans will allow for overpayment, while others will not. You should evaluate the interest rate being paid to determine if paying a fixed debt off early is the right path. If you have existing credit card debt, chances are that this is costing you more in interest than an auto loan for example. In this case, you should still target paying off the credit card debt first.

Some creditors will give you different payment options if you simply contact them by mail or by phone. You may find that you can have your monthly payment increased (as long as you can afford to!) or otherwise adjusted to fit your budget. You'll also want to make sure there are no prepayment penalties for retiring a specific debt early, as these could negate any savings you get on interest costs. If you have too many cards, or don't know which to pay off first, consider getting a consolidation loan to pay off all your other cards and debts and make one manageable payment each month. If you go this consolidation route remember, it is a must that you stop using your credit cards or stop yourself from attaining new loans until after you've paid off this consolidation loan.



Should I Overpay on My Mortgage?

Your mortgage is often the cheapest source of debt you have (assuming that it is a conventional mortgage and not subprime), but it could still make sense to overpay on your monthly payments. First and foremost, all of the higher interest debt that can be settled should be done so first, before considering this option. It is also advisable to have an emergency fund of two to three month's net income before deciding to overpay. Basically, any money that is considered for overpayment should be money that would otherwise go into a savings or an investment account, meaning that all other budget categories are fully funded for the time being.

While it is possible to earn more on an investment than would be saved in mortgage interest, it does expose you to the increased risk of market fluctuations. Many people would rather pay a couple of hundred extra dollars per month towards their (typically) largest source of debt than subject a small investment account to possible losses in the markets. The more favorable your interest rate is on your mortgage, the more the scales tip in the favor of keeping the extra money to invest instead. On the other hand, mortgage payments are generally tax-deductible; depending on your overall tax picture the extra deductions could save you more money year to year, making it worthwhile to overpay. You should consult an accountant or Certified Financial Planner® (CFP®) if your tax picture has a lot of moving parts year to year.

How Should I Maintain and Update My Budget?

In the first few months, it's essential to review account statements regularly and see exactly how much was spent on various expenses. These aggregate figures should be compared to the amount set up in your budget and any adjustments should be made to reflect the reality of your life. This is the best and easiest way for your budget to remain relevant in your financial life.

Inevitably you will come across "one time" expenses that you may wish to add up over the course of a year rather than per month. For example, let's say your refrigerator goes on the fritz and it costs \$400 to make repairs. While this is a legitimate household maintenance expense, it wouldn't be accurate to add \$400 to a section of your budget for household expenses or upkeep. It would be better to add up all of these sporadic expenses to arrive at an annual figure for "home maintenance" or similar category in your budget.

Remember, however, if you find that you've budgeted too harshly and have left little room for fun, you will not stick to this budget. If you find that you are covering bills, decreasing debt, filling your emergency fund and savings accounts, but just can't stand missing out on the latest movies or parties with friends, then you should re-evaluate your budget to reflect your new goals. If you don't keep your budget current to your needs, wants and future goals, you simply will abandon it for present pleasures. It's not rocket science, and you can have both.

Why Do I Always Have Expenses That Don't Fit into My Budget?

One reason why some people stop using a budget is because there are many expenses that don't seem to have a place in their budget. This is partly to be expected, and is easy to fix. Any good budget will have a "miscellaneous" category for all disparate expenses that come up in a given month or year. A target budget for miscellaneous expenses can be made by simply looking over purchases made

over a few months' time and calculating a simple average. What came up that had to be fixed, bought or borrowed? Would you be able to include those surprises in any of your other categories? If not, then add these miscellaneous costs to your budget to cover for the rest of the year.

The point is to decide which costs are fixed (not negotiable and must be paid each month) versus variable (which fluctuate depending on the month or your mood). Your rent, for example is fixed. Your gym membership, however fixed the rate is, can still be cut if you choose to quit, and is therefore variable. Once you figure out if the cost is fixed or variable, you've won half the battle to budgeting.

Sometimes the answer is as simple as re-evaluating your original budget for any missing categories or places where you might have underestimated how much should be budgeted. Gifts and travel should have their place in your budget, and entertainment expenses should include eating out and small impulse buys like magazines and snacks. Otherwise you'll always find yourself with expenses that don't have a home in your budget, and this could discourage you from sticking with the process. Over time you'll find that your budget more closely reflects your spending patterns, so long as you are honest with yourself about where the money goes.

Conclusion

Good budgeting may seem like a humbling or constricting endeavor, but it can actually be very freeing if approached with an open mind and with future goals in place. After all, the goal of any budget should be to maximize what can safely be spent on the things we want and need, while at the same time planning for a solid financial future. Following a good budget can lower debt, increase funding for investment accounts and reduce the overall stress that comes from not knowing how much money is needed from month to month.





Top 5 Budgeting Questions Answered!



Budgeting has negative connotations, but it can do wonders for your overall financial picture and it takes very little effort to create and maintain a budget. Think of a budget as simply a tool for organizing cash flows. You are, in essence, a CEO on a smaller scale who is taking steps to ensure your company's (or family's) cash flow is monitored each month. In this article, we'll cover five of the most commonly asked questions with regards to budgeting, and show you how it really is possible to save money, pay off debt and still enjoy life.

How Much Should I Set Aside for Investments?

When deciding how much you should put aside to save or invest, there are many factors to consider, including your age, disposable income and liquidity needs.

- Your age will help determine not only your asset allocation (younger investors should have higher equity allocations than older ones) but also how much money should be put toward future goals like buying a home or retirement. For example, because younger individuals have lower wages, investors in their 20s or 30s can generally afford to put away smaller amounts than an investor in their 50s with little retirement assets.
- Disposable income is independent of all your costs that need to be paid out in order to survive. You can spend it on toys or stash it away in savings. The amount of disposable income you have will determine how much fun you can have now, and how much fun you can plan for later in life.
- Liquidity means how fast you can convert your assets to cash. Your level of liquidity will generally determine what kind of interest rates you will receive or how fast you will be able to access your own money. If you were to place your money in accounts that will tax you for taking money out, or will only let you take money out after a large length of time, then you would have a very illiquid financial stance. The amount of personal liquidity that you maintain is up to you, and should be decided before you begin to invest.

Some good ways to begin saving for your future include employer-sponsored retirement accounts (e.g. 401(k)s) that allow you to use pre-tax dollars to fund your account. Many employers even offer to match up to a certain percentage of your annual income. If possible, you should always look to pay into these accounts the maximum that is matched by the company. The employer match is basically free

money, and the ability to fund with pre-tax income earns you a free return even before considering any investment returns.

Once an employer-sponsored plan has been maximized, any extra money that you can afford to put toward investments should go into fully funding an individual retirement account (IRA) for the current year. Retirement accounts for you or a spouse provide tax-free appreciation of your invested assets, a crucial component of long-term growth found in these key retirement funds.

While there is no magic dollar amount that defines how much should be saved or invested, 10% of your net income is a desirable target (but starting at 5% is still admirable). It is essential that any money set aside for investing should be free and clear of any monthly or annual expenses. It should also only be considered if you have a "cushion account" of emergency funds that can be accessed quickly, such as in a savings account or Treasury bill.





The management may not always recognize the profession's values and might has limited understanding of the numerous benefits of your function in the company.

Most time, this misunderstanding or deliberate ignoring of the management plays an unconstructive role in appreciating your performance.

Lack of appreciation could result from many reasons as the culture and the type of management (democratic management) or business type (familial company....).

So what is the correct solution or what you could do to take your right place in the company or guarantee the full recognition of the management?



1. Marketing your job: You can promote your duties or tasks by shedding the lights on your contribution to company production and benefit when communicating to the management your monthly performance report. You have to highlight any positive outcomes or consequences resulted from your personal initiatives, moreover you can show up your experience in some area of activities, goals and objectives which being achieved with high efficiency and effectiveness, the time needed to achieve your tasks.



2. Qualification & certifications: you must not miss any opportunity to earn new educational degree and professional certificate. Certification is a recognized professional credential that demonstrates your competency and professionalism in your tasks.



3. Training: This is the cornerstone and the most important component for an effective function. Appropriate training reflects your commitment to excellence; it

will enhance your learning curve and your chance to be rotated to a higher position or used by the company in other branch.



4. Quality: High quality job and continuous quality improvement mean high commitment to best practices and international standards; we can say that high job quality is a mirror of your proficiency, competency, and ethics.



5. Hard Work and Team spirit: Persistent efforts and hard work are so appreciated by other parties including top management, on other hand; having team spirit is the principal key to success relationships with your colleague and your managers. Hard work and team spirit is a step in achieving your private goals and organizational objectives.

Success starts from your conviction that you are able to add value any time and your willingness to create this value to your company and for your own interest.

6. Flight Insurance

Flight insurance coverage is completely unnecessary. Despite media portrayal, airline accidents are relatively rare, and your life insurance policy should already provide coverage in the event of a catastrophe.

7. Water Line Coverage

Water companies have made an aggressive push to sell policies that cover the repair of the water line that runs from the street to your house. The odds are in your favor that you will never use this coverage, particularly if you live in a newer home. If you live in an average suburban neighborhood and you do need to repair the water line, the distance to the street is short, the likelihood of a problem is low and repair costs are a few thousand dollars or less. The same goes for policies offered by other utility companies.

8. Life Insurance for Children

Life insurance is designed to provide a safety net for your heirs/dependents. Because children don't have heirs to worry about and, statistically speaking, most kids will grow up safe and healthy, most parents should not purchase life insurance for their kids. Instead, use the money that you would have spent on life insurance to fund an education plan or an individual retirement account (IRA).

9. Flood Insurance

Unless you live in a flood plain or an area with a history of water problems, don't even bother buying flood insurance. If none of the homes in the area has ever been flooded, yours is unlikely to be the first.

10. Credit Card Insurance

Purchasing coverage to pay your credit card bill in the event you cannot pay it is a waste of money. A far better idea is to avoid running up your credit cards in the first place, so you won't need to worry about the bills. Not only do you not save on the insurance premiums, you'll also save the interest on your debt.

11. Credit Card Loss Insurance

Federal law limits your liability if your credit card is stolen. Your out-of-pocket costs are limited to \$50 per card and not a penny more. In fact, many credit card companies don't even try to collect the \$50.

12. Mortgage Life Insurance

Mortgage life insurance pays off your house in the event of your death. Rather than add another policy - and another bill - to your list of insurance plans, it makes more sense to get a term-life policy instead. A good life insurance policy will provide enough money to pay off the mortgage and to cover other expenses as well. After all, the mortgage isn't the only bill your survivors will need to pay.

13. Unemployment Insurance

This coverage makes minimum payments on your bills if you are out of work, which sounds like an attractive proposition. A better plan is to save your money and build up an emergency fund instead. You won't have to cover the cost of the insurance policy and, if you are never out of work, you won't spend any money at all.

14. Disease Insurance

Policies are available to cover cancer, heart disease and other maladies. Instead of trying to identify every possible disease that you may encounter, get a good medical coverage policy instead. This way, your medical bills will be covered regardless of the problem you face.

15. Accidental-Death Insurance

Unless you are extraordinarily accident prone, an accident is unlikely. Major catastrophes such as car wrecks and fires are covered under other policies, as is any harm that comes to you while at work. Accidental-death policies are often fraught with stipulations that make them difficult to collect on, so skip the hassles and get life insurance instead.

When Choosing Insurance

There are so many policies to choose from, and they all cost money. While a certain amount of insurance coverage is necessary and prudent, you need to choose carefully. In general, broad policies that offer coverage for a multitude of potential events are a better choice than limited-scope policies that focus on specific diseases or potential incidents. Before you buy any policy, read it carefully to make sure that you understand the terms, coverage and costs. Don't sign on the dotted line until you are comfortable with the coverage and are sure that you need it.



How do I choose which insurance company to use?

Picking an insurance company to use is not an easy task, considering the financial crisis of 2008 and 2009. Several financial institutions and insurance companies have gone out of business, merged with stronger firms or sold particular divisions of their company outright. Don't get too scared; state guaranty funds will pay claims up to a certain limit if your insurance company goes under. Here are some other factors to consider:

When choosing your insurance carrier, there are several factors that you should consider to help you make a wise decision. Consider some of the following:

- What is the quality rating of the insurance company, as published by the main rating agencies in comparison with their peers? (Moody's, Standard & Poor's, & AM Best - claims.)
- Paying ability, financial strength, assets etc...
- Is the insurer a specialist in this area of insurance coverage?
- Is it easy to speak to a "live" person and will you be working with the same person (agent)?
- Will it provide insurance coverage that is adequate for your needs?
- Is its policy premium cost effective when compared to similar insurance companies?
- What are the deductibles?
- What is the claim paying process?
- Does the insurer give family discounts on premiums for multiple policies?
- If proximity is an issue for you, is there a local office nearby?
- Consider the company's record for claim refusal. Your state insurance commission may have a record of complaints.



Insurance Policies You Don't Need!!

Fear of the future sells insurance. Because we can't predict the future, we want to be ready to cover our financial needs if, or when, something bad happens. Insurance companies understand this fear and offer a variety of insurance policies designed to protect us from a host of calamities that range from disability to disease and everything in between. While none of us wants anything bad to happen, many of the potential catastrophes that happen in our lives are not worth insuring against. In this article, we'll take you through 15 policies that you're probably better off without.

1. Private Mortgage Insurance

The infamous private mortgage insurance (PMI) is well known to homeowners because it increases the amount of their monthly mortgage payments. PMI is an insurance policy that protects the lender against loss when lending to a higher-risk borrower. The borrower pays for this insurance but derives no benefit. Fortunately, there are several ways to avoid

paying for this unnecessary policy. PMI is required if you purchase a home with a down payment of less than 20% of the home's value. The small down payment is viewed as putting you at risk of defaulting on the loan. Put down at least 20% and the PMI requirement goes away. Alternatively, you can put down 10% and take out two loans, one for 80% of the sale price of the property and one for 10%, although interest rates can prevent the economics of this maneuver from working out in the homeowner's favor.

2. Extended Warranties

Extended warranties are available on a host of appliances and electronics. From a consumer's perspective, they are rarely used, particularly on small items such as DVD players and radios. If you purchase a reputable, brand-name product, you can be fairly certain it will work as advertised and that the extended warranty is statistically likely to be unnecessary. If you spend \$5,000 on a giant, flat-screen television, the policy is still unlikely to pay off, but might make you feel better. For everything else, forget it.

3. Automobile Collision

Collision insurance is designed to cover the cost of repairs to your vehicle if you are involved in an accident. If you have a loan out on the car, the loan issuer is likely to require that you have collision insurance. If your car is paid off, collision is optional; therefore, if you have enough money in the bank to cover the cost of a new car, collision insurance may be an unnecessary expense. This is particularly true if you are driving an old car, because cars depreciate so quickly that many vehicles are worth only a fraction of their purchase price by the time the loan is paid in full.

4. Rental Car Insurance

Most auto insurance policies offer additional coverage for the cost of car rentals, touting it as a useful feature if your car is ever involved in an accident and needs to

spend some time in the repair shop. This may sound like a good idea, but in reality, most people rarely rent a car, and when they do, the cost is relatively low and hardly worth insuring against. Although rental car insurance is relatively inexpensive, amortized over the course of a lifetime you are still likely to spend far more than you will benefit.

5. Car Rental Damage Insurance

Many auto insurance policies already cover rentals, so there's no need to pay for this twice. Check your policy before you pay. Depending on where you rent the vehicle, you may also be able to pay a small fee for insurance on your rental when you pick it up at the rental center. If this fee is less than what you'd pay for a year in your old policy, choose the fee over the policy.



آثار الأزمة ..

بسم الله الرحمن الرحيم،

يصدر العدد بالتزامن مع مناسبة عيد الفطر المجيد أعاده الله على وطننا الحبيب وأبنائه باليمن والبركة . إن الظروف التي نمر بها جميعاً قد تكون من أكثر الأوقات وأعمقها تأثيراً على اقتصادنا الوطني وما يمر به من صعوبات جمة لاتخفى على أحد، ولعل أهمها هو تعثر ثبات سعر صرف الليرة السورية بالنسبة للعملات الأجنبية والتي تسمى أحياناً بالمعنى الدارج (العملة الصعبة) وذلك نتيجة التخضم وانخفاض القوة الشرائية والنتائج القومي أو عجز في الميزان التجاري وميزان المدفوعات الخاص بالدولة نتيجة ارتفاع الطلب على العملات الصعبة وهو ما يحمل أثراً غير محمود على تسعير قيمة المنتجات التأمينية والتي تضمن وتؤمن لمدة سنة كاملة سواء على صعيد التأمينات الشخصية كالتأمين الصحي والحوادث والحياة أو أنواع التأمينات الأخرى كالحريق والهندسي والسيارات .. إلخ،، ولا بد من ضمان هذه المنتجات لمدة سنة كاملة بغض النظر عن التغير في أسعار الصرف وهو ما يؤثر على دقة التسعير وبالتالي على إمكانية الإيفاء بالتعويضات نتيجة ارتفاع الأسعار بشكل عشوائي للتجهيزات والقطع المتضررة أو الأجور بشكل عام أو تسعير بعض الخدمات الطبية والمواد المتعلقة بها .

وهنا لا بد لنا من التوقف عند حقيقة راسخة وهي أنه لن يكون بمقدور شركات التأمين تثبيت أسعار المنتجات التأمينية وتوفير خدمة الغطاء التأميني بشكل حقيقي مالم يتم تثبيت سعر الصرف وخاصة بالنسبة للدولار، فشركات إعادة التأمين تستوفي قيمة هذه المنتجات المعادة لديها بالعملة الصعبة وبالتالي فإن عملية التسعير المعادلة بالليرة السورية غير ثابتة، وهو ما يشكل إرباكاً حقيقياً لشركات التأمين، ومن هنا فإنه لا بد من توفير قطع أجنبي بمعادل مقبول من الجهات المعنية يمكن شركات التأمين العامة والخاصة من الإيفاء بتعهداتها بشكل كامل تجاه المتضررين من الحوادث بشكل عام.

وفي حال استمرار تذبذب سعر صرف الدولار أمام الليرة السورية وبالتالي ارتفاع أسعار قطع الغيار والتجهيزات والأجور، فإننا نعتقد بأن شركات التأمين العاملة في السوق التأمينية ستقع في حيرة حول كيفية تعويض ارتفاع حجم المطالبات المستوجبة الدفع لأصحاب العقود المؤمنة، وهو الأمر الذي سيسبب إرباكاً يطل ميزانيات الشركات وأقساطها التأمينية في وقت يشهد عصف الأزمة الحالية على السوق التأمينية.