



INSURANCE & KNOWLEDGE MAGAZINE

التأمين والمعرفة

Will Filing An Insurance Claim Raise Your Rates?

Insurance

5 خدمات

لجذب الزبائن الجدد!!

تعادل المنطق واللامنطق

Top Tips For Cheaper Better Car Insurance

الأستاذ سامر بكداش:

وضع الخطط والاستراتيجيات والتهيئة لمرحلة إعادة الإعمار والنهوض..

CONTENTS



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 العيش

المستشار القانوني:

المحامي رياض الكردي

الإشراف العام:

فاديا الموسى

الترجمة و التدقيق اللغوي:

أنس السعدي

التصوير الفني:

عامر الرفاعي

الإخراج الفني:

نشوة الصمصام

الطباعة: مطبعة الصالحاني

التأمين و المعرفة

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

للإعلان والاشتراك في المجلة توجه المراسلات باسم الاتحاد السوري لشركات التأمين/ السيد رئيس التحرير

هاتف: +963 11 3136655

فاكس: +963 11 31399840

بريد إلكتروني:

info@sif-sy.sy

سعر النسخة: 100 ل.س

الاشتراك السنوي:

طلاب: 600 ل.س

أفراد: 1200 ل.س

مؤسسات: 3000 ل.س

خارج سورية: \$ 120

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

Insurance Awareness

- 67 | Making Sure Your Jewelry Is Insured
- 71 | 5 Services To Usher In New Clients
- 73 | Build your know-how
- 75 | Will Filing An Insurance Claim Raise Your Rates?

إحصائيات

- 6 | صندوق متضرري حوادث السير مجهولة المسبب

حوار العدد

- 12 | الأستاذ سامر بكداش / مدير عام الشركة السورية الكويتية للتأمين/في حوار خاص مع التأمين والمعرفة: يرى الأستاذ سامر بكداش أنه يجب وضع الخطط والاستراتيجيات وتهيئة أنفسنا لمرحلة إعادة الإعمار والنهوض من الأزمة بعزيمة وتصميم لدعم الاقتصاد الوطني عن طريق كل ما هو متاح، إضافة إلى تضافر الجهود ما بين الجهات الوصائية والاتحاد السوري لشركات التأمين والشركات الخاصة..

ثقافة تأمينية

- 16 | الإشراف والرقابة
- 18 | تعادل المنطق واللامنطق
- 22 | تأمين الحياة بين الحقيقة والفهم

توعية تأمينية

- 28 | 5 أخطاء يمكنها أن تدمر حياتك !!
- 30 | خمس خدمات لجذب الزبائن الجدد
- 36 | كيف تفهم عقدك التأميني؟!

أخبار التأمين

أخبار التأمين المحلية

- 48 | السورية للتأمين: تعديلات على العقود الجديدة والمجددة لعام 2014 لتجاوز ثغرات التأمين الصحي

أخبار التأمين العربية

- 51 | انعقاد اجتماع تأمين السيارات في المنامة

أخبار التأمين العالمية

- 57 | ملتقى الهند التأميني السابع في مومباي

جداول صندوق متضرري حوادث السير مجهولة المسبب

مجموع التعويضات خلال سنوات عمل الصندوق						
2013	2012	2011	2010	2009	2008	العام
6,993,360	6,483,935	13,606,994	7,570,915	2,245,000	2,107,000	التعويضات المصروفة
3,700,000	2,700,000	9,600,000	4,200,000	1,800,000	2,100,000	وفاة
% 52.9	% 41.6	% 70.6	% 55.5	% 80.2	% 99.7	نسبة تعويضات الوفاة إلى الإجمالي
3,293,360	3,783,935	4,006,796	3,370,915	445,000	7,000	جسدية
% 47.1	% 58.4	% 29.4	% 44.5	% 19.8	% 0.3	نسبة الجسدي إلى الإجمالي
40	51	75	61	22	11	المطالبات المدروسة
6	8	12	10	5	0	المطالبات المرفوضة
% 15.0	% 15.7	% 16.0	% 16.4	% 22.7	0	نسبة الرفض

يتضمن الرقم الدال عن المطالبات المدروسة تكراراً لمطالبات يتم دراستها عدة مرات، وبالتالي فإنه لا يدل على عدد المطالبات المقدمة خلال هذه السنوات.

أسباب الرفض تتنوع بين أن مسبب الحادث معلوم، أو عدم وجود ما يؤكد أن الضرر نتيجة مؤكدة لحادث سير، أو عدم تقديم طلب التعويض خلال الفترة القانونية.

عدد المطالبات المقدمة	ذكور	إناث	المجموع	نسبة الذكور من المجموع	عدد المطالبات الموقوفة (قيد الدراسة) بتاريخ 2013/12/31
2008	10	1	11	% 90.9	1
2009	25	5	30	% 83.3	2
2010	43	19	62	% 69.4	6
2011	44	5	49	% 89.8	6
2012	39	9	48	% 81.3	11
2013	26	1	27	% 96.3	6
المجموع	187	40	227	% 82.4	32



بقلم: رافد محمد
هيئة الإشراف على التأمين

أحدث

عام 2007 ويتبع بإدارته إلى هيئة الإشراف على التأمين، يتولى الصندوق تعويض المواطنين عن الأضرار الجسدية فقط (دون المادية) الناتجة عن حوادث السير التي تسببها مركبات مجهولة الهوية (هاربة من موقع الحادث) على أن يثبت ذلك بضبط الشرطة والوثائق الأخرى التي تطلبها لجنة إدارة الصندوق.

التعويضات التي يمنحها الصندوق بعد التعديل بتاريخ 2013/5/23

في حالة الوفاة : 400 ألف ليرة سورية.

العجز الدائم الكلي: 400 ألف ليرة سورية.

العجز الدائم الجزئي: 400 ألف ليرة سورية مضروبة بنسبة العجز التي يقرها الطبيب الشرعي.

العجز المؤقت (التعطل عن العمل) 2000 ليرة سورية عن كل شهر ولحد أقصى 6 أشهر.

النفقات الطبية: وفقاً للفتاوى الطبية المقدمة ولحد أقصى 200 ألف ليرة سورية.

يتم تقديم الطلب من المتضرر ذاته أو أحد أقاربه من الدرجة الأولى حصراً.

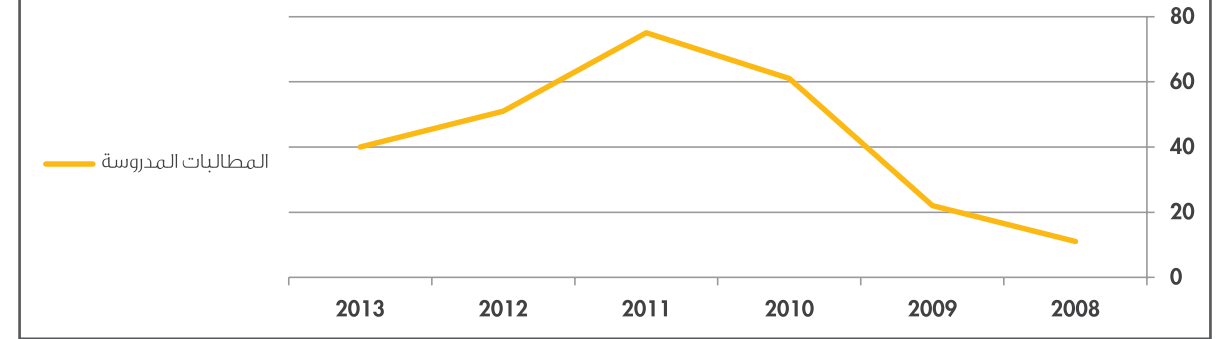
يجب تقديم طلب التعويض خلال مدة لا تتجاوز سنة واحدة من تاريخ وقوع الحادث، بشرط عدم وجود أية دعوى قضائية أو مطالبة تجاه أية شركة تأمين لنفس الحادث.

عائدية المطالبة

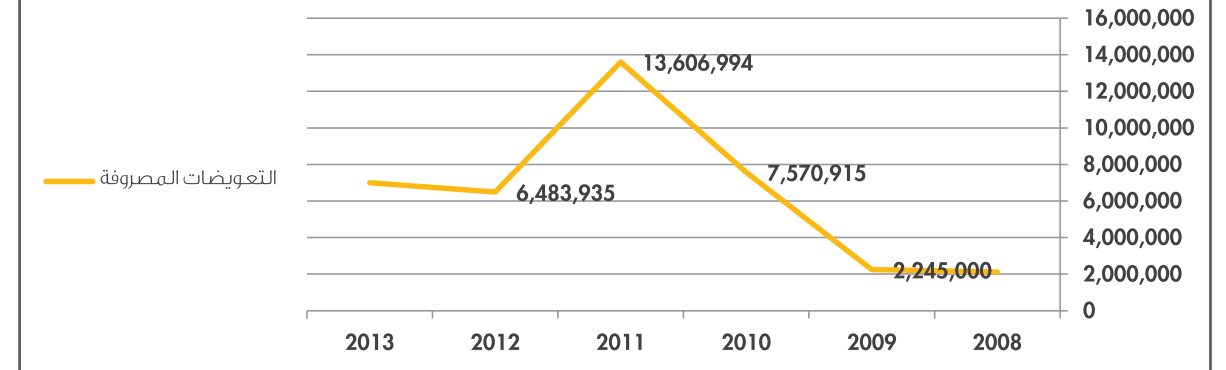
المجموع	2009	2008	أعمال 2009
22	18	4	عدد المطالبات المدروسة
14	11	3	وفاة
8	7	1	جسدي
11	10	1	عدد المطالبات المصروفة
7	6	1	وفاة
4	4	0	جسدي
5	2	3	عدد المطالبات المرفوضة
4	2	2	وفاة
1	0	1	جسدي
6	6	0	دراسة أولى (استكمال ثبوتيات)
2,245,000	1,945,000	300,000	مجموع التعويضات
1,800,000	1,500,000	300,000	وفاة
240,000	240,000	0	عجز
25,000	25,000	0	نفقات طبية
180,000	180,000	0	تعطل
445,000	445,000	0	مجموع التعويضات الجسدية (عجز، تعطل، نفقات)

المجموع	2010	2009	2008	أعمال 2010
61	45	16	0	عدد المطالبات المدروسة
34	26	8		وفاة
27	19	8		جسدي
27	20	7		عدد المطالبات المصروفة
14	11	3		وفاة
13	9	4		جسدي
10	5	5		عدد المطالبات المرفوضة
7	4	3		وفاة
3	1	2		جسدي
24	20	4		دراسة أولى (استكمال ثبوتيات)
7,570,915	5,837,415	1,733,500		مجموع التعويضات
4,200,000	3,300,000	900,000		وفاة
1,695,000	1,365,000	330,000		عجز
727,915	488,415	239,500		نفقات طبية
948,000	684,000	264,000		تعطل
3,370,915	2,537,415	833,500		مجموع التعويضات الجسدية (عجز، تعطل، نفقات)

المطالبات المدروسة



التعويضات المصروفة



تفاصيل المطالبات التي عالجها صندوق حوادث السير مجهولة المسبب (والتعويضات) من تاريخ تأسيسه عام 2008 حتى نهاية عام 2013:

عدد المطالبات المدروسة	11	11
عدد المطالبات المصروفة	8	7
عدد المطالبات المرفوضة	0	
دراسة أولى (استكمال ثبوتيات)	3	
مجموع التعويضات	2,107,000	
الوفاة	2,100,000	
النفقات الطبية	7,000	
عدد المطالبات المقدمة	ذكر	أنثى
11	10	1

المجموع	2013	2012	2011	2010	أعمال 2013
40	24	13	0	3	عدد المطالبات المدروسة
18	12	5	0	1	وفاة
22	12	8	0	2	جسدي
26	16	7	0	3	عدد المطالبات المصروفة
10	8	1	0	1	وفاة
16	8	6	0	2	جسدي
6	2	4	0	0	عدد المطالبات المرفوضة
3	1	2	0	0	وفاة
3	1	2	0	0	جسدي
8	6	2	0	0	دراسة أولى (استكمال ثبوتيات)
6,993,360	4,722,740	1,552,585	0	718,035	مجموع التعويضات
3,700,000	3,100,000	300,000	0	300,000	وفاة
1,676,600	931,600	550,000	0	195,000	عجز
896,760	403,140	378,585	0	115,035	نفقات طبية
720,000	288,000	324,000	0	108,000	تعطل
3,293,360	1,622,740	1,252,585	0	418,035	مجموع التعويضات الجسدية (عجز، تعطل، نفقات)

المجموع	2011	2010	2009	2008	أعمال 2011
75	40	31	4		عدد المطالبات المدروسة
42	19	20	3		وفاة
33	21	11	1		جسدي
46	22	22	2		عدد المطالبات المصروفة
30	12	16	2		وفاة
16	10	6	0		جسدي
12	7	3	2		عدد المطالبات المرفوضة
3	1	1	1		وفاة
9	6	2	1		جسدي
17	11	6	0		دراسة أولى (استكمال ثبوتيات)
13,606,994	6,397,705	6,609,289	600,000		مجموع التعويضات
9,600,000	3,900,000	5,100,000	600,000		وفاة
1,884,900	1,179,900	705,000	0		عجز
1,344,896	825,607	519,289	0		نفقات طبية
777,000	492,000	285,000	0		تعطل
4,006,796	2,497,507	1,509,289	0		مجموع التعويضات الجسدية (عجز، تعطل، نفقات)

نُغْطِي...



