

كيف تحدد

الأقساط من قبل شركة التأمين؟!

Do You Need  
Casualty Insurance?

الاكتتاب و الأخطار ..

Will Insurance  
Keep Your Business Safe?



الدكتور عماد الدين خليفة:

أطلقنا عقد تأمين حياة يناسب ذوي الدخل المحدود ..



## 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  
أ. نضال آق بيق  
أ. سامر بكداش  
أ. حازم دويك  
م. هيثم الحريري  
أ. مروان مطر جي

### رئيس التحرير:

م. سامر العشي

### 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

6

## د. عماد الدين خليفة: في حوار خاص مع التأمين والمعرفة

يرى الدكتور عماد الدين خليفة مدير عام شركة الثقة السورية للتأمين أن التمسك بالخط الفني للتسعير والشروط والتركيز على المنافسة في الخدمة والمنتج التأميني مع الحرص على توفير اللغة المشتركة في هذا الإطار هي أحد عوامل الحد من الأثر السلبي للمنافسة وخاصة عندما تكون سوق التأمين حديثة العهد ...

### ثقافة تأمينية



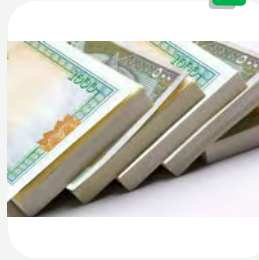
10 | ضوابط أداء مبلغ التأمين ..

12 | وسيط التأمين ودوره في سوق التأمين ..

14 | ليس كل ما يلمع ذهباً !!

18 | الاكتتاب والأخطار

### توعية تأمينية



26 | كيف تحدد الأقساط من قبل شركات التأمين !؟

28 | التكاليف غير المنظورة في تأمين الزواج ..

32 | هل سيحافظ التأمين على أعمالك سليمة وأمنة ؟؟

36 | اقتصاد

أهداف المشروعات و علاقة دراسة الجدوى بالتنمية

الاقتصادية و غايتها ..

### أخبار التأمين

#### محلية:

44 | بورصة دمشق:

لا ضريبة على أسهم الشركات والتداول إلى ارتفاع

46 | شركات التأمين الخاصة ترفع أقساطها على التأمين الصحي بنسب تصل إلى 200 %

#### عربية:

48 | الإمارات العربية المتحدة:

قطاع التأمين في سوق أبوظبي يرتفع 10,92 %

52 | مصر:

«نجيب»: إنشاء شركة مصرية لإعادة التأمين يتكلف 500 مليون دولار

#### عالمية:

56 | سويس ري تحقق 71 مليون دولار أرباحاً فصلية

57 | التوقيت الشتوي في كندا يزيد حوادث السير

### Insurance Awareness

73 | Will Insurance Keep Your Business Safe?

75 | How An Insurance Company Determines Your Premiums ?!

77 | How can we control our future?

81 | Do You Need Casualty Insurance?





## 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**



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

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

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

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

## الافتتاحية



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

## قديماً في مواجهة الأزمة

يتابع الاتحاد السوري لشركات التأمين إدارة ظروف الأزمة التي تعيشها بلدنا بكفاءة عالية وحس عالٍ من المسؤولية، الأمر الذي يؤمن استمرار وتيرة العمل في السوق السورية للتأمين، فلم يتأخر الاتحاد عن المضي في تنفيذ استراتيجياته التي وضعها منذ انطلاقتها بما يخدم قطاع التأمين ويعزز قوته وصلابته من خلال العمل الجماعي والتعاون في مجالات العمل المشتركة و بما يحقق مصالح جميع الشركات ويؤمن خدمات أفضل في سوق لم تكد لتقوى وتؤمن فرص نضوجها، حتى ابتليت البلاد بأزمة كانت كفيلة بإسقاط وبانهيار مفاصل مهمة في اقتصادنا الوطني.

ولكن الاتحاد السوري لشركات التأمين، وبفضل الأسس الصحيحة التي قام عليها، تمكن من مواجهة الصعوبات بإرادة وحكمة، فطلت تجمعات التأمين في مديريات النقل تعمل ولم تتوقف حتى في أصعب الظروف الأمنية، وإن حدث وأن توقفت إحداها فلفترة محدودة، إذ سرعان ما تعمل إدارة الاتحاد بفضل كوادرها وموظفيها على تدارك ذلك والنجاح في إعادة الخدمة للمواطن، وفي أحيان كثيرة عمد الاتحاد الى نقل مراكز التأمين الواقعة في الأماكن الساخنة الى أماكن أكثر أماناً حمايةً للمواطن ولمصالح الشركات في آن معاً.

في إطار ذلك يستمر الاتحاد في عملية المقاربة بين شركات التأمين والجهات الوصائية من أجل تأمين اتخاذ القرارات السليمة دائماً والتي تعبر عن مصلحة القطاع وتعزيز معالجته للظروف وللمصاعب التي تواجهه، حيث لا تبدو هذه الصعوبات قليلة على الإطلاق، خاصة وأن العقوبات الاقتصادية طالته بشكل مباشر.

إن الاتحاد السوري لشركات التأمين عازم على متابعة دوره في تنمية وتطوير قطاع التأمين بما يفضي الى رفع كفاءة الأداء عبر التدريب المستمر والعمل على مواكبة كل ما هو جديد في صناعة التأمين وتحقيق أفضل مايمكن من النتائج والأداء المؤثر في الاقتصاد السوري، وبناء على ذلك فإن لدى الاتحاد خططاً طموحة ومشروعة للمستقبل سيكشف عنها تباعاً عبر إنجازات حقيقية يطمح من خلالها إلى توسيع دائرة عمله ونشاطه... فهدفنا أن نكون عنصراً فاعلاً في العمل الجماعي و نقلة حقيقية في عمل الاتحادات في سورية.



د. عماد الدين خليفة  
مدير عام شركة الثقة السورية للتأمين  
في حوار خاص مع التأمين والمعرفة

## غياب اللغة المشتركة في التأمين أحد عوامل المنافسة السلبية بين شركات التأمين



يرى الدكتور عماد الدين خليفة مدير عام شركة الثقة السورية للتأمين أن التمسك بالخط الفني للتسعير والشروط والتركيز على المنافسة في الخدمة والمنتج التأميني مع الحرص على توفير اللغة المشتركة في هذا الإطار هي أحد عوامل الحد من الأثر السلبي للمنافسة وخاصة عندما تكون سوق التأمين حديثة العهد ..

- نعلم أن شركة الثقة السورية للتأمين هي واحدة من شركات مجموعة الثقة في العديد من الدول العربية: برأيكم هل يعد ذلك عاملاً من عوامل دعم الشركة واستمرارها؟ وماهي الميزات التي تفردها عن بقية شركات التأمين؟

إن كون شركة الثقة السورية للتأمين (ترست سورية) عضواً في مجموعة "ترست" المنتشرة بشركاتها في العديد من الدول العربية شكل لها أرضية قوية عند انطلاقتها للعمل في السوق السورية حيث كان للشركة فرصة الاستفادة من الخبرات التراكمية لشركات المجموعة سواء على صعيد برمجة أعمال الشركة وأتمتتها مع انتقاء كادر العمل وتدريبه أو على صعيد إعداد البرامج التأمينية وأعطيتها، بالإضافة إلى ترتيبات إعادة التأمين مستفيدة من الشروط والمزايا التي توفرت في اتفاقيات إعادة

التأمين لشركات المجموعة. وبالتالي فإنه يمكننا القول بأن عامل الاستفادة هذا قائم ويفترض الاستمرار به ... ومع مرور الوقت وتنامي قدرات الشركة يصبح لها دوراً رافداً ومفيداً في المساهمة بدعم شركات المجموعة من قبلها أيضاً بالإضافة إلى دورها الذي يجب أن يكون ريادياً في سوق التأمين المحلية .. وبتصوري إن هذا الأمر يميز وإلى حد كبير شركة الثقة السورية للتأمين عن العديد من شركات التأمين العاملة في سوق التأمين السورية ..

- لاحظنا في الآونة الأخيرة حدوث تقلبات في سعر صرف الدولار وعدم استقراره: ما تأثير ذلك على قطاع التأمين بشكل عام وعلى شركتكم بشكل خاص؟

إن تقلبات أسعار الصرف تجاه الدولار الأمريكي وعدم استقراره يؤثر بشكل كبير على قطاع التأمين. ولا يقتصر



تقلبات أسعار  
الصرف تجاه  
الدولار يؤثر  
على قطاع  
التأمين..

الأمر على عمليات إعادة التأمين الخارجية، سواء كانت أعمال اتفاقية أم كانت أعمال اختيارية، والتي تتطلب دائماً سداد الأقساط لمعيدي التأمين بالعملة الأجنبية سواء كان دولاراً أمريكياً أو غير ذلك من العملات القابلة للتحويل مع مراعاة ما هو مفروض من عقوبات والذي من شأنه أن يزيد من تعقيدات الأمور، وإنما يتناول هذا الأمر ضرورة إعادة تقييم الأصول وبالتالي مبالغ التأمين في عقود تأمين الممتلكات ليتفادى المؤمن لهم أن يكون تأمينهم دون الكفاية، حيث لا يستطيع المؤمن له الذي تتعرض ممتلكاته لحادث مشمول بالتأمين إعادة أصوله المؤمن عليها إلى الوضع الذي كانت عليه تماماً قبل حصول الحادث لأن التعويض المرتبط بمبلغ التأمين سيكون في هذه الحالة أقل من تكاليف إعادة الأصول المتضررة إلى وضعها، وسيكون المؤمن له

ضامناً لنفسه بالفرق، كما أن عدم وجود أرصدة بالقطع الأجنبي بحسابات شركة التأمين يزيد من عمق مشاكل تقلبات أسعار الصرف، ويكبد شركة التأمين خسائر حقيقية من فروق أسعار القطع خاصة مع ظهور التزامات على الشركة تجاه حملة وثائق التأمين الصادرة بعملة أجنبية يتوجب سدادها .

- نظراً للأحداث التي تتعرض لها سورية على مدى سنتين ونصف: هل تعرضت شركة الثقة لخسائر تأمينية عن الأعوام السابقة؟

في عام 2010 حققت الشركة أرباحاً فنية جيدة. أما في عامي 2011 و 2012 فكانت هناك خسائر فنية أو تشغيلية ولكنها لا تصل إلى الحدود التي تدعو للقلق على الإطلاق لأنها تقع تحت السيطرة نظراً لوجود احتياطات فنية أكثر من الكفاية يتم احتسابها تماشياً مع تعليمات هيئة الإشراف على التأمين وخاصة في موضوع احتياطي الحوادث الحاصلة والتي لم يبلغ عنها (IBNR)، ولما يتصل بفرع السيارات الإلزامي بالتحديد حيث ألزمت الهيئة شركات التأمين الإبقاء على ما هو محتجز من هذا الاحتياطي لمدة ثلاث سنوات أي أن ما يتم احتجازه في عام 2011 لا يفرج عنه إلا بعد مرور ثلاث سنوات. وباختصار، ابتعاداً عن التفصيل، فإن الاحتياطي هنا يصبح احتياطياً تراكمياً وخاصة للملفات الموقوفة والتي لم يتم تسويتها خلال فترة الاحتجاز المشار إليها وبالتالي فإن هذا الأمر لا بد وأن يؤثر سلباً على النتائج الفنية.

- ماهي آخر برامج التأمين الصحي وتأمين الحياة التي أعدتها شركة الثقة وهل يتم بيع بوالص تأمينية منها؟

يتوفر لدى شركة الثقة السورية للتأمين برامج متعددة للعناية الصحية أو التأمين الصحي (جماعي وعائلي وفردى) داخل وخارج المشفى وبالشكل الذي يراه الزبون ملائماً له سواء من حيث حدود التغطية أو عدد الزيارات للأطباء أو عدد العمليات التي تتم خارج المشفى من مخاطر وأشعة وأدوية .. إلخ. كما يتوفر لدى شركة



أطلقنا  
عقد تأمين  
حياة يناسب  
ذوي الدخل  
المحدود ..

الثقة السورية للتأمين قائمة طويلة من الخيارات من برامج تأمين الحياة سواء كانت عقود تأمين مؤقتة ( يتوفر لدينا ثمانية أنواع ) أو عقود ادخارية واستثمارية ( يوجد أربعة أنواع منها برنامج التوفير للتعليم ) وقد أطلقنا مؤخراً عقد تأمين حياة ( برنامج عائلي ) يناسب ذوي الدخل المحدود ويغطي خطر الوفاة الناجم عن الحرب أو الأعمال الإرهابية بالإضافة إلى الوفاة الطبيعية أو مهما كان سببها ويقسط سنوي متواضع.



- مع اقتراب عام 2014: هل هناك من خطط تعملون عليها من شأنها تطوير سوق التأمين السورية؟

تبنى شركة الثقة السورية للتأمين عملها وفق خطط استراتيجية وأهداف محددة تسعى لتحقيقها منها ما هو مخصص للمدى القريب وما هو متعلق بالمدى البعيد. هذه الخطط والأهداف من شأنها أن تساهم وبشكل كبير في تطوير سوق التأمين السورية والتي تهدف فيما تهدف إليه إلى ما يمكن إيجازه في ثلاثة أمور وهي: المنتج التأميني الذي يلبي احتياجات المواطنين، بناء كادر متطور ومؤهل لقيادة العمل التأميني بالإضافة إلى رفع سوية الوعي التأميني والثقافة التأمينية لدى عموم المواطنين. ولكن للأسف فإن الأزمة التي حلت بالبلاد أثرت وبشكل كبير في مسار العمل وفق ما هو مخطط له وحصرت جهودنا في تحقيق ما نهدف إليه بحدودها الدنيا ووفق ما فرضه واقع الحال. وفيما يخص عام 2014 فإن انتهاء الأزمة وعودة السلام والأمن والاطمئنان - إن شاء الله - سيعود بنا إلى العمل وفق خطط الشركة الاستراتيجية والمساهمة في شكل كبير وفعال في تطوير سوق التأمين السورية.

- ما هي نتائج أعمال شركة الثقة السورية عن عام 2013 وهل أنتم راضون عنها؟

بالنسبة لأعمال عام 2013 فإنها تسير حتى الآن بشكل جيد بالنسبة للشركة بالرغم من الظروف المحيطة واعتقد أن النتائج النهائية في نهاية العام

ستكون مقبولة وستكون شركة الثقة السورية للتأمين في المراتب الأولى، إن شاء الله، بالنسبة لعام 2013 في قائمة الإنتاج الخاصة لشركات التأمين في السوق السورية.

- ماهي الإجراءات التي اتبعتها فيما يتعلق بأخطار الحرب والشغب والأعمال الإرهابية التي نتعرض لها خاصة أن الحاجة ملحة للتأمين في هذه الظروف؟

تعاملنا ونتعامل مع مثل هذه الأخطار حسب نوع التأمين المطلوب. ففي تأمين الممتلكات نحتاج التغطيات إلى إعادة تأمين كاملة للخطر ومعيدي التأمين الذين يغطون مثل هذه الأخطار محدود العدد في العالم. تم تأمين تغطية العديد من الأخطار مع بدايات الأزمة إلا أنه حالياً أصبح من الصعب جداً إيجاد إعادة تأمين لأخطار العنف السياسي لتأمين الممتلكات. أما في تأمين نقل البضائع فإننا نقدم تغطية الأخطار السياسية إضافة إلى التغطية العادية استجابة لطلب الزبائن كما نقدم الدعم لشركات التأمين في السوق في قبول إعادة التأمين لمثل هذه التغطيات. وفي التأمين الصحي تقدم الشركة حدوداً مالية لتغطية نفقات الاستشفاء والعلاج الناشئة عن الأعمال الحربية والإرهابية شريطة أن لا يكون المؤمن له طرفاً فيها، كما نعمل على توفيرها لطالبيها في تأمين الحياة، وبالتالي فإننا نعمل ما في وسعنا لتلبية احتياجات الزبائن ضمن ما هو متاح من إمكانيات فنية ومالية في معظم فروع وأنواع التأمين.



في تأمين نقل البضائع نقدم تغطية الأخطار السياسية..

- كيف تتعامل شركة الثقة السورية مع حوادث السيارات خاصة وأن قطاع السيارات يستحوذ على القسم الأكبر من أعمال الشركات؟

تتعامل شركتنا مع حوادث السيارات من خلال قسم مختص وقائم بحد ذاته يشرف عليها بالتنسيق مع المركز الرئيسي والفروع بالمحافظات بدءاً من تلقي بلاغات الحوادث للسيارات المؤمن عليها تأميناً تكميلياً ومراجعة بيانات التأمين والتحقق من صلاحية العقد مروراً بإجراءات كشف الخبرة الفني على السيارة المؤمن عليها في موقع الحادث إن لزم الأمر إلى حين انتهاء الملف وإقفاله بعد أن يتم تسوية المطالبة، مع التأكيد على سرعة الإجابة والاستجابة. أما الحوادث المتعلقة بالتأمين الإلزامي والتي ترد إلى شركتنا للأسف وبنسبة تزيد عن 95% من خلال الدعاوي القضائية التي لم يسبقها أي مراجعة مسبقة للشركة فتتم متابعتها وتسويتها من قبل هذا القسم المختص بالإضافة إلى قسم الشؤون القانونية مع العلم بأننا حريصون كل الحرص وندفع دائماً باتجاه تسوية الحوادث بشكل ودي ودون إشغال دوائر القضاء بأية ملفات تقاضي لا تشوبها شائبة من حيث أحقية المتضرر بالتعويض..

- ما هي التحديات التي واجهتموها على المستوى المحلي خلال هذا العام؟

إن التحديات التي واجهناها على المستوى المحلي خلال هذا العام هي إصرارنا في شركة الثقة السورية



تختص بهذا المجال والتي تساهم بشكل أكيد في نشر الوعي التأميني لدى المواطن العربي باختلاف مشربه. أما الإعلان فله دور فاعل وحيوي للتعريف والترويج لشركات التأمين ولا يمكن الاستغناء عنه ولكن ما أمله دائماً هو أن يتطابق الإعلان مع ما هو موجود فعلاً على أرض الواقع...



ندفع دائماً باتجاه تسوية الحوادث بشكل وذي

- ما هي توقعاتكم لقطاع التأمين السوري في العام القادم 2014؟

أتوقع، متفائلاً إن شاء الله تعالى، أن يشهد قطاع التأمين السوري نمواً وتطوراً في عام 2014.

الخدمة والمنتج التأميني مع الحرص على توفير اللغة المشتركة في هذا الإطار هو ما أراه أمراً ناجعاً في الحد من الأثر السلبي للمنافسة وخاصة عندما تكون سوق التأمين حديثة العهد أو كما يقال "لينة العظم"...

- هل ترى أن مجلة التأمين والمعرفة ساهمت بنشر الوعي التأميني لدى المواطن العربي وإلى أي حد يلعب الإعلان دوراً في الترويج لشركات التأمين؟

إن مجلة التأمين والمعرفة بإخراجها الجميل وبما تنشره من مواضيع تأمينية متخصصة، هي من المجالات القليلة العدد في الوطن العربي التي

للتأمين على تواجدها والاستمرار بتقديم الخدمة التأمينية لزبائننا وتلبية احتياجاتهم في ظل الظروف الراهنة التي تحيط بنا داخلياً وخارجياً.

- برأيكم ما المطلوب للحد من الأثر السلبي للمنافسة في أداء شركات التأمين؟

ربما يكون غياب اللغة المشتركة وأدبياتها في صناعة التأمين داخل سوق التأمين هو أحد أهم العوامل التي تساهم في النتائج السلبية للمنافسة غير الصحية بين شركات التأمين. إن التمسك بالخط الفني للتسعير والشروط والتركيز على المنافسة في



## ضوابط أداء مبلغ التأمين ..

لا يتم أداء مبلغ التأمين إلا وفق أسس وضوابط محددة سواء من حيث ميعاد تنفيذه أو لمن له الحق فيه والكيفية التي يتم من خلالها تحديده .

### كيف ولمن يؤدي مبلغ التأمين ؟

يلزم المؤمن بأداء مبلغ التأمين ويصبح التزامه واجب التنفيذ قانوناً عند وقوع الخطر أو حلول أجل العقد كقاعدة عامة.

ويؤدي مبلغ التأمين بالنقد وبالعملة المتداولة محلياً إلا إذا كان هناك اتفاق على خلاف ذلك . ففي التأمين على الحياة يؤدي مبلغ التأمين بالنقد دائماً بينما يجوز في تأمين الأشياء أن يكون الأداء بالنقد أو قيام المؤمن بإصلاح الضرر عيناً بدلاً من أداء مبلغ معين.

ومثله قيام المؤمن بإصلاح واسطة النقل المتضررة والمؤمن عليها من قبله أو توليه إعادة بناء الجزء المتضرر من العقار المؤمن عليه من خطر الحريق بعد احتراقه والواقع أن المؤمن يؤدي في كلا الحالتين مبلغاً نقدياً، ففي " التعويض العيني " يؤدي المؤمن مبلغاً من النقود سوى أنه يؤدي هذا المبلغ للملتزم بإجراء التصليح المطلوب لا إلى المؤمن له مباشرة وبهذه الصورة فإن النتيجة واحدة بالنسبة للمؤمن وهي أداءه لمبلغ التأمين بالنقد سواء اشترط الأداء مباشرة إلى المؤمن له أو اشترط إصلاح الضرر عيناً.

وقد يتخذ أداء المؤمن أحياناً صورة خدمات يقدمها للمؤمن له إضافة لأدائه مبلغ من النقود كما لو قدم المؤمن المشورة القضائية أو التدخل في الدعوى المقامة على المؤمن له وإدارتها بما يحفظ حقوق هذا الأخير . إلا أن الغالب هو أن التزام المؤمن يكون ذا طابع مالي.

وعلى هذا فإن الخطر والتزام المؤمن بأداء مبلغ التأمين متلازمان وليس من المتصور فصل أحدهما عن الآخر ولا يمكن تبعاً لذلك القول بأن التزام المؤمن معلق على شرط واقف. هذا ولا بد من التنويه إلى أن جميع الأحكام المتقدمة تخرج من حيث التطبيق عن نطاق التأمين على الأشخاص ففي هذا النمط من التأمين لا يجوز أن يكون مبلغ التأمين المحدد في الوثيقة موضوع نزاع فللمؤمن له أن يعقد تأمينه بأي مبلغ يشاء كما يجوز له أن يعقد ما يشاء من عقود لدى أكثر من مؤمن وبمبالغ مختلفة دون التقيد بحد معين فليس هناك حد أقصى للمبلغ الذي يؤمن به الشخص على حياته ما ساعد على ذلك دخله أو وضعه المالي.

ومع ذلك فإنه يجب أن يلاحظ في حالة التأمين على الحياة لحالة الوفاة الفرض التالي: لو توفي المؤمن عليه فإن المؤمن يؤدي مبلغ التأمين منقوصاً منه قسط التأمين لسنة الوفاة حتى ولو وقعت الوفاة في اليوم الأول من السنة ذلك لأن المؤمن يعتبر متعهداً بتحمل تبعه الخطر في هذه السنة وباعتبار أن الأصل في القسط استحقاقه كاملاً في كل سنة ولو جرت تجزئته، هذا إضافة إلى أن المؤمن ملزم أيضاً بأداء جميع المصاريف التي ينفقها المؤمن له والضرورية لأداء وتنفيذ التزام المؤمن بدفع مبلغ التأمين.

ولكي يمكن للمؤمن له المطالبة بأداء مبلغ التأمين والمصاريف إن وجدت فإنه يقع عليه عبء إثبات تحقق الخطر وأداء المصاريف وقد يثير الإثبات صعوبات في بعض صور التأمين، ففي التأمين من الإصابات يجب على المؤمن له وهو الدائن للالتزام بأن يثبت أن الإصابة غير متعمدة وأنها حدثت بفعل لا دخل لإرادته فيه.

### تحديد مبلغ التأمين:

يحدد مبلغ التأمين بالاتفاق بين المؤمن والمؤمن له ويلتزم المؤمن بأداء المبلغ المتفق عليه عند تحقق الخطر المؤمن منه ويتم هذا الأداء إما بطلب من المؤمن له أو أن يتخذ المؤمن المبادرة في هذا الخصوص.

ويمكن أن يحدد أداء مبلغ التأمين من قبل خبير قضائي يعين من قبل الطرفين المتعاقدين أو من قبل القضاء عند حصول خلاف بينهما. وقد يصار كذلك إلى التحكيم وذلك بمقتضى شرط التحكيم الذي اعتادت شركات التأمين أن تلحقه بصورة مستقلة بوثائقها والذي يقضي بعدم الرجوع إلى القضاء إذا حصل خلاف على تعيين مبلغ الضرر أو الخسارة. ويختلف تحديد مبلغ التأمين كالتزام يقع على عاتق المؤمن من حيث القواعد التي يقوم عليها في تأمين الأضرار عنه في تأمين الأشخاص، ففي تأمين الأضرار أو الأموال "الأشياء" يتم تحديد الالتزام المذكور بمقتضى قاعدتين لا يمكن الاتفاق على خلافهما من جانب قيمة الشيء المؤمن عليه ومن جانب آخر مبلغ التأمين على أن لا يتجاوز التزام المؤمن نسبة الضرر الحاصل بعد تحقق الخطر المؤمن منه.

أما في تأمين الأشخاص فإن مبلغ التأمين يعد محل التزام المؤمن كما هو مذكور في وثيقة التأمين وعلى المؤمن أدائه كاملاً غير منقوص إذا تحقق الخطر المغطى أو حل أجل العقد بغض النظر عن مقدار الضرر المتحقق، وعلى هذا فإن تحديد مبلغ التأمين يخضع في تأمين الأضرار أو التأمين على الأموال دون تأمين الأشخاص لمبدأ التعويض، فبمقتضى قاعدة النسبية فإن المؤمن له لا يتقاضى كل قيمة الضرر الحاصل بل يقتصر حقه على نسبة تعادل مقدار ما لحق بالشيء من هلاك أو خسارة.

فبمقتضى قاعدة النسبية فإن المؤمن له لا يتقاضى كل قيمة الضرر الحاصل بل يقتصر حقه على نسبة تعادل مقدار ما لحق بالشيء من هلاك أو خسارة. ويقتصر نطاق تطبيق هذه القاعدة عندما يكون مبلغ التأمين أقل من قيمة الشيء المؤمن عليه، أي ما يوصف بالتأمين الناقص أو التأمين البخس أما إذا كان التأمين مغالى فيه أي عندما يكون مبلغ التأمين أكبر من قيمة الشيء المؤمن

عليه فلا يصار إلى تطبيقها بل يطبق مبدأ التعويض الذي يعني من حيث المفهوم عدم جواز أن يزيد مبلغ التأمين على قيمة الضرر الذي لحق بالشيء المؤمن عليه.

هذا ولا بد من التنويه إلى أن قاعدة النسبية لا تستند إلى مبدأ التعويض .. صحيح أن هناك نوع من التداخل بين القاعدتين وأنه من الصعوبة تصور قاعدة النسبية دون تطبيق مبدأ التعويض.

إلا أنه ومع ذلك فإن لكل منهما أساسه القانوني المختلف فمبدأ التعويض يهدف إلى عدم جعل التأمين من الأضرار وسيلة إثراء من خلال حصول المؤمن له على مبلغ يتجاوز قيمة الشيء الحقيقية ونسبة الضرر المتحقق إضافة إلى الخشية من أن يعتمد المؤمن له تحقيق الخطر ليحصل على مبلغ التأمين ويثراً تبعاً لذلك بصورة غير قانونية. بينما تقوم قاعدة النسبية على تلافي حصول المؤمن له في التأمين البخس أو الناقص على مبلغ يتجاوز ما لحق ذمته المالية من خسارة بل على مبلغ يتناسب مع مقدار هذه الخسارة. من جانب آخر فإن مبدأ التعويض يعد من النظام العام ولا يجوز الاتفاق على ما يخالفه.

### جزء الإخلال بأداء مبلغ التأمين:

قد يتراخى المؤمن بعد تحقق الخطر المؤمن منه في أداء مبلغ التأمين أو قد يمتنع عن هذا الأداء لسبب غير مقبول.

إن هذا التراخي والامتناع يرتب للمؤمن له حقاً ثابتاً من الناحية القانونية يتمثل في المطالبة بالتنفيذ العيني الجبري وذلك من خلال الحجز على أموال المؤمن وبيعها في المزاد العلني واقتضاء مبلغ التأمين منها، ويمكن من جانب آخر أن يطالب المؤمن له أو المستفيد بالتعويض وفق أحكام المسؤولية العقدية.

وبتمثل التعويض بالفوائد التأخيرية التي لا تستحق وفق القواعد العامة إلا من تاريخ المطالبة القضائية بيد أن المؤمن لا يعد مخلصاً بالتزامه إذا حبس مبلغ التأمين بسبب عدم تحديد الأضرار والخسائر التي لحقت بالمؤمن له ولا يجبر في هذه الحالة على أداء المبلغ أو جزء منه.

## وسيط التأمين و دوره في سوق التأمين ..

بقلم: أ. عادل الخضر  
مدير مديرية مقدمي الخدمات التأمينية

لا يخفى على أحد أهمية الدور الذي يقوم به وسيط التأمين وإعادة التأمين داخل هذا القطاع فهو يشكل حلقة الوصل بين العميل فرداً كان أو مؤسسة من جهة وشركات التأمين وإعادة التأمين من جهة أخرى. وبغياب هذا الدور تختلط الأمور ويضيع جزء كبير من الوقت في بحث كل من الطرفين عن الآخر. وضمن هذا الإطار عرف المرسوم التشريعي /43/ لعام 2005 وسيط التأمين بأنه الشخص المخول من طالب التأمين مقابل أجر للتباحث مع الشركة لإجراء وإتمام عقد التأمين نيابة عنه، ويشترط عليه وفق هذه الحال بأن يكون مرخصاً له من قبل الهيئة حسب القواعد والأسس المحددة بالقرار رقم /6/ تاريخ 2/8/2005 الناظم لهذه المهنة **ومن المهام المحددة له بموجب هذا القرار:**

**أ-** أن يبذل الجهد المطلوب لتحقيق أفضل الشروط الفنية والأسعار الملائمة لصالح العميل.

**ب-** تقديم المعلومات لشركة التأمين لتمكينها من تقييم الخطر المطلوب تأمينه أو تجديده بمعرفة العميل وموافقته.

**ت-** المساعدة في المفاوضات التي تتم بين الشركة والعميل والخاصة بالمطالبات التي تنتج عن وقوع الخطر المؤمن له.

وبذات السياق فإن وسيط إعادة التأمين له ذات الدور الذي يقوم به وسيط التأمين عادة من حيث أنه صلة الوصل بين طرفي العلاقة إضافة لذلك فهو يقدم الاستشارات التي تطلبها شركات التأمين السورية فيما يتعلق بعمليات إعادة التأمين والمعידين وتقديم كافة المعلومات المتعلقة بشركات إعادة التأمين إلى شركات التأمين السورية المتعاملة

مع شركات الإعادة المذكورة وإبلاغها في الوقت المناسب عن أي تعثر مالي أو أي ظاهرة سلبية تتعرض له هذه الشركات.

وبطبيعة الحال فإن على وسيط التأمين ووسيط إعادة التأمين أن يتمتع بمعرفة تقنية متعمقة ولديهما القدرة على فحص المعلومات وتقييمها إضافة إلى درايتهما الكاملة بالسوق و بالخدمات التي تقدمها شركات التأمين ليتمكننا من تقديم أي خدمة استشارية للزبون ويساعدها في تحديد الأخطار التي يتعين عليه التأمين عليها والنيابة عنه في التفاوض على السعر ويحددا له شروط الوثيقة التي تناسبه بالإضافة إلى أن الوسيط وخلال قيامه بهذا الدور يستطيع رفع مستوى الوعي التأميني للزبون من خلال اطلاعه على كافة هذه التفاصيل.

نستطيع أن نستخلص من ذلك أن الوسيط هو عنصر فعال في العملية التأمينية ويفترض به أن يكون على مستوى عال من الوعي والثقافة والدقة والأمانة.

**وختاماً:** لابد من الإشارة إلى أن عدد وسطاء التأمين المعتمدين من قبل الهيئة هو أربع وسطاء وهو رقم متدن لا يحقق طموحات وغايات العمل في هذا القطاع ولم يتم الترخيص بعد لأي وسيط إعادة تأمين، لذلك تأمل الهيئة أن يزداد عدد الوسطاء ليتناسب عددهم مع حجم وأهمية الدور الذي يلعبه قطاع التأمين في الوقت الراهن.

الاتحاد السوري لشركات التأمين  
SYRIAN INSURANCE FEDERATION



الاتحاد السوري لشركات التأمين يدعوها للتأمين بوحدة من الشركات ار ٣ العامة في السوق السوري

أمنت

تأمين

# ليس كل ما يلمع ذهباً!!



## بقلم: ماهر سنجر شركة الثقة للتأمين

الثابت في عصرنا هذا هو عدم الثبات المستمر فلا شيء أكثر ثباتاً من عدم الثبات والتقلبات الحاصلة على كافة الأصعدة انطلاقاً من الحياة الخاصة الفردية ووصولاً إلى الظروف الاقتصادية بكافة أبعادها، فنرى اليوم تمثال الحرية قد توقف عن استقبال الزوار وبدأ النقاش يدور في الولايات المتحدة الأمريكية عن أهمية إعادة افتتاح حديقة التمثال وفتح أبوابها قريباً للزوار مجدداً لما يحققه ذلك من دخل يبلغ قرابة 15/ مليون دولار أمريكي سنوياً لولاية نيويورك وللولايات المتحدة الأمريكية التي كانت بالأمس صاحبة فكرة أن الاقتصاد القوي هو من يدعم النقد وأطلقت العنان للدولار ليتسلط على كافة المعاملات التجارية المحلية والعالمية، في حين أن مؤسسة اليانصيب الأمريكية أوقفت تسليم الجوائز وأغلقت أبوابها لإشعار آخر مسقطا المقولة التي يرددونها الكثيرون

بأن الولايات المتحدة لا تتكلف إلا ثمن طباعة الفئات النقدية من الدولار وطرحها في الأسواق فلماذا لا تطبع الولايات المتحدة الدولار وتوزع جوائز اليانصيب على الأقل للفائزين ولماذا الاستهمال وإغلاق أبواب الشركة المنظمة لليانصيب حتى إشعار آخر؟ ألا يسقط هذا ولو نظرياً أو جزئياً أو يعري مقولة أنه لا يمكن للولايات المتحدة الأمريكية الإفلاس لأنها تطبع الدولار وترميها بالأسواق؟ ألا يسقط هذا ولو على المستوى النفسي صورة الدولار الذي لم يعد إنفاقه أو طباعته تؤمن تكلفة سفر لحضور بعض الاجتماعات خارج الولايات المتحدة الأمريكية؟

على الطرف المقابل، تظهر علامات القلق على الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي ذو العملة الموحدة (اليورو) من مشاكل الولايات المتحدة المالية والاقتصادية علماً بأن الهدف الأول من العملة الموحدة (اليورو) كان منافسة تسلط الدولار أو بمفهوم آخر إخرجه من المنافسة فلماذا القلق إذاً؟ ألم يعد الهدف غير المعلن من قبل الاتحاد الأوروبي قابلاً للتطبيق أم التهمته أيضاً دوامة عدم الثبات؟

قد يطل البعض قائلاً: من الطبيعي أن تتصف الأهداف والاستراتيجيات بالمرونة الكافية، فما بالك بأهداف واستراتيجيات الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي؟ لذا وجب علينا التمييز بين المرونة وبين عدم الثبات، فلا بد من الإشارة إلى أن المرونة بالأهداف لا تعني أبداً إلغاء الهدف (هدف الاتحاد الأوروبي بمنافسة الدولار أو إخرجه من المنافسة) ولا تعني نتائج أسوأ من المتوقع لأنه من المفترض أن تكون المرونة أداة للحصول على نتائج أفضل على كافة المستويات من خلال كفاءة وفاعلية أكبر.

إدأ حتى حالة الانتقال من الحروب التقليدية إلى الحروب الاقتصادية ومن ثم حروب العملات والتغيير الحاصل في النظام النقدي العالمي تعتبر نوعاً من عدم الثبات ويعزز هذه الصورة.

لنسقط هذه الصورة تأمينياً: عدم الثبات في أسعار الصرف جعل البعض يبدأ بالمطالبة بإصدار بوالص للتأمين على حياتهم أو ممتلكاتهم بالدولار الأمريكي بدلاً من العملات المحلية وهذه ظاهرة انتشرت نتيجة الحالة النفسية التي اجتاحت السوق بأن الدولار لا يقهر علماً بأن إصدار هذا النوع من البوالص التأمينية يخضع لضوابط وشروط محددة من قبل الجهات الوصائية. ومن ثم بدأ الناس بالتراجع والاعتناع بأنه حتى هذه المقولة التهمتها بشراسة دوامة عدم الثبات التي طغت بقوة على صورة الدولار وجعلت "ليس كل ما يلمع ذهباً".

أما على الصعيد الآخر، فالتغيير الطارئ على قيمة السيارات (الموجودات) الفعلية جعل المؤمن له يطالب بتعويض أكثر في حال المطالبة وذلك لتعويض الفرق الحاصل بين قيمة التأمين وبين القيمة الفعلية، ما يستوجب من شركات التأمين تطبيق شرط النسبية والذي قد يكون سبباً للخلاف بين شركة التأمين والمؤمن له. ويقصد بشرط النسبية، أن تصرف شركة التأمين نسبة من قيمة التعويض تعادل نفس النسبة من مبلغ التأمين المؤمن به إلى القيمة الفعلية للشيء المؤمن عليه، حيث أنه من المبادئ الأساسية لعقد التأمين، أنه لا يجوز الإنشاء من التأمين فالقناعة في التأمين كنز لا يفنى.

الجوهر والعبرة هو القدرة على مجازاة عدم الثبات والانطلاق من حالة عدم الثبات ومن ثم التكيف معها بالأسلوب المناسب سواء أكان ذلك على مستوى الشركات أو الأفراد، مثلاً: كالإفصاح عن القيمة الفعلية للممتلكات وتعديل قيمة القسط التأميني بما يتوافق مع التغييرات الحاصلة على القيمة الفعلية وأخذ الاحتياطات الواجبة لتفادي تقلبات سعر الصرف والمخاطر اللاحقة لذلك.





## اختلال التوازن العقدي بين التزامات طرفي التأمين ..

## المبحث الثالث

### تقييم مسألة

### المصلحة في التأمين

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

فيها الخشية من تعمد تحقيق المؤمن له للخطر المؤمن منه كذلك لا تتوافر فيه الخشية من المضاربة على وقوعه مما يعني أن المصلحة الاقتصادية تتراجع أمام المصلحة الأدبية، ومن ثم يجب إدخال المصلحة الأدبية كعنصر في التأمين من الأضرار واستبعاد الخشية من المضاربة.

ومن أمثلة ذلك انتفاء فكرة المضاربة في حالة التأمين ضد مسؤولية سائق السيارة لأن المؤمن له يحاول دائماً تجنب وقوع أي حادث حتى لا يصيب نفسه أو الغير بضرر جسماني، بل إن وقوع الحادث يترك دائماً ذكريات أليمة في نفس قائد السيارة، فهو يرغب في عدم حدوث أية إصابة لنفسه أو للغير، وبالتالي تكون له مصلحة مؤكدة في عدم وقوع الضرر، ولا يمكن تصور إقدامه متعمداً على ارتكاب هذا الأمر، وبالتالي فهو يقدم على إبرام عقد التأمين وهو يعلم أنه قد لا يحصل على أي قدر من مبلغ التأمين متى لم يقع منه أي حادث وهو الأمر الذي يتمناه، وهو الأمر الذي يحدث غالباً في معظم عقود التأمين ضد هذا النوع من المسؤولية لأن نسبة حوادث السيارات التي تقع سنوياً بالمقارنة بعدد وثائق التأمين المبرمة ضد مسؤولية السائق تثبت أن المستفيد من مبلغ التأمين عدد قليل بينما لا يحصل الآخرون على أي قدر منه بسبب حرصهم في القيادة وعدم رغبتهم في وقوع أي حادث، ويترتب على ذلك أن المؤمن يحصل لنفسه على جميع الأقساط ويحقق بذلك أرباحاً طائلة، ولا يدفع إلا القليل عند وقوع الحادث من بعض المؤمن لهم .

ونفس هذا القول ينطبق على التأمين ضد مسؤولية الطبيب، حيث تنعدم فرص القول بوجود خشية المضاربة أو تعمد إيقاع الخطر، لأنه ليس من المتصور تعمد الطبيب ارتكاب خطأ أثناء عملية جراحية أو في وصف العلاج الطبي، لأن مثل هذا الخطأ يترتب عليه أضرار جسيمة تصل إلى حد وفاة المريض، وهي مسألة لا يمكن تصور تعمد الطبيب إحداثها، لأن الآلام النفسية التي تصيبه نتيجة تحمله مسؤولية هذا الخطأ، وكذلك التأثير على سمعته المهنية لهي أمور أهم بكثير من أي أضرار اقتصادية تلحق به، لذلك لا يمكن تصور تعمد المضاربة على وقوع هذا الضرر، وبالتالي فإن الاعتبارات الأدبية تتفوق بكثير على المصلحة الاقتصادية.

كذلك قد يكون للشخص ذكريات متعلقة بعمل أدبي أو منزل يقيم فيه وله ذكريات طفولة جميلة، فتكون له مصلحة أدبية في التأمين على هذه الأشياء أكثر بكثير من مصلحته الاقتصادية، كما لا يمكن تصور إضراره عمداً بالمال المؤمن عليه لأن الضرر الأدبي الذي سيلحق به سيفوق مقدار النفع الاقتصادي الذي يحصل عليه من مبلغ التأمين.

كذلك قد لا يغطي مبلغ التأمين قيمة الشيء المؤمن عليه بالكامل لو هلك لأن الفن التأميني يترك جزءاً من القيمة بدون تغطية تأمينية حتى لا يكون للمؤمن له أية مصلحة في وقوع الضرر، ففي هذه الحالة سيكون من مصلحة المؤمن له عدم وقوع الضرر وبالتالي تنتفي المضاربة في هذه الحالة.

#### ثانياً: تقييم فكرة المصلحة في مجال التأمين على الأشخاص:

أما عن التأمين على الأشخاص فإننا نؤيد الاتجاه الذي يستلزم ضرورة توافر المصلحة، وهذه المصلحة يفترض توافرها عندما يؤمن المؤمن له على حياته حيث يبدو أن له مصلحة في عدم فقدان حياته، وقد تكون هذه المصلحة اقتصادية كما في تأمين الإصابة والمرض حيث يظهر بوضوح أن للمؤمن له مصلحة اقتصادية وهي حماية قدرته على الكسب والمقدرة على تحمل العلاج، أما في حالة التأمين لحال الحياة فتبرز مصلحتان الأولى معنوية متمثلة في بقاءه على قيد الحياة بعد تاريخ معين، والثانية مصلحة اقتصادية تتمثل في حصوله على

مبلغ التأمين لو بقي حياً في هذا التاريخ، لأن المؤمن يلتزم في هذا النوع من التأمين بأن يدفع للمؤمن له مبلغ التأمين إذا بقي حياً عند تاريخ معين، أما في حالة التأمين لحال الوفاة والتي يستحق فيها مبلغ التأمين عند وفاة المؤمن له فتظهر المصلحة الاقتصادية عندما يكون المؤمن له هو المؤمن على حياته ويكون المستفيد شخص من الغير، فتتمثل المصلحة الاقتصادية للمؤمن له في أن وفاته تفقده كسباً مالياً كان يرغب في تركه للمستفيد، فيحل محل هذا الكسب الفائت ما سيحصل عليه المستفيد من مبلغ التأمين .

أما في حالة التأمين على حياة الغير فينبغي أن يثبت المؤمن له أو المستفيد أن له مصلحة اقتصادية أو أدبية في استمرار حياة المؤمن على حياته، ولا يحل محل هذه المصلحة اشتراط المشرع الموافقة الكتابية للمؤمن على حياته لأننا نرى أن الهدف من هذه الموافقة هو إعلان المؤمن على حياته موافقته على إبرام عقد خاص به ولن يستفيد منه، وإعلانه أن الهدف من هذا العقد ليس المتاجرة به أو بحياته ولكن تحقيق مصلحة لشخص يهتم به المؤمن على حياته بسبب وجود رابطة أدبية أو اقتصادية بينهما، وهذا يعني أن نص المادة التي تتحدث عن المصلحة الاقتصادية قابل للتطبيق على التأمين على الأشخاص مثلما يقبل التطبيق على التأمين من الأضرار .

وبالتالي فإننا ننتهي إلى ضرورة توافر المصلحة في كل عقود التأمين سواء أكانت من الأضرار أو على الأشخاص، وأن توافر المصلحة الأدبية كافٍ لإبرام عقد التأمين، وأننا نرفض فكرة مبدأ الصفة التعويضية الذي بسببه تأثر الخلاف حول مدى أهمية المصلحة الاقتصادية وهل هي عنصر في العقد أم لا .

ويمكننا أن نضيف إلى ذلك أن غياب عنصر المصلحة ينشئ مضاراً كثيرة للمجتمع، وهناك أمثلة تتمثل في أن عدم توافر المصلحة سواء أكانت أدبية أو اقتصادية قد يترتب عليها إهمال المؤمن له في تفادي الخطر أو العمل على التخفيف من وطأته عند وقوعه، بل قد يتجاوز الأمر ذلك إلى افتعال الحادث استعجالاً لقبض مبلغ التأمين فينقلب التأمين أداة شر، إذ يؤدي الاعتماد عليه دون توافر عنصر المصلحة إلى كثرة الحوادث أو تفاقمها، فغياب المصلحة في التأمين من السرقة قد يدفع إلى عدم الاكتراث بالمحافظة على الأشياء المؤمن عليها، وغيابها في التأمين من الحريق يجعل المؤمن له أقل حرصاً على اتخاذ طرق الوقاية منها، وغيابها في

التأمين من حوادث السيارات يؤدي إلى كثرتها، إذ يصبح المؤمن له أكثر تهوراً في القيادة لعدم مبالاته بنتائجها، وغيابها في التأمين من البطالة يضعف اهتمام العامل بتفادي أسباب التوقف عن العمل، وكذلك يصبح رب العمل أقل اكتراثاً بكثرة حوادث العمل لشعوره بان المؤمن هو الذي سيتحمل نتائجها، وأنه لن ينوء بعينها، وفي كل هذه الحالات يهزأ المؤمن له بالحوادث، ولا يأبه لوقوعه لعلمه بأنه قد أصبح بمنجاة من عواقبه لعدم إصابة مصلحته بأية أضرار، وفوق ذلك قد يتجاوز المؤمن له نطاق الإهمال إلى العمد، فيمهد لوقوع الحادث استعجالاً لقبض مبلغ التأمين متى وجد أن هذا المبلغ أفضل من مصلحته في بقاء الشيء المؤمن عليه .

وبالتالي فإن غياب المصلحة سواء أكانت أدبية أو مادية يؤدي لكثرة الحوادث سواء عن طريق زيادة درجة إهمال المؤمن له في الحفاظ على الشيء المؤمن عليه أو بتعمده إتلافه .

ولكن إذا اعتبرنا المصلحة عنصراً في أي عقد من عقود التأمين فيجب أن نوضح دورها وقيمتها في العقد، فنعتقد أن المصلحة يمكن اعتبارها سبب عقد التأمين، والشرط الوحيد اللازم لها هو أن تكون مشروعة سواء أكانت مصلحة أدبية أم اقتصادية، ويجب أن نستبعد فكرة الصفة التعويضية وأن لا نربط بين الصفة التعويضية وفكرة المصلحة، وبالتالي تكون أركان عقد التأمين هي أولاً الرضا، وثانياً المحل الذي يتمثل في الخطر المراد التأمين منه، وثالثاً السبب المستعمل في كل مصلحة مشروعة في إبرام عقد التأمين سواء أكانت مصلحة أدبية أو اقتصادية، وهي تتحقق عندما يكون للمؤمن له مصلحة مشروعة في عدم تحقق الخطر، وهو ما عبر عنه البعض بحق بقوله " إن النظر إلى عقد التأمين من خلال المفهوم العادي والمألوف لعقود المعاوضة من شأنه أن ينزل الحماية من آثار الخطر المؤمن منه - أو ما يعرف بالمصلحة - منزلة الباعث الدافع إلى التأمين بالنسبة للمؤمن له، أو ما يعرف بسبب العقد أو الغرض الشخصي غير المباشر، وإن المصلحة المراد حمايتها بالتأمين تمثل سبب التزام المؤمن له أو غرضه الموضوعي المباشر، كما تمثل في الوقت ذاته سبب العقد أو غرضه الشخصي غير المباشر، على نحو يتحد معه السببان أو الغرضان في مجال التأمين، وهذا ما يفسر تركيز الفقه على دراسة المصلحة في التأمين، وتغليب دراستها على دراسة سبب الالتزام وسبب العقد فيه، وأن رقابة مصلحة المؤمن له في التأمين هي الأداة الوحيدة لضمان مشروعية عقد التأمين .

#### أولاً: تقييم فكرة المصلحة في مجال التأمين من الأضرار:

رأينا أن الفقه يذهب إلى القول بضرورة توافر المصلحة الاقتصادية في عدم تحقق الخطر المؤمن ضده، ولا يرى في توافر المصلحة الأدبية أساساً كافياً لإبرام عقد التأمين، والسبب في ذلك ينطلق من قبول الفقه لمبدأ الصفة التعويضية في هذا النوع من التأمين ولكننا نرى أن نص المادة عندما تحدث عن المصلحة قرر ان كل مصلحة اقتصادية تصلح ان تكون محلاً للتأمين، وهذا التقرير لا ينفرد أن المصلحة الأدبية تصلح هي أيضاً محلاً للتأمين، وبالتالي نرفض تخصيص حكم هذا النص لاستبعاد المصلحة الأدبية، لأن المشرع لو أراد الاقتصاد على المصلحة الاقتصادية لوضع صياغة مختلفة توضح مقصده بطريقة قاطعة كأن يقول " لا يكون محلاً للتأمين إلا كل مصلحة اقتصادية مشروعة، ونرى أن المشرع لم ينص على المصلحة الاقتصادية إلا بهدف إضفاء صفة المشروعية على أي عقد تأمين أبرم بهدف حماية مصلحة اقتصادية، وحتى يزيل أي شبهة لتحريم عملية التأمين ولذلك قال إن المصلحة الاقتصادية تصلح أن تكون محلاً للتأمين متى كانت مشروعة، ونرفض الرأي الذي يذهب إلى أن المشرع استلزم دائماً توافر المصلحة الاقتصادية، حيث نرى أن هناك عقوداً لا يمكن أن يتحقق

## سيارتك غالية عليك...؟ أكيد في أغلى.



# رعاية

برنامج التأمين الصحي  
من السورية العربية للتأمين

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

## الاكتتاب و الأخطار ..

بقلم: أ.علي شفا عمري  
مستشار في التأمين

وهذا يكون في حسن احتسابه وتطبيقه للقواعد التقنية والمهنية والتجميع المستمر للمعلومات، وتكوين علاقات متينة وواضحة مع الإدارات الأخرى في شركة التأمين مثل أجهزة التسويق والإلا وضع الضامن والمضمون في رداءة الشبكة التأمينية المتقطعة الأوصال حين يكون انتقاء الأخطار المركزة ديدنه الوحيد للمراهنة والتباهي بمستقبل الأرباح من خلال التلطي وراء ارتفاع الأسعار وعديد الاستثناءات ... !

وحرى بشركات التأمين الموثوقة لمستقبل تأميني واعد أن يكون لها أكثر من مكتب واحد لدراسة الخطر الواحد وقبل نقل الخطر إلى - المعيد - لتحديد السعر والعمولة كما يحلوه ويقال بعدها " هيك بدو المعيد !! "

لكن المعيد يحث الخطر ليكون الموثل للتأمين المباشر أكثر رحابة وعليه فقد عمدت بعض كبريات شركات إعادة التأمين في العالم إلى إنشاء وكالات اكتتاب underwriting Agency تعمل في سوق لويديز للتأمين مثل وكالة كري تشورش و "ثري ليونز"، كما أصبح لمكتبي الأخطار - اتحاداً عالمياً - "الجمعية العالمية لمكتبي الأخطار في لندن"، وهناك المعهد الأميركي لمتعاقدي الاكتتاب ويمنح شهادة خاصة في الاكتتاب ( CPCU ). ومن ضمن تصنيف القدرات لشركة التأمين كالمقدرة المالية والقدرة الائتمانية هناك تصنيف - الأداء الاكتتابي - في اكتتاب تأمينات الحياة ولمبالغ التأمين الكبيرة يزداد الفحص والتمحيص إمعاناً وبكافة الأدوات والمعلومات الفنية والقانونية والطبية حيث أصبحت هناك جمعيات ومجموعات دولية خاصة pool لدراسة الأخطار الإضافية ...

- في اكتتاب تأمينات الحياة شؤون وشجون مرة يضع المكتب يده على صدغيه تقطيباً .. ومرة يبسط كلتا اليدين على الخطر المكتتب فيه ..

حين قررت الممثلة الأميركية جايمي كيرتس التأمين على ساقها بمبلغ مليون دولار جثى مكتب التأمين على ركبتيه وأمسك " المازورة " لقياس الطول والعرض لساق كيرتس المسحوبة وتحت أنظار "كلوز أب" عدسات التصوير ..

- في شركة تأمين هندية كان الاحتفال ملفتاً للنظر .. بعد أن أنهى مكتب التأمين عملية الاكتتاب على الفيلة ضد الهيجان والنفوق سار في الاحتفال بمناسبة الخدمة الجديدة

خمس أفيال مزينة بزينات مبهجة لكونها أول - الخطر المكتتب - في برنامج التأمين الجديد ..

بين الطاقة الاكتتابية والسياسة الاكتتابية لشركة التأمين يقف مكتب التأمين مشدوهاً أمام السعر الموحد والخطر المحدد وكأنه فائض الفائض ولا مناص من الاكتتاب المتنوع الأخطار والمنتج الحيوي الجديد هو الخلاص .

في حفل افتتاح معهد التأمين القانوني /211/ في غلاسكو - اسكوتلندا قال ريتشارد وورد الرئيس التنفيذي للويديز ( جماعة اللويديز في لندن من أهم هيئات التأمين في العالم ) :

**لطالما كان جدال حول طبيعة عملية اكتتاب الأخطار .. والكل يتساءل هل هي فن أم علم ؟**

وأجاب: كتابة الأخطار هي مزيج من الفن والعلم أي أنها تحتاج إلى المهبة الشخصية لمكتتب الأخطار إضافة إلى تضلعه بعلم التأمين .. من أهم الأعمال والتخصصات الفنية في صناعة التأمين عملية الاكتتاب في الأخطار ..

يطلق على دراسة وفحص الأخطار في شركات التأمين بغية قبولها أو رفضها عملية الاكتتاب underwriting

ويطلق على الخطر الذي يتم قبوله في شركة التأمين - الخطر المكتتب - underwritten

أما القائم بعملية الاكتتاب فيطلق عليه اسم - المكتتب - underwriter شاع لفظ - الاكتتاب - من خلال الدعوة للاكتتاب بأسهم الشركات المطروحة على الاكتتاب العام ..

وهذا في المعنى يختلف في الدلالة وفي المبنى عن مصطلح - الاكتتاب - في التأمين فهنا تشكيل تأميني خاص من العلم والتجارب والمعرفة يقوم به المكتتب لدراسة وفحص طلبات التأمين بغية الوصول إلى فكرة صائبة عن الخطر ..

وبمعنى أدق فإن مفهوم الاكتتاب في التأمين يتمثل في عملية الاكتتاب والتي تتطلب من مكتب شركة التأمين company underwriter القيام بالأعمال والوظائف التالية:

- فحص وتقييم الأخطار المعروضة على شركة التأمين .
  - اختيار الأخطار وتصنيفها .
  - تحليل الأخطار من خلال المعلومات المتجمعة .
  - تحديد مدى التغطية والأخطار غير المرغوب فيها .
  - تحديد السعر المناسب والقسط المقبول للأخطار .
- وعليه تقع على المكتب لتحقيق عملية الاكتتاب في التأمين مسؤوليات جسام وحساسة ..

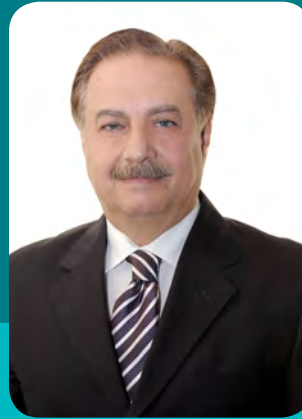
## الزاوية القانونية

بقلم المحامي : محمد رياض الكردي

المستشار القانوني ورئيس اللجنة القانونية

للإتحاد السوري لشركات التأمين

عضو المجلس الاستشاري التطوعي لوزير العدل



## التعريف بعقد التأمين: أنواعه وخصائصه

### أولاً : تعريف عقد التأمين:

يعرف التأمين بأنه عقد بين طرفين أحدهما يسمى المؤمن و الثاني المؤمن له يلتزم فيه المؤمن بأن يؤدي إلى المؤمن له مبلغاً من المال أو إيراداً مرتباً أو أي عوض مالي آخر في حالة وقوع حادث أو تحقيق خطر منصوص عليه في العقد وذلك في مقابل قسط أو أية دفعة مالية أخرى يؤديها المؤمن له إلى المؤمن.

وفي العصر الحديث تقوم بالتأمين شركات مساهمة كبيرة يتعامل معها عدد ضخم من المؤمنين، فتتجمع لها مبالغ من أقساط التأمين تؤدي منها ما يستحق عليها من تعويضات عند وقوع الحوادث المؤمنة لديها، ويبقى رأس مالها ضماناً احتياطياً، وبذلك يتكون ربحها من الفرق بين ما تجمعها من أقساط وما تدفعه من تعويضات.

### أ- خصائص عقد التأمين:

1- إنه عقد من عقود التراضي باعتبار أن الإيجاب والقبول ضروريان فيه فينعدد بمجرد توافق الإيجاب والقبول، لكنه لا يثبت عادة إلا بوثيقة تأمين (بوليصة) يوقع عليها المؤمن.

2- وهو عقد مسمى والعقود المسماة هي التي تخضع للأحكام من حيث انعقادها وآثارها.



6- وهو عقد زمني (أي مستمر) حيث لا يتم الوفاء بالالتزام المترتب عليه بصفة فورية، وإنما يستغرق الوفاء بهذا الالتزام مدة من الزمن هي مدة نفاذ العقد.

7- وهو عقد إذعان حيث يتولى أحد طرفي العقد وضع الشروط التي يريدها ويفرضها على الطرف الآخر فإن قبلها دون مناقشة أو تعديل أبرم العقد وإلا فلا.

### ثانياً: نشأته:

التأمين بمعناه الحقيقي المتعارف عليه عقد حديث النشأة في العالم فهو لم يظهر إلا في القرن الرابع عشر الميلادي في إيطاليا حيث وجد بعض الأشخاص الذين يتعهدون بتحمل جميع الأخطار البحرية التي تتعرض لها السفن أو حمولتها نظير مبلغ معين (التأمين البحري). ثم ظهر بعده التأمين من الحريق ثم التأمين على الحياة. بعد ذلك انتشر التأمين و تنوع حتى شمل جميع أنواع الحياة فأضحت شركات التأمين تؤمن الأفراد من كل خطر يتعرضون له في أشخاصهم و أموالهم و مسؤولياتهم بل أضحت بعض الحكومات تجبر رعاياها على بعض أنواع التأمين .

### أنواع التأمين:

#### أ- تأمين خاص :

فالتأمين الخاص هو ما يعقده المؤمن على نفسه من خطر معين، و يكون الدافع إليه هو الصالح الشخصي.

#### ب - تأمين اجتماعي :

التأمين الاجتماعي هو ما كان الغرض منه تأمين الأفراد الذين يعتمدون في معاشهم على كسب عملهم من بعض الأخطار كالمرض و الشيخوخة و البطالة و العجز. وهو يقوم على فكرة ( التضامن الاجتماعي ) و يشترك في دفع القسط مع المستفيد أصحاب العمل.

#### ج - تأمين إجباري :

وهو ما ألزمت الدولة رعاياها به كالتأمين على السيارات وفي معظم الدول المتقدمة التأمين الصحي .

و تأمين اختياري : ما كان خلاف ذلك.

### وينقسم التأمين من حيث شكله إلى تأمين تعاوني و تأمين تجاري :

#### 1- التأمين التعاوني :

في هذا النوع من التأمين يجتمع عدد من الأشخاص معرضين لأخطار متشابهة فيدفع كل منهم اشتراكاً معيناً، و تخصص هذه الاشتراكات لأداء التعويض المستحق لمن يصيبه الضرر، و إذا زادت الاشتراكات على ما صرف من تعويض كان للأعضاء حق استردادها، وإذا نقصت طوبل الأعضاء باشتراك إضافي لتغطية العجز، أو أنقصت التعويضات المستحقة بنسبة العجز. ولا يسعى أعضاء شركة التأمين التعاوني إلى تحقيق الربح، بل إلى تخفيف الخسائر التي تلحق ببعض الأعضاء، فهم يتعاقدون ليتعاونوا على تحمل الحادث الذي قد يقع، وتدار الشركة بوساطة أعضائها فكل واحد منهم يكون مؤمناً و مؤمناً له وهذا الهدف الإنساني لا يوجد إلا في التأمين التعاوني.

#### 2- التأمين التجاري :

في هذا النوع من التأمين و هو النوع الشائع الآن الذي تنصرف إليه كلمة التأمين لدى إطلاقها، يلتزم المؤمن له بدفع قسط محدد إلى المؤمن لديه الشركة أو المؤسسة، التي يتكون أفرادها من مساهمين آخرين غير المؤمن لهم، وهؤلاء المساهمون هم المستفيدون من أرباح الشركة ففي التأمين بقسط ثابت يكون المؤمن له غير المؤمن لديه الذي يسعى دائماً إلى الربح وهي القاعدة التي يتكون منها معظم قطاع التأمين في العالم.

### و ينقسم التأمين من حيث موضوعه إلى قسمين رئيسيين:

#### 1- تأمين الأضرار :

وهو يتناول المخاطر التي قد يتعرض لها المؤمن له من خلال ممارسته عمله ومثال ذلك نقل الأموال التي يتم تحصيلها للشركات في الأماكن البعيدة لإيداعها في الحساب المصرفي للمؤمن له، والغرض منه تعويض الخسارة التي تلحق بالمؤمن له بسبب الحادث و هو ينقسم إلى قسمين :

# 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

### ب-التأمين لحال البقاء أو لحال الحياة:

و من أمثلته التأمين المضاد وهو التأمين الذي يعترف بالتأمين لحالة البقاء الذي يكون فيه المؤمن على حياته معرضاً إذا مات قبل الأجل لفقد ما كان قد دفعه للمؤمن، سواء كان تأميناً برأس المال أو تأميناً بمرتب . لذلك يلجأ المؤمن على حياته إلى عقد تأمين مضاد مقابل قسط خاص قد يلحق بقسط التأمين الأصلي على الحياة وبذلك يتمكن ورثته من استرداد الأقساط المدفوعة إذا مات الشخص المؤمن على حياته قبل الأجل الذي ينقضي معه تأمينه.

### ت- التأمين المختلط البسيط:

و هو أن يلتزم فيه المؤمن بأداء المبلغ المؤمن إما في تاريخ معين للمؤمن له نفسه إذا مات في التاريخ، ويكون القسط في هذا النوع أكبر من النوعين السابقين، و هذا النوع هو الأكثر شيوعاً في التأمين على الحياة.

### 2- التأمين من الحوادث الجسمانية:

وهو النوع الثاني من التأمين على الأشخاص و يلتزم فيه المؤمن بدفع مبلغ من المال إلى المؤمن إذا أصابه في أثناء المدة المؤمن فيها حادث جسماني، أو إلى المستفيد المعين إذا مات المؤمن له.

والله ولي التوفيق.

### - التأمين على الأشياء:

و يراد به تعويض المؤمن له من الخسارة التي تلحقه في ماله كالتأمين من الحريق و السرقة.

### - التأمين من المسؤولية:

و يراد به ضمان المؤمن له ضد الرجوع الذي قد يتعرض له من جانب الغير بسبب ما أصابهم من ضرر يسأل عن التعويض عنه، وأهم صوره تأمين المسؤولية الناشئة من حوادث السيارات أو حوادث العمل.

### - تأمين الأضرار:

يلتزم المؤمن بتعويض المؤمن له عند حدوث الحادث في حدود مبلغ التأمين، أي أن المؤمن يدفع للمؤمن له أقل المبلغين، المبلغ المؤمن به و المبلغ الذي يغطي الضرر الناشئ عن الحادث، وليس للمؤمن له أن يجمع بين مبلغ التأمين ودعوى التعويض ضد الآخرين المسؤولين عن الحادث، و إنما يحل المؤمن لديه محل المؤمن له في الدعوى الكائنة له ضد من تسبب في الضرر.

### - تأمين الأشخاص:

و هو يتناول كل أنواع التأمين المتعلقة بشخص المؤمن له، و يقصد به دفع مبلغ معين للإنسان في وجوده أو سلامته، يحدده المؤمن لديه باتفاق بينهما، ولا يتأثر بالضرر الذي يصيب المؤمن له، و للمؤمن له الجمع بين مبلغ التأمين من المؤمن لديه و التعويض ممن تسبب في الضرر، فالمؤمن لديه هنا لا يحل محل المؤمن له.

و يتفرع عن تأمين الأشخاص نوعان أساسيان:

### 1- التأمين على الحياة وله صور متعددة أهمها:

#### أ- التأمين لحالة الوفاة:

وقد يكون عمرياً وقد يكون مؤقتاً و قد يكون تأمين البقيا حسب الاشتراط.

وفي تأمين البقيا يدفع المؤمن مبلغ التأمين للمستفيد إذا بقي حياً بعد موت المؤمن على حياته. وإذا حدث العكس انتهى التأمين وبرأت ذمة المؤمن واحتفظ بما قبضه من أقساط.



## مراحل تطوّر التأمين

في القرن السادس الميلادي مارس البابليون التأمين البحري (والذي يعتبر أحد أقدم أنواع التأمين)، فكان البحارة يتعاونون في تجميع المركب المفقود لأحدهم بلا خطأ منه، أما إذا فقدوا نتيجة خطأ منها أو نتيجة سيره في خط ملاحى غير معروف فلا يحق له المطالبة بغيرها. ثم انتشر التأمين في أوروبا خلال القرون الوسطى في الأوساط المهنية والحرفية وغيرها.

وبالنسبة للتأمين التجاري فقد اقتص أول ظهور له يختص بتأمين المخاطر التي تتعرض لها السفن التجارية المحملة بالبضائع، وذلك في شمال إيطاليا في القرن الثاني عشر الميلادي، حيث كان مالك البضاعة يدفع قسطاً مادياً معيناً للمنظمين المتعهدين بالتعويض المادي على أساس أنه في حال تلف البضاعة أو فقدانها يتم التعويض حسب المتفق عليه بين الطرفين. وبعد ذلك بدأ التأمين التجاري ينتشر بالبرواج عبر البلدان الأوروبية.

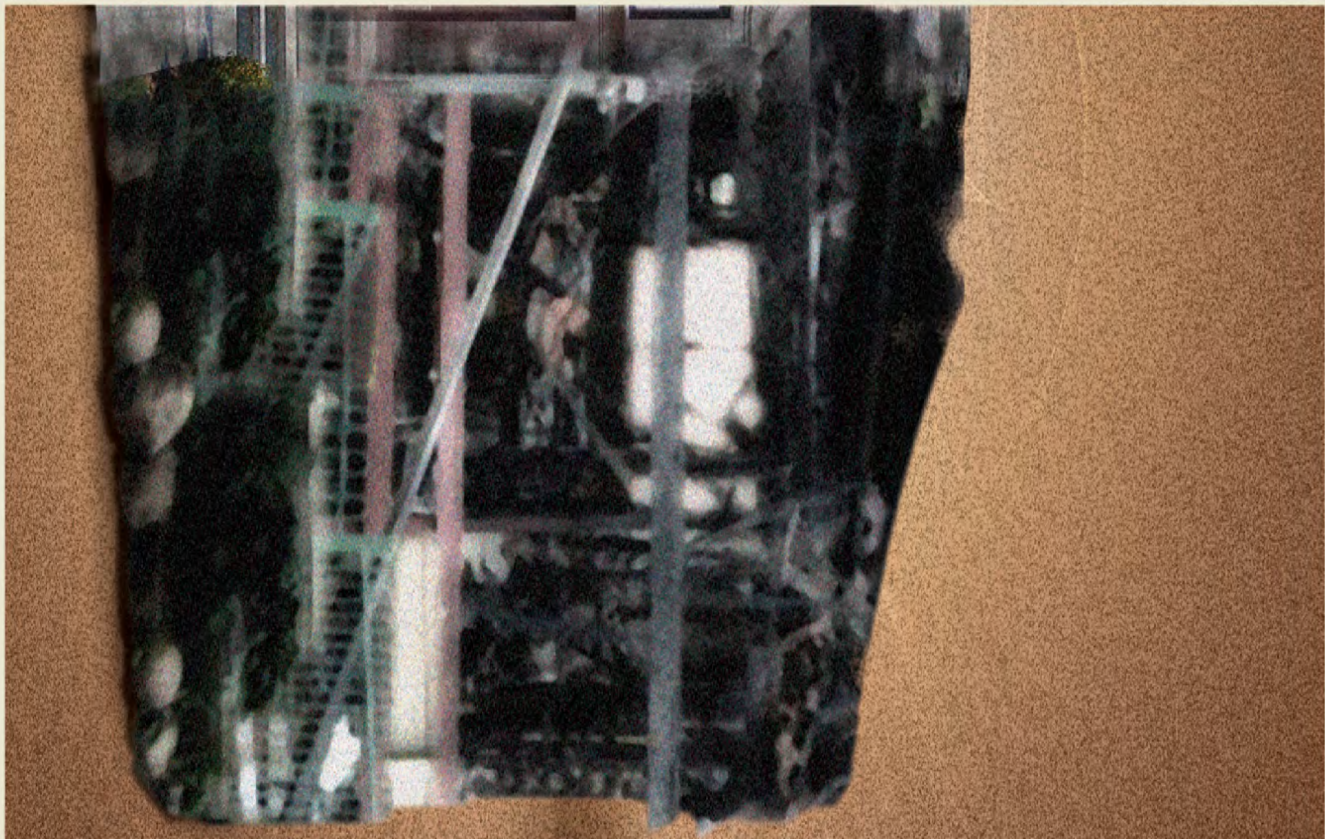
ويعود تاريخ ظهور التأمين بمعناه الفني الحديث إلى أواخر القرن الرابع عشر الميلادي في أوروبا، حيث بدأ بالتأمين البحري وصدرت له تشريعات في البرتغال وإسبانيا وأشهرها تشريعات برشلونة الأربعة. وفي سنة 1601 صدر القانون الإنجليزي كأول قانون للتأمين البحري.

ثم ظهر التأمين على الحياة فيما بعد كنظام تابع للتأمين البحري على حياة البحارة ضد الحوادث البحرية وهجمات القراصنة، وصدرت أول وثيقة تأمين على الحياة في إنجلترا عام 1583. ثم تطورت تأمينات الحياة وانتشرت نتيجة الثورة الصناعية واستخدام الماكينات وخطورتها على العمال. وكان لحريق لندن الشهير الذي حدث سنة 1616 وأتى على أكثر من 20 ألف مسكن الأثر الكبير في ظهور وانتشار نوع آخر من التأمين وهو التأمين ضد الحريق، والذي انتشر بشكل كبير مع ظهور الثورة الصناعية في نهاية القرن الثامن عشر.

وفي العام 1900 ظهرت الحاجة الشديدة إلى وجود أنواع أخرى مكتملة للتأمين ضد الحريق، وهي التأمين على خسارة الأرباح والخسائر الناتجة عن الحريق والتأمين ضد المخاطر الطبيعية ومخاطر الاضطرابات والشغب ومخاطر انفجار أنابيب المياه.



الاتحاد السوري لشركات التأمين  
SYRIAN INSURANCE FEDERATION



الاتحاد السوري لشركات التأمين يدعو  
للتنافس بين بواحدة من الشركات  
ار ٣٣ العامة في السوق السوري

أس  
أ

تاريخ



## كيف تُحدّد الأقساط من قبل شركات التأمين؟!

هل تعلم بوجود سجل علامات لك لدى شركة التأمين؟ الكثير من الناس لا يدركون ذلك إلا بعد أن يتلقون من الشركة إشعاراً (عدائياً) بالبريد يفيدهم بأنه في ضوء سجلاتهم لدى الشركة لم يعودوا مؤهلين للحصول على أسعار مخفضة. وحتى نفسر لك معنى ذلك كله سنشرح فيما بعد ماهية هذا السجل، كيف يتم احتساب النقاط فيه وبعض الأمور الأخرى التي ستساعدك في تحسينه.

### الغموض:

في حال استلامك لإشعار من هذا النوع ورغبتك في معرفة السبب الكامن وراء تدني سجلك لدى الشركة تحتاج لجهد ومثابرة قد لا يرغب الكثير من الناس ببذلها لمعرفة ذلك السبب.

المغامرة تبدأ باتباعك للتعليمات الواردة في الإشعار الذي استلمته والتي يُطلب فيها منك الاتصال بالرقم 800-1 كي تستلم نسخة مجانية من تقرير عن نقاط مصداقيتك يكون له التأثير الواضح على سجلك. وقد تضطر للانتظار لعدة أسابيع قبل أن يأتيك الجواب بالموافقة مرفق باستمارة يُطلب فيها منك إثبات مفصل لهويتك بما في ذلك صور عن رخصة القيادة ورقم الضمان الاجتماعي ومعلومات عن تأمينك.

إن قمت باستكمال المطلوب وكانت لديك الشجاعة لإعادة الاستمارة بالبريد فالجواب الذي ستلقاه سيكون وبكل بساطة هو تقدير لمصداقيتك دون الإشارة من قريب أو بعيد لسجل نقاطك. ومع ذلك إن رغبت بمزيد من الاستفسار عن تلك النقاط لدى الوكالة المتخصصة بهذا المجال ستجيبك تلك الوكالة بأن سجل نقاطك يحتوي على معلومات تم استخدامها في احتساب سجلك التأميني إلا أنها، أي الوكالة، ليست في موقع يمكنها من الوصول إلى ذلك السجل.

إن أصريت على الحصول على ما تريده من معلومات وقمت بالاتصال بشركة التأمين ستقول لك إن 99% من زبائننا غير مؤهلين للحصول على أقل الأسعار المخفضة وإنك إن أردت أن تكون مؤهلاً لذلك يجب أن يكون رصيد مصداقيتك مثالياً. وبمعنى آخر، حتى ولو كان سجلك لدى شركات بطاقات الائتمان نظيفاً، ومنزلك ملكك بالكامل ولست مديناً لأحد فلن يكون سجل نقاطك التأميني كافياً لجعلك مؤهلاً للحصول على أدنى الأسعار. إذن ما هو سجل النقاط التأميني الغامض وما هو السبب في وجوده والهدف منه؟

### ما هو وكيف يتم احتسابه؟

سجل النقاط التأميني هو الطريقة التي يتم بموجبها التنبؤ باحتمال قيام المؤمن عليه برفع مطالبة ويعتمد على تحليل تقدير المصدقية لكل زبون حيث تختلف طريقة التقدير هذه ما بين شركة تأمين وأخرى. وتعتمد الكثير من الشركات على صيغة الملكية الشخصية في احتساب هذا السجل حيث تشمل العوامل المستخدمة لهذا الغرض على الديون المترتبة على الزبون، طول فترة السداد، تاريخ سداد الديون و مبلغ الديون المدورة مقابل مبلغ الديون المسددة والقروض وميزان الحسابات الشهري.

وعلى غير ما يتم استخدامه في طريقة تقدير المصدقية التي تعتمد على المعلومات المالية الشخصية في تحديد قدرتك على سداد الديون، لا تأخذ حسابات سجل النقاط التأميني في اعتبارها دخلك الشهري. وهذا الاستبعاد يشير إلى أنه من المحتمل أن تتعرض للجزاء بسبب اقتراضك مبلغاً كبيراً من المال أو لاستخدام بطاقتك الائتمانية في عمليات شراء أو سحب كبيرة شهرياً حتى ولو كان دخلك أكثر من كافٍ لسداد تلك الالتزامات.

### المنطق:

تبرر شركات التأمين لجوءها لاستخدام سجل النقاط التأميني بإشارتها إلى دراسات أجريت وأكدت وجود علاقة إيجابية متداخلة بين نقاط المصدقية والمطالبات التأمينية. ويبدو هذا أمراً منطقياً إلى حد ما. وعلى سبيل المثال، إن أخذنا حوادث المرور البسيطة بعين الاعتبار نجد أنه من المعقول الجدل بأن الأشخاص ذوي سجل المصدقية الضعيف هم الأكثر احتمالاً في التقدم بمطالبات من شركات التأمين لمجرد أنهم لا يملكون المال الكافي لإصلاح الأضرار التي تلحق بالسيارة.

بطبيعة الحال، إن نظرنا إلى المنطق من وجود سجل النقاط التأميني فمن الأفضل أن ننظر إليه من المنظور العملي أيضاً: فالسجل في نظر الشركات يعتبر عملية مربحة تماماً خاصة لعدم وجود من هو مؤهل للحصول على أرخص الأسعار. تذكر أن أقساط التأمين بالنسبة لشركات التأمين هي عبارة عن جدول من العائدات لا يتوقف وهذا النوع من السجلات يبرر للشركات زيادة قيمة أقساطها.

### كيف يمكنك التخفيض ما أمكن من أثر ذلك على محفظتك؟

إن سجل النقاط المثالي في أعين شركات التأمين يتمثل في الزبون الذي يكون خطر تقدمه بمطالبة لشركة التأمين في حدوده الدنيا. لذلك كلما قلت نسبة هذا الخطر كلما تحسن مستوى السجل. فسجل المصدقية الجيد يمكن أن يكون له الأثر الكبير على قسطك التأميني لدرجة أنه يمكن، على سبيل المثال، إن كان في سجلك المروري ما يعيبه ولكن سجل مصداقيتك جيد أن تدفع أقساط تأمين لسيارتك أقل مما سيدفعه سائق آخر لديه سجل مروري مثالي إلا أن مصداقيته لدى الشركة سيئة.

لذا عليك أن تضع في اعتبارك أن سجل نقاطك التأميني ليس هو العامل الوحيد الذي يحدد قسطك التأميني.

وبما أنه ليس من المحتمل أن يكون سجل نقاطك التأميني مثالياً توجد هناك بعض الخطوات اليسيرة التي يمكنك إتباعها لتحسين سجلك. من هذه الخطوات قيامك بتسديد فواتيرك في وقتها المحدد وأن تقلل من عدد بطاقات الائتمان.

إلا أن تسديدك للفواتير في أوقاتها ليس كافياً: فكما ذكرنا في السابق فإن سجل نقاطك يتأثر سلباً وإلى حد كبير إن أسرفت في استخدام بطاقتك الائتمانية حتى ولو قمت بتسديد الفواتير بكاملها كل شهر. لذا إن أردت تحسين سجلك عليك بالإقلال ما أمكن من استخدام تلك البطاقات لأنه ليس من المعقول لأي واحد منا أن يتوقف نهائياً عن استخدام بطاقتاه ولكن توجد طرق عديدة لضغط النفقات.

بعد كل ما سبق ذكره، إن كان هدفك هو الاحتفاظ تأمينياً بسجل نقاط مثالي تأكد من أن الأمر يستحق منك أن تغير طرق إنفاقك المالي. فتوقفك مثلاً عن استخدام بطاقات الائتمان سيعني تردك المستمر على كوى الصراف الآلي وما يترتب على ذلك من هدر للوقت وعلى تحمل نفقات إضافية مقارنة مع الدين الناجم عن استخدامك للبطاقة. كما ويمكن أن تضطر للتوقف عن عقد صفقات عن طريق الإنترنت (والتي تتم في الأغلب باستخدام بطاقات الائتمان). وأخيراً عليك أن ترفض المزايا التي قد تعرضها عليك الشركة التي زودتك ببطاقة الائتمان والتي قد يكون منها السفر وتجميع النقاط وغير ذلك.

إن استخدام سجل المصدقية في تحديد أقساط التأمين أمر يُرعب الكثير من المستهلكين وخاصة أولئك الذين لم يتقدموا بأية مطالبة في السابق ومع ذلك لم يتأهلوا للحصول على الأسعار المخفضة. ولسوء الحظ فإن العمل بنظام النقاط أمر معمول به من قبل مختلف شركات التأمين على مستوى الأمة. ولقد ذكرت شركة إيري للتأمين على موقعها على الإنترنت في معرض تفسيرها لنظام النقاط كيف أن 90% من شركات التأمين تلجأ إليه بطريقة أو بأخرى وهناك دراسات أخرى تعطي نسبة أعلى من هذه بكثير. إن وضعنا ذلك كله في الاعتبار نجد أن أفضل طريقة لتخفيض قيمة القسط التأميني هو بالمحافظة على مستوى عالٍ من المصدقية. وعندما يتعلق الأمر بالتعامل مع سجل مصداقيتك عليك الالتزام بأقصى درجات الحذر والحيلة كما لو أنك تقود سيارتك - فعندما تشعر بالمسؤولية تجاه هذين الأمرين ستتمكن عندها من تحقيق وفر كبير في أقساط التأمين.



# التكاليف غير المنظورة في تأمين الزواج



## تأمين الزواج:

بما أن الإعداد للزواج يستغرق ساعاتٍ لا حصر لها من التخطيط، وكذلك الآلاف من الدولارات، أليس من الأفضل لك أن تكون لديك حماية ضد الحوادث غير المنظورة التي يمكن أن تخرجك عن الخط الذي رسمته لهذه المناسبة؟ يمكن للتأمين على الزواج أن يساعدك في الخلود إلى النوم مرتاحاً بعد استيقاظك من كابوسٍ نجم عن تعرّض المكان الذي كنت ستحتفل فيه بزواجك إلى الدمار بسبب إعصار وبالتالي سيعوضك هذا التأمين عما خسرتَه من مال ويساعدك في إعادة التحضير لحفل الزواج مرة ثانية.

## ماذا يشمل تأمين الزواج؟

يشمل هذا النوع من التأمين المبالغ التي ستخسرها بطبيعة الحال نتيجة لإلغاء أو لتأجيل حفل زواجك بسبب حوادث غير متوقعة. فعندما يعلن أحد المتعهدين الرئيسيين للحفل إفلاسه قبل حفل الزواج أو عندما لا يتمكن أفراد عائلتك أو المدعوون إلى الحفل من الحضور بشكل مفاجئ ستعوضك بوليصة التأمين عن جميع النفقات المترتبة على إلغاء أو تأجيل هذا الحفل.

تختلف المخاطر المشمولة بالتأمين من شركة لأخرى. فبعض البوالص تكون شاملة بينما تكون الأخرى أساسية ولكنها تفسح أمامك المجال لإضافة أية خيارات أخرى مقابل نفقات إضافية. ويمكن أن تشمل البوليصة التصوير العادي وتصوير الفيديو، هدايا الزواج، ملابس الزفاف، مجوهرات معينة، نفقات الانتقال والمكان المستأجر لإقامة الحفل. بينما تمنح بعض البوالص الأخرى تغطية اختيارية للبروفات على الحفل وعلى العشاء شريطة أن يتم ذلك قبل (48) ساعة من الموعد الرسمي للحفل.

يمكنك أيضاً شراء بوليصة "تأمين مسؤولية" ضد الأضرار التي قد تلحق بالملكات أو ضد الضرر الشخصي الذي قد يلحق بالطرف الثالث. وبهذا التأمين ستتمكن من الحصول على حماية لك ولعروسك ولأفراد عائلتك المقربين من ملاحقتك قضائياً في حال تسبب أحد ضيوفك بأي نوع من الضرر نتيجة لتناوله الخمر.

## ما الذي لا يشمل هذا التأمين؟

حتى ولو اشتريت أكثر البوالص تغطية فإنك لن تحصل على تغطية لحوادث معينة.

التأمين على الزواج لن يشمل مثلاً إعادة جدولة حفل الزواج بسبب يوم ماطر، بل يشمل الكوارث الناجمة عن الأحوال الجوية القاسية كالفيضانات والزلازل والأعاصير والبراكين والعواصف الثلجية وهذا لن يتم إلا إذا كنت قد اشتريت بوليصة تأمين قبل موعد الزفاف بوقت طويل.

لا يشمل التأمين الخاص بملابس الزفاف الساعات، المجوهرات، الأحجار الكريمة واللؤلؤ حتى ولو كانت مثبتة على الملابس. هذه تحتاج إلى شراء بوليصة تأمين منفصلة من أجل التأمين على فقدان المحتمل للأقراط والعقود والقلادات التي قد ترتديها. ولا يشمل التأمين أيضاً الصور الفوتوغرافية ذات النوعية الرديئة بل الصور الضائعة أو التالفة فقط. لذا عليك اختيار المصور بكل حذر. أما إذا تلف شريط الفيديو وكانت الصور الفوتوغرافية جيدة فلن يكون هذا الشريط مشمولاً بالتأمين.

كما أن التأمين لا يشمل تعرّض الهدايا القابلة للكسر لكسر غير مقصود، لذا عليك إبعاد الأطفال عن طاولة الهدايا. وكذلك لا يشمل التأمين الثقل في المزاج أي أنك ستخسر كل ما دفعته من مال في هذا السبيل إن قررت أنت أو عروسك عدم الزواج في آخر لحظة. إضافة إلى ذلك فإن التأمين لا يشمل ما حدث من أخطاء قبل شراء البوليصة فالهدف من التأمين هو تغطية الخسائر غير المتوقع حدوثها وليس الخسائر المؤكدة.

تأكد من قراءة بوليصة التأمين لتعرف الأمور المشمولة بها من تلك غير المشمولة، فصفحة البيانات تحتوي على التفاصيل والتغطيات الخاصة بمناسبتك. أما ما تبقى من البوليصة فسيتم فيه وصف التغطية وحدودها وبالتالي يمكنك طلب الاطلاع على هذه الوثيقة قبل شراء البوليصة. وهناك بعض الشركات التي تجعل وثائقها متاحة لاطلاع من يرغب عليها وذلك بنشرها على مواقعها الإلكترونية.

#### تكلفة تأمين الزواج:

عندما ترغب بشراء تأمين الزواج سيطلب منك معلومات عن الولاية التي تقطن فيها، العدد الأكبر المتوقع من الضيوف، موعد المناسبة ومعلومات إضافية عن الحفلة وإجراءات الاستقبال. لذا فإن كلفة التغطية ستختلف باختلاف الولاية نظراً لأنه يتم تنظيم عملية التأمين بموجب قانون الولاية حيث أن بعض البوالص تخضع لنسبة من الهدر والخسارة.

يمكنك شراء بوليصة التأمين ضمن فترة تتراوح ما بين السنتين قبل الزواج بأربع وعشرين ساعة فقط. وبطبيعة الحال يعتمد هذا على شركة التأمين. فيما يلي مثال على كيفية تسعيرة بوليصة التأمين في ولاية نيويورك لحفل زواج في خريف عام 2012.

توجد أقل بوليصة تأمين سعراً، على سبيل المثال، لدى شركة أون ويبلغ سعرها 130 دولاراً وتدفع تعويضاً بقيمة 7500 دولاراً في حال إلغاء الزواج أو تأجيله دون وجود تغطية للمسؤولية. ولكن إذا أضفنا نصف مليون دولار (وهو أصغر مبلغ متاح) لقاء تغطية المسؤولية سيرتفع سعر البوليصة ليصبح 239 دولاراً. أما أعلى بوليصة لدى الشركة فتبلغ قيمتها 943 دولاراً ولكن في حال إضافة مليوني دولار لتغطية المسؤولية ستدفع الشركة مبلغ 175.000 دولاراً كتعويض وذلك إذا ماتم إلغاء حفل الزواج أو تأجيله.

أما شركة ترافلز فتبلغ قيمة البوليصة لديها 160 دولاراً وتدفع في حال إلغاء الزواج أو تأجيله مبلغ 7500 دولاراً بدون تغطية مسؤولية. أما إذا أضفنا مليون دولار (وهو أصغر مبلغ متاح) لتغطية المسؤولية مع 25000 دولار لتغطية ضد الأضرار التي قد تلحق بالمتلكات فسيرتفع سعر البوليصة ليصبح 325 دولاراً. وبزيادة 65 دولار أخرى

ستشمل تغطية المسؤولية التأمين ضد مخاطر الكحول. أما أعلى بوليصة لدى الشركة فتبلغ قيمتها 1290 دولاراً شرط إضافة مليون دولار لتغطية المسؤولية ومليون آخر للتأمين ضد تعرض الممتلكات للضرر وبالتالي فإن مبلغ التعويض سيكون 175.000 دولاراً.

شركة فايرمان اتبعت أسلوباً أكثر حنكة في تسعير بوليصة التأمين لأن عليك الاختيار ما بين تسعة أنواع من التأمين من خلال قائمة تشمل المسؤولية الشخصية، الإلغاء أو التأجيل، الهدايا، المجوهرات، فقدان الودائع، الصور الفوتوغرافية والفيديو، الاستشارات المتخصصة، الأبنية المستأجرة والملابس الخاصة بالمناسبة حيث يجب عليك أن توضح بنفسك وبالدولار قيمة التغطية التي تريدها لكل من المواد المذكورة. إن أرخص سعر لبوليصة التأمين لدى شركة فايرمان بالمقارنة مع تلك التي تبعتها شركتا أون وترافلزز يبلغ 152 دولاراً. وإذا ما أضفنا إلى ذلك تغطية المسؤولية الشخصية الأساسية تصبح قيمة البوليصة 214 دولاراً. أما أعلى سعر لبوليصة تأمين زواج لدى شركة فايرمان بالمقارنة مع بوالص شركتي أون وترافلزز فيبلغ 1104 دولارات.

من السهل جداً الحصول على أكثر بوالص التأمين عن طريق الانترنت بشكل مباشر وسريع أو عن طريق وكيل تتم استشارته في حال كانت البوليصة المطلوبة معقدة أو ذات قيمة تغطية عالية. ومن المتعارف عليه أنه لا يمكن استرداد أقساط تأمين الزواج لذا وبمجرد شرائك للبوليصة لن يكون بإمكانك أن تغير رأيك.

#### هل أنت بحاجة فعلاً لبوليصة تأمين زواج؟

يمكن لبعض المواد المغطاة في بوليصة تأمين الزواج أن تكون مذكورة أيضاً في بوالص تأمين أخرى تكون قد اشتريتها كالتأمين على المنزل أو ما شابه ذلك. هذه المواد قد تكون على شكل مواد مسروقة أو تغطية المسؤولية الشخصية ولكن يجب أخذ الحيطة هنا لأن البوليصة قد تفرض حدوداً على التغطية على بعض المواد بشكل إفرادي كألف دولار مثلاً على قطعة من المجوهرات. عليك التحدث مع الوكيل عن المواضيع المرتبطة بالزواج والتي تغطيها بوليصتك وذلك لتجنب التأمين على بعض الأمور التي تم التأمين عليها في بوالص أخرى وبالتالي تتجنب التأمين مرتين على مادة واحدة.

#### الخلاصة:

يمكنك حماية نفسك ضد الكثير من الأمور السيئة التي قد تحدث في حفل زواجك وذلك بشراء بوليصة تأمين. ففي الوقت الذي تنفق فيه الآلاف من الدولارات على حفل زواجك من الصواب أن تنفق بضع مئات منها على حماية نفسك. فتأمين الزواج لا يضمن لك استرجاع ما تحملته من تكاليف استعداداً للزواج فقط وإنما سيساعدك في أن تتمكن من معالجة مشاكل صعبة قد تواجهك.

المصدر: Invetopedia

## مطالبات وتغطيات تأمينية غريبة ومضحكة!!

عندما يتعلق الأمر بمطالبات التأمين، يحاول البعض تقديم الكثير من "المطالبات المزعومة" بهدف الربح من التأمين. وإليك بعض المواقف التأمينية الغريبة والمثيرة.

أصبح حلم عروس خلال حفل زفافها قرب البحر كابوساً عندما اشتعل فستان زفافها بالنار من نيران الشواء. وبهدف إخماد النيران وإنقاذها، قام عريسها برميها في البحر. ولحسن الحظ كانت قد اشترت وثيقة تأمين زفاف فقامت شركة التأمين بتعويضها عن الضرر..

رجل فقد طقم أسنانه خلال رحلة بحرية سياحية وقام بطلب تعويض عن ذلك حيث قررت شركة التأمين تعويضه باعتبار طقم الأسنان أمتعة مفقودة بموجب وثيقة تأمين سفره..

خلال زيارة سائح وزوجته لآسيا، عادا إلى غرفتهما بالفندق ليжда ملابسهما مفقودة وغرفتهما في حالة من الفوضى. بعد التحقيق، تم الكشف أن مجموعة من القردة قد اقتحمت غرفة الفندق من خلال نافذة مفتوحة وسرقت ملابسهما حيث تم العثور على بعض القطع المتناثرة في الغابة المجاورة. وعليه قررت شركة التأمين تعويض الزوجين بموجب وثيقة السفر..

تقدم رجل بمطالبة لشركة التأمين لتعويضه عن أضرار لحقت بسيارته وإتلافها بسبب ركل جمل لها ولكن شركة التأمين لم تصدق ذلك. إلا أنه صادف وجود طاقم أخبار تلفزيوني يقوم بالتصوير في المنطقة وقام بتسجيل الحادث، فاضطرت شركة التأمين عندها لسداد التعويض..

تقدم سائح بريطاني بطلب تعويضه عن نفقات علاج كسر أنفه حيث أنه وخلال سيره إلى محطة للحافلات، لفتت نظره مجموعة من النساء بلباس البحر مما شتت انتباهه واصطدم بحائط. فقامت شركة التأمين بسداد المطالبة..

طالبت سائحة تزلج شركة التأمين بتعويضها عن تكاليف زحافات الجديدة التي اشترتها للتو بالإضافة الى تكاليف رحلتها، وذلك حينما وصلت إلى المكان المقصود لتكتشف أن كمية الثلج كانت قليلة ولا تصلح للتزلج. إلا أن شركة التأمين رفضت تلك المطالبة..

طالبت سيدة شركة التأمين بسداد مطالبتها عن علاجها في المستشفى بعد أن سقطت حبة جوز هند على رأسها بينما كانت تقرأ كتاباً تحت شجرة في سريلانكا خلال قيامها بعطلة. ووافقت شركة التأمين على السداد..





# هل سيحافظ التأمين على أعمالك سليمة وآمنة؟

يمكن أن يتسبب فقدانك، كرتب عمل، لأكثر الموظفين لديك خبرة ومهارة بسبب العجز أو الوفاة في اضطراب في الإدارة وفي إنتاجية العمل وأن يكون له الأثر البالغ على نقاط رئيسية فيه. في مثل هذا الظرف يكون لوجود تأمين على "شخصية محورية" الأثر الكبير في تجنب أعمالك الوقوع في مشاكل مالية جديّة.

في هذه المقالة، سنلقي نظرة على ماهية التأمين على شخصية محورية أو رئيسية وكيفية استخدامه كوسيلة لحماية النمو المالي في الأعمال.

## التأمين على الشخصيات الرئيسية في الأعمال:

الأعمال الناجحة تعني وجود موظفين مهرة وعلى مستوى عالٍ من القيمة، فهؤلاء الأكفاء يساهمون إلى حد كبير في نمو وتقدم الشركة، ولكن في حال فقدان أحدهم بسبب حادثة مؤسفة سيؤدي ذلك حتماً إلى زعزعة استقرار الشركة وإلى تعرضها لنكسات مالية ثقيلة. لهذا السبب تسعى العديد من الشركات لشراء بوليصة تأمين على حياة الموظف القيادي الذي ستؤدي خسارته إلى تعرض الشركة لأثار سلبية كبيرة.

وبما أن هذا النوع من التأمين يحمي مصالح الشركة في حال تعرض موظفيها البارزين للعجز أو للوفاة فإن بوليصة التأمين ستوفر للشركة مبالغ مالية تدفع إما نقداً أو بشكل أقساط شهرية يمكن أن تستخدمها الشركة فيما بعد في واحد من الأمور التالية:

- إيجاد وتوظيف وتدريب موظف بديل
- استعادة أرباح الشركة المتأثرة بغياب الموظف العاجز/المتوفى وبالأخص من خلال العملاء/الزبائن الذين كان لذلك الموظف الفضل في تعاملهم مع الشركة.
- سداد ديون الشركة أو التأكيد للمقرضين على سلامة الوضعية المالية للشركة.

يمكن لهذا الشخص القيادي أن يكون مدير الإدارة، مبرمج كومبيوتر، تنفيذي أوحى مالك الشركة نفسه. وبما أن الشركة هي مالكة البوليصة وهي التي تدفع أقساطها فإنها تصبح تبعاً لذلك المستفيد الوحيد في حال إصابة الموظف بعجز أو وفاته وبالتالي تقبض كل ما ينجم عن ذلك من مستحقات بالكامل. وبما أن الأمر كذلك فإن عائلة الموظف لن تتلقى أيأ من هذه المستحقات لأن مالك البوليصة هو الشركة وليس الموظف. إن الأقساط التي تدفعها الشركة غير خاضعة للضريبة كما أن المستحقات الناجمة عن الوفاة معفاة من ضريبة دخل الشركات.

## حجم الأعمال:

يتناسب حجم التأمين مع حجم الأعمال ومع أية ديون أخرى مترتبة على الشركة للبنوك أو لمقرضين آخرين وكذلك مع الخسارة المالية التي قد تتحملها الشركة إلى حين إيجاد البديل المناسب عن الموظف المتوفى. تتراوح قيمة البوالص لهذا النوع من التأمين ما بين (50000) و (1) مليون دولار وأكثر اعتماداً على عدة عوامل وعلى متطلبات الشركة. أما أقساط التأمين فتختلف بحسب سن الموظف وحالته الصحية وتاريخها وأخيراً بحسب الهيكلية الحالية للشركة.

وبالرغم أنه من المستحيل تقريباً تقدير القيمة الحقيقية للموظف المركزي والهام وكذلك تقدير خسائر الأرباح ونفقات إيجاد البديل والتعويضات إلا أن هناك العديد من الصيغ التي يلجأ إليها المحامون والمخططون في هذا المجال من أجل الوصول إلى أفضل التقديرات لحجم الخسارة ومن هذه الصيغ اتباع طريقة نفقات إيجاد البديل أو طريقة المساهمة في تحقيق الإيرادات وأخيراً طريقة احتساب مضاعفات الدخل ليتمكنوا من تحديد المبلغ المناسب لقيمة التغطية التي تحتاجها الشركة.

وبشكل مشابه، فقد تم تصميم التأمين ضد العجز من أجل حماية الشركة في حال إصابة الموظف الرئيسي بعجز نتيجة للمرض أو لإصابة ما. وهنا أيضاً تكون الشركة هي مالكة هذه البوليصة وهي التي تقوم بدفع أقساطها الشهرية للفترة المتبقية من البوليصة أو طيلة وجود الموظف بحالة عجز. وفي هذه الحالة تقوم الشركة باستخدام الدخل الشهري الذي يتم تحصيله من البوليصة في تغطية الأرباح المفقودة أو في الحصول على أو تدريب بديل عنه بصفة مؤقتة أو دائمة.

في حال وفاة صاحب الشركة أو شريكه تبرز هناك حاجة لإيجاد مبالغ تكفي لشراء كامل حصته في الشركة من ممتلكاته. هنا يصبح التأمين على الشخص المحوري هو الوسيلة الأكثر فعالية في تمويل إعادة شراء الاتفاقيات وكذلك في عملية تخطيط سياسة التراتب في الشركة. لذا يجب أن تتضمن عمليات بيع/ شراء الاتفاقيات تعليمات حول الخطوات الواجب اتباعها في حال وفاة حامل أسهم أو مالك شركة أو إصابته بعجز.

عند التخطيط لعملية التراتب في الشركة أو لعملية الاستمرارية، يتم استثمار نسبة كبيرة من حصة مالك الشركة المتوفى أو من حصة الموظف الرئيسي ضمن الشركة نفسها. في مثل هذه الحالة يتم استخدام مبلغ التأمين على الحياة الذي يتم تحصيله في عملية تحويل ملكية الشركة إلى الورثة بصورة ناجحة دون التعرض لأي آثار سلبية يمكن أن تؤثر على ربحية الشركة وسيولتها النقدية.

عندما تتقدم شركة ما بطلب قرض لابد وأن يتلازم هذا الطلب مع وجود بوليصة تأمين على الشخص الرئيسي/المحوري كي تتمكن هذه الشركة فيما بعد من أن تغطي رصيد القرض من خلال المبالغ التي ستتقاضاها بعد وفاة الموظف المذكور أو صاحب الشركة ذاته. ولهذا تصر العديد من البنوك المقرضة والمؤسسات المالية عند إقراضها مؤسسة منشأة حديثاً على وجود مثل هذه البوليصة وخاصة بالنسبة لبعض أعضاء فريق الإدارة. وقد يطلب المقرضون أن تصدر بوالص التأمين باسمهم وبقيمة تعادل قيمة المبلغ الذي ستقترضه الشركة وفي حال وفاة المؤمن عليه يستطيعون استرداد ما تبقى من القرض من مبلغ التعويض مباشرة.

ليس من العدل أن يتم استغلال الموظفين الرئيسيين في الشركة دون مكافأتهم على مساهماتهم القيمة. ففي حال غياب الحوافز المالية المناسبة قد يسعى بعض هؤلاء لترك الشركة وتقديم خدماتهم الثمينة لشركات أخرى منافسة. لذا يجب على الشركات أن تحرص على إيجاد خطط تنفيذية للتعويض تقدم بموجبها الحوافز المالية كالمكافآت ودخلاً تقاعدياً إضافياً لهؤلاء الموظفين.

## الخلاصة:

إن تأسيس شركة ناجحة يتطلب تفرغاً تاماً وعملاً جاداً من قبل حفنة من الموظفين الموهوبين. وبغياب مثل هؤلاء الموظفين المميزين ستعاني هذه الشركة من الناحية المالية أو من ناحية الاستقرار وحتى على مستوى العلاقات. إن التأمين المناسب على شخصية رئيسية أو محورية في الشركة يصبح ضرورياً عند توظيف موظف بديل وتدريبه أو عند سداد ديون الشركة أو حتى عند شراء أسهم للشركة تسمح لها بالإمساك بزمام الأمور. بالإضافة إلى ذلك، يشكل هذا التأمين حافزاً قوياً للموظفين الموهوبين للبقاء في الشركة.

بالتأمين على الموظفين، يتمكن أصحاب الشركات من ضمان الصحة المالية لشركاتهم بطريقة أفضل.

المصدر: Invetopedia

Syrian Insurance Federation



Like us on Facebook

بكبسة زر.. سوى منكبر



من هو  
صاحب  
فكرة  
صندوق  
التأمين؟؟

يعود الفضل في ابتكار فكرة التأمين إلى الإسكتلنديين وبالذات إلى كنيسة اسكتلندا ، حيث قام رجلا دين يتبعان كنيسة (غراي فريزر) بإنشاء أول صندوق تأميني وكان ذلك في عام 1744.

قام الكاهن (روبرت والس)، المعروف بعبقريته الرياضية وبمساعدة من صديقه الكاهن (إلكسندر ويبستر)، بعمل إحصائيات معقدة ودقيقة لإنشاء أول صندوق تعويض لأرامل زملائهم الكهنة وذلك بعد ان ساءهم الوضع المعيشي الذي تواجهه أرامل زملائهم وأولادهم بعد وفاة رب الأسرة.

وكان لزاماً لنجاح هذه الصندوق إجراء حسابات تتعلق بتقدير دقيق للعدد المحتمل للأرامل في المستقبل وكانت هذه الحسابات دقيقة لدرجة مذهلة. وما زالت هذه السجلات محفوظة حتى اللحظة في الأرشيف الوطني الأسكتلندي.

وكان مبدأ الصندوق الذي أنشأه كالتالي : يدفع الكهنة المشتركون في هذه الصندوق قسطاً شهرياً يتم استثماره في عمل مربح ويتم دفع تعويضات لزوجات الكهنة في حال وفاتهم وذلك من أرباح هذه الإستثمارات على أن يتم استخدام الأرباح الفائضة في حال وجودها في فتح إستثمارات جديدة.

كان هذا الصندوق هو بداية ما وصلت إليه صناعة التأمين الحالية والتي تقدر بمليارات الدولارات.



## أهداف المشروعات وعلاقة دراسة الجدوى بالتنمية الاقتصادية وغايتها..

develop leader company business  
strength leader vision  
motivation team threat teamwork corporate  
communication focus STRATEGY  
thinking business  
analysis resources weakness corporate swot  
problems increase opportunities financial

### تقسم المشروعات الاقتصادية إلى قسمين :

1. مشروعات عامة .
2. مشروعات خاصة .

في السنوات السابقة عندما كانت الدولة تسيطر على الحصة العظمى من الناتج المحلي وكان للقطاع العام دور كبير وكانت تقام عدة مشروعات دون إجراء دراسة جدوى اقتصادية لها، فكانت النتيجة فشل هذه المشروعات ..

ومن الأمثلة على ذلك :

#### أ. مصنع شاشات للتلفزيون باللونين الأبيض والأسود :

في سنة 1985 أي عندما بدأ الناس بترك الأبيض والأسود والاتجاه لشراء الشاشات الملونة من التلفزيون كانت النتيجة هذا المصنع الفشل.

#### ب. معمل الإطارات في حماة :

كان فاشلاً بالتأكيد لأن المادة الأساسية لصناعة الإطارات هي المطاط وفي سوريا الأشجار المطاطية غير موجودة.

ولكن عندما اندمج الاقتصاد السوري بالاقتصاد العالمي وبدأت مرحلة الانفتاح بدأت تظهر شدة المنافسة وكان ذلك مترافقاً مع تراجع عائدات وإيرادات الدولة ومصادرها وأهمها النفط ..

وكانت هذه الحالة الجديدة قد تطلبت إعادة النظر بالمشروعات التي يقيمها القطاع العام أو الدولة بالقيام بإجراء دراسة جدوى حقيقية حتى نصل للمنافسة لأن أهداف المشروعات العامة لم تعد تقتصر فقط على المنافع العامة والأهداف الاجتماعية مثل التشغيل ورفع مستوى المعيشة وتحقيق الانسجام بين القطاعات والموارد.

إذا لا بد أن يكون للمشروعات العامة دراسة جدوى حقيقية تماماً مثل المشروعات الخاصة.

### أهداف المشروعات الخاصة :

1. الربح : وهو أهم الأهداف للمشروعات الخاصة على الإطلاق .
  2. المساهمة في العرض السلعي .
  3. نوع من الأهداف الخاصة لكل مستثمر تبقى في الكتمان .
- كل الأهداف للمشروعات الخاصة تشتق من الربح لأن المشروعات الخاصة في أصلها والأخلاقية والحضارية والثقافية وروح التعاون والتكافل الاجتماعي لم تلق آذاناً صاغية من قبل التجار وباءت كل هذه المحاولات بالفشل لأن التاجر لا يهجم إلا الربح و الربح فقط ..

### هناك عدة أنواع من الأهداف للمشروعات الخاصة .

#### 1. الأهداف السياسية:

الدولة : بالتعاون مع القطاع الخاص، يمكن أن تحقق أهدافاً سياسية في حال عززت العرض السلعي وذلك من خلال:  
تأمين التوازن الغذائي والتوازن الأمني والعسكري - تأمين المواد اللازمة للدفاع عن الوطن - إيجاد فرص للعمل .

#### 2. الأهداف الاقتصادية:

1. تحقيق الاكتفاء الذاتي كحد أدنى .
2. إيجاد فرص للتصدير: فالتصدير هو المصدر الوحيد والدائم للعمولات الأجنبية فنحن الآن نشهد تراجعاً بقيمة النقد الوطني الناجم عن عدم توافر الموارد الناجمة أصلاً عن تراجع الصادرات التي كان جوهرها هو الطاقة النابضة وهي النفط ..

3- دعم معدلات النمو وزيادة التشغيل وتخفيف البطالة وتحسين الانسجام بين القطاعات ( الصناعي - الزراعي - التجاري - الخدمي ) فكل ذلك الانسجام سينعكس على خير الوطن والمواطن .

### 3. الأهداف التكنولوجية:

1- المشروعات الكبرى تتيح إمكانيات للبحث العلمي وفرص للبحث العلمي ودعم مراكز للبحث العلمي ودعم فرص وإمكانيات لنقل التكنولوجيا أو توطين التكنولوجيا .

مثال: مايكروسوفت لديها 4000 مهندس يعملون باحثين مهمتهم البحث عن برامج جديدة أو تطوير البرامج القائمة .

2- في الدول النامية فرص تنفيذ البحث العلمي محدودة والإمكانيات لخلق تكنولوجيا محدودة والمشروعات الخاصة تكون صغيرة غير مهمة بتوطين ونقل التكنولوجيا أي ليست قادرة على خلق أي شيء في هذا المجال .

ومثال على ذلك: سوريا تقوم بالتعويض عن هذا النقص بمراكز البحوث العلمية الحكومية حيث لدينا في سوريا مراكز للبحث العلمي وللطاقة الذرية.

### 4. الأهداف الاجتماعية :

- 1- إذا تم تأمين الموارد الأساسية ( الغذاء - الكساء - النقل - الدواء - الصحة ) بأسعار ملائمة للدخل نكون قد أسهمنا بجانب اجتماعي .
- 2- تخفيف البطالة ومعالجتها: لأن البطالة من أهم الأسباب والعناصر المولدة للسلوكيات المنحرفة.

3- الواجهة الاجتماعية: بث روح العمل والمحبة وتعزيز فرص وإمكانيات المساواة بين الرجل والمرأة من خلال حق العمل - حق الانتخاب - حق الأجر ... وغيرها من الحقوق .

### 5. الأهداف البيئية :

يفترض بكل المشروعات التي تقام أن لا تسيء للبيئة، وبشكل عام الدول بين بعضها البعض تقول: الدول المتقدمة تقول إن الدول النامية هي التي تسبب الإساءة للبيئة والدول النامية تقول إن سبب الإساءة والتلوث البيئي هو الدول المتقدمة من خلال تجاربها النووية والذرية ومخلفاتها ومخلفات مصانعها الكيماوية.

### غاية دراسة الجدوى :

هي أن نتخذ قرار الاستثمار من عدمه ...

بعد دراسة كل الظروف البيئية - المناخ الاستثماري، توافر العمالة الكافية، تكاليف التشغيل، تكاليف الاستثمار - الإمكانيات البيئية - طلب السوق، إشباع الحاجة في السوق، العائد ومقارنته مع عوائد بقية الشركات التي تعمل في نفس المجال، ما هو المنتج الملائم على الصعيد الوطني؟ - نرى إن كان هذا القرار مجدياً أم لا، أي نتخذ قرار الاستثمار من عدمه فهذه الجدوى اتخاذ القرار هل نستثمر أم نعيد النظر ونستثمر في قطاع آخر.

الشركة السورية الكويتية للتأمين  
Syrian Kuwaiti insurance co.



معنا بأمان

# غرائب حول العالم

هل شاهدت من قبل ... حشرة الأوراق المتحركة!!!

الحشرة الورقية حشرة تبدو شديدة الشبه بالورقة الخضراء أو الغصن الصغير الأخضر. وتوجد في إفريقيا وجنوب شرقي آسيا، وأستراليا الشمالية، وفي الجزر العديدة الواقعة جنوب المحيط الهادئ. أشهر أنواع الحشرة الورقية في الهند الشرقية وهي خضراء زاهية اللون، ويبلغ طولها ثمانية سنتيمترات. وهي أشبه ماتكون بالورقة، بسبب أجنحتها العريضة المضلعة التي تلف ظهرها على شكل ورقة. ولها ناميات ورقية على مفاصل سيقانها. ويشبه بيضها بذور النباتات. تعيش الحشرات الورقية بين أوراق الأشجار الكبيرة والصغيرة، حيث يصعب العثور عليها بسبب شكلها ولونها. وهي تتغذى بالأوراق ليلاً وتبقى عادة ساكنة أثناء النهار.



وضعك لسمعات الأذن لمدة ساعة واحدة فقط، يزيد من مستوى البكتيريا في أذنك 700 مرة !!



$$\begin{aligned} & \sqrt{16 \cdot x} \\ & I = \frac{L \times 10^3}{50T} = \frac{20x}{T} \quad \sum N \quad \alpha^2 C^3 \quad \hat{\pi} = 3.14 \\ & m+n \quad E=mc^2 \quad \text{grad } \phi(x,y) \quad M = \sqrt{\frac{3 \cdot 6 \cdot 10^3}{3 \cdot 18 \cdot 10^5}} \\ & \int \sqrt{a^2 - x^2} dx = \frac{x}{2} \sqrt{a^2 - x^2} + \frac{a^2}{2} \sin^{-1} \frac{x}{a} + C \\ & 46 < X \quad c = \pi r^2 \quad \log_b \\ & aX + bY + c = a \quad \perp 90^\circ \quad \frac{x_1 + x_2}{2} \end{aligned}$$

صدق أو لا تصدق : إذا قمت بتمرير تيار كهربائي خارجي إلى خلايا دماغ شخص ما (مايعرف بالصدمة الكهربائية للمخ)، يمكن أن يحسن كثيراً مهارات الرياضيات لدية لمدة تصل إلى 6 أشهر!!

تأهلت الهند لكأس العالم في عام 1950، لكنها لم تذهب وانسحبت، لرفض الفييفا طلب الاتحاد الهندي لكرة القدم باللعب حفاة الأرجل وبدون حذاء كرة القدم!!



كان الرسام الإيطالي ليوناردو دافنشي يحب الحيوانات كثيراً، لدرجة أنه في بعض الأحيان كان يشتري الحيوانات الأليفة ويطلق سراحها ليحررها فقط من أقفاصها!!

هل تعلم أن:

قنديل البحر ليس له عمود فقري، ولا معدة، فالأمعاء هي التي تستقبل الطعام، من الغريب أيضاً أن الماء يُشكل نسبة عالية من جسمه لما يصل إلى حوالي 95% من وزنه!!

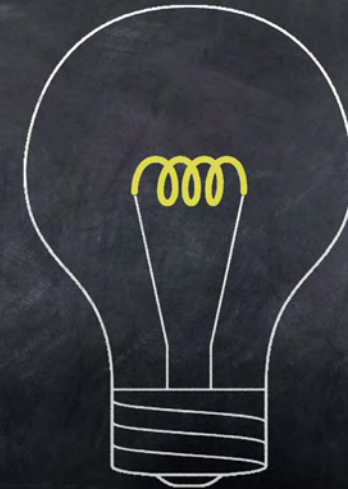


هناك نوع من الفاكهة الذي يُعرف بـ (الفاكهة المعجزة Miracle Fruit) حيث لها خاصية غريبة وهي تحويل الطعم الحامض في الأغذية إلى طعم حلو، فإذا تناولت حبة منها قبل الطعام فإنك ستلاحظ أن طعم الليمون سيبدو حلواً مثل طعم الحلو.





## مصطلحات في عالم التأمين



### INSURANCE term

#### Export Credits Insurance

تأمين ائتمان التصدير:

تأمين يغطي خسارة المصدرين الناتجة عن عدم وفاء المستوردين أي عن عدم دفع ثمن البضاعة المصدرة لأسباب قد تكون سياسية أو تجارية في طبيعتها.

#### Exposure

تعرض أو تعريض للخسارة:

1. حالة تخضع لاحتمال وقوع خسارة 2. مدى الخسارة القابلة للقياس 3. الخسارة الممكنة التي تحدث للأشياء المؤمنة عن طريق الممتلكات المحيطة بها 4. قيمة الأموال المعرضة للخسارة.

#### Exposure Hazard

مؤثر خارجي في الخطر:

المؤثر في الخطر المؤمن ضده الذي يكون مصدره عاملاً خارجياً، ويعبر عنه في تأمين الحريق (مثلاً) بمدى إمكانية امتداد النار من بناية مجاورة إلى الممتلكات المؤمن عليها (موضوع التأمين) في حالة تعرض البنائيات المجاورة لخطر الحريق.

#### Experience Rating

تسعير الخبرة:

تسعير التأمين على أساس خبرة الشركة أو المؤمن بالنسبة لنوع معين من الأخطار، أو على أساس نتيجة أعمال مؤمن له بعينه أو نتيجة أعمال مجموعة من المؤمن لهم.

#### Experience Refund

قسط مرجع مقابل جودة النتائج:

يقوم مؤمنو الحياة برد جزء من قسط التأمين للمؤمن لهم إذا كانت خبرة الشركة في فترة معينة إيجابية، وتعتمد النسبة المرجعة على قيمة الأرباح المحققة خلال تلك الفترة.

#### Expense Loading

تحميل المصروفات:

كل ما يضاف إلى القسط الصافي من تكاليف للوصول إلى القسط التجاري الذي تتعامل به شركة التأمين مع جمهور المؤمن لهم أو عليهم، وتختلف نسبة التحميلات من شركة لأخرى ومن فرع إلى آخر، والعناصر أو المكونات الرئيسية للإضافات إلى القسط الصافي هي نسبة معينة لتغطية كل من المصاريف الإدارية والتقلبات العكسية وهامش الأرباح.

#### Extent of Interest

مدى المصلحة، نطاق المصلحة:

الحد الأقصى للخسارة المالية التي قد يتكبدها صاحب المصلحة التأمينية نتيجة لضياع الأموال موضوع المصلحة.

#### Face of Cargo

الجانب المكشوف من البضاعة:

طرف البضاعة المستفة في السفينة غير المتصل ببضائع أخرى أو بجانب السفينة، ويجب ربط هذا الجانب بإحكام كي لا تتحرك البضاعة من مكانها أو تسقط على بضائع أخرى.

#### Extraneous Risks

أخطار غريبة أو خارجية:

الأخطار التي لا تُعدّ من بين الأخطار البحرية المحددة في وثيقة البضائع وهي ليست بالضرورة أخطاراً بحرية أو ملازمة للملاحة، ومثال هذه الأخطار السرقة، العجز، عدم التسليم، التلوث بالزيوت، الكسر، السيلان، التمزق من فعل الخفاف، البلل بالمياه العذبة والضرر نتيجة الاصطدام بالبضائع الأخرى، ولا تغطي شروط مع ضمان العوارية هذه الأخطار بينما تغطيها مجموعة شروط جميع الأخطار، ولا تخضع المطالبات المتعلقة بالأخطار الغريبة عادة لبند السماح إن وجد .



1  
3000  
S.P

ما هو المقصود بنسبة الاقتطاع/التحمّل؟

2  
3000  
S.P

صح أم خطأ؟

كلما ارتفع عدد المشاركين كلما كانت عملية نقل أو توزيع الاخطار (التأمين) أكثر نجاحاً؟

3  
3000  
S.P

إذا كانت شركة تأمين مؤمنة على 10.000 منزل لمدة طويلة وكان في المتوسط 1% أو 100 منزل تحترق كل عام ولكن نادراً ما يحترق 100 منزل بالضبط في كل عام. ففي بعض السنوات ينخفض العدد لـ 90 وفي بعض السنوات الأخرى قد يرتفع إلى 110 .

ماهي نسبة التباين عن الرقم المتوقع؟

#### حل مسابقة العدد 15

##### جواب السؤال الأول

طبعاً لا يعوض التأمين التاجر في هذه الحالة عن الخسارة التي لحقت به بسبب تأخر وصول البضاعة وهذا واضح كاستثناء في عقد تأمين النقل، فالتأخير وفوات المنفعة أمران لا يغطيها عقد التأمين.

##### جواب السؤال الثاني

لايستطيع المؤمن له أن يحصل على أي شيء من شركة التأمين فالحريق مدبر من قبل المؤمن له بالتآمر مع أحد العاملين لديه ويهدف إلى الاحتيال على شركة التأمين بغرض الحصول على قيمة البضاعة التي يعاني من كسادها وبالتالي فإن الحريق لم يكن حادثاً عرضياً وإنما كان مدبراً ومفتعلاً وهذا ما لا تغطيه وثيقة التأمين.

#### أسماء الرابحين في مسابقة العدد الماضي (15)

السؤال الأول: امتثال دخل الله | السؤال الثاني: نورا خليفة



ara

إذاعة أرابيسك إف إم  
102.3 FM 106.9 FM

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



Aviation insurance	تأمين الطيران	Measures of indemnity	حساب التعويضات
Banker's insurance	التأمين البنكي الشامل	Percentage participation	المشاركة بالنسبة
Burglary	سطو مسلح	Claim	مطالبة
Cash insurance	تأمين النقدية	Principle of utmost good faith	مبدأ منتهى حسن النية
Coinsurance	المشاركة في التأمين	Principle of contribution	مبدأ المشاركة
Compulsory insurance	التأمين الإلزامي	Principle of indemnity	مبدأ التعويض
Contractor's all risks insurance	تأمين جميع اخطار المقاولين	Principle of insurable interest	مبدأ المصلحة التأمينية
Cooperative insurance	التأمين التعاوني	Principle of proximate cause	مبدأ السبب القريب
Coverage	التغطيات (التأمينات)	Principle of subrogation	مبدأ الطول
Crimes	جرائم	Automobile insurance	تأمين السيارات

## بورصة دمشق: لاضريبة على أسهم الشركات والتداول إلى ارتفاع

نفى الدكتور مأمون حمدان المدير التنفيذي لسوق دمشق للأوراق المالية فرض أي ضريبة على أسهم الشركات المدرجة في السوق مؤكداً أن ما أعلن عن هذا الموضوع مخالف للواقع.

وأشار إلى أن موضوع فرض ضريبة على الأسهم طرح خارج السوق وليس للشركات المدرجة موضحاً أن أسهم البورصات معفاة تماماً من الضرائب كما هي الحال في معظم البورصات في العالم.

وفي سياق آخر أكد حمدان أن سوق دمشق لا تزال منذ بداية العام الجاري تشهد ارتفاعاً في أحجام وقيم التداول ولا يزال مؤشرها باتجاه تصاعدي، لافتاً إلى أنه احتل المرتبة الأولى على البورصات العربية عن الربع الثاني من العام والمرتبة الثالثة عن الربع الثالث، مؤكداً أنه يتم يومياً فتح حسابات جديدة للمستثمرين الذين بلغ عددهم 14 ألف مستثمر.

ولفت إلى أن مكاتب الوساطة والشركات الخاصة بها وبالخدمات المالية تفتح أوامر الشراء والبيع للمستثمر وتكون علاقته بها مباشرة وليس بالسوق التي غالباً ما يكون لها دور المراقبة وضمان حقوق المستثمر.

وعن أهداف السوق أوضح د. حمدان أنها تهدف إلى توفير المناخ المناسب لتسهيل استثمار الأموال وتوظيفها وتأمين رؤوس الأموال اللازمة لتوسيع النشاط الاقتصادي من خلال ترسيخ أسس التداول السليم والواضح والعدل للأوراق المالية، وأكد أن السوق مسؤولة عن حماية المستثمرين من الغش والتلاعب وتحصيل حقوقهم لأن شركات الوساطة مرخصة أصولاً ولديها إبداعات تكفي لتغطية أي عملية.

وفي سياق متصل أشار إلى أن الوظائف الاقتصادية للسوق تتلخص بتنمية الادخار والحد من التضخم من خلال توظيف المدخرات وترشيد الإنفاق الاستهلاكي لدى المدخرين والمساعدة في تحسين مستوى المعيشة لكل فئات المجتمع والمساهمة في تمويل خطط التنمية ودعم الائتمان الداخلي وزيادة وعي المستثمرين وفهمهم لواقع الشركات والحكم عليها بالنجاح أو بالفشل.

### 11.2 مليون ليرة تداولات الجلسة الأخيرة

ارتفع حجم وقيم التداول في سوق دمشق للأوراق المالية وبلغ إجمالي قيمة التداول 11.3 مليون ليرة موزعة على 83 صفقة و80 ألف سهم.

وتصدرت أسهم المصارف قيم التداول فبلغت في بنك قطر الوطني سورية 3.5 ملايين ليرة من خلال 19 صفقة. يليه المصرف الدولي للتجارة والتمويل بقيمة تداول إجمالية 3.3 ملايين ليرة من خلال 12 صفقة ليغلق سهمه على سعر 189 ليرة مرتفعاً عن سعر إغلاق جلسة التداول السابقة، وجاء ثالثاً بنك سورية الدولي الإسلامي بقيمة تداول إجمالية 1.17 مليون ليرة من خلال 19 صفقة. ثم بنك فرنسبنك بقيمة تداول إجمالية 1.12 مليون ليرة من خلال 8 صفقات، ثم بنك الأردن سورية بتداول إجمالي 658 ألف ليرة من خلال 7 صفقات. ثم شركة العقيلة للتأمين التكافلي بقيمة تداول إجمالية 642 ألف ليرة من خلال 11 صفقة. ثم بنك سورية والخليج بتداول إجمالي 244 ألف ليرة بصفقة واحدة. ثم بنك بيمو السعودي الفرنسي بتداول مقداره 139 ألف ليرة بصفقة واحدة. ثم بنك عودة بتداول مقداره 102 ألف ليرة بصفقة واحدة. وأخيراً بنك بيبلس سورية بتداول متدن و صفقة واحدة. ولم تتم أي صفقة على بقية الشركات المسهمة المدرجة في البورصة.

المصدر: موقع SNS- Syrian news station

## هيئة الإشراف على التأمين:

### ١٩ مليار ليرة سورية استثمارات شركات التأمين أغلبها ودائع في المصارف

بينت هيئة الإشراف على التأمين لـ «الوطن» أن عملية الربح الاستثماري الناجمة عن استثمار الفوائض والاحتياطيات المالية لشركات التأمين لم تتأثر بشكل كبير لأن معظم استثمارات شركات التأمين في سورية عبارة عن ودائع بنكية.

ويقدر ما يحق لشركات التأمين من استثمارات في أموالها حتى نهاية عام 2012 بما يقارب 19 مليار ليرة سورية تتوزع ما بين الاحتياطيات حيث تلزم الهيئة شركات التأمين بحجز احتياطيات دائمة عن جميع محافظ التأمين حسب نسب موزعة عن كل محفظة تأمين وعن معيد التأمين وذلك لتسديد مستحقات المؤمن لهم وخاصة عند وقوع الكوارث، وتعتمد احتياطيات محافظ التأمين على ارتفاع إجمالي ما تحققه شركات التأمين في محافظ التأمين كافة ويبقى قطاع تأمين المركبات له الدور الأهم في محافظ الشركات وعملية احتجاز الاحتياطيات.

وبينت الهيئة أن المتغيرات الأخيرة على أسعار الأسهم كانت سبباً في انخفاض الربح الاستثماري لهذه الشركات، وقد سببت خسائر في عملية الربح الاستثماري، ورغم المتغيرات التي رافقت أسعار الأسهم في سوق دمشق للأوراق المالية على فترة السنين السابقة فقد حافظت معظم شركات التأمين على مستوى قيمة السهم على مستوياتها المرتفعة. فمن أصل 12 شركة تأمين، قامت سبع شركات بطرح أسهمها للتداول في سوق دمشق للأوراق المالية منها شركة واحدة تعمل في الإطار الإسلامي، فعملية انخفاض وارتفاع الأسهم في بورصة دمشق يظهر أثرها بشكل واضح على أرباح شركات التأمين.

وأوضحت الهيئة أنه لحدثة شركات التأمين في السوق السورية كانت شركات التأمين تقوم بالتوسع والانتشار الجغرافي في جميع المحافظات السورية، ولم يكن هناك أي استثمارات لشركات التأمين سوى عن طريق الودائع البنكية، ولم يظهر هناك رغبة في الاستثمار نتيجة ارتفاع المخاطر.

وفي الظروف الراهنة، لا يخدم شركات التأمين سوى الاستثمار في الأسهم والسندات أو الصناديق السيادية للدولة أو عن طريق الصناديق الاستثمارية أو الاستثمار في أسهم للشركات تطرح عن طريق سوق الأوراق المالية لأنها تعتبر من الاستثمارات المضمونة. علماً بأن التوجيهات في هيئة الإشراف على التأمين سمحت لأي شركة بتقديم مشروعها بشكل مختلف عما ورد في القرار الناظم لاستثمارات الشركات ما دام يدخل ضمن الإطار القانوني ولمشاريع تهم البلد وتشارك في اقتصاده وتخلق بموجبه فرص عمل مع تنمية مستدامة وبشكل لا يؤثر في سيولة الشركة وملاءتها المالية. وعادة في ظل الأزمات، كما ترى الهيئة، لا يمكن فتح أعمال استثمارية ومشاريع جديدة ولكن يمكن التجهيز أو التحفيز لاستثمارات قادمة وواضحة عن طريق الصناديق الاستثمارية التي يتم إصدارها عن طريق شركات استثمارية عن طريق أسهم في الأسواق المالية، وعن طريق الصناديق السيادية التي يمكن أن تصدرها الدولة للمساهمة في بناء الخدمات وإعادتها للعمل أو عن طريق فسخ المجال للشركات الخاصة العمل في الاستثمارات طويلة الأجل من خلال النظام (B. O. T) وهو نظام يتيح للقطاع الخاص إنشاء استثمارات وتشغيلها والاستفادة من أرباحها ثم تؤول ملكيتها للدولة. فمن المهم استمرار التعاون بين القطاع الخاص والدولة في ظل الأزمة.

ونوهت الهيئة إلى ضرورة التركيز على المستثمر الداخلي وأهمية التعويل عليه، وضرورة منح مميزات للمستثمر الداخلي كالتالي قدمت للمستثمر الخارجي السابقة ليكون له دوره في عملية الإعمار في المستقبل. وهنا يوجد لقطاع الخدمات المالية كالتأمين والمصارف دور مهم، فيجب أن يكون هناك تلاحم ما بين القطاع المالي والجهات الأخرى من مؤسسات حكومية مثل هيئة الاستثمار كجهة بمقدورها تحديد نوع الاستثمار وتوجيهه مع تقديم محفزات مهمة وخلق بيئة استثمارية آمنة.

المصدر: جريدة الوطن

## تعزية

يتقدم الاتحاد السوري لشركات التأمين بأحرّ التعازي إلى ذوي الفقيد و أسرة إدارة الاتحاد العام العربي للتأمين ممثلة بالأستاذ عبد الخالق رؤوف خليل بوفاة عميد المعهد العالي للإدارة وأمين عام الاتحاد العام العربي للتأمين السابق الذي وافته المنية بتاريخ

7/9/2013 في مدينة دمشق

الدكتور محمد سعيد النابلسي

وإننا نرجو للفقيد الرحمة ولأهله الصبر والسلوان

وإننا لله وإنا إليه راجعون



## غلوب مد سورية توقع اتفاقية تعاون مع الشركة الوطنية للتأمين

احتفلت كل من غلوب مد سورية والشركة الوطنية للتأمين يوم الأربعاء الموافق 30 تشرين الأول 2013 بتوقيع اتفاقية تعاون بينهما وذلك على مأدبة الغداء في مطعم Gemini بحضور أعضاء من إدارة كل منهما.

وبذلك ستمتكن هاتان الشركتان الكبيرتان من توحيد طاقتيهما لتقديم أفضل الخدمات في مجال الرعاية الصحية في سوق سورية. وفي سياق سعيها الدائم لتكون الرائدة في مجالها، ستقدم غلوب مد سورية للشركة الوطنية للتأمين الدعم عبر الاستفادة الأخيرة من الخدمات المتقدمة كالخدمات الاكتوارية، والخدمات الصحية الدولية، وخدمات الاكتتاب، وإدارة الوثائق، وإدارة شبكة مقدمي الخدمات الطبية. وبعد توقيعها الاتفاقية المذكورة مع الشركة الوطنية للتأمين أصبحت غلوب مد تقدم خدماتها لـ 11 شركة تأمين من أصل 13 شركة في سورية، ما يثبت مجدداً مدى ثقة الأسواق بغلوب مد سورية.

تتمتع غلوب مد سورية بجميع المؤهلات البشرية والتقنية اللازمة لتزويد شركائها بحلول مميزة وخدمات مفصلة، بفضل دعم مجموعة غلوب مد لها، إذ تتمتع الأخيرة بخبرة تزيد عن 21 سنة. كذلك تمثل غلوب مد سورية جزءاً من شبكة منتشرة عبر أراضي الشرق الأوسط وإفريقيا يذكر منها كل من البحرين، ومصر، والأردن، والكويت، ولبنان، ونيجيريا، وفلسطين، وقطر، والمملكة العربية السعودية، والإمارات العربية المتحدة.

تصوير : شركة غلوب ميد  
المصدر: مجلة التأمين والمعرفة

وأشار الزهراء إلى أنه "لا يمكن مقارنة التغطيات المقدمة في العقد الإداري، لكونها بوليصة أو مجموعة تغطيات محددة مسقوفة ضمن العقود التي يمكن شراؤها من القطاع الخاص، والتي يحدد سعرها بناءً على حجم التغطيات المطلوبة، ولكن يمكن الجزم بأن عقود التأمين الصحي التي أصبح متعارفاً عليها بين المؤمن عليهم في القطاع الخاص بالحد الأدنى، تضاعفت أسعارها إن كانت تختص بالتغطية داخل أراضي سورية، أما إذا كانت تشمل التغطية في البلدان المجاورة أو إلى ما هنالك، ففي هذه الحالة أصبحنا نتحدث عن أقساط تأمين خاصة جداً لا يمكن إلا لأصحاب الدخل المرتفع أن يجريها، بسبب تكلفة العلاج المرتفعة في البلدان المجاورة لسورية".

وأوضح أن "الأثر الذي انعكس على سعر صرف الليرة، قياساً بالدولار وازدياد التوقعات بوجود الأشخاص المؤمنين فترات طويلة خارج سورية على اعتبار أن المطالبات والعلاجات الخارجية تسعر بالقطع الأجنبي، وكل ذلك نتجت عنه خسارات واضحة في نتائج هذا الفرع من التأمين وندرة توافر معيدي التأمين، بسبب المتغيرات الطارئة التي تمر بها البلاد والعقوبات الاقتصادية المفروضة على نشاط إعادة التأمين، إلا أن الأقساط تختلف بين العقود الفردية أو الجماعية أو العائلية، لكون العقد يخضع لشروط العمر والحالة الصحية وطبيعة الأمراض والتغطيات المطلوبة في العقد".

المصدر: مجلة سيريانيوز

## صناعة دمشق «تتهم» شركات التأمين برفض تعويض الصناعيين المتضررين.. وشركات ترد التهمة

ازدادت المشكلات التي يعاني منها القطاع الصناعي السوري، فهي لم تقتصر على انخفاض الإنتاج أو حتى توقفه وارتفاع تكاليفه وتعرض جزء من المنشآت الصناعية للحرق والضرر والتخريب حتى الدمار الكامل... بل شملت أيضاً ما يعانيه من مشاكل وشكوى من شركات التأمين وبناءً على المعلومات التي حصلت عليها غرفة صناعة دمشق وريفها من عدد من الشركات المؤمنة بينت الغرفة أن شركات التأمين لم تستجب لطلبات الصناعيين أصحاب المنشآت الصناعية المتضررة لتعويضها عن الأضرار وكانت دائماً تقابل طلباتهم بالرفض بسبب وجود فقرة في العقد تقضي بأن شركات التأمين لا تغطي الأضرار في حالات (الحرب والغزو والعدو الأجنبي والأعمال العدوانية أو الأعمال شبه الحربية سواء أعلنت الحرب أم لم تعلن والحرب الأهلية والتمرد والعصيان والثورة والاضطرابات الأهلية المتعلقة بتمرد العامة أو انقلاب عسكري أو شغب أو ثورات عسكرية أو السلطة الغاضبة).

وبينت غرفة صناعة دمشق وريفها أن شركات التأمين رغم أنها لم تتوقف عن تنظيم عقود التأمين ضد الحريق إلا أن عقود التأمين تنص على عدم تغطية الأضرار في الظروف المشابهة لما تمر به بلدنا في الوقت الحالي وبالتالي فإن هذه العقود لم تعد مجدية.

وكون التأمين على المنشآت الصناعية إلزامياً حسب القرار (94) لعام 2009 الصادر عن رئاسة مجلس الوزراء الذي يلزم أصحاب المنشآت الصناعية بالتأمين الإلزامي على منشآتهم ضد أخطار الحريق فقد أوضحت غرفة صناعة دمشق وريفها بأنه لا توجد جهة معينة مسؤولة عن تطبيق هذا القرار حيث إن القرار 94 نص على أن تقوم كل الوزارات والجهات العامة بتنفيذ القرار كل جهة على مسؤوليتها.

وفي السياق ذاته بين المدير العام لشركة سولدارتي للتأمين (الاتحاد التعاوني للتأمين)، بدري فركوح، أن شركات التأمين وبسبب خبرتها الفنية وملاءتها المالية واحتسابها للمخاطر العامة جاهزة ومستعدة للتعويض عن أي أضرار، حيث أن هناك دائماً احتياطي كبير مخصص لتسوية المطالبات المبلغ عنها أو تلك التي يمكن أن يبلغ عنها. وبالتالي تباشر شركة التأمين بمعالجة المطالبات عند الإبلاغ عنها وبمجرد التأكد من شمولية المطالبة بالتغطية التأمينية ونوع الخسارة، حيث يتم التعويض للمؤمن له وذلك حسب المبلغ المؤمن عليه أو حسب الفواتير المقدمة من المؤمن عليه.

وأضاف: "نعتقد أن شركات التأمين ذات الملاءة الفنية والمالية الجيدة لم تتوقف عن تأمين أخطار الحريق وملحقاته، ومع ذلك يجب أن نلاحظ انخفاضاً في عدد طلبات التأمين المقدمة وذلك بالمقارنة مع عدد المنشآت التي يمكن التأمين عليها".

ولدى سؤاله عن مطالبة شركات التأمين طالبي تأمين أخطار الحريق والراغبين بتجديد عقد التأمين بدلاً إضافياً على الأخطار الإضافية المرافقة للحريق مثل (الانفجار، الإرهاب، الأجسام التي تسقط على المنشأة)، أجاب فركوح بأنه من المعروف أن أخطار الحرب والإرهاب غير مشمولة في عقد التأمين الأساسي حيث إن إضافتهما تتم عن طريق ملحق أو عقد إضافي لهذه التغطية، وأضاف قائلاً: ولكن نستطيع أن نؤكد بأننا ورغم تَمَنُّع عدد من شركات إعادة على تحمل الأخطار المطروحة ونظراً للأحداث الراهنة التي تمر بها البلاد والتي أثرت بشكل سلبي في سوق التأمين بالإجمال، نستطيع أن نؤكد بأننا قدمنا العديد من العروض التي تم رفض معظمها من المنشآت طالبة التأمين لعدم القدرة المالية أو لأسباب أخرى لم يتم التصريح عنها.

المصدر: مجلة الوطن

## شركات التأمين الخاصة ترفع أقساطها

### على التأمين الصحي بنسب تصل إلى ٢٠٠٪

قال مدير عام هيئة الإشراف على التأمين، "إياد الزهراء"، إن شركات التأمين الخاصة رفعت أقساطها السنوية على عقود التأمين الصحي بنسب متفاوتة وصل أقصاها إلى 200 ٪ كإجراء عدته طبيعياً، بسبب ارتفاع أسعار التغطية لبعض الخدمات العلاجية من مقدمي الخدمات.

ولفت الزهراء إلى أن "رفع الأقساط جاء نتيجة طبيعية للقرار التنظيمي الذي أصدرته وزارة الصحة مؤخراً، والذي تضمن رفع أسعار التغطية الطبية لبعض الخدمات العلاجية التي تقدمها المشافي والمخابر، ومراكز التصوير الشعاعي للمؤمن عليهم بموجب عقد التأمين الصحي".

وأضاف أن "شركات التأمين الخاصة رفعت أقساطها السنوية بنسب متفاوتة، فمنها من رفعها بنسبة 100 ٪، وبعضها بنسبة 150 ٪، إذ وصلت نسبة الارتفاع في بعض الشركات إلى 200 ٪، وهذا يعود إلى شمولية عقد التأمين الصحي للتغطيات التي يقدمها للمؤمن عليهم صحياً، فكلما كان العقد شمولياً ارتفعت قيمة الأقساط السنوية"، مؤكداً أن "هيئة الإشراف اطلعت على عقود وقعت حديثاً تم رفع أقساطها بنسبة 200 ٪".

وكانت وزارة الصحة قد أصدرت مؤخراً قراراً تضمن رفع الحد الأقصى لأسعار بعض التغطيات في عقد التأمين الصحي، إذ شملت تعرفه الوحدة المخبرية حيث أصبحت 75 ليرة بدلاً من 50 ليرة، والصورة الشعاعية من 400 ليرة إلى 600 ليرة، في حين ارتفعت تعرفه الحد الأقصى للخدمات التي تقدمها المشافي الخاصة بنسبة 25 ٪، إذ أصبحت 750 ليرة بعد أن كانت 600 ليرة، كما رفعت الوزارة تعرفه أجور جميع العمليات الجراحية في المشافي الخاصة.



## قطاع التأمين في سوق أبو ظبي يرتفع ١,٩٢ %

حقق قطاع التأمين المدرج بسوق أبوظبي للأوراق المالية ارتفاعاً نسبته 10.92 % خلال العام الجاري ليحتل المركز الأخير بين قطاعات السوق الرابحة التي جاءت جميعاً باللون الأخضر. وأضاف مؤشر القطاع 216.5 نقطة إلى رصيده منذ بداية 2013 وحتى نهاية جلسة 23 أكتوبر الجاري حيث أنهى جلسة ذلك اليوم عند مستوى 2198.92 نقطة مقابل إغلاقه بنهاية العام الماضي عند مستوى 1982.42 نقطة.

وذكر تقرير لمركز معلومات مباشر أن أداء سوق أبو ظبي خلال العام الجاري جاء إيجابياً كذلك بارتفاع كبير بلغت نسبته 47.2 % مضيفاً 1242.46 نقطة إلى رصيده ليصل بنهاية جلسة 23 أكتوبر إلى مستوى 3873.32 نقطة. وكان إغلاقه بنهاية العام الماضي عند 2630.86 نقطة.

### حصّة القطاع:

وبلغ إجمالي كميات التداول على أسهم قطاع التأمين منذ بداية العام وحتى نهاية جلسة 23 أكتوبر 1.19 مليار سهم تمثل 3.2 % فقط من إجمالي كميات التداول في سوق أبوظبي خلال تلك الفترة التي بلغت حوالي 37 مليار سهم. كما بلغت قيم التداول على أسهم القطاع خلال العام الجاري 1.62 مليار درهم تصل نسبتها إلى 2.67 % من إجمالي قيم التداول في السوق والتي بلغت 60.77 مليار درهم.

وحقق سهم الهلال الأخضر أعلى المكاسب على مستوى أسهم القطاع بارتفاع كبير بلغت نسبته 187.5 % ليصل إلى 1.15 درهم في حين كان إغلاقه بنهاية العام الماضي عند 0.40 درهم. وجاء في المركز الأول سهم الوثبة للتأمين بنسبة ارتفاع بلغت 147.6 % ليصل إلى 5.25 دراهم. وكان السهم قد أنهى تداولات العام الماضي عند 2.12 درهم.

### 3 أسهم متراجعة:

وأشار التقرير إلى أن اللون الأحمر اقتصر على 3 أسهم فقط من بين أسهم القطاع تصدرها سهم البحيرة للتأمين بتراجع نسبته 25 % ليهبط إلى 2.85 درهم وكان إغلاقه بنهاية عام 2012 عند 3.80 دراهم. وجاء في المركز الثاني من حيث التراجعات على مستوى أسهم القطاع سهم الاتحاد للتأمين بنسبة تراجع بلغت 10.7 % ليهبط إلى حاجز الدرهم. وكان السهم قد أنهى تداولات العام الماضي عند 1.12 دراهم.

من جانب آخر تصدر سهم ميثاق للتأمين الأسهم النشطة من حيث الكميات والقيم على مستوى القطاع بقيمة تداول بلغت 1.48 مليار درهم على 1.12 مليار سهم. وارتفع السهم بنسبة 37 % ليصل إلى 1.37 درهم.

المصدر: البيان

## أخبار التأمين في دولة الإمارات العربية المتحدة:

### ٢ % مساهمة أقساط التأمين في الناتج المحلي الإجمالي للإمارات تأمين الإمارات يستحوذ على ٤٥ % من الأقساط في الخليج العربي

قال مدير عام هيئة التأمين، إبراهيم عبيد الزعابي بمناسبة اجتماع الهيئة مع مدراء شركات التأمين الوطنية والأجنبية، وبعض المهن المرتبطة بالتأمين، إن سوق التأمين الإماراتية تستحوذ على 45 % من حجم الأقساط في منطقة الخليج العربي وأكثر من 19% من حجم الأقساط في كامل منطقة الشرق الأوسط.

الإمارات الأولى عربياً والثالثة أوسطياً من حيث أقساط التأمين المكتتبه بـ 26.3 مليار درهم في 2012. وأكد الزعابي بالمناسبة على أهمية قطاع التأمين في الإقتصاد الوطني مشيراً إلى أن نسبة مساهمة أقساط التأمين إلى الناتج المحلي الإجمالي للدولة تبلغ 2%، ما جعل قطاع التأمين الإماراتي يحتل استناداً إلى تقارير عالمية متخصصة المرتبة الأولى على مستوى الدول العربية والثالثة على مستوى الشرق الأوسط من حيث أقساط التأمين المكتتبه والبالغة 26.3 مليار درهم في 2012.

### التوطين والمنافسة وكسر الأسعار والشكاوى:

على صعيد آخر قال الزعابي إن الهيئة تعمل على تطوير برامجها ومبادراتها الخاصة بتعزيز التوطين في قطاع التأمين عبر رفع المستوى العلمي والمهني للعاملين في شركات التأمين وتعزيز جاذبية العمل في القطاع.

وكان الاجتماع مناسبة ناقش فيها الحضور مستجدات القطاع والبيئة الاستثمارية في سوق التأمين المحلية، وسبل تعزيز البيئة التنافسية في السوق بوجود 60 شركة وطنية وأجنبية، ولجوء بعضها إلى خفض أسعار التأمين إلى مستويات متدنية خاصة على تأمين المركبات.

ونظر الاجتماع أيضاً في الوثيقة الموحدة لتأمين المركبات، التي تعمل هيئة التأمين على تعديلها وتطويرها، ومشروع نظام عمل وسطاء التأمين، إضافة إلى الوسائل الكفيلة بتقليل الشكاوى الواردة من حملة الوثائق عن التأمين في مختلف المجالات خاصة تأمين المركبات.

المصدر: موقع www.24.ae

## أخبار التأمين في دولة لبنان:



### نقيب خبراء السير في لبنان: نعمل منذ تأسيس النقابة على رفع مستوى الخبراء

رأى نقيب خبراء السير في لبنان الياس القزي أن "عددًا من خبراء السير يزاولون المهنة كـ"برستيج" من دون معرفة قانون السير، مؤكداً "أنّ النقابة تحاول منذ تأسيسها عام 1998 رفع مستوى الخبراء، إلا أنّها غير ملزمة، وهناك من يعتبر نفسه فوق القانون، لذا يصعب عليها حصر التجاوزات وضبط المخالفات".

وفي حديث صحافي، قال: "من أصل 1600 خبير أقموا اليمين، 900 منهم منتسبون إلى النقابة. لذا تعتمد شركات التأمين التي تخشى على سمعتها على خبراء النقابة نظراً إلى حسّهم بالمسؤولية ومبدأ المحاسبة الذي يخضعون له".

وعن الخط الساخن قال: "هذه الخدمة التي استحدثتها مجموعة من شركات التأمين "جرثومة" الخبراء"، لافتاً إلى أنه "بعد التجربة المريرة، تعمل النقابة كلّ ما في وسعها لإلغاء الخطوط الساخنة، لكي لا تتحوّل المسألة إلى محسوبيات وصدقات ربحية"، مناشداً شركات الضمان "الالتزام بوضع لائحة بأسماء الخبراء، وترك الخيار للمواطنين لانتقاء من يساعدهم".

المصدر: موقع LNASHRA الإلكتروني اللبنانية



## أخبار التأمين في دولة الكويت:

### ارتفاع أرباح ٦٥ شركة كويتية ١٤.٤٪ خلال تسعة أشهر

أظهرت نتائج 65 شركة مُدرجة بالسوق الكويتية خلال التسعة أشهر الأولى من العام الجاري تحقيقها صافي أرباح بلغت 710.94 مليون دينار تقريباً مقارنة بحوالي 621.3 مليون دينار أرباح تلك الشركات في الفترة المماثلة من عام 2012، بارتفاع في الأرباح تُقدّر نسبته بنحو 14.4٪، علماً بأن العام المالي لهذه الشركات منتظم، أي يبدأ في مطلع يناير وينتهي في 31 ديسمبر من كل عام.

وتوزعت الـ 65 شركة على إحدى عشر قطاعاً من أصل أربعة عشر قطاعاً تشملها السوق الرسمية الكويتية، حيث جاء التوزيع كالتالي: (16 في قطاع العقارات - 12 في قطاع الصناعة - 9 في قطاع البنوك - 8 في قطاع الخدمات المالية - 6 في قطاع الخدمات الاستهلاكية - 4 في كل من قطاعي التأمين والنفط والغاز - 3 في قطاع السلع الاستهلاكية - وشركة واحدة فقط في كلٍ من قطاعات المواد الأساسية والرعاية الصحية والتكنولوجيا).

وجاءت نتائج "وطني" الأكبر على الإطلاق حتى الآن، حيث بلغت أرباح البنك بنهاية التسعة أشهر الأولى من العام الجاري 198.59 مليون دينار تقريباً مقابل أرباح بنحو 228.92 مليون دينار في الفترة المماثلة من العام الماضي، بانخفاض في الأرباح بحوالي 13.3٪.

على الجانب الآخر، تُعد أرباح "العقارية" الأقل بين الـ 65 شركة، حيث بلغت أرباحها بنهاية التسعة أشهر الأولى من العام الجاري نحو 110 ألف دينار مقارنة بخسائر بلغت 3.59 مليون دينار تقريباً في الفترة المماثلة من عام 2012، بارتفاع في النتائج تجاوزت نسبته الـ 103٪.

وسجل "بنك وربة" أكبر الخسائر حتى الآن بتحقيقه خسائر في التسعة أشهر الأولى من 2013 تُقدّر بحوالي 3.12 مليون دينار مقابل خسائر بنحو 2.07 مليون دينار للفترة المماثلة من العام الماضي، بارتفاع في الخسائر بأكثر من 51٪.

بينما على الجانب الآخر، حققت "مراكز" أقل الخسائر بين الـ 65 شركة على مستوى التسعة أشهر الأولى من العام الجاري، وبلغت خسائرها خلال الفترة 92 ألف دينار تقريباً مقابل أرباح بنحو 20 ألف دينار لنفس الفترة من 2012، ما يعني تحول أداء الشركة بشكل سلبي خلال فترات المقارنة بعد أن تراجعت نتائجها بنحو 560٪ وهي أكبر نسبة تراجع في النتائج بين الشركات التي أعلنت حتى الآن.

وحققت "سكب ك" أكبر نسبة نمو في النتائج بنهاية التسعة أشهر الأولى من 2013، حيث ارتفعت نتائجها بما يقرب من 340٪ لتصل لحوالي 2.14 مليون دينار مقابل أرباح بنحو 486 ألف دينار عن الفترة المماثلة من العام الماضي.

المصدر: موقع www.mubasher.info

## أخبار التأمين في جمهورية مصر العربية:



### «نجيب»: إنشاء شركة مصرية لإعادة التأمين يتكلف ٥٠٠ مليون دولار

أكد اللواء سيد نجيب رئيس مجلس إدارة شركة بروميس للوساطة التأمينية أن إنشاء شركة مصرية لإعادة التأمين مطلب وطني رغم أنه يتكلف نحو 500 مليون دولار..

وقال «نجيب» إنه لا بد من تكاتف جميع الهيئات والبنوك الوطنية وبنك الاستثمار القومي وهيئة البريد وبعض شركات التأمين لإنشاء شركة إعادة تأمين مصرية..

وأضاف أن شركات إعادة التأمين الأجنبية وخاصة بعد الظروف التي مرت بها البلاد في الأعوام الثلاث السابقة تتحكم وتضع شروطاً وتعقد اتفاقيات لإعادة بأسعار مبالغ فيها لإتمام اتفاقياتها مع شركات التأمين المصرية وهو ما دفع بعض شركات التأمين إلى تغيير شركات إعادة ذات التصنيفات الأقل..

وطالب بضرورة وجود ذراع قوية للشركات المصرية تمكنها من الاحتفاظ بمصادر دخلها والمساهمة بشكل كبير في الناتج القومي وخاصة في ظل الأحداث التي تمر بها البلاد منذ قرابة الثلاث سنوات..

المصدر: جريدة فيتو

## أخبار التأمين في المملكة الأردنية الهاشمية:



### تخوف الحكومة من ارتفاع أسعار التأمين الإلزامي يؤخر قرار التعويم

قال مصدر مسؤول في قطاع التأمين إن اتحاد شركات التأمين لم يتوصل حتى الآن إلى اتفاق مع هيئة التأمين حول تطبيق تحرير أسعار التأمين الإلزامي على المركبات. وأضاف المصدر أن الحكومة، ممثلة بهيئة التأمين والمسؤولة عن تنظيم القطاع، «متخوفة من اتخاذ قرار تحرير أسعار التأمين الإلزامي كونها ترجح أن ترتفع أسعاره بدلاً من انخفاضها في وقت يعاني فيه المواطن الأردني من غلاء المعيشة».

يذكر أن سعر التأمين الإلزامي محدد من قبل الحكومة بـ92 ديناراً، ولكن بعد تحرير السعر، فإن السعر سيحدد وفقاً للعرض والطلب في سوق التأمين الأردنية المكونة من 28 شركة تأمين. إلى ذلك، أشار المصدر إلى أن هيئة التأمين تبرر سبب تأخرها في إصدار قرار التعويم بخشيتها من عدم جاهزية شركات التأمين لتطبيق هذا القرار الذي يحتاج إلى تعليمات دقيقة ومراقبة وتنظيم.

وكانت هيئة التأمين الأردنية قد أكدت أخيراً أن التخوف من عدم جاهزية الشركات لتعويم أسعار التأمين الإلزامي على المركبات أدى إلى تأخير تنفيذ قرار التعويم، مبينة أن قرار التعويم قائم، ولكن لم يتم التوصل حتى الوقت الراهن إلى الإجراءات والتعليمات التي تنظمه.

إلى ذلك، قال المصدر إنه من المفترض أن تعقد هيئة التأمين اجتماعات متتالية مع الاتحاد للوصول إلى اتفاق حول التعليمات، إلا أنها أجلت العديد منها لأجل غير محددة. وأضاف «هيئة التأمين قد تتم هيكلتها في أي وقت أو ربما يتم ضمها إلى مؤسسة أخرى، لذلك فهي تخشى الموافقة على تعويم أسعار التأمين الإلزامي».

وكان رئيس الاتحاد الأردني لشركات التأمين، عثمان بدير، قد قال «إن الاتحاد ما يزال يحاول التوصل مع الهيئة إلى اتفاق حول التعليمات المنظمة لإصدار بوالص التأمين الإلزامي».

وأكد بدير على أن التأمين الإلزامي ما يزال يتسبب بخسائر فادحة للقطاع، وكلما تأخر القرار زادت الخسائر والأعباء على الشركات وخرجت من السوق الواحدة تلو الأخرى.

يشار إلى أن 10 شركات تأمين من أصل 27 شركة تعمل في السوق المحلية باتت معرضة للإفلاس بسبب الخسائر التي يواجهها القطاع بسبب ملف التأمين الإلزامي.

وبيّن بدير أن خسائر قطاع التأمين تتزايد عاماً بعد عام بسبب ارتفاع قيمة التعويضات التي تدفعها شركات التأمين لمرتكبي الحوادث مقابل تدني قيمة مجموع ما تحصله الشركات من التأمين الإلزامي. وتوقع أن ترتفع خسائر القطاع عن 20 مليون دينار تتركز معظمها في التأمين الإلزامي.

المصدر: جريدة الغد

## أخبار التأمين في دولة الجزائر:



### الجزائر تحتل المرتبة الثانية مغاربياً في قطاع التأمين على المؤسسات

حققت الشركة المركزية لإعادة التأمين في مجال التأمين على المؤسسات الاقتصادية رقم أعمال بلغ 44 مليار دينار خلال سنة 2012 أي بنسبة نمو تقدر بـ11 بالمائة مقارنة بسنة 2011 حين وصلت 39 مليار دينار، وبهذا تحتل الجزائر المرتبة الثانية مغاربياً والسادسة إفريقياً والـ67 عالمياً.

وكشف الرئيس المدير العام لشركة التأمينات المركزية حاج محمد سبع، خلال ملتقى حول التأمين على المؤسسات، أنه تم خلال هذا الملتقى دراسة قطاع التأمين في الجزائر من ناحيتين: الناحية الكيفية والناحية الكمية. أما فيما يخص الكيفية فقال حاج محمد سبع إن شركته تسوق منتجات لصالح المؤسسات الاقتصادية لحمايتها من الأخطار من حيث الاستغلال والمبيعات والتأمين، أما من الناحية الكمية فقال سبع إن رقم الأعمال الذي حققته الشركة في هذا المجال بلغ 44 مليار دينار خلال عام 2012، في حين بلغ 39 مليار دينار سنة 2011 أي بنسبة نمو بلغت 11 بالمائة، مضيفاً أنه خلال الثلاث سنوات الأخيرة حققت الشركة نسبة نمو بلغت حوالي 15 بالمائة.

وشارك في هذا الملتقى شركات تأمين دولية رائدة في هذا المجال وكذلك خبراء دوليون وجزائريون لتبادل الخبرات والاستفادة من خبرة الشركات العالمية الكبرى لتحسين خدمة التأمين. وفي هذا الصدد قال حاج محمد سبع إن الجزائر تحتل المرتبة الثانية مغاربياً في هذا المجال والسادسة إفريقياً والـ67 عالمياً مضيفاً أنه رغم التقدم الذي أحرزته الجزائر في مجال التأمين إلا أن النتائج المتوصل إليها غير كافية خاصة بالنظر إلى الإمكانيات الاقتصادية التي تتوفر لدى الجزائر والتي تمكنها من أن تحتل مراتب أحسن من التي حققتها.

أما فيما يخص التأمين على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمصغرة قال حاج محمد إنه يجب على هذه المؤسسات أن تؤمن ضد المخاطر وسيتم التأمين وفق الإمكانيات التي تتوفر عليها، مشيراً في الوقت ذاته إلى غياب ثقافة التأمين في المجتمع الجزائري حيث طالب ذات المسؤول من الهيئات غير التأمينية كالمؤسسات التربوية والمدارس ووسائل الإعلام من قنوات تلفزيونية وراديو وصحف أن تقوم بدورها لتحسيس المواطنين بأهمية التأمين، ومن جهته قال مدير التأمينات بوزارة المالية كمال مرامي، إن قطاع التأمين يساهم بـ1 بالمائة من الدخل القومي الجزائري مشيراً إلى أنه رغم ضعفه إلا أنه في نمو خلال السنوات الأخيرة بسبب ارتفاع نشاط الإشهار والتوعية التي من خلالها أصبح المواطن يقبل على التأمين أكثر من السنوات الماضية.

المصدر: جريدة الفجر



الاتحاد السوري لشركات التأمين  
SYRIAN INSURANCE FEDERATION



الاتحاد السوري لشركات التأمين يجمعون  
للتأمين بوحدة من الشركات  
ار ٣٣ العامة في السوق السوري

أؤتت

تأريخت

## أخبار التأمين العالمية:



### سويس ري تحقق ٧١ مليون دولار أرباحاً فصلية

كشفت "سويس ري للتأمين" عن تحقيقها أرباحاً فصلية بقيمة 71 مليون دولار (مقابل 110 ملايين دولار في الفترة نفسها من العام السابق). وارتفعت أقساط التأمين المكتسبة بنسبة 34.5%؛ حيث حققت 791 مليون دولار (مقابل 588 مليون دولار أمريكي)، في حين كانت النسبة المجمعة 95.8%، مقارنة مع 87.4% في العام السابق. وتعكس الزيادة تأثير الأعاصير في المكسيك. ويعتبر النمو القوي في معظم المناطق وخطوط الأعمال التجارية.

ومن المتوقع أن تحقق رخصة التأمين المباشر بسنغافورة التي تم الحصول عليها في أكتوبر زيادة تعزيز خطة النمو للعملية حلول الشركات المحلية من خلال توسيع قنوات التوزيع التابعة لها.

وبلغ صافي الدخل في قطاع إعادة التأمين 12 مليون دولار في الربع الثالث من عام 2013 مقابل 187 مليون دولار في العام السابق. ويعزى الانخفاض أساساً إلى انخفاض الأرباح المحققة وزيادة تعزيز الاحتياطيات في أستراليا لمجموعة الأعمال حيث بلغ العجز 121 مليون دولار أمريكي في الربع الثالث من عام 2013.

وبلغت أقساط التأمين المكتسبة وزيادة الدخل من الرسوم بنسبة 8.3% إلى 2.5 مليار دولار (مقابل 2.3 مليار دولار)، ويرجع ذلك أساساً إلى الاستفادة من الأعمال السابقة. وزادت نسبة الاستفادة إلى 84.8% (مقابل 79.0%)؛ وتلتزم الإدارة باتخاذ إجراءات حاسمة لتعزيز الربحية من هذه الشريحة الأساسية من الأعمال بسويس ري للتأمين.

المصدر: جريدة فيتو

## أسهم أوروبا ترتفع بدعم استحوذات وهبوط حاد لأسهم بي سكاى بي

ارتفعت الأسهم الأوروبية يوم الإثنين بقيادة أسهم شركات الرعاية الصحية بدعم استحوذات في القطاع، لكن انخفاضات حادة في أسهم بي سكاى بي الإعلامية وآر.إس.إيه للتأمين حدثت من المكاسب.

وصعد سهم جريفولز الإسبانية للأدوية 4.5 في المئة بعدما استحوذت على وحدة اختبارات نقل الدم التابعة لنوفارتس، بينما زاد سهم شاير 0.9 في المئة بعدما عززت محفظتها بصفقة قيمتها 4.2 مليار دولار للاستحواذ على فيروفارما.

وأغلق مؤشر يوروفرست 300 لأسهم الشركات الأوروبية الكبرى مرتفعاً 0.3 في المئة عند 1298.52 نقطة معززاً مكاسب استمرت خمسة أسابيع متتالية، بينما صعد مؤشر يورو ستوكس 50 للأسهم القيادية في منطقة اليورو 0.6 في المئة إلى 3052.83 نقطة. وتراجع سهم بي سكاى بي الإعلامية وآر.إس.إيه للتأمين بما يزيد عن عشرة في المئة لكل منهما.

وتكبد سهم بي سكاى بي خسائر بلغت 10.9 في المئة إلى 833.5 بنس بعدما خسرت حقوق بث بطولة دوري أبطال أوروبا لكرة القدم لصالح شركة بي.تي التي ارتفع سهمها 0.4 بالمئة. وقال محللون إن الخسارة زادت احتمال قيام بي سكاى بي بتقديم عرض قوي للغاية للاحتفاظ بحقوق بث بطولة دوري إنجلترا الممتاز لكرة القدم عندما يطرح في مزاد في المرة القادمة.

وخسر سهم آر.إس.إيه أكبر شركة بريطانية للتأمين العام 10.5 بالمئة. وفي أنحاء أوروبا ارتفع مؤشرا فايننشال تايمز 100 البريطاني وداكس الألماني 0.3 في المئة لكل منهما بينما صعد مؤشر كاك 40 الفرنسي 0.7 في المئة.

المصدر: وكالة أنباء REUTERS

## ريال مدريد يتحمل مليون يورو إضافية مقابل التأمين على جاريت بيل

لم تقتصر التكاليف التي تحملها نادي ريال مدريد الإسباني مقابل التعاقد مع الويلزي جاريت بيل على القيمة القياسية للصفقة ولكنها امتدت مع قيام النادي وفقاً لسياسته بالتأمين على لاعبيه. وفي حالة بيل فإن النادي يتحمل مليون يورو تمثل نسبة 1 في المئة من قيمة الصفقة..

كما أن وثيقة التأمين تنص على حصول النادي على ما يصل إلى 91 مليون يورو في حال وفاة اللاعب أو اعتزاله اللعب بسبب الإصابة. وفي حال حدوث أي من الحالتين يحصل النادي على قيمة المبلغ الذي استثمره في التعاقد مع اللاعب..

ومع ذلك فإن هذه النوعية من التأمين تلزم النادي الملكي بسداد مبلغ مليون يورو سنوياً مقابل عدد من الصفقات التأمينية. وهذه العمليات المالية لا يتم إبرامها مع مؤمن واحد ولكنها ترتبط بسوق كبيرة وخاصة مع السوق الانجليزية المتخصصة في مثل هذه النوعية من العمليات..

ولكن الأمر المثير يتمثل في أن مثل هذه الصفقات لا تغطي إصابات مثل إصابة الانزلاق الغضروفي التي يعاني منها جاريت بيل في ظهره، حيث أن الاتفاق لا يغطي أية إصابة تعرض لها اللاعب قبل توقيعه للنادي الإسباني.

المصدر: مجلة صدى البلد

## التوقيت الشتوي في كندا يزيد حوادث السير

يزداد عدد حوادث السير في الأسبوعين اللذين يليان اعتماد التوقيت الشتوي في كندا على ما أظهرته الإحصاءات على مدى خمسة أعوام جمعتهما شركة التأمين على السيارات في مقاطعة بريتيش كولومبيا غرب البلاد..

فالحوادث ترتفع بنسبة 16 في المئة في الأسبوعين اللذين يليان الانتقال إلى التوقيت الشتوي مقارنة بالأسبوعين السابقين له، على ما قالت الشركة في بيان لها..

وثمة مفارقة ظاهرية إذ أن التغيير في التوقيت يعني ساعة نوم إضافية غير أن 30 في المئة من السائقين يعوضون ساعة النوم الإضافية هذه بالسهر لفترة أطول على ما أفاد به المصدر عينه..

وأعربت شركة التأمين عن أسفها لانعكاسات هذا التصرف على نوعية قيادة السيارات من الكنديين ولا سيما "تركيزهم ويقظتهم وقدرتهم على التفاعل مع الأخطار المحتملة"، ودعتهم إلى المزيد من الحذر..

المصدر: موقع LNASHRA الإلكترونية اللبنانية



## معرض التصوير الضوئي



شارك الاتحاد السوري لشركات التأمين في معرض التصوير الضوئي بعنوان "سورية صمود... وعزة" في فندق الداما روز بتاريخ 16-17-18/11/2013



السيد وزير الاقتصاد والتجارة الخارجية - السيد وزير المالية - السيد وزير الإعلام - أمين عام الاتحاد السوري لشركات التأمين.





### مقاييس الأداء وإدارة تقييم الأداء

التاريخ: 10 / 24



المدرّب: السيد أنس جنود



### البرنامج التدريبي لموظفي شركات التأمين

### خدمة العملاء

التاريخ: 10 / 23



المدرّب: السيد نوار البيطار





خدمة العملاء-مرحلة متقدمة

التاريخ: 30 - 31 / 10



المدرّب: السيد نوار البيطار

عملية البيع  
تأمين الحريق والحوادث العامة

التاريخ: 28 - 29 / 10



المدرّب: السيد عامر روفائيل



المدرّب: السيد فراس رضوان







### مقاييس الأداء وإدارة تقييم الأداء

التاريخ: 5-6 / 10



المدرّب: السيد أنس جنود



المدرّب: السيد محي الدين الشعار

### إدارة مخاطر المؤسسة

التاريخ: 3 - 4 / 11

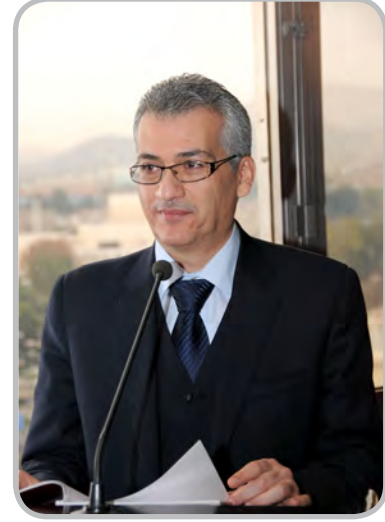




## حفل توزيع شهادات البرنامج التدريبي



أقام الاتحاد السوري لشركات التأمين بتاريخ 3/12/2013 في فندق الداما روز حفل توزيع شهادات برنامج التدريب المنعقد في الفترة ما بين 23/10/2013 و 7/11/2013 والذي أطلقه لجميع الكوادر البشرية العاملة في قطاع التأمين السوري ..



### لغة الجسد

التاريخ: 11 / 7





دورة مقاييس الأداء وإدارة تقييم الأداء



دورة خدمة العملاء



دورة إدارة مخاطر المؤسسة



دورة مقاييس الأداء وإدارة تقييم الأداء



دورة مقاييس الأداء وإدارة تقييم الأداء



دورة خدمة العملاء - مرحلة متقدمة



دورة عملية البيع - تأمين الحريق والحوادث العامة



أمين عام الاتحاد السوري لشركات التأمين مع دائرة العلاقات العامة



جانب من الحضور



## الاجتماع السنوي للاتحاد السوري لشركات التأمين

عقد الاتحاد السوري لشركات التأمين بتاريخ 7/12/2013 اجتماعه السنوي في فندق الداما روز حيث تم خلاله مناقشة العقبات والعوائق التي واجهت الاتحاد خلال عام 2013، كما تم تسليط الضوء على ضرورة البدء باستراتيجيات جديدة لعام 2014 تشمل الجوانب الإدارية والفنية المتعلقة بموظفي الأمانة العامة وموظفي مراكز التأمين الإلزامي في جميع أنحاء القطر. كما تم الاستماع إلى مشاكل الموظفين وما يواجهونه من صعوبات على الصعيدين المهني والاجتماعي ضمن الظروف الحالية ليتسنى للإدارة دراستها والعمل على حلها. وقد تم أيضاً في نهاية الاجتماع تكريم بعض الموظفين الذين كانوا على قدر عالٍ من المسؤولية والكفاءة الإنتاجية والصدق والأمانة في خدمة الاتحاد.



موظفي الاتحاد السوري لشركات التأمين



تكريم المستشار القانوني المحامي رياض الكردي



تكريم السيد مضر معلا



تكريم الموظف عبد الرزاق منصور



تكريم المهندس حازم حيدر



الأستاذ مهند السمان  
نائب رئيس مجلس إدارة الاتحاد السوري لشركات التأمين



المهندس سامر العش  
أمين عام الاتحاد السوري لشركات التأمين





## Will Insurance Keep Your Business Safe?

*As a business owner, the loss of one of your most experienced and skilled employees as a result of disability or death could disrupt the management and productivity of your business and negatively affect your bottom line. In this situation, having suitable key person insurance can help your business avoid these financial stumbling blocks. In this article, we'll take a look at key-person insurance as a way of safeguarding the financial growth of a business.*

### Key Person Insurance

A successful business typically reflects the presence of adept and valuable employees. These proficient workers contribute to the company's progress. In the unfortunate event that a key person is lost, it may cause instability and heavy financial setbacks to the company. This is why many companies today purchase key person insurance on the life of a vital employee whose loss would ultimately have a negative impact on business.

Key person insurance protects the business in the event of the death or disability of valued employees. The policy will provide funds in either a lump sum or in monthly benefits, and can be used to do one or more of the following:

- Acquire, employ and train a replacement for the lost employee.
- Restore the company's depleting profits in absence of the key person, such as through lost clients or customers.
- Repay the business's debt or assure lenders of financial continuity.

The key person can be a managing director, computer programmer, an executive or even the owner of the company. The company is the sole owner of the policy and pays all the premiums for the policy. Thus, the company acts as the beneficiary upon death or disability of the key employee and receives the entire death benefit. It is important to note that the key employee is not the owner or the beneficiary in this

policy, so his or her family does not receive any form of benefits. Premiums paid by the company are not tax deductible, but the death benefits are typically free from corporate income taxes.

### Business Size

The amount of insurance purchased is decided upon after considering the size of the business, any outstanding debts owed to banks or other lenders, and the potential financial loss to the business while finding a suitable replacement.

depending on several factors and business needs. Premiums vary based on the key person's age, physical condition, health history and the company's current structure. Although it is almost impossible to calculate the value of a valued employee, estimated profit losses, replacement costs and compensation-multiple formulas are all used by attorneys and planners to best estimate the potential losses. Normally, insurance companies use the replacement cost method, the contribution-to-earnings method and the multiples of income approach to determine the suitable amount of key person coverage needed for the business.

Similarly, key person disability insurance is designed to protect the business in the event that an employee becomes disabled through sickness or injury. Here too, the policy is owned and paid for by the company and the company receives the funds if the key person becomes disabled. Consequently, the policy will pay a preset monthly benefit for the remaining term or for as long as the key employee remains disabled. The company uses the monthly income from the policy to finance lost profits or to obtain and train a temporary or permanent replacement for the disabled key employee.

If the business owner or his or her partner dies, funds are needed to buy out the deceased's share of the business from his or her estate. Key person insurance is the most efficient way to fund repurchase agreements as well as for overall business succession planning. Typically, buy/sell agreements include instructions for what to do in the event of the death or disability of a shareholder or business owner.

In business succession planning or business continuation planning, a large percentage of a business owner's (or other key person's) assets are invested

in the business itself. In these cases, key person insurance using cash value life insurance can provide the funds to successfully transfer the ownership of the company to its successors without causing a negative effect on the company's profitability and cash flows.

When securing a loan for the business, the key person policy is often used as collateral, whereby funds from the policy are used to cover the loan balance due on the death of the key person or business owner. Many lending banks and financial institutions insist on key person insurance for specific members of the management team when lending funds to a new business. Lenders may want the policy assigned to them and in an amount covering the principal amount loaned to that business. In the event of the death of the key member, the policy proceeds will be used to reimburse the lending bank's remaining loan.

It would be unfair to exploit the key employees without rewarding their valued contributions. In the absence of proper financial incentives, some key employees may eventually leave the company and offer their valuable services to a rival company. Hence, companies need to set up executive compensation plans to provide financial incentives like bonuses and additional retirement income to the key employees. A cash value life insurance policy can be used to fund these executive perks; some companies even turn over the cash value of an unused key person insurance policy to the employee upon retirement.

### The Bottom Line

It takes the total dedication and hard work of a handful of talented employees to build a successful business. In the absence of these special employees, the business can suffer in terms of finances, stability and relationships. Proper key person insurance becomes expedient for recruiting and training a replacement employee, repaying the business debts or even buying shares of the company to retain business control. In addition, key person insurance provides strong incentives to encourage key employees to stay with the company. By insuring employees, business owners can better protect the financial health of the business.

Source: Invetopedia



## How An Insurance Company Determines Your Premiums ?!

*Do you know your insurance score? Most people don't even realize that they have one until they receive an "adverse-action" notice in the mail notifying them that, based on their insurance score, they don't qualify for the lowest pricing available from their insurance provider. To help you decipher what all this means, here we go over what the insurance score is, how it's calculated and some things you can do to improve it.*

If you ever get one of these adverse-action letters, any efforts to dig a little deeper into the circumstances behind your low score requires more perseverance than most people are willing to put forth.

The adventure begins by following the letter's instructions to call the listed 1-800 number to receive a free copy of your credit report - which apparently has some effect on the score. You may wait several weeks for a reply, only to be sent a consent form that reads like an identity thief's dream: the form will request detailed proof of identification, including photocopies of your driver's license, in addition to your social security number and your insurance information.

If after gathering all of that information you are brave enough to send it off through the mail, the packet that you get back will simply summarize your credit rating, with absolutely no information about your insurance score. If you inquire further with the credit-reporting agency, you will likely be told that your credit report contains information that was used to calculate your insurance score, but that the credit-reporting agency has no access to your actual score.

If you persist and contact your insurance company, it will likely tell you that 99% of its clients do not qualify for the company's lowest rate, and to qualify, your credit must be absolutely perfect. In other words, even if you carry no balances on your credit cards, own

your home free and clear, are completely debt free and have a credit rating in the high 700s, you're still unlikely to have an insurance score that qualifies you for the lowest available insurance rate. So what exactly is this mysterious insurance score, and what exactly is its reason and purpose?

### **What It Is and How It Is Calculated**

An insurance score is a rating used to predict the likelihood that a customer will file an insurance claim. This score - as we noted above - is based on an analysis of a consumer's credit rating, and the method for calculating it varies from insurer to insurer. While many companies use proprietary formulas to calculate the scores, the factors used in the calculation include the customer's outstanding debt, length of credit history, payment history, amount of revolving credit versus amount of credit in the form of loans, available credit and monthly account balance.

Unlike a credit rating, which uses personal financial information to determine your ability to repay debts, insurance-score calculations do not factor in your income. This omission means that it is very possible for you to be penalized for taking out a large loan or charging a large amount on your credit cards each month even if your income is more than enough to cover the expenses.

### **The Logic**

Insurance companies justify the use of insurance scores by citing studies that apparently show a positive correlation between credit scores and insurance claims. At some level, this may seem to make sense. At the level of minor traffic accidents, for example, it is reasonable to argue that individuals with poor credit are more likely to file claims, if for no other reason than the fact that they lack the funds to make repairs on their own.

Of course, if we look at the logic behind insurance scores we might want to look at it also from a business perspective: insurance scoring is quite profitable, especially since almost nobody qualifies for the lowest-tier pricing. Keep in mind that insurance premiums are a recurring revenue stream for insurance companies, and the scores help justify higher premiums.

### **How to Minimize the Impact on Your Wallet**

A perfect insurance score, in the eyes of an insurance company, represents a client with the lowest possible risk of filing a claim, so - since the probability of filing a claim is based on credit - good credit is the key to a high score. A good credit report can have such a large impact on your insurance premium that you can, for example, have a flawed driving record but good credit and pay less for your car insurance than a driver who has a perfect driving record but bad credit. Do keep in mind, however, that your insurance score is not the only factor that determines your premium.

While it is unlikely that your insurance score will ever be perfect, there are a few relatively painless steps that you can take to improve your score. To keep your insurance score high, be sure to pay all of your bills on time and limit the number of credit cards that you apply for and open.

But, paying your bills on time isn't enough: as we mentioned above your insurance score is adversely impacted by large monthly credit card expenditures, even if you pay off your entire balance each month. To help your insurance score, you can minimize your credit card use. While it can prove unreasonably inconvenient to stop using your credit card entirely, most of us can find ways to cut down.

That said, if your goal is to have a perfect insurance score, be sure to evaluate whether the costs of changing your financial spending patterns is worth it. Cutting out your use of credit cards means time-consuming trips to the ATM and extra service charges from increased debit card use. You might also have to avoid the convenience of online transactions (still done primarily through the credit card), and, finally, if your credit card company offers you benefits - such as air-travel or other types of points - you might have to forgo these as well.

So, even after finding out about an imperfect insurance score, you may find the effort needed to perfect it is not worth what may amount to relatively small savings in premiums.

Source: Investopedia

## How can we control our future?

Mr. Maher Singar  
TRUST Insurance Company

*Long time ago, many people considered that education is the foundation of success and that was the typical advice presented for a long time. Even though, everything changes without stopping. This point of view about the necessity of education being the principal key to success is still untouchable.*

Your teacher tells you that you must study to succeed, so do your family, friends, relatives and so on. But does this determine my future career and my performance? Does it mean that I have to study to get a good job or can I get a good job without studying?

Becoming a successful employee with a good salary or having my own business are two options: both of them need a specific plan but the results will surely not be the same.

The paradox is that you need education but education in some cases does not enable you to get a brilliant future.

Our future depends on our past, so how can we build our future easily?

- **Learn to think smarter:**

Thinking smarter can increase the positive results regardless of your educational level or your grades in the school.

- **Discover another person's interests:**

if you discover another person's interests you can address your ideas and guide your negotiation.

- **Listen to the experience of others:**

Makes you able to choose the best deal and business.

- **Ask and think:**

why not? Ask to discover other persons' needs.

- **Put yourself in another person's shoes:**

putting yourself in another person's shoes helps in understanding people.

- **Study all available options before making any decision:**

You can choose the best option in order to arrive at a correct judgment. Remember, an option is not a commitment; it is a possible agreement or part of one.

- **Keep the risk under your control:**

keeping the risk under your control helps in decreasing your unexpected events or costs that could prevent you from achieving your goals and objectives.

- **Compare the results with your expectation:**

Comparison is a crucial step to resolve your problems and avoid your obstacles.

- **Prepare your alternatives:**

Determining your alternatives which match your objectives and goals and which make you in a better position.

We are in the age of technology, we can use the power of information to increase our resources and to educate ourselves to become professional and assure future career.

**So assure your future based on your skills; not based on your educational level.**

There are three types of liability insurance:

**1. General Liability:** This is the most common type of liability insurance. This policy usually covers libel, slander and physical injuries that might occur on a business property to clients, vendors, etc. Like any other type of insurance, there are always exclusions that apply, so always make sure to carefully read a general liability insurance contract before you sign it.

**2. Professional Liability:** This coverage protects professionals from claims against them for mistakes made during the course of their job. Some popular examples of professional liability are malpractice insurance and errors and omissions insurance.

**3. Product Liability:** This type of coverage is very beneficial to people in the manufacturing business. It protects you if merchandise made by your company turns defective and is responsible for any injuries or deaths to consumers. There are a lot of things to consider when determining how much coverage to purchase. Some of those factors include the type of product being manufactured and the safety precautions in place.

When purchasing liability insurance, you can choose an occurrence or claims-made policy. An occurrence policy covers incidents months and years after they have occurred. If the incident occurred during the coverage period, the insurance company is obligated to investigate the matter and make any necessary compensation, even if it was reported at a later date. You might find yourself in a situation where you have recently changed insurers and you are being sued by a third party. In that case, the issue might be determining which insurer to file the claim with: the insurer during the time when the event happened or your current insurer.

For example, if you were with insurer X in 2007 and in 2008 you switched to insurer Y, when somebody files suit against you claiming that you caused them harm in 2007, the insurer you file the claim with is insurer X. If the suit claims that the injury occurred in 2008, you cannot file with insurer X because you had already switched to insurer Y. So, if the injury reportedly occurred in 2008, insurer Y is the insurance company that will pay out the claim.

On the other hand, a claims-made policy covers incidents if they occur and are reported during the coverage period. In other words, if an event that occurs during the coverage period is reported after the period has ended, the insurance company is not obligated to investigate or even compensate you for the incident.

#### **Conclusion:**

Before you get any type of insurance, make sure you do your research and are absolutely certain that you are getting the exact type of insurance policy you need. Insurance policies usually cover different events and loss/damage. For example, bodily injury coverage under vehicle insurance covers injury to the other party, while personal injury covers injury you sustain. Another example is the two types of coverage under liability insurance: claims-made and occurrence coverage.

Enough emphasis cannot be placed on the importance of conducting thorough research before buying an insurance policy. Many states require you to have different types of coverage on a vehicle or property, so make sure you know your state rules and try to abide by them. Always make sure to carefully read an insurance contract before you sign on the dotted line.

Source: Invetopedia



**Countries and their citizens need something to spread risk among large numbers of people and to move risk to entities that can handle it. This is how insurance emerged.**

The first written insurance policy appeared in ancient times on a Babylonian obelisk monument with the code of King Hammurabi carved into it. The "Hammurabi Code" was one of the first forms of written laws. These ancient laws were extreme in most respects, but it offered basic insurance in that a debtor didn't have to pay back his loans if some personal catastrophe made it impossible (disability, death, flooding, etc.)

#### **Guild Coverage**

In the dark and middle ages, most craftsmen were trained through the guild system. Apprentices spent their childhoods working for masters for little or no pay. Once they became masters themselves, they paid dues to the guild and trained their own apprentices. The wealthier guilds had large coffers that acted as a type of insurance fund. If a master's practice burned down, a common occurrence in the wooden hovels of medieval Europe, the guild would rebuild it using money from its coffers. If a master were robbed, the guild would cover his obligations until money started to flow in again. If a master were suddenly disabled or killed, the guild would support him or his widow and family. This safety net encouraged more and more people to leave farming and take up trades. As a result, the amount of goods available for trade increased, as did the range of goods and services available. The style of insurance used by guilds is still around today in the form of "group coverage".

#### **Dangerous Waters**

The practice of underwriting emerged in the same London coffeehouses that operated as the unofficial stock exchange for the British Empire. In the late 1600s, shipping was just beginning between the New World and the old as colonies were being established and exotic goods were ferried back. A coffeehouse owned by Edward Lloyd, later of Lloyd's of London, was the primary meeting place for merchants, ship owners and others seeking insurance.

After the voyage was secured by venture capitalists, the merchants and ship owners would go to Lloyd's and hand over a copy of the ship's cargo to be read to the investors and underwriters who gathered there. The people interested in taking on the risk for a set premium would sign at the bottom of the manifest beneath the figure indicating what share of the cargo they were taking responsibility for (hence, underwriting). In this way, a single voyage would have multiple underwriters, who would try to spread their risk as well by taking shares in several different voyages.

Source: Invetopedia





# Do You Need Casualty Insurance?

*Insurance is generally defined as a form of risk management, where risk is transferred from one entity to another in exchange for a premium. Casualty insurance, like property insurance, insures against loss and/or damage of property. The difference is that casualty insurance covers loss that is a result of direct accident, while property insurance covers events, such as theft or burglary.*

**This article will focus on three major types of casualty insurance:**

**Vehicle insurance**

**Flood insurance**

**Liability insurance**

**Vehicle insurance**

**Vehicle or auto insurance** is designed to protect a driver's car, truck, motorcycle and other vehicles against losses sustained from events like traffic accidents. You agree to pay the premium, and in the event of an accident, the insurance company agrees

to pay your losses as defined in your policy. In most states, except Wisconsin and New Hampshire, having auto insurance is compulsory.

Vehicle insurance has the following six types of coverage:

**1. Bodily Injury Liability:** If you, the policyholder, are involved in a traffic accident and the other driver is injured, bodily injury liability takes care of the medical costs for the injured party. This kind of coverage is beneficial because you are protected from the risk of being sued.

**2. Personal Injury:** This coverage is like the bodily injury coverage, but the difference is that it pays for the injury to you, the policyholder, and any passengers in your car.

**3. Property Damage:** This coverage pays for any damage caused to someone else's property due to an accident. Property includes the other party's car, telephone poles, fences, lampposts, garages, trash cans, buildings or any other items hit during the accident.

**4. Collision:** This coverage covers any damages inflicted on your car from a collision with another car, flipping over or even hitting a pothole. If you are at fault for the accident, the insurance company will pay you back the cost of repairing your car less the deductible. If you are not at fault, the insurance company will try to recover the amount they pay you from the other driver's insurance company. If they are successful in recovering the money, the insurance company might even reimburse you the deductible.

**5. Comprehensive:** Comprehensive coverage is a very popular type of insurance coverage. It repays you for loss or damages due to any other event besides traffic accidents, like theft, fire, flood, earthquake, contact with animals, etc. As with any other coverage, the higher the deductible, the lower the premium paid.

**6. Uninsured Motorist Coverage:** This coverage protects you, your family members or someone driving your car with your permission if one of you is hit by an at-fault, uninsured driver.

## **Flood Insurance**

A standard home insurance policy is designed to protect a homeowner against loss of personal property inside the home or even damages to the home itself. Personal property is often described as "movable items", or property that can be moved from one location to another. It includes furniture, clothes, art, writing, household goods, boats, vehicles, etc. The problem with most home insurance policies is that they exclude natural disasters or "acts of God." Homeowners have come to realize that they have to buy additional insurance to protect themselves from damages that occur due to theft, wind or flood.

With flood insurance, claim amounts can either be actual cash value or replacement cost of the damaged property or item. Replacement cost is simply the cost to replace the damaged item. For a damaged house or property to be eligible for replacement cost, three criteria must be met:

- The building has to be a single family dwelling.
- It must have been occupied for at least 80% of the year.
- Building coverage must be at least 80% of the full replacement cost of the building.
- Actual cash value is the replacement cost less depreciation. Personal property like carpets, furniture, etc. is always valued at actual cash value.

Flood insurance has two types of policies:

**1. Standard Policy:** Standard policy covers residential buildings, commercial buildings, manufactured homes and condominiums.

**2. Preferred Risk Policy:** The preferred risk policy is a cheaper option that covers the area that has low to moderate risk of flood.

## **Liability Insurance**

**Liability insurance** is designed to protect the insured from various risks, including being sued for negligence and unintentionally causing harm to someone in the course of an accident. This type of insurance is beneficial to people in high-risk professions like construction, manufacturing and medicine. Liability insurance comes in handy when the policyholder engages in unintentional behavior during the course of work that causes damage or harm to someone else. For example, if you are a construction worker and a structure you work on hurts someone, if you did not intentionally cause harm, the insurance company will cover the cost of damages to the injured party.

## عاماً آخر نزداد إصراراً

تقترب الأزمة السورية من دخول عامها الثالث .. و ما زال هذا البلد المعطاء يقاوم ويقدم رغم كل الظروف وعلى كافة الجبهات في إصرار غير مسبوق على ضرورة استمرار الدورة الاقتصادية وعدم الاستسلام للظروف الضاغطة التي كان من الممكن أن تسقط أعتى الاقتصادات العالمية. وبالرغم من كل محاولات طعن الاقتصاد بكل الأدوات من عمليات حصار و محاربة الليرة و تكريس الغلاء حتى قدرت قيمة الخسائر بما يقارب 150 مليار دولار، كانت المفاجأة أنه برغم كل ما واجهه الاقتصاد السوري يعلن المسؤولون بأن الإيرادات ما زالت جيدة وهذا ما شكل صدمة لكل من كان يراهن على انهيار قيمة العملة المحلية كما حدث في العديد من الدول التي مورست عليها ضغوط اقتصادية أقل بكثير من تلك التي مورست على الاقتصاد السوري.

و في قطاع التأمين كانت النتائج أيضاً خارج التوقعات مع الإعلان رسمياً عن تحقيق أرباح و زيادة في الأقساط و هذا جاء نتيجة البناء السليم لقطاع التأمين إلى جانب الاهتمام الحكومي المستمر بضرورة الخروج بأقل خسائر من هذا الحصار الذي طال أيضاً شركات التأمين دون مبرر.

وقد لعب الاتحاد السوري لشركات التأمين دوراً ريادياً في رفع قدرة الشركات على مواجهة ظروف الأزمة بكل ما حملته من آثار سلبية خاصة لجهة تنظيم التأمين الإلزامي للسيارات و قيادته بشكل محكم الأمر الذي مكنه من الحفاظ على استقراره و بقي جانباً مريحاً لدى كل الشركات التي كانت مطمئنة إلى حسن الأداء في هذا النوع التأميني، مع الإشارة هنا إلى أن الاتحاد السوري لشركات التأمين مضى قدماً في خطه التوسعية متجاوزاً الأزمة فظل طرفاً أساسياً يمد قطاع التأمين بالقوة و الكفاءة و ذلك بفضل العمل الجماعي و اتباع أسلوب تقريب مصالح شركات التأمين كافة على أساس قواعد عمل سليمة و مدروسة قبل كل شيء .

إن بعض الانحرافات في المؤشرات التأمينية في ظل الأزمة الحالية وإن اشتدت في بعض الأحيان تعتبر انحرافات طبيعية. وفضل التوجهات الاقتصادية استطعنا تفادي الانهيارات الكبيرة التي كان من الممكن أن تحصل وتؤثر بشكل مباشر على سوق التأمين السورية.



المؤسسة العامة السورية للتأمين

اسم عريق ..

لاجتياز عقبات الحياة ..



دمشق - شارع 29 أيار - مقابل المركز الثقافي الروسي

هاتف: +963 11 2330334 فاكس: +963 11 2330331 ص.ب: 2279

بريد الكتروني: syrinsur@mail.sy - syrinsur@syrian-insurance.com.sy

www.syrian-insurance.com.sy