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

أدير
للتأمين
سورية

شركة أدونيس للتأمين _ سورية (أدير) المساهمة بناء رقم ٢٨، شارع المهدي بن بركة، أبورمانه دمشق، الجمهورية العربية السورية، صندوق بريد رقم ٢٢٥٠٩ هاتف: ٢٢٤٤١٧٧ ٢٢٤٤٣٢٤ ١١ ٩٦٣ + فاكس: ٢٢٤٤٣٢٤ ١١ ٩٦٣ + البريد الإلكتروني: adirsyria@adirinsurance.com الموقع الإلكتروني: www.adirinsurance-sy.com فرع حلب / هاتف: ٢١٢٦٠٧٦ ٢١٢٦٠٨٧ فاكس: ٢١٢٦٠٨٧ ٢١٢٦٠٨٧ فرع حمص / هاتف: ٢٤٥٥٢٠٤ ٢٤٥٥٢٠٤ فاكس: ٢٤٥٥٢٠٤ ٢٤٥٥٢٠٤ فرع حماه / هاتف: ٢٤٥٥٢٠٤ ٢٤٥٥٢٠٤ فاكس: ٢٤٥٥٢٠٤ ٢٤٥٥٢٠٤

المجموع	2012	2011	2010	2009	2008	أعمال 2012
51	39	11	1	0	0	عدد المطالبات المدروسة
17	12	5	0	0	0	وفاة
34	27	6	1	0	0	جسدي
27	19	8	0	0	0	عدد المطالبات المصروفة
9	5	4	0	0	0	وفاة
19	14	4	1	0	0	جسدي
8	5	3	0	0	0	عدد المطالبات المرفوضة
1	0	1	0	0	0	وفاة
7	5	2	0	0	0	جسدي
15	15	0	0	0	0	دراسة أولى (استكمال ثبوتيات)
6,483,935	3,801,585	2,386,850	295,500	0	0	مجموع التعويضات
2,700,000	1,500,000	1,200,000	0	0	0	وفاة
2,084,220	1,267,320	593,400	223,500	0	0	عجز
691,715	350,265	341,450	0	0	0	نفقات طبية
1,008,000	684,000	252,000	72,000	0	0	تعطل
3,783,935	2,301,585	1,186,850	295,500	0	0	مجموع التعويضات الجسدية (عجز، تعطل، نفقات)

أ. سامر بكداش
مدير عام الشركة السورية الكويتية
في حوار خاص مع التأمين والمعرفة



وضع الخطط
والاستراتيجيات
والتهيئة لمرحلة
إعادة الإعمار
والنهوض ..

يرى

مدير عام الشركة السورية الكويتية للتأمين أنه يجب وضع الخطط والاستراتيجيات وتهيئة أنفسنا لمرحلة إعادة الإعمار والنهوض من الأزمة بعزيمة وتصميم لدعم الاقتصاد الوطني عن طريق كل ما هو متاح من خلال برامج جديدة، استهداف شرائح جديدة، التركيز على التأمينات الصغيرة والشخصية، العمل على أقدانية توزيع جديدة، إضافة إلى تضافر الجهود ما بين الجهات الوصائية والاتحاد السوري لشركات التأمين والشركات الخاصة ..

التأمين والمعرفة التقت مدير عام الشركة السورية الكويتية، الأستاذ سامر بكداش في الحوار التالي:

1- بعد عامين من الأزمة، أين هي السورية الكويتية في سوق التأمين السورية؟

بداية أرحب بكم في مبنى شركتنا الجديد، الذي انتقلت أعمالنا إليه منذ فترة قريبة، ونتمنى أن يمكننا هذا الانتقال من تقديم أعلى مستوى من الخدمات الفنية لعملائنا حيث أنه مجهز بكافة الوسائل التقنية التي تضمن تقديم أفضل الخدمات.

فيما يتعلق بسؤالكم ، لا شك في أن هذه الأزمة ألقّت بظلالها على جميع القطاعات الاقتصادية في بلدنا الحبيب، وكما هو معروف، يقوم قطاع التأمين بدور حامل الخطر ويعتبر القطاع الضامن لجميع قطاعات المجتمع، كما أنه قطاع غير مستقل وغير فاعل بحد ذاته فهو صدى للواقع الاقتصادي والمعيشي، بالإضافة إلى تأثيره الكبير بالدخل الفردي الذي انخفض بشكل عام وكذلك بالوضع الاقتصادي العام.

وتتوجه الأوساط الاقتصادية العالمية اليوم إلى اعتبار تأثير تبعات الأزمات على قطاع التأمين أكبر على أرض الواقع من تأثيرها على قطاع المصارف الذي تسلط عادةً الأضواء عليه ، حيث أن قطاع التأمين يتحمل الخسائر المالية التي تصيب القطاعات الأخرى في الأزمات بالإضافة إلى كونه يمس قاعدة شعبية أكبر من العملاء.

وفي هذا المجال لا يمكننا إغفال الصعوبات التي نعانيها كشركات تأمين نتيجة العقوبات وما يتبع ذلك من صعوبات في إيجاد معيد تأمين يوافق على توفير الحماية للشركات السورية

في ظل العقوبات المفروضة على سورية. ومما رتب علينا صعوبات إضافية أن سوقنا التأمينية خام وبحاجة إلى الدعم وإلى نشر التوعية والثقافة التأمينية، خاصة وأن مصطلح التأمين ارتبط لمدة أربعة عقود بتأمين السيارات الإلزامي بشكل رئيسي. وما زاد المشكلة تعقيداً القصور في الوعي التأميني نتيجة لعدم وجود برامج تهدف إلى رفع الوعي التأميني مما أدى إلى جمود في المنظومة التأمينية ككل بالإضافة إلى إجحام الأفراد والشركات عن التأمين لعدم وجود الوعي اللازم لضرورة حماية الممتلكات والأموال من خلال نقل الخطر إلى شركات متخصصة. وفي هذا المجال تشير الإحصائيات إلى أن جميع شركات التأمين السورية اليوم تغطي ما يقارب 25 % من التأمينات الاختيارية فقط وما يزيد عن 95 % من الممتلكات غير مؤمنة تحت أي غطاء تأميني.

ما أريد قوله هو أن كل ما ذكر سابقاً لا ينفي أن سوقنا واعدة وفتية ووجود الكثير من الصعوبات والعراقيل التي تعيق العمل التأميني، والتأثيرات الكبيرة للأزمة علينا كل هذه أسباب تدفعنا إلى العمل الجدي على أرض الواقع. ويمكنني اعتبار هذه الأزمة فترة كمون بالنسبة لنا وسيتبعها فترة نجاح وازدهار كبيرين خاصة وأن الأوضاع تسير نحو الأفضل إن شاء الله.

2- تظهر نتائج 2012 - 2013 تحقيق شركات التأمين لأرباح بشكل عام، فهل حققت السورية الكويتية أرباحاً يمكن الحديث عنها؟

كما أشرنا سابقاً الأمور المذكورة آنفاً مجتمعة جعلت أرقام وترتيب جميع شركات التأمين في السوق السورية تتراوح بين الارتفاع والانخفاض، فمثلاً في عام 2012 كانت السورية الكويتية في الصدارة من حيث الأرباح، أما في عام 2013 ونتيجة للأوضاع الراهنة انخفض إنتاج شركات التأمين في السوق السورية حوالي مليار ليرة سورية مقارنة بعام 2012 وتفاوت ترتيب الشركات باختلاف المنتجات التأمينية حيث تقدمت بعض الشركات في أنواع من التأمين كانت حصتها منخفضة فيها العام الماضي وتراجعت في البعض الآخر وكل ذلك بسبب عدم تجديد بعض الأخطار الواقعة في مناطق ساخنة أو إغلاقها وتأمين أخطار جديدة لم تكن لدى الشركة في نوع آخر من التأمينات.

وعلى الرغم من انخفاض الإنتاج خلال عام 2013 مقارنة بـ 2012 إلا أننا و الحمد لله يمكننا الحديث عن أرباح جيدة في ظل التحديات الحقيقية التي تعاني منها السوق السورية في ظل الأزمة، وقد توزعت أرباحنا بين عوائد النشاط التأميني وعوائد استثمارية.



يمكنني اعتبار
هذه الأزمة
فترة كمون
بالنسبة لنا
وسيتبعها
فترة نجاح
وازدهار
كبيرين..

3- سواء في عام 2012 أو في 2013، ماهي القطاعات التأمينية التي نمت لديكم، وهل هناك نمو لافت في بيع منتج تأميني بالتحديد؟

فيما يتعلق بعام 2013:

كان هناك نمو لافت في قطاع التأمين الصحي والتأمين على الحياة ، حيث أن هناك توجه من مختلف القطاعات للاهتمام بهذا التأمين وخاصة في الظروف الحالية.

4- فيما يتعلق بالسيارات ، هل طرأ تغير سواء في جهة نمو التأمين الإلزامي أو الشامل أو لجهة التأمين ضد مخاطر الشغب والإرهاب وغيرها؟

حصل انخفاض بنسبة 12 % على التأمين الإلزامي خلال عام 2013 مقارنة بعام 2012 وذلك يعود إلى إغلاق مراكز ترسيم السيارات في بعض مناطق ريف دمشق وحلب وانخفاض إنتاجية فرع دمشق بشكل عام كما كان لانخفاض عدد السيارات الداخلة إلى سورية عبر المعابر الحدودية الأثر المباشر لانخفاض التأمين الحدودي وعدم مشاركة الشركة في مجمع التأمين الإلزامي في طرطوس لاعتبارات خاصة .

أما فيما يتعلق بتأمين السيارات الشامل، فقد حصل انخفاض في إنتاج هذا القطاع بسبب انخفاض عمليات الإقراض المصرفي وتوقفها تماماً خلال 2013 وعدم



وجود استيراد للسيارات الجديدة تماماً خلال عام 2013 إضافة الى تضرر العديد من السيارات بسبب العمليات الإرهابية مما أدى الى عدم تجديد هذه السيارات وخروج الكثير من السيارات الفخمة وغيرها من القطر بمغادرة أصحابها ناهيك عن ارتفاع أقساط التأمين بسبب ارتفاع القيمة السوقية للسيارات وارتفاع أسعار قطع التبدل وتكاليف الإصلاح، إضافة إلى اتجاه الكثير من المؤمنين إلى التأمين لدى المؤسسة العامة السورية للتأمين حيث أنها تنفرد بتقديم منتج تأمين السيارات ضد مخاطر الشغب والإرهاب مقابل قسط إضافي لديها وتفرد بها بتأمينات القطاع العام بما

يساعدها على تجميع أقساط كثيرة مقارنة مع مطالبات أقل بناء على مبدأ قانون الأرقام الكبيرة law of large Numbers

5- على ذكر تأمينات الشغب والإرهاب، ما هي التغطيات التي تبيعها السورية الكويتية في هذا الإطار؟

كما هو معروف، اتفاقيات إعادة التأمين لاتغطي التأمينات الاختيارية، وتغطيات الشغب والإرهاب تعتبر من التغطيات الاختيارية وفي ظل هذه الظروف أصبح من الصعب الحصول على هذه التغطيات أكثر من السنوات الماضية، نظراً لارتفاع أسعارها بشكل كبير وإحجام المعيدين عن توفير التغطية للأخطار في سورية.

إلا أن الشركة وسعيها منها للمساهمة في تحمل جزء من الأعباء الناتجة عن الأضرار التي تصيب سيارات المؤمنين بسبب أعمال الشغب والإرهاب قدمت تغطية جزئية وبدون قسط إضافي لتغطية هذا النوع من الأخطار.



تمكنت جميع شركات التأمين المحلية من تجديد اتفاقيات التأمين ولكن بأسعار أعلى وأكثر شروطاً أصعب..

5- مع دخول الأزمة كان هناك مشكلة في إعادة التأمين خاصة مع الشركات الأوروبية، كيف هو الوضع حالياً وهل تجاوزتم الأمر؟

بالتأكيد أثرت الأزمة كثيراً على إعادة التأمين، وعلى الرغم من هذا تمكنت جميع شركات التأمين المحلية من تجديد اتفاقيات التأمين ولكن بأسعار أعلى واستثناءات أكثر وشروط أصعب، حيث أن التغيير

الكبير في أسعار صرف الدولار أثر سلباً علينا في هذا الخصوص، بالإضافة إلى الأثر السلبي للعقوبات المفروضة على بلدنا والتي جعلت من الصعوبة إيجاد معيد تأمين يقبل بتغطية شركات تأمين سورية، كما أن معيدي التأمين في الخارج يعتبرون سورية خطراً محتملاً، وقد لجأت شركات إعادة التأمين العالمية التي قبلت بتغطية شركات التأمين السورية إلى رفع الأسعار والتشدد في قبول الأخطار ووضع شروط جديدة بالإضافة إلى زيادة نسبة احتفاظ شركات التأمين المحلية من الأخطار.

أما فيما يتعلق بالسورية الكويتية للتأمين فإن شركتنا عضو في مجموعة الخليج للتأمين وتتمتع بتغطية إعادة تأمين للمجموعة بمعيد قائد أوروبي Hannover Re بسعة إكتتابية مرتفعة مقارنة بالشركات المحلية الشقيقة وغير متقاطعة مع نفس المعيدين بما يمكننا من اكتتاب أخطار بمبالغ كبيرة نسبياً مع تمكننا من قبول حصص واردة من الشركات المحلية بسبب اختلاف المعيد، مما يمنحنا ميزة تنافسية نأمل أن نستطيع إفادة السوق منها والمشاركة في رفد القطاع والمؤمنين بحماية مناسبة.

6- ماهي توقعاتكم لهذا العام وما هي الخطط التي تعملون عليها؟

نحن متفائلون، حيث أن شركات التأمين حققت في عام 2013 أرباحاً زادت عن أرباح عام 2012، كما أننا لم نشهد أية خسارة لأي شركة تأمين سورية في ميزانية عام 2013

على الرغم من التراجع الملحوظ في الإنتاج، وهذا ما يشجعنا ويجعل المسؤولية على عاتقنا أكبر، حيث لدينا في عام 2014 خطة إستراتيجية طموحة تقوم على زيادة الحصة السوقية بالإضافة إلى زيادة الربحية، وسنعمل على تحقيق هذا من خلال سياسة تسويقية جديدة جوهرها رفع الوعي التأميني لدى الأفراد والشركات، بالإضافة إلى تطوير المنتجات التأمينية الحالية وطرح منتجات تأمينية جديدة تناسب متطلبات السوق في الوقت الراهن.

7- تابعنا تعرض الكثير من المنشآت الصناعية والاقتصادية للسرقة والنهب والتدمير، هل رفع ذلك من فاتورة التعويض لديكم (بمعنى هل كانت هناك شركات مؤمنة لديكم وتعرضت للسرقة والتدمير واضطررتم للتعويض عليها)؟

بالتأكيد كان هناك ارتفاع كبير في فاتورة التعويضات، فقد ارتفع لدينا صافي مدفوعات المطالبات المتكبدة بمقدار 27 % في عام 2013 بالمقارنة مع عام 2012. وأيضاً ارتفع الرقم كثيراً في عام 2012 بالمقارنة مع العام الذي سبقه.

ولكن كما هو معلوم للجميع فإن التغطيات التأمينية تستثني تغطية الأضرار الناجمة عن أعمال الشغب والإرهاب والعنف السياسي الذي تدرج تحته معظم الأضرار التي أصابت المنشآت الواقعة في مناطق ساخنة مع أملنا بأن يكون هذا النوع من المطالبات بالحد الأدنى حماية لمصالح المؤمنين والشركات والوطن.

8- بماذا تنصح شركات التأمين بهذه الظروف؟ وماذا تقترح على الجهات الوصائية فعله لتجاوز أي أخطار يمكن أن تواجهه قطاع التأمين بشكل عام؟

جميع المعطيات تغيرت، وهو ما يرتب علينا وضع الخطط والاستراتيجيات وتهيئة أنفسنا لمرحلة إعادة الإعمار والنهوض من الأزمة بعزيمة وتصميم لدعم الاقتصاد الوطني عن طريق كل ما هو متاح من خلال برامج جديدة، استهداف شرائح جديدة، التركيز على التأمينات الصغيرة والشخصية، العمل على أفضلية توزيع جديدة، وأخيراً وليس آخراً تضافر الجهود ما بين الجهات الوصائية والاتحاد السوري لشركات التأمين والشركات الخاصة لتوجيه الشركات كافة للالتزام بالتعليمات والقرارات الصادرة بما يختص بإكتتاب الأعمال.

كما نتمنى على الجهات الوصائية الإشرافية تسهيل عمل التأمين ومراقبة الأسعار غير الفنية المطبقة والابتعاد عن المنافسة السعرية المحمومة غير المبررة وتقديم المنتج التأميني المناسب لحاجات السوق والمدروس فنياً بما يحمي مصالح المؤمن له وشركة التأمين لتعزيز الثقة بهذا القطاع الناشئ.

أخيراً أتقدم بالشكر إلى الإتحاد السوري لشركات التأمين على الجهود الكبيرة المبذولة من قبله للتنسيق بين شركات التأمين كافة والعمل الدائم على تذليل الصعوبات التي تعيق العمل التأميني في سورية بالإضافة إلى رفع الوعي التأميني لدى أكبر شريحة ممكنة من المجتمع.



شركتنا عضو في مجموعة الخليج للتأمين وتتمتع بتغطية إعادة تأمين للمجموعة بمعيد قائد أوروبي Hannover Re



شركات التأمين حققت في عام 2013 أرباحاً زادت عن أرباح عام 2012





الإشراف و الرقابة



بقلم: أ. علي شفا عمري
مستشار في التأمين

ما

الذي يعنيه القول " من راقب الناس مات همماً " هل هو الهول من مشاهدة فداحة الأخطاء .. أم أنها الدعوة لترك الحبل على الغارب ...؟! تتعدد المعاني في الأقوال و في الأمثال ...أما في الأفعال و في سير الأعمال فهناك الإشراف ..و هناك الرقابة ..بمعنى الإطلاع على الشيء من أعلى و رصده لحفظه .. وهذا ماذهب إليه التأمين ..

مع ظهور التأمين الإجباري في مطلع القرن العشرين بدأت قوانين الإشراف و الرقابة تأخذ صيغتها الكاملة و المتكاملة من قبل أجهزة متخصصة تشرف على سير عملية التأمين بالهدف الناجح و خاصة أن عقد التأمين إحدى صور عقود الإذعان و التراضي ...؟! في الوطن العربي و في بلاد العالم تخضع شركات التأمين و إعادة التأمين للرقابة و الإشراف من قبل سلطة التأمين Insurance authority وذلك بموجب القوانين و الأنظمة التي تصدرها الدولة بغية تنظيم سوق التأمين و حماية حقوق مستهلكي خدمات التأمين..

من أهم أهداف الإشراف و الرقابة في التأمين :

- رعاية و حماية حقوق المؤمن لهم و المستفيدين من التأمين .
- تحقيق الكفاية و عدم المغالاة في سعر التأمين
- ضمان متانة المركز المالي للمؤمنين وملاءتهم للوفاء بالتزاماتهم solidity - solvency
- فحص و اختبار وثائق التأمين لجهة الوضوح الفاضح و عدم التذاكبي بالألفاظ المبهمة و الهاربة نحو الاستثناءات
- خلق أجواء المنافسة المتكافئة بين الشركات بعيداً عن الإغراقية و حرق الأسعار و الانتقائية للأخطار.
- تحديد مخصصات الاحتياطات الفنية و القانونية كونهما سيولة أموال لصالح المستأمنين.
- تسويق التأمين من قبل الوكلاء و الوسطاء بالوجه الناصع و الحقيقي للتأمين و عدم توريث الزبائن بتغطيات تأمينية مبهرجة بمصايح خلبية..!
- تنظيم السياسة الاستثمارية العامة لشركات التأمين بما يحقق المصلحة الوطنية و الاجتماعية .. " في ألمانيا و بعد الحرب العالمية الثانية تم تركيز استثمارات شركات التأمين على الإسكان ... وهناك من يركز على الاستثمار في سندات الخزينة " .
- السعي لطرح منتجات تأمينية جديدة شعبية و مجهرية Micro Insurance هذا فضلاً عن الأنظمة و الشروط التي تضعها جهات الرقابة و الاشراف لتكوين إنشاء شركات التأمين و منها رأس المال ووديعه الضمان و الشروط الخاصة بالمساهمين المؤسسين و شاغلي الوظائف الرئيسية للشركة من حيث الشخص الملائم و المناسب fit - proper .
- في سورية وحيث كانت شركة الضمان السورية (المؤسسة العامة السورية للتأمين) الشركة الوحيدة في القطر ، حدد قانون هيئات

التأمين رقم 195/1959 جهات الرقابة و الإشراف على صناعة التأمين بالمجلس الأعلى للتأمين ، و مصلحة التأمين ، و لجنة الرقابة .. لكنها لم تأخذ إطارها التنظيمي و الفني مع أن بوالص التأمين كانت تخضع لرسم رقابة ولا جهة رقابية سوى الجهة الإدارية _ مديرية الشؤون النقدية و المصرفية في وزارة الاقتصاد و التجارة الخارجية ..

إلى أن جاء المرسوم رقم 68 لعام 2004 و حدد الشخصية الاعتبارية لجهة الإشراف و الرقابة على التأمين بإحداث " هيئة الإشراف على التأمين " مع التمتع بالاستقلال المالي و الإداري و قد حدد المرسوم أهداف الهيئة التي تسعى لتحقيقها و هي :

- تنظيم قطاع التأمين و إعادة التأمين و الإشراف عليه بما يكفل توفير المناخ الملائم لتطويره و لتعزيز دور صناعة التأمين في ضمان الأشخاص ، وكذلك الإشراف على تجميع المدخرات الوطنية و استثمارها لدعم التنمية الاقتصادية في الجمهورية العربية السورية ...
- كما حدد المرسوم مهام الهيئة : من حماية حقوق المؤمن لهم .. و رفع أداء الجهات العاملة في مجال التأمين ...إلى تنمية الوعي التأميني وإعداد الدراسات و البحوث المتعلقة بأعمال التأمين ..

و الجدير بالذكر أن المرسوم اكتفى بذكر كلمة الإشراف و لم يتبعها بكلمة (الرقابة) كعنوان كما في تشريعات بلدان العالم ..!! - هذا و نظراً لخصوصية صناعة التأمين في العالم .. فقد انشئت عام 1994 الجمعية الدولية لمراقبي التأمين IAIS و تضم هيئات الرقابة و الإشراف في العالم و من بينها حوالي 11 دولة عربية وتتخذ من بازل سويسرا مقراً لها و من مبادئها الثمانية و العشرين :

- قضايا الشفافية في عملية الإشراف .
- تقدير إدارة المخاطر .
- معايير أعمال معيدي التأمين .
- مكافحة غسيل الأموال .
- حماية جمهور المؤمن لهم .

هذا و قد أقرت الجمعية في عام 2009 في اجتماعها السنوي في بودابست معايير جديدة للملاءة Solvency بعد أن استخلصت الدروس و العبر من انهيار عمالقة شركات التأمين العالمية ..

- في عام 2006 انشئ المنتدى Forum العربي لهيئات الرقابة و الإشراف على التأمين من /12/ دولة عربية .. ومن أهدافه :
- 1 . تعميق الصلات مع الجهات و المنظمات الإقليمية و الدولية ذات العلاقة .
- 2 . التعاون المشترك بين الأعضاء من خلال مذكرات تفاهم إفرادية و جماعية .

- كما أخذ المنتدى على عاتقه دراسة أوضاع البطاقة البرتغالية ، البطاقة العربية الموحدة للتأمين على السيارات ... و إزالة العقبات التي تحول دون اعتمادها من بعض الدول العربية ..

- في أمريكا (حاميها حراميها) على الرغم من أن مفوض التأمين في الولاية Insurance Commissioner ينتخب من قبل سكان الولاية .. يحدث بين فترة و أخرى وفي أكثر من ولاية أن مفوض التأمين يحال للتحقيق نتيجة تقاضيه رشاًوى و تقديم خدمات غير قانونية للشركات التي تبرعت لحملة الانتخابية ..

- من حوكمة التأمين : توفير الرقابة الداخلية internal control و الانضباط الذاتي self-Discipline في شركات التأمين ..
- ترى هل نسمع بأن الرقابة الداخلية في شركة تأمين قد زودت على هيئة الإشراف على التأمين ..؟! - بالانضباط الذاتي و الرقابة الداخلية .. يحيا التأمين !!
- و بالتعاون و التنسيق التام بين الإشراف و الرقابة و اتحاد شركات التأمين .. يحيا و يحيا التأمين ..





عَشْرَةَ أَعْوَامٍ ...
عِشْرَةَ عَمْرٍ

بنك ييمو السعودي الفرنسي



$$1 + 1 = 3$$

بقلم: ماهر سنجر
شركة الثقة للتأمين

تبادل المنطق واللا منطق

من كثرة انتقال الأخبار بالوسائل التي لا نعرفها والتي اعتدنا عليها بدأت عملية صوغ ثقافة التأثير عبر وسائل الإعلام والانتقال من مسألة الإدراك إلى مسألة الإقناع المباشر دون العودة للمراحل الأولى من عملية التواصل والتي تتمثل بالفهم والقبول والإدراك ومن ثم الاقتناع لدرجة بات معها اعتقاد سائد لدى الأكثرية بإمكانية الاقتناع بأمر لا منطقية دون التفكير بها حتى وقبولها فقط لمجرد أنها وصلت من مصدر يعتبر إلى حد ما ذو مصداقية، بحيث كدنا نصل لقناعة شبه ثابتة بأن كثرة عرض الأخبار تشابه إلى حد ما الدورة النقدية فكلما ازدادت سرعة عرض الأخبار كلما حملت في طياتها شكلاً من التضخم الذي يؤثر على الجميع دون تمييز.

انتقلت العلوم بدورها لمحاولة التماشي مع إثبات معادلة المنطق بلا منطق فما كان من علماء الرياضيات إلا استخدام بعض المعادلات التي أثبتوا من خلالها أن $0 = 1$ مما جعل المنطق الذي اعتدنا على قبوله فاقداً لمحتواه ويعادل اللامنطق فهل يعقل أن $0 = 1$ وبنفس الوقت $1 = 1$ ففي هذه الحال يمكن لنا إثبات أي شيء كأن نقول بأن اللون الحقيقي للمياه هو أحمر.

كما أن بعض نظريات الإدارة بينت بأنه يمكن لمجموع $1 + 1$ أن يساوي أكثر من اثنين وذلك من خلال التعاون بين فريق العمل أو من خلال إدخال مدخلات معينة للعملية الانتاجية والتي قد تجعل المخرجات تتزايد بطريقة ملحوظة مع توفير بالموارد اللازمة لهذه العملية.

انسحبت عملية مساواة المنطق باللا منطق على عالم الأعمال وعلى المؤمن له فأصبح المفهوم السائد بأنه يتوجب على المؤمن له الاستفادة من التأمين لأنه من غير المنطقي لدى أصحاب فكرة اللا منطق دفع قسط تأميني دون تعويض علمياً بأن المنطق يقول بأن التعويض ينتج عن وقوع حادث يلحق الضرر بشكل أو بآخر بالمؤمن له أو بممتلكاته وكان الحصول على التعويض يحتل المرتبة الأولى بدلاً من سلامة المؤمن له وسلامة ممتلكاته فهل توفر الثقافة التأمينية يتساوى مع عدم توفرها، أم هل سلامة المؤمن له وعدم تعرضه لأي مكروه وبالتالي عدم حصوله على تعويضات مقابل قسطه التأميني المسدد يجعله يفكر بأنه من غير المنطقي التفكير بالتأمين على ممتلكاته علمياً بأن احتمالية وقوع أي حادث ماتزال قائمة ؟

باتت صناعة التأمين في بعض الدول تتماشى أيضاً مع فكرة تبادل المنطق مع اللامنطق بحيث طورت بعض المنتجات التأمينية لتناسب أصحاب القناعة بتبادل المنطق مع عدمه، فمثلاً سمحت لنا الفرصة بالسماع عن وثائق تأمين تباع بحيث توفر التغطية التأمينية لمن يخاف من اختطافه من سكان الفضاء.

سيادة ثقافة تساوي المنطق مع عدمه قائمة وتشكل خطراً محتملاً لكن الانطلاق من فكرة تعزيز ثقافة ترسيخ المنطق والتغلب على اللا منطق أمر مطلوب على الكل المساهمة به لنجعل من فكرة $3 = 1 + 1$ تبدو منطقية للجميع.





دور

صناعة التأمين هو توفير الأمان لأصحاب الممتلكات والبضائع بما فيها السفن ضد جميع الأخطار حتى تحظى بدور كبير من الثقة، وعليه فعلياً نحن نعلم هذه الصناعة توفير البدائل ومن دون تعقيد، من المعروف أن وثيقة التأمين البحري الأكثر شهرة هي وثيقة اللويدز النموذجية المسماة (S.G) اختصاراً لكلمتي (Ship) و (Goods)، وقد وضعت هذه الوثيقة في الاستعمال عام 1779 م في السوق البريطانية، ووردت على هيئة ملحق لقانون التأمين البحري الإنجليزي لعام 1906م والذي يعد اليوم أهم مرجع لقوانين التأمين في العالم، وكانت تشمل على عدد من الأخطار البحرية والحربية، وقد كانت (القرصنة) تدرج تحت أخطار الحرب. بعد أكثر من قرن من ذلك العام وفي سنة 1899 م بالذات اتفق مكتبو التأمين

في السوق البريطانية على إضافة نص إلى تلك الوثيقة ينسخ منها الأخطار ذات الطابع الحربي من أجل تمييزها بسعر مستقل عن السعر الذي يمنح لغطاء الأخطار البحرية، إضافة إلى أن المؤمن له قد لا يطلب هذه الأخطار الحربية أو العكس، ومن أجل ذلك صدرت شروط خاصة بكل النوعين: الأخطار الحربية والأخطار البحرية.

وينص شرط استثناء أخطار الحرب الذي أدخل على وثيقة اللويدز النموذجية والمعروف بشرط (عدم الاستيلاء والحجز) على أنه: (يستثنى هذا التأمين الاستيلاء والحجز والإيقاف والمنع وما ينشأ عنها أو عن محاولة القيام بها من نتائج أو ما ينشأ عن نتائج الأعمال العدائية وما يماثلها من العمليات الحربية سواء أعلنت الحرب أو لم تعلن.. ويشمل هذا الشرط التصادم والارتطام مع أجسام ثابتة أو طافية والجنوح ورداءة الطقس أو الحريق إلا إذا كانت ناجمة

مباشرة عن عمل عدائي من قبل قوة محاربة أو ضدها، ويستثنى هذا الشرط الآثار المترتبة على الحرب الأهلية والثورة والتمرد والعصيان والاضطرابات الشعبية الناجمة عنها أو القرصنة.

إن خطر القرصنة كان قبل عام 1937 م يعتبر أحد الأخطار البحرية المغطاة بوثيقة التأمين البحرية ثم تحول هذا الخطر إلى تغطية الحرب نتيجة نشوب الحرب الأهلية الإسبانية فأضيف ضمن الأخطار التي يستبناها الشرط (شرط عدم الاستيلاء والحجز) من التغطية البحرية. وفي سوق لندن اعتبرت القرصنة خطراً شبيهاً بأخطار الحرب وشمل ضمن هذا البند أسوة بالخطر نفسه في وثيقة اللويدز إلى أن عدلت الوثيقة عام 1982 م حيث اعتبرت خطراً بحرياً وليس حربياً. ونتيجة لذلك جرت الوثائق على استبعاد الأخطار الحربية من ضمان المؤمن نظير تخفيض قسط التأمين، كما وجدت بجانب وثائق أخرى للتأمين من الأخطار الحربية مقابل قسط مرتفع يكون إبرامها ضرورة لا مناص منها إن نشبت الحرب .

وهناك طريقتان ممكنتان للحصول على تغطية ضد الخسائر أو الأضرار التي تسببها أعمال القرصنة، وهما:

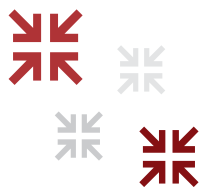
1. يمكن أن تكون هذه التغطية جزءاً من وثائق التأمين البحري العادية المتوافرة في الأسواق العالمية، وهذه تنظر لهذا الخطر على أنه مساو للخطر الناجم عن خطر بحري عادي كالجنوح والاصطدام.

2. المصدر الثاني للتغطية هو وثائق تأمين أخطار الحرب والتي يلجأ إليها ملاك السفن وأصحاب البضائع لتغطية الأخطار المستثناة في وثائق التأمين البحري القياسية.

وصناعة التأمين في بريطانيا كانت لغاية أوائل الثمانينيات من هذا القرن تنظر للقرصنة على أساس أنها خطر بحري يمكن إضافته إلى الوثيقة الأصلية ، أما مع ظهور الشروط

المعهدية لوثائق التأمين البحري الجديدة فقد انعكست الصورة. وفيما يتعلق بالشروط المعهدية المسماة (أ) و (ب) و(ج) (بضائع) والصادرة في مطلع عام 1982م فإن خطر القرصنة مدرج في الشروط المسماة (أ) ولقد نصت هذه الشروط في باب الاستثناءات على استثناء الخسائر أو الأضرار أو المصاريف الناجمة عن الحجز أو الاستيلاء أو القبض أو الإيقاف أو المنع (باستثناء القرصنة)، وما ينشأ عنها أو عن محاولة القيام بها من نتائج.

وفي الشرطين (ب) و (ج) يرد نفس النص مع استبعاد جملة (باستثناء القرصنة)، وهذا يعني أن خطر القرصنة يعد خطراً بحرياً مشمولاً وذلك بالنسبة للشروط المعهدية تلك فحسب. وبالنسبة للقرصنة في شروط تأمين أخطار الحرب والإضرابات "هياكل السفن الزماني" فإن هذه الشروط المعهدية المؤرخة بتاريخ 1983/10/01م وفي بند الاستثناءات تعتبر القرصنة مستثناة بعد أن اعتبرت خطراً بحرياً، لكنها تشمل في بند الأخطار المشمولة الذي ينص على أن المضربين أو العمال الذين منعوا من دخول موقع العمل أو الأشخاص المشاركين في الإضرابات العمالية أو الشغب أو الإضرابات الأهلية ، أي أنه إذا ارتكبت أعمال القرصنة من قبل العمال المضربين عن العمل أو العمال المحجوزين خارج مكان العمل أو المشاركين في إضرابات عمالية أو شغب أو إضرابات أهلية فإنها تكون مشمولة. وفيما يتعلق بالشروط المعهدية الخاصة بأجسام السفن فإن القرصنة تعامل كأى خطر بحري عادي حيث يدرج بند الأخطار (القرصنة) مع أخطار أخرى كالحريق والانفجار والإلقاء في البحر.. إلخ.





بقلم: أ. مهدي مصطفى عيسى
شركة الثقة السورية للتأمين

تأمين الحياة بين الحقيقة والفهم

كلنا

نعلم مدى التطور المذهل الذي نعيشه هذه الأيام وكيف يركض هذا الزمان بلا عكاز كالبرق مسرعاً. وكنتيجة حتمية لهذا التطور والسرعة تتزايد المخاطر في أي مكان وفي كل مكان. "في البيت والعمل والشارع .. من الآلات- السيارات- الكهرباء .. الخ.

لذا فالأمر الطبيعي أن ندرك مدى القلق الذي يعيشه إنسان هذا الزمان من المستقبل وما يخبؤه له القدر. وهذا ما دفع الناس ومنذ القدم للبحث عما يساعدهم ويقيهم شر النوائب والكوارث وهو ما دعت إليه جميع الأديان من التكاثر والتعاوض والتعاون بين البشر للتغلب على تلك المحن.

لذلك نجد أن انتشار التأمين وتنوعه نتيجة منطقية لازدياد المخاطر وأهم هذه الأنواع هو ما يعنى بحياة البشر وهو ما يسمى **خطاً "تأمين الحياة" والمترجم من اللغة الانكليزية (Life Insurance).**

والأمر المهم هو ما يعتقدده العامة من الناس عند سماع كلمة تأمين على الحياة، إذ كيف التأمين على الحياة والله سبحانه وتعالى يقول: " **يدركم الموت ولو كنتم في بروج مشيدة** ".

بالتأكيد إن شركات التأمين لا تملك المعجزات لمنح الحياة للمؤمنين لديها وخاصةً أن الموت حق وأن معدل الوفيات عند البشر هو 100%. فالقضاء والقدر أمر واقع لا يمكن تغييره ولكن يمكن تغيير ما يترتب عنه من آثار سلبية ، وهذا ما دفع الكثير من العلماء للتحدث عن ما للتأمين من آثار إيجابية على حياة الفرد والأسرة والمجتمع ومنهم الشيخ. مصطفى أحمد الزرقاء عميد كلية الشريعة في الجامعة الأردنية حيث يقول في كتابه نظام التأمين في الصفحة (133): " **أما التأمين لما بعد الموت المسمى خطاً: تأمين على**

الحياة: ففي هذا التأمين أرى أنه: إن كان الغالب على ظن رب الأسرة أن ما لديه من ثروة تكفي ستر أسرته بعد موته فهذا التأمين في حقه مباح، وإن كان يغلب على ظنه أن أسرته ستكون في فاقة ولا تجد ما يسترها، فإن هذا التأمين يكون واجباً عليه شرعاً إن كان متيسراً له.

إن أول أنواع هذا التأمين وجد في عقد الزواج فالمهر قبل الإسلام كان من حق ولي الأمر فجاء الإسلام وجعل المهر من حق الزوجة وخص بالذكر مؤخره الذي يدفع في أقرب الآجلين إما طلاقاً أو وفاة.

ففي الحالة الأولى يدفع المهر فور إتمام الطلاق أي في الوقت الذي تفقد فيه المرأة دخلها عن طريق زوجها حتى تستطيع العيش بكرامة وتؤمن احتياجاتها. وفي الحالة الثانية يدفع المهر المؤجل من التركة بشكل مباشر وقبل تقسيم التركة لتأمين الدخل الكافي للزوجة ريثما يتم توزيع التركة.

والمنطق يفرض علينا الأخذ بالأسباب المنطقية للأشياء فكيف يستطيع الإنسان أن يؤمن الطعام والشراب والسكن والملبس والتعليم والطبابة لهو ولأسرته سوى عن طريق العمل الذي يؤمن له الدخل الكافي لتأمين هذه الحاجات الأساسية؟ فانظر

إلى ما فعله سيدنا عمر بن الخطاب (رضي الله عنه) بذلك الرجل الذي باع أدوات عمله وجلس بالمسجد متعبداً تاركاً أسرته بدون طعام ولا ماء، فأخرجه منه قائلاً:
" **إن السماء لا تمطر ذهباً ولا فضة** ".

لنسأل أنفسنا ماذا يحدث لو عجز الإنسان على العمل لأي سبب كان: **نتيجة لحادث أو مرض أو أصبح شيخاً هرمًا أو انتقل إلى رحمة الله تعالى؟**

إذاً لابد من وجود وسيلة تضمن له ولأسرته من بعده الدخل الذي يساعده في حياته ويساعد أسرته بعد مماته وهنا يأتي دور شركات التأمين لتوجد البرامج التأمينية التي تناسب حاجات ومتطلبات مجتمعنا من حيث التغطيات والمنافع والأقساط وتهتم بمندوبي التسويق الذين على عاتقهم تقع مسؤولية شرح هذه البرامج وإبراز منافعها بأسهل وأفضل الطرق.

فحق كل فرد وأسرته الحصول على الحماية المناسبة لمستقبلهم وذلك بأن نطرق بابهم ونساعدهم في فهم البرامج المخصصة لهم، فمهما كانت صغيرة ستكون بالتأكيد لبنة كبيرة تساعد في صلاح المجتمع ورفقيه وتقدمه. ❄️ ❄️

شركة التأمين
العربية
سورية ش.م.م

الإدارة العامة / الفرع الرئيسي

دمشق - المزة - هاتف: ٤٦ / ٦٦٢٧٧٤٥ - ١١

الرباعي: ٩٤٠٥ - ١١ فاكس: ٦٦٢٧٧٥٠ - ١١

الموقع الإلكتروني: www.arabiasyria.com

البريد الإلكتروني: arabia-insurance@arabiasyria.com

الفروع الأخرى

حمص - بناء سبتي سنتر

هاتف: ٣٢ / ٢٤٥٤٥٣١ - ٣١ فاكس: ٢٤٥٤٥٣٠ - ٣١

حلب - الجميلية - جانب حلويات مهروسة

هاتف: ٢٦ / ٢٢٧٩٠٢٦ - ٢١ فاكس: ٢٢٧٨٣٧٢ - ٢١

اللاذقية - شارع المتنبى

هاتف: ٤١ / ٤٨٦٣٥١ - ٤١ فاكس: ٤٨٦٣٥٢ - ٤١

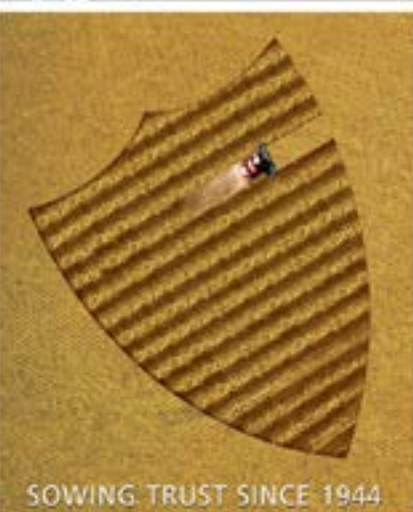
طرطوس - المنشية بناء عرنوق

هاتف: ٢٤٠ - ٢١ / ٢١٠١٩٢ - ٤٣ فاكس: ٢١٠١٩٢ - ٤٣

حماة - شارع الطين بناء عدي

هاتف: ٥٥٤ / ٥١٧٠٥٥ - ٢٣ فاكس: ٥١٧٠٥٥ - ٢٣

أنت على أسس متينة



أهمية ودور المستشار القانوني في الشركات ..



بقلم المحامي: ياسر حميدان

قد

نكون تعودنا في أعمالنا ومهنتنا قد مارسنا دور المحامي والمستشار القانوني لشركة أو شركات لكن من خلف مكاتبنا المفعمة بالأمل والنجاح في عرين بلادنا أي كنا نقوم بدور المستشار القانوني الخارجي أما أن تكون مستشاراً قانونياً من الخارج لتنظيم العمليات في شركة أو شركات الداخل ففيه بعض التجديد والتحديث سواء على النفس أو الشركة نفسها أو الآخرين.

وأنا أتحدث هنا بالعموميات حول أمور مهنية لا أسقطها على أحد بعينه ولكنها قد تكون مفيدة لعملائنا المشتركين.

هنا يبرز السؤال والأهمية بالتعريف عن دور المستشار القانوني في الشركات سواء كانت محدودة المسؤولية أم المساهمة أو القابضة.

دور المستشار القانوني في الشركات:

- تطبيق نظام العمل و العمال.
- إعداد و صياغة العقود الخاصة بالشركة، كالعقود الخاصة بالمشتريات والتوريد والإتفاقيات المبرمة بين الشركة المحلية والأجنبية كعقد الفرنشايز.
- مرحلة التفاوض عند صياغة العقود.
- تقديم الإستشارات لمجلس الإدارة على الأنظمة كنظام العاملين أو نظام العقود أو نظام المشتريات.
- صياغة اللوائح الداخلية للشركة كلائحة العمل الداخلية ولائحة الحوكمة والتي لا تتعارض مع القوانين والأنظمة المرعية.
- معالجة شكاوى من الموظفين ومحاولة حلها.
- إعداد و صياغة المذكرات وتوضيح وجهة نظر الشركة وتقديمها للمحامي الخارجي (مكتب محاماة) أو تقديمها لمن يمثل الشركة أو إمكانية الترافع بنفسه نيابة عن الشركة.

أذكر ذات مرة في دمشق أنني دعيت إلى اجتماع كبير حضره رؤساء ومدراء شركات التأمين في سورية ومن باب المزاح إذا بصوت جهوري يقول "يافتاح ياعليم يارزاق ياكريم".

لم أتوقف كثيراً عند هذه العبارة في حينها، لأنها تختصر الانطباعات العام الموجود لدى الشريحة الكبرى في قطاع الأعمال عن دور المستشار القانوني في الشركات، وهذا التصور العام يتمثل في أن المستشار القانوني لا يعدو أن يكون "سي السيد" في الشركة، هو موجود ليعقد الأمور، هو موجود ليحقق مع الموظفين، هو موجود ليقول "لا"، هو موجود ليحمل السلم بالعرض في أي مشروع تقدمه الشركة، هو البطيء في الأداء والذي لا يراعي السرعة المطلوبة لإتمام المشاريع.

أعتقد أن هذا التصور عن المستشار القانوني طبيعي، فمن المعروف أن أشرس المعارك في نطاق الجسد الواحد تقع دوماً بين الضمير الحي (النفس اللوامة) وبين الشهوة.

وفي المنشآت التجارية، يحل محل الشهوة، الرغبة في الربح والكسب والتي لولاها لما أنشئت المنشأة من الأساس، ويقوم مقام الضمير الحي المستشار القانوني (أو إدارة الشؤون القانونية) للمنشأة.

فالمستشار القانوني في الشركات، هو ضميرها الحي وعقلها الرشيد ، الذي يدافع عن موظفيها في وجه قرارات إدارتها، وهو كذلك الذي يحاسب موظفيها عند الإخلال بمقتضيات العمل وأدبياته، وهو الذي يساعد الإدارة على اتخاذ القرار الصحيح والسليم قانونياً حتى يقيهم بعيدين عن المتابعة والمحاكمة، المستشار القانوني هو الذي من المفترض به أن يوفر البدائل والحلول للقرارات والتوجهات غير القانونية.

هذه المعركة التي تدور رحاها داخل المؤسسات والشركات بين أولئك المسؤولين عن التشغيل والعمليات والعقود

والمبيعات من ناحية وبين المستشار القانوني من ناحية أخرى ، هي معركة لا بد منها وتدل في حال وجودها على أن هذه المنظمة أو المنشأة في وضع صحي ممتاز، حيث إن عدم وجودها يعني إما أن المستشار القانوني لا يقوم بدوره أو أنه مجرد أمة بيد الإدارة أو أن المؤسسة لا تعمل، ولكن هذه الدلالة يجب ألا تؤخذ على إطلاقها من حيث الصحة.

حيث إنها قد تتحول إلى معركة إثبات وجود واستعراض قوى في بعض الأحيان مما يضر بمصلحة المنشأة في آخر المطاف.

إنها مجرد وجهة نظر بأن السبب الرئيسي لقيام هذه المعركة الضروس داخل الشركات يتمثل في التباين والاختلاف بين المنظور الذي ينظر من خلاله المستشار القانوني للمواضيع وبين ذلك المنظور الذي ينظر من خلاله غير القانونيين. فالمستشار القانوني لا ينظر إلى الأمور في بادئ الأمر بلغة الربح والخسارة، ولكنه ينظر إليها من خلال التبعات والمخاطر القانونية، وييدي رأيه في المواضيع ويعالجها من هذا المنطلق، بينما تتجه وجهة نظر الآخرين في كثير من الأحيان نحو خانة الأرقام، ويعتقدون أن على القانوني أن يطوع لهم الأمور حتى يتم الموضوع على أمثل صورة لديهم.

وهنا تكمن الطامة الكبرى حيث يقع المستشار القانوني بين احتمالين إما أن يتحول إلى شريك بالنجاح أو يتحول إلى مرمى للنقمة حال الفشل لأن الآخرين سيرمون فشلهم على المستشار القانوني.

وكمثال على هذا الموضوع أذكر أنني كنت في لجنة معينة في دمشق وأبدت الرأي القانوني بشأن توجه معين لهذه اللجنة، فما كان من رئيسها إلا أن انهال علي صراحة بأنه يجب أن يكون الرأي لما هو في مصلحة الجهة، وأن واجبي كمستشار قانوني هو إيجاد الثغرات التي يمكن أن يمر الموضوع من خلالها بدلاً من الحديث عن العوائق.

سيارتك غالية عليك...؟ أكيد في أغلى.



رعاية

برنامج التأمين الصحي
من السورية العربية للتأمين

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

ينبغي ألا يكون هو الشغل الشاغل للمستشار القانوني في المنشأة، إذ إن دوره الأهم هو الإبقاء على منظومة العمل ككل تعمل في إطار قانوني صحيح، وأن يتعد بالمنشأة وإدارتها وموظفيها عن المساءلة القانونية.

يأتي أيضاً بُعد جديد في الخلاف الداخلي، يتمثل في القرارات الإدارية التي تظن الإدارة أنها تحقق مصلحة المنشأة بينما يرى القانوني أنها تخالف القوانين والأنظمة، ومن أهمها تلك المتعلقة بالموظفين، إذ ترغب الإدارة أن يكون المستشار القانوني الظفر الذي يجرم والذي يحقق توجهها، بينما سيظل المستشار دوماً في جانب القانون، حتى ولو كان لصالح الموظف ضد المنشأة.

ومما يزيد من صعوبة الأمر وشدة الصراع ما تقوم به بعض المنشآت من إخضاع المستشار القانوني لإدارة معينة مثل الشؤون المالية، أو الشؤون الإدارية، مما يضعف دوره جداً، حيث لا يصل إليه إلا ما يمرره له رئيسه المباشر، بدلاً من أن يرتبط بالرئيس التنفيذي أو بأعلى الهرم مباشرة، مما يؤثر على دور المستشار القانوني أو الإدارة القانونية نظراً لأن المستشار القانوني سيقى دائماً يحاول المحافظة على علاقة طيبة مع رئيسه.

أنا لا أريد أن أصور المستشار القانوني على أنه مالك الحقيقة المطلقة، ولا أريد أن أعطيه دوراً أكبر من حجمه، ولكن أود أن أشير إلى أن اللجوء للمستشار القانوني في ظل هذه الصراعات سيكون دوماً خاضعاً للضرورة وهذه الضرورة لا تتأني إلا عندما تعمل المنشأة في ظل بيئة قانونية تفرض الأنظمة من الخارج، لأن الالتزام بها من الداخل فقط دون أن تكون هنالك قوة ملزمة من الخارج، سيقى القانون نوعاً من الأخلاقيات التي للمنشأة والفرد أن يتجاوزها في أي وقت مستشار قانوني.



يتبع ..



وعبر عن ذلك بقوله "يجب أن تجد لي الثقب الذي في الجدار" ..

فأجبت: "الثقوب كثيرة ويمكنني أن أمررك من أي منها ولكن من يضمن لك أنك إن مررت من الثقب ووجدت أمامك حيواناً مفترساً ستستطيع أن تعود من الثقب مرة أخرى؟ إن ما يهمني ليس فقط الثقب ولكن الباب الذي يمكن لك أن تعود منه، فإن لم يكن موجوداً، فلا يمكنني أن أمررك من خلال الثقب" ..

كذلك الحال بخصوص العقود على سبيل المثال، فبينما تنظر إليها إدارة المشتريات على أنها إحدى الإجراءات اللازمة للحصول على الموافقات المالية، وأن قيمتها القصوى هي أن تكون المستند القانوني لسداد مبلغ معين من أجل موضوع محدد، فإن القانوني ينظر إلى العقد بطريقة أخرى فهو يرى أنه إثبات لبنود التعاقد، وأن الوثيقة لا قيمة لها إلا عند الاختلاف بين الطرفين، ولهذا فإن العقد يجب أن يكون واضحاً ومفصلاً مستقرتاً للمستقبل، بحيث يحل أي خلافات لا أن يكون هو محل خلاف في ذاته، ولهذا تجد أن الإدارات المعنية بالمبيعات في بعض الأحيان تتذكر أنها بحاجة إلى العقد عند سداد أول دفعة وبعد البدء في التشغيل، وعندها تقوم القيامة عندما يأتي المستشار القانوني بملاحظاته عن العقد والتي قد تغير علاقة التعاقد بشكل جذري.

للأسف تعتقد بعض الإدارات أيضاً أنها ومن خلال الخبرة العملية الطويلة والتجربة، قد وصلت إلى مرحلة من العلم والتجربة تمكنها من الاستغناء عن المستشار القانوني، مما يجعلها تعتقد في داخلها أن المستشار القانوني في الشركة مرحلة إضافية قد تعرقل العمل، ولهذا فإن من الأفضل إبقاءه بعيداً عن العمليات التجارية، وإبقائه في دوامة مخالفات الموظفين والتحقيق بشأنها ورفع التوصيات، وهذا دور مهم بلا شك للمستشار القانوني في الشركة، ولكن على أهميته



هناك

عدة أسباب وجيهة للنظر في شراء بوليصة تأمين على الحياة كالزواج وولادة طفل أو وجود دين كبير (كالرهنية) قد يشكل مشكلة كبيرة أمام أحبائك في حال حدوث شيء ما لك. أو أن تكون قد لمست بنفسك الأثر الذي تركه الموت على الأحوال المالية لورثة ما. فإذا أردت شراء بوليصة تأمين على الحياة أو قمت بشراء واحدة فعلاً عليك أن تحرص على عدم تعريض الوضع المالي لعائلتك لأية مخاطر وذلك بتجنبك الأخطاء التالية:

الخطأ رقم 1:

الانتظار حتى اتخاذ القرار بشراء بوليصة تأمين بغض النظر عن السبب في ذلك:

من المهم اتخاذ إجراء سريع فور الشعور بالحاجة لشراء بوليصة تأمين. فأسعار بوالص التأمين على الحياة تزداد بازدياد السن أو لتدهور الصحة وفي بعض الحالات قد يجعلك المرض أو أية مشاكل صحية أخرى غير مؤهل لأية تغطية تأمينية. فكلما أجلت قرارك بشراء بوليصة تأمين كلما ازدادت التكلفة - هذا إن استطعت أن تشتري البوليصة أساساً.

الخطأ رقم 2:

شراء أرخص أنواع البوالص:

بما أنه من المهم البحث عن بوليصة يتماشى سعرها مع الأسعار السائدة في السوق إلا أنه لا يجب أن يكون هذا هو الاعتبار الوحيد لديك في عملية اتخاذك للقرار لأنه يمكن لبوالص التأمين على الحياة أن تكون معقدة قليلاً وبالتالي من المفيد أن تطلع على بنود هذه البوليصة ومزاياها.

ويعتقد الكثير من الناس، بشكل خاطيء، أن السعر هو العامل الأساسي في التفريق بين البوالص المؤقتة للتأمين على الحياة. ومع ذلك عليك أن تتحقق من شروط أخرى في البوليصة لا تقل أهمية قبل اختيارك للسعر الأقل.

تعتبر بوالص التأمين المؤقتة قابلة للتحويل بمعنى أنه يمكن استبدالها في مرحلة لاحقة بنوع دائم من بوالص التأمين على الحياة بغض النظر عن الوضع المستقبلي لصحتك. وهناك بعض البوالص التي تمنح مزايا تحويل أكثر سخاء من البوالص الأخرى. إطلع على الفترة الزمنية المتاحة أمامك للقيام بعملية التحويل لأن أكثر عمليات التحويل سخاء تبقى متاحة أمامك طالما أنك تقوم بدفع أقساط بوليصة التأمين المؤقتة أو إلى حد معين من العمر (70 سنة مثلاً).

عليك أيضاً أن تتأكد من وجود أي نوع من القيود على نوع البوليصة المتاحة للشراء والتي تتضمن مزايا التحويل، فبعض البوالص تمنحك الفرصة للحصول على نوع واحد من مزية التحويل إلى بوليصة تأمين دائمة بينما هناك بوالص أخرى تتيح أمامك عدة خيارات لهذا الغرض.

الخطأ رقم 3:

الدفع المتأخر أو انقطاع الدفعات:

يمكن لسداد القسط بشكل متأخر أن يؤثر على المزايا التي تمنحها بوليصة التأمين وذلك في حال قررت شراء بوليصة تأمين على الحياة شاملة مع ضمانات ثانوية (مزايا أقساط متدنية مضمونة لإعانة الوفاة مدى الحياة أو لفترة محددة من الوقت).

إن أكثر من 50% من الأشخاص في سن التقاعد لا توجد لديهم مدخرات كافية، ويمكن لبعض البوالص أن تكون حساسة فيما يتعلق بدفع الأقساط. مثال على ذلك: إن فاتك تسديد دفعة شهرية أو تأخرت لأكثر من شهر في إرسال شيك بالدفعة، يمكن لبوليصتك عندها أن تتوقف عن كونها بوليصة مضمونة. فالبوليصة التي يتم شراؤها بتغطية مضمونة حتى سن الـ (100) قد تتناقص تغطيتها لتصبح حتى سن الـ (92) إن تأخرت في سداد دفعة أو نسيت دفعها. لذا عليك أن تتأكد من موقف الشركة، إن كنت تعتقد أنك ستأخر في السداد، لأن العديد من تلك الشركات تسمح بفترة تأخر من 30 إلى 60 يوماً بدون أي تغيير في ميزة الضمان.

الخطأ رقم 4:

الاعتقاد بأن نسيان التأمين يعتبر استثماراً

إن البوليصة المتغيرة للتأمين على الحياة هي النوع الدائم من البوالص الذي يؤمن حماية للتأمين على الحياة مع القيمة النقدية، حيث يذهب جزء من القسط إلى التأمين على الحياة

والجزء الآخر يتحول إلى حساب القيمة النقدية الذي يتم استثماره في استثمارات تختارها أنت في الصناديق الاستثمارية المشتركة والمختلفة. وكما هو عليه الحال في صناديق الاستثمار المشتركة فإن قيمة هذا النوع من الحسابات تتذبذب وتعتمد على أداء الاستثمارات الأولية. وغالباً ما ينظر الناس إلى قيم البوالص هذه كمصدر إضافي للمال يدعم دخلهم التقاعدي مستقبلاً.

عليك أن تدعم بوليصة التأمين مالياً بشكل كاف وذلك لزيادة نمو قيمتها النقدية. وهذا يعني الاستمرار بدفع أقساط كافية وخاصة في أوقات العائدات الاستثمارية الضعيفة. إن دفع أقل مما كان مخططاً له في الأساس سيكون له الأثر الكبير على القيمة النقدية المتاحة لك مستقبلاً. ومن الضروري أيضاً مراقبة أداء بوليصتك وأن تقوم من حين لآخر بإعادة التوازن لحساباتك بحيث تتناسب مع ما حددته لها كما كنت ستفعل مع أي حساب استثماري آخر. وهذا الشيء يضمن عدم تحملك لمخاطر أكثر مما كنت قد خططت له مسبقاً عندما فتحت ذلك الحساب.

الخطأ رقم 5:

الاقتراض من بوليصتك:

يمكن أن يتم استخدام القيمة النقدية للبوليصة الدائمة لأي سبب تراه مناسباً لك بما في ذلك السحوبات المعفية من الضرائب والقروض شريطة القيام بذلك بطريقة صحيحة. وتعتبر هذه ميزة عظيمة لابد من التعامل معها بحرص شديد. فإذا سحبت الكثير من المال من بوليصتك مما قد يتسبب في انقضائها أو في نضوب المال فيها فسوف تصبح جميع مكاسبك عندها خاضعة للضريبة.

إن كنت قد سحبت الكثير من المال من بوليصتك وأصبحت هذه البوليصة على وشك الانقضاء، قد تتمكن بعد ذلك من أن تحتفظ بتلك البوليصة وذلك عن طريق سداد أقساط إضافية إن كان بإمكانك تحملها. وعندما تقوم بتقييم القيمة النقدية لبوليصة التأمين على حياتك تأكد من مراجعتها بدقة واستشر في ذلك مستشارك الضريبي كي يرشدك إلى كيفية تجنب الوقوع في تكاليف ضريبية غير مرغوبة.

الخاتمة:

إن اتخاذ القرار بشراء بوليصة تأمين يعتبر خطوة هامة. تأكد من إنجاز وظيفتك المنزلية وهي أن تقرأ بوليصتك وتتمعن في كافة الشروط الواردة فيها. قد لا يتسبب فقدانك لبوليصة التأمين أو عدم شرائك لها بالأصل في خراب حياتك ولكنها ستسبب حتماً في إلحاق الأذى بأولئك الناس الذين اشتريت البوليصة من أجلهم.



خمسة خدمات لجذب الزبائن الجدد !!

إن

كنت مستشاراً مالياً ستجد أن إيجاد طرق جديدة لجذب الأعمال هو مسار لا يتوقف ويمكن أن يشغل حيزاً كبيراً وهاماً من وقتك. قد يكون إيجاد طرق مختلفة وفعالة للتسويق صعباً حيث تشكل شبكة الاتصالات مع العملاء المحتملين أو مع الحرفيين الآخرين مجالاً هاماً ورئيسياً بالنسبة لأغلب الاستشاريين إلا أنها تعتبر بالنسبة لمن هم متمرسون في السوق أكثر فعالية بشكل عام.

أما أولئك الجُدد في العمل فسيجدون أنه بات لزاماً عليهم إيجاد طرق جديدة لتسويق أنفسهم. إطلع معنا فيما يلي على بعض الطرق التي تم اختيارها باهتمام متزايد من قبل المستشارين الماليين بهدف تنمية أعمالهم.

التسويق عبر النافذة الواحدة - الاستشارة المالية:

إن إحدى طرق البحث عن إمكانيات التقدم والربح التي يلجأ إليها المستشارون بشكل متزايد هي اللجوء إلى عرض مجالات متعددة من الخدمات أو الأعمال. ويمكن أن يكون لهذه الطريقة مزايا عديدة كونها تسمح بالإعلان في مجالات غير مطروقة في السابق والأهم من ذلك فسحها المجال أمام المستشارين

لدراسة وضع عملائهم الحاليين وإيجاد الأسس الكفيلة بفتح آفاق جديدة ومتنوعة للأعمال.

تعرض الكثير من مؤسسات التخطيط المالي حالياً مبدأ "التسويق عبر النافذة الواحدة" بحيث تتجمع فيه الاستثمارات، جميع أنواع التأمين، إعداد الضريبة على الدخل، الرهنيات، التخطيط المالي الشامل والتخطيط الخاص بالأعمال والمصالح العقارية والكثير غير ذلك. وكما تم ذكره في السابق، غالباً ما تتمكن هذه الشركات من الحصول على مجالات عمل إضافية سواء من الزبائن أو من خلال مجالات التخطيط الأخرى التي درستها بحثاً عن التطور والربحية. من الواضح أن هذا الأسلوب يرفع إلى حد كبير من أرباح تلك الشركات دون أن تتحمل عملياً أية نفقات إضافية.

ثلاث خطوط رئيسية:

إن كنت بالفعل تدرس اتباع هذه الطريقة بهدف توسيع أعمالك، عليك أن تضع في اعتبارك عاملاً هاماً ألا وهو وجود بعض المنتجات والخدمات التي ستكون سهلة التسويق لدى الجمهور أكثر من غيرها والتي تتمثل بشكل رئيسي في قطاع

العقارات و تأمين الحوادث وإعداد ضرائب الدخل والرهنيات، والسبب في ذلك هو أن كل شخص يحتاج فعلياً إلى هذه القطاعات الثلاث في وقت من الأوقات لذا يمكن النظر إليها كخطوط عمل رئيسية عند تقديم العروض. وبعد أن يتم تأسيس هذه العلاقة، تصبح عملية جذب مزيد من الأعمال في مجالات أخرى أكثر سهولة.

الإعداد لضريبة الدخل:

يمكن أن تعتبر مهمة إعداد ضريبة الدخل واحدة من أسهل الطرق لاجتذاب العملاء. ففي الوقت الذي أصبح بإمكان المزيد من الناس معالجة أمور ضرائبهم بشكل مباشر على الإنترنت إلا أن الجزء المتعلق بحقل "إفعلها بنفسك" يبقى الجزء الأصعب في العملية.

إن قدرة الإستشاريين على تقديم هذه الخدمة تمنحهم مزايا ضخمة في مجال المنافسة وذلك لأنه غالباً ما يكون للعملاء الذين يدفعون أتعاباً لقاء تسوية ضرائبهم بطريقة محترفة عائدات معقدة تأتي في العادة من الاستثمارات أو من العمل الخاص أو من دخل الإيجارات. إلا أن الأهم من ذلك كله، ولحتمية الإبلاغ عن كل دخل خاضع للضريبة بغض النظر عن مصدره، تفتح عملية إعداد الإيرادات نافذة ممتازة على معرفة الوضع المالي للزبون. وسيكتشف المستشارون فوراً أنه في الوقت الذي يكره فيه الكثير من رجال الأعمال إعطاء تفاصيل عن وضعهم المالي الشخصي إلا أنهم لن يتوانوا عن الكشف عن كامل حياتهم المالية لمن يُعد لهم جداول الضرائب وذلك بغض النظر عما يمكن لمُعد الضرائب أن يعرض عليهم من منتجات تأمينية أو خدمات.

يمكن لعملية إعداد الضرائب أن تفسح المجال للتخلص من الكثير من الحواجز النفسية والعقبات التي يمكن أن تطفو على السطح خلال أي من المقابلات الضريبية في مجالي المبيعات وجمع المعلومات. وغالباً ما تعطي هذه العملية صورة أكثر دقة عن الوضع المالي للعميل من تلك التي يعطيها العميل عن نفسه، حتى ولو أراد ذلك، لأنه ثبت في كثير من الأوقات أنه لا تتوفر لدى العملاء المعرفة الضرورية بوجود مشكلة ما لديهم.

الرهنيات:

يمكن للرهنيات أن تكون الوسيلة الأكثر فعالية في جذب الأعمال مالم يكن هناك أي سبب آخر سوى الضرورة للكشف عن الوضع المالي الشخصي. فالمقترضون يتوجب عليهم الكشف عن السنتين الأخيرتين من عائداتهم الضريبية وكذلك عن التقارير الخاصة بسجلهم الائتماني مع بيانات كاملة عن وضع سيولتهم النقدية وميزان مدفوعاتهم.

والأكثر من ذلك، تعتبر هذه فرصة ذهبية من أجل الجلوس مع المقترضين المحتملين والحديث عن ميزانياتهم والأهداف المستقبلية التي وضعوها في مجالي التقاعد والمال. ويقوم أغلب هؤلاء المقترضين بالفعل بالتفكير بهذه الأمور عند محاولتهم شراء منزل مما يجعل من الحواجز النفسية في هذا المجال أقل أهمية من المعتاد. كما أن الرهنيات تتيح فرصاً محددة لبيع بوالص التأمين على الحياة، سواء أكان التأمين مؤقتاً أو شاملاً، مما يؤدي إلى تراكم نقدي يكفي لسداد الرهنيات إن استدعت الحاجة.

تأمين الممتلكات والحوادث:

وأخيراً، يمكن لبيع تأمين الحياة والممتلكات، وخاصة تأمين أصحاب

المنزل والسيارات، أن يوسع إلى حد كبير من قاعدة العملاء لدى الاستشاري. وإذا ما عرض هذا الاستشاري الرهنيات كخدمة إضافية ستصبح التغطية التأمينية لأصحاب المنازل مكتملة لهذه الخدمة. وطالما استطاع المستشار تقديم أسعار منافسة سيتمكن من جلب مزيد من الأعمال التي لا يمكنه الحصول عليها بطرق أخرى.

موازنة حجم الأعمال مع ما هو متوقع منها:

هناك عامل حرج يجب على المستشارين أن لا ينسوه ألا وهو أن الحصول على مشاريع عمل جديدة يعني في النهاية مزيداً من العمل وكذلك مزيداً من المسؤولية. لذلك وقبل الدخول في هذه المشاريع يجب إجراء دراسة حول النفقات الفعلية مقابل الأرباح المتوقعة منها لأنه من الضروري وجود توقع معقول للأرباح التي سيحققها المشروع الجديد قبل إدراجه ضمن المشاريع الموجودة أصلاً.

إن إعداد ضريبة الدخل، على سبيل المثال، يتطلب معالجة المستشار لمجموعة من القضايا الجديدة التي تتجاوز في طبيعتها الإعدادات الفعلية للضرائب كوضع خطط كيفية تسديد الضرائب والتعامل مع مصلحة الضرائب ورفع العوائد الأخيرة والموسعة. لذا يجب على المستشار أن يكون جاهزاً لمعالجة كل هذه الأمور قبل الشروع في هذه الخدمة. وكذلك الحال بالنسبة للرهنيات ولتأمين الحياة والممتلكات حيث توجد لهما قضاياها الخاصة بهما التي يجب التعامل معها أيضاً. على كل حال، وفي أغلب الأوقات، على المستشار الذي هو على استعداد لإدخال مشروع عمل آخر على نشاطاته أن يدرك أن ذلك سيؤدي إلى زيادة في العمل تفوق في أهميتها المخاطر والنكسات.



يوم في الحياة

الاكتتاب يعني قبول مسؤولية خسائر العملاء المحتملة. وهكذا يقوم المكتتبون بمراجعة طلبات التغطية التأمينية الجديدة أو التي هي قيد التجديد لكل من الأفراد والشركات. وبمساعدة البرامج الحاسوبية يتمكن المكتتبون من تحديد نوع المخاطرة التي ستجتم عن التأمين على شخص معين أو شركة ويحتسبون الأقساط التي ستترتب على كمية التغطية المطلوبة. وهذه قرارات هامة لأن شركات التأمين تفترض أن المخاطر ستكلفها مليارات الدولارات كل عام لذا إن كان المكتتب متحفظاً أو تقليدياً فسيؤدي ذلك إلى إمكانية خسارة الشركة لأعمالها. أما إن كان المكتتب كريماً زيادة عن اللزوم فقد تضطر الشركة عندها لدفع مطالبات زائدة.

يعمل المكتتبون في العادة لصالح شركات التأمين ويتواجدون في مقراتها الرئيسية أو في مكاتبها الفرعية. ويعتبر عمل الاكتتاب نموذجاً للعمل المكتبي على مدى (40) ساعة أسبوعياً مع احتمال وجود العمل الإضافي وذلك وفقاً لكل مشروع اكتتابي وهذا قد يعني العمل مساء وفي عطلة نهاية الأسبوع.

يعتبر العمل على الحاسوب واستخدام التكنولوجيا الحديثة جزءاً هاماً من عملية الاكتتاب حيث يتم استخدام برامج الحاسوب في تحليل وتسعير طلبات التأمين وفي رفع التوصيات بناء على نوع المخاطر وكذلك في تعديل الأقساط وفقاً لتلك المخاطر.

الفرص المتاحة في الاكتتاب

هناك العديد من مجالات التأمين المتاحة أمام المكتتبين للعمل فيها إلا أن أهم تلك المجالات الأربعة الرئيسية التالية:

- 1 - تأمين الحياة
- 2 - التأمين الصحي
- 3 - تأمين الرهنيات
- 4 - تأمين الممتلكات/الحوادث

ويختلف عمل المكتتب باختلاف نوع التأمين بسبب الأنواع المختلفة للعملاء التي سيضطر للتعامل معهم وكذلك للمخاطر التي سيتم تقييمها.

أدوات المهنة

يفضل معظم أرباب العمل المرشحين الحاملين لدرجة جامعية أو من هم في منصب مهني محترف مع بعض الخبرة في المجال التأميني. قد تكفي شهادة البكالوريوس في أي مجال تخصصي لتجعل من المرشح مؤهلاً للبدء بمهنة المكتتب إلا أن أرباب العمل، على الأغلب، سيفضلون من أتم دورات تدريبية في مجال إدارة الأعمال، الحقوق والمحاسبة أو لديهم خبرة في مجالي التأمين والاكتتاب.

يتم اكتساب أهم المهارات في مجال الاكتتاب والمكتتب على رأس العمل، لذا يبدأ العديد من المكتتبين عملهم في البداية كمتدربين أو كمساعدي مكتتبين. في هذه الأثناء، يقوم هؤلاء بجمع وتقييم المعلومات الخاصة بالعملاء وذلك تحت إشراف مكتتب متمرس في الشركة. وتقوم بعض شركات التأمين الكبيرة بإحاق المتدربين بدورات تدريبية مكثفة تشمل إجراء دراسات وتكلفتهم بمهام ذات طبيعة أكثر تعقيداً بشكل متدرج.

تعتبر المهارات القوية على الحاسوب عاملاً ضرورياً بالنسبة لمهنة المكتتب، لذا يستمر التدريب على الحاسوب على رأس العمل في هذه المهنة لأن البرامج التي يستخدمها المهرة في هذا المجال تتطور باستمرار.



هل يعتبر الاكتتاب التأميني صالحاً لك ؟

إن كنت قد قمت بتعبئة طلب لشراء أي نوع من أنواع التأمين فلا بد وأن تكون قد ووجهت بأسئلة طرحتها عليك شركة التأمين كي تتمكن تلك الشركة من تحديد مستوى الخطر الذي تمثله أنت بالنسبة لها وكذلك تحديد الأقساط ومدى التغطية التي ستكون مؤهلاً لها. أما الشخص الذي سيراجع إجاباتك وقيمتها فيسمى المكتتب التأميني. ويتطلب هذا العمل شخصاً حاسماً ودقيقاً ولديه قدرات تحليلية ممتازة. فإن كانت لديك خلفية في المجال المالي وميلاً إلى التفاصيل، يمكنك اعتبار الاكتتاب التأميني مهنة. تابع القراءة معنا لنكتشف سوية وبالتفصيل مهنة التحدي هذه.

الشهادات

كما هو الأمر عليه في المهن الأخرى، يمكن للشهادات أن تحسن من قوة الكسب للمكتبيين وتفتح أمامهم فرصاً جديدة للتقدم في عملهم. فالمكتبون ذوو الخبرة والمناصب الإضافية يمكنهم أن يتطوروا في عملهم ليحتلوا مناصب عالية في مجال الاكتتاب والإدارة بالرغم من أن بعض الشركات تتطلب الحصول على شهادة ماجستير للوصول إلى هذا المستوى.

المنظمة	الاختصار	الشهادة	الحقل
الكلية الأمريكية	CLU	مكتب تأمين الحياة القانوني	تأمين الحياة
	RHU	مكتب صحي مسجل	التأمين الصحي
معهد التأمين - أمريكا	API	زميل في التأمين الشخصي	التأمين الشخصي
	ACU	زميل في الاكتتاب التجاري	بوالص الأعمال
المعهد الأمريكي للمكتبيين القانونيين للممتلكات والحوادث	CDCU	مكتب تأمين ممتلكات وحوادث قانوني	ممتلكات/حوادث

يستغرق الحصول على شهادتي الـ ACU و API سنة على الأقل، بينما يتطلب الأمر توفر ثلاث سنوات خبرة في مجال التأمين واجتياز ثماني امتحانات للحصول على شهادة الـ CPCU.

الخاتمة

إن إيجاد مكان لك في عالم الأعمال قد يتضمن عدداً من الأمور القابلة للتغيير. ولكن إن كنت من الأشخاص الذين يبحثون عن التفاصيل ويهتمون بالتحليلات وتحب أن تجمع القطع المتناثرة من أجل حل مشكلة ما، فإن مهنة الاكتتاب التأميني يمكن أن تكون المهنة التي تبحث عنها.



السورية الكويتية للتأمين

يسر السورية الكويتية للتأمين أن تعلن لزبائنها الكرام عن انتقال مكاتبها

إلى مقرها الجديد الكائن في منطقة المزة شارع 7 نيسان جانب مسجد السيد الرئيس حافظ الأسد

اعتباراً من تاريخ 2014/2/16 هاتف رباعي : 9276



كيف تفهم عقدك التأميني؟! *

كلنا

لدينا تأمين .. وكل ما ستفعله أنت، بشكل عام، عندما تسلمك شركة التأمين البوليصا الخاصة بك هو أن تنظر إلى الكلمات المنمقة فيها وتضيفها إلى بقية الأوراق المالية المتراكمة على مكتبك، أليس هذا صحيحاً؟ فإذا كنت تنفق الآلاف من الدولارات سنوياً على التأمين، ألا تظن أنه من واجبك أن تتمعن فيه وتعرف ماهيته؟ مستشارك التأميني متواجد دائماً لمساعدتك في فهم العبارات المخادعة الواردة في نماذج التأمين إلا أن هذا لا يمنع من ضرورة اطلاعك شخصياً على عقدك لمعرفة ما يحتويه. في هذه المقالة، سنجعل من قراءة عقدك أمراً يسيراً. تابع القراءة لتطلع على المبادئ الرئيسية لعقود التأمين وكيفية وضعها في الخدمة في الحياة اليومية.

الضروريات في عقد التأمين السليم:

العرض والقبول

عندما تتقدم بطلب للحصول على تأمين فإن أول ما ستفعله هو الحصول على عرض من شركة تأمين معينة. وبعد أن تقوم بتعبئة جميع التفاصيل المطلوبة سترسل النموذج إلى الشركة (في بعض الأحيان يتم الإرسال مع

شيك بالقسط). وهذا سيكون عرضك أنت. الآن، إن قبلت شركة التأمين عرضك هذا ووافقت على تأمينك فسيسمى هذا قبولاً. في بعض الأحيان قد توافق شركة التأمين على عرضك ولكن بعد أن تقوم بإدخال بعض التعديلات على الشروط المقترحة (كرفضها مثلاً لأقساط مضاعفة إن كنت مدمناً على التدخين).

العوض

هو الأقساط التي ستدفعها لشركة التأمين مستقبلاً. فبالنسبة لشركات التأمين يُشير العوض إلى المبالغ التي سيتم دفعها لك في حال قيامك برفع مطالبة تأمينية. وهذا يعني أنه على كل طرف في العقد إضافة قيمة لهذه العلاقة التعاقدية.

الأهلية القانونية

عليك أن تكون مؤهلاً بشكل قانوني كي تدخل في اتفاق مع شركة التأمين. إن كنت، مثلاً، قاصراً أو مريضاً عقلياً لن تكون عندها مؤهلاً لإبرام العقد. وكذلك الأمر بالنسبة لشركات التأمين التي يجب أن تكون مرخصة بموجب القوانين السائدة.

الغرض القانوني

إن كان الهدف من عقدك تشجيع النشاطات غير القانونية فهو باطل. إبحث عن القيمة في عقود التعويض لأن معظم عقود التأمين تعتبر عقود تعويض. وتنطبق هذه العقود على أنواع التأمين التي يمكن من خلالها قياس الخسارة المحتملة بالمنظور المالي.

مبدأ التعويض

هذا يعني أن شركات التأمين لن تدفع أكثر من قيمة الخسارة الفعلية. فالهدف من عقد التأمين هو أن تكون في نفس الوضع المالي الذي كنت عليه قبل وقوع الحادثة التي تستوجب التقدم بمطالبة. فعندما تُسرق سيارتك الشيفروليه القديمة لا تتوقع من شركة التأمين أن تعطيك مرسيدس جديدة بدلاً عنها. بعبارة أخرى، سيتم تعويضك بنفس المبلغ الذي أمنت به على السيارة. (كي تطلع أكثر على عقود التعويض، راجع موضوع البحث عن عقد تأمين السيارة وكيف تعمل قاعدة الـ 80 % الخاصة بتأمين المنازل؟).

عوامل إضافية

هناك المزيد من العوامل في عقد التأمين التي يجب عليك الاطلاع عليها بما في ذلك التأمين الناقص والفقرات الزائدة التي تخلق ظروفاً لا تسمح بالتعويض عن القيمة الكاملة للمادة التي تم التأمين عليها.

التأمين الناقص

في أغلب الأحيان، وسعيًا منك للتخفيف من أقساطك، قد تلجأ إلى التأمين على منزلك بمبلغ (80000) دولار بينما تكون قيمته الفعلية (100000) دولار. وعند تعرض المنزل لضرر جزئي ستدفع لك شركة التأمين جزءاً من مبلغ الـ (80000) دولار وبالتالي ستضطر إلى السحب من مدخراتك لتغطية الجزء الآخر من الخسارة. وهذا ما يسمى "بالتأمين الناقص" وعلينا أن نتجنبه قدر استطاعتك.

الخسارة المهذرة

كي تتجنب شركات التأمين الوقوع في مطالبات غير ذات قيمة، استحدثت تدابير احتياطية ومنها الخسارة المهذرة. مثلاً: لديك تأمين على السيارة بنسبة خسارة مهذرة تبلغ (5000) دولار ولسوء الحظ تعرضت سيارتك لحادث بلغ الضرر فيه (7000) دولار. هنا ستدفع لك شركة التأمين مبلغ الـ (7000) دولار لأن الضرر تجاوز المبلغ المحدد وهو (5000) دولار، ولكن إذا بلغ مجمل الخسارة (3000) دولار فلن تدفع لك الشركة قرشاً واحداً وعلينا أن نتحمل مبلغ الخسارة بكامله. بالمختصر، لن تقبل شركات التأمين دفع أية مطالبة مالم تتجاوز الخسائر الحد الأدنى من المبلغ الموافق عليه من قبلها أساساً.

لا يمكن النظر إلى جميع عقود التأمين على أنها عقود تعويض فعقود التأمين على الحياة وأغلب عقود التأمين على الحوادث الفردية ليست كذلك. بإمكانك شراء بوليصة تأمين على الحياة بمبلغ مليون دولار إلا أن هذا لا يعني أن قيمة حياتك تساوي هذا المبلغ. وبما أنه يستحيل عليك احتساب القيمة الصافية لحياتك بسعر ثابت يصبح عقد التعويض غير وارد في هذا السياق.



سؤال يتكرر طرحه؟!

مفهوم التأمين لغة واصطلاحاً وقانوناً:

إن المفهوم اللغوي هو ضمان الأخطار والقدرة على درئها.

أما اصطلاحاً فيعني:

الاتفاق الذي يجري بين أحدهما مؤمن والآخر مؤمن له. ويقضي هذا الاتفاق قيام المؤمن بتغطية الأخطار المتفق عليها في عقد الاتفاق، مقابل قيام المؤمن له بتسديد مبالغ معينة من المال أو أقساط يتفق عليها أيضاً في مضمون العقد، وذلك لكي يتمكن المؤمن من استثمارها وتنميتها لتساعده في الوفاء بالتزاماته تجاه المتضررين في حال حدوث الخطر المتفق عليه في العقد.

في حين أن التأمين قانوناً يعني:

عقد يلتزم بمقتضاه المؤمن على أن يؤدي إلى المؤمن له أو المستفيد الذي اشترط التأمين لصالحه: مبلغاً من المال، أو مرتباً، أو إيراداً، أو أي تعويض مالي آخر في حال حدوث الخطر المبين في العقد، مقابل قيام المؤمن له بتأدية أو دفع قسط أو دفعة مالية للمؤمن خلال فترة زمنية معينة.

المصلحة التأمينية

من حقه قانوناً أن تؤمن على أي نوع من الممتلكات أو ضد أية حادثة قد تعرضك للضرر وللخسارة المالية أو تعرضك للمسؤولية القانونية. وهذا ما يسمى بالمصلحة التأمينية.

لنفرض أنك تقيم في منزل عمك وتقدمت بطلب للحصول على تأمين أصحاب المنازل لاعتقادك أنك قد ترث هذا المنزل لاحقاً. من الطبيعي أن ترفض شركات التأمين طلبك هذا باعتبارك لست المالك الفعلي للمنزل وبالتالي لن تكون عرضة للخسارة المالية في حال وقوع الضرر.

هذا المثل يشير إلى أنه، من الناحية التأمينية البحتة، الموضوع لا يتعلق بالمنزل أو بالسيارة أو بالآلية التي يتم التأمين عليها بل بالمصلحة المالية الكامنة في ذلك المنزل أو في السيارة أو في تلك الآلية والتي تم الإشارة إليها في بوليصة التأمين.

إنه مبدأ المصلحة التأمينية الذي يتيح الفرصة للعمران الجدد لشراء بوليصة تأمين على حياة الزوج/الزوجة - لاحتقال تعرض أحدهما للخسارة المالية عند وفاة الطرف الآخر. كما تتواجد المصلحة التأمينية ضمن بعض الإجراءات في العمل كما يتضم في العلاقة بين الدائن والمدين وبين الشركاء في العمل أو بين أرباب العمل والموظفين.

مبدأ الحلول (أي حق المؤمن في الحلول محل المؤمن له)

يسمح هذا المبدأ للمؤمن بمطالبة الطرف الثالث الذي ألحق الضرر بالمؤمن عليه واتباع، في سبيل ذلك، جميع الوسائل المتاحة في هذا المجال لاسترداد بعض المبالغ التي دفعتها الشركة للمؤمن عليه نتيجة لذلك الضرر.

مثلاً، إن تعرضت للأذى نتيجة لحادث سيارة على الطريق سببها القيادة غير الواعية للطرف الآخر سيتم التعويض عليك من قبل شركة التأمين. ومع ذلك يمكن لشركة التأمين في هذه الحال أن تقاضي ذلك الطرف الآخر في محاولة منها للحصول على التعويض الذي دفعته لك.

مبدأ منتهى حسن النية

ترتكز جميع عقود التأمين على مبدأ "منتهى حسن النية". يؤكد هذا المبدأ على وجود نية متبادلة بين المؤمن والمؤمن عليه. وبعبارة بسيطة، وعند التقدم بطلب للحصول على تأمين الحياة، يصبح لزاماً عليك أن تكشف لشركة التأمين عن سجلك المرضي السابق وكذلك الأمر بالنسبة لشركة التأمين التي تلتزم بعدم إخفاء أية معلومات تتعلق بالتغطية التأمينية التي تقوم ببيعها.

مبدأ الإذعان

يشير هذا المبدأ إلى وجوب قبولك غير المشروط لجميع ما ورد في عقد تأمينك من شروط وفقرات. وبما أنه لا توجد فرصة أمام المؤمن عليه لتغيير شروط العقد فسيتم تفسير أي غموض في العقد لصالح الشركة المؤمنة.

الخاتمة

يلجأ أكثرنا عند شراء عقد التأمين إلى مستشاره التأميني وذلك في كل صغيرة وكبيرة - من اختيار البوليصة إلى تعبئة نماذج الطلبات. كما يود أغلب الناس أن يناووا بأنفسهم عن العبارات المالية المملة الواردة في عقود التأمين إلا أنه من الأفضل أن يكون المرء على دراية بهذه العبارات كي يعرف المقابل الذي يدفع المال من أجله.



TERMINOLOGY

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

Underwriting Cycle

دورة ائتمانية

مثلاً يتحدث الاقتصاديون عن دورة الأعمال أو الدورة الاقتصادية فإن المعنيين بشؤون صناعة التأمين وإعادة التأمين يتحدثون عن الدورة الائتمانية للإشارة إلى التقلبات التي تطرأ على الطاقة الاستيعابية على المستوى العالمي.

Claims Adjuster

التأمين على حق المطالبة

تتضمن بعض عقود بيع البضائع شرطاً يخول المستلم حجز جزء من ثمن البضاعة لحين وصولها. ويغطي هذا النوع من التأمين الشاحن ضد عدم قيام المستلم بالأفراج عن الجزء المحجوز من ثمن البضاعة. وعادة ما يصّر المؤمن على مشاركة الشاحن في التأمين وذلك بعدم منح التغطية المطلوبة لـ 100 %، بل يلزم طالب التأمين بالاحتفاظ بجزء من الخطر (10 % مثلاً). وبذلك يقلل من احتمال تهاونه في المطالبة بالأفراج عن النسبة المحجوزة قبل اللجوء للمؤمن لأن التأمين لا يغطي كامل الخسارة.

Ultimate Net Loss

الخسارة النهائية الصافية

مصطلح يستعمل في إعادة التأمين خاصة إعادة التأمين على أساس "تجاوز الخسارة". ويمثل صافي الخسارة النهائية القيمة التي يقوم معيد التأمين على أساسها بتعويض المؤمن المسند عن الخسارة المغطاة بعقد إعادة التأمين، ويعادل صافي الخسارة النهائية التعويض المدفوع من المؤمن المسند إلى المؤمن له مستقطعاً منه القيمة التي استردها المؤمن من طرف ثالث أو القيمة التي تحصل عليها بموجب إعادة تأمين آخر.

valued as Original

قيمة كالأصل

مصطلح يرد في إعادة التأمين البحري، ويقصد به أن وثيقة إعادة التأمين وثيقة قيمية وأن القيمة بوثيقة إعادة تعامل معاملة القيمة بوثيقة التأمين الأصلية، على الرغم من أن غطاء إعادة التأمين قد لا يسري بشأن كامل غطاء الوثيقة الأصلية (أي أن إعادة بشروط أقل اتساعاً من شروط الوثيقة).



1
3000
S.P

قام مازن بتأمين سيارته الجديدة تأمين شامل وبعد ثلاث سنوات اضطر مازن لتغيير إطارات سيارته المتآكلة. وكلفه ذلك 40,000 ل.س . فهل ستقوم شركة التأمين بتعويضه؟

يهدف مبدأ المصلحة التأمينية إلى :

- منع المقامرة بعقود التأمين
- التقليل من مؤثر الخطر المعنوي
- تحديد الحد الأعلى لقيمة التعويض

3
3000
S.P

من الناحية الفنية الإكتتابية في عقود تأمين الحياة والبضائع (البحري):

- عادة ما يعتمد الخطر على شخصية حامل الوثيقة
- يمكن تحويلها بحرية لشخص آخر

حل مسابقة العدد 16

جواب السؤال الأول

التحمل: وهو ذلك الجزء من التعويض الذي يتحمله المؤمن له من قيمة كل حادث (مطالبة) يحصل بموجب وثيقة سارية المفعول تكون هذه المطالبة مغطاة ومحقة لشروط العقد. وهو يكون إما بصيغة مبلغ مقطوع أو بنسبة مئوية من قيمة المطالبة. ويفضل بعض خبراء التأمين شرح مبدأ التحمل بأنه مشاركة ما بين المؤمن له وشركة التأمين في تحمل المسؤولية عن المطالبة الواقعة بحيث يكون مبلغ أو نسبة التحمل هو حصة المؤمن له من المسؤولية تجاه الحادث.

جواب السؤال الثاني

كلما ارتفع عدد المشاركين كلما كانت عملية نقل الأخطار (التأمين) أكثر نجاحاً. على افتراض أن كلمة أكثر نجاحاً تعني هنا الإستقرار الربحي فهذا الكلام صحيح فإن أساسيات التأمين أصلاً تقوم على مبدأ الإحتمالات ضمن قانون الأعداد الكبيرة (كلما زادت الأحداث وعدد مرات التجربة (الخطر) كلما تساوت الإحتمالات) وأصلاً تقوم العملية التأمينية على أخذ بدل يحدده الإكتواري أصلاً بحيث يؤمن هامش الاحتياط والنجاح في كل عملية قبول للأخطار فإذا تكرر عملية التأمين لنفس المحفظة يدفعها باتجاه الإستقرار وبالتالي النجاح والربح.

جواب السؤال الثالث

نسبة التباين في المثال المطروح هي (+/-) 10% من البديل المعتمد وهو في الأصل حسب الفرض 1% أي بمعنى آخر يكون التباين الكلي 1.1% وتطبيق هذه النسبة على العدد الإجمالي للمنازل: 10000 * 1.1% = 110 منزل (بالزيادة عشر منازل أو نقصانها 90)

أسماء الرابحين في مسابقة العدد الماضي (16)

ساري الكفري - آروب سورية

فَسْ
خَطِّكْ

إذاعة أرابيسك إف إم
102.3 FM 106.9 FM

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



المترجم في عالم التأمين!

Hull	جسم السفينة	Damages	الأضرار
Islamic insurance	التأمين الإسلامي	Engineering insurance	التأمين الهندسي
key personal insurance	تأمين حياة كبار الموظفين	Excess of loss	إعادة التأمين بتجاوز الخسارة
Lloyd's syndicates	مجمعات اللويدز	Facultative reinsurance	إعادة التأمين الاختياري
Marine insurance	التأمين البحري	Fidelity guarantee insurance	تأمين خيانة الأمانة
Medical malpractice	سوء الممارسة الطبية	Fire insurance	تأمين الحريق
Mutual insurance	التأمين التبادلي	Freight	اجرة الشحن (النولون)
Optional insurance	التأمين الاختياري	General average clause	العوارية العامة

Syrian Insurance Federation



Like us on Facebook

بكبسة زر... سوى منكبر



بداية ظهور التأمين في سورية

في عام 2005 أصدر السيد الرئيس بشار الأسد المرسوم التشريعي رقم 43 الخاص بتنظيم سوق التأمين السورية والسماح بإنشاء شركات تأمين وإعادة تشكيل شركة مساهمة سورية خاصة على أن تكون أسهم الشركة قابلة للتداول ومملوكة لمواطني الجمهورية العربية السورية ومن في حكمهم سواء كانوا أشخاصاً طبيعيين أم اعتباريين، وأيضاً قبول الأشخاص من العرب والأجانب وفقاً لنسب حددها المرسوم.

سبق هذا المرسوم صدور المرسوم التشريعي رقم 68 لعام 2004 حول إحداث هيئة للإشراف على التأمين، إذ أن من أهم مهام هذه الهيئة تنظيم قطاع التأمين ودراسة الطلبات المقدمة من القطاع الخاص لتأسيس شركات تأمين خاصة.

المؤسسة السورية للتأمين لم تكن نشطة في مجالي التأمين الصحي والتأمين على الحياة، ما دفع العديد من الشركات اللبنانية لإرسال مندوبيها إلى سورية وعرض خدماتها حيث كان حجم سوق التأمين في سورية قبل دخول القطاع الخاص حوالي 8 مليارات ليرة سورية بينما كانت إيرادات المؤسسة السورية للتأمين من أعمال التأمين تبلغ من 5 إلى 6 مليارات ، ومليارين من أعمال تأمينية خارج سورية، فضلاً عن أن قانون التأمين الذي يحكم عمل المؤسسة العامة السورية للتأمين قبل إصدار المراسيم الخاصة بتطوير قطاع التأمين يرجع لعام 1959 وهذا القانون لم يطرأ عليه أي تعديل حتى إحداث هيئة الإشراف على التأمين.

وأعطى تعديل مرسوم إحداث المؤسسة عام 2002 مرونة كبيرة لمجلس إدارتها بالسماح باستثمار أموال المؤسسة وأضاف ستة أعضاء من خارج العاملين بالمؤسسة إلى عضوية مجلس الإدارة كنوع من المشاركة في اتخاذ القرار إضافة لإعطاء المجال للاستثمار والمشاركة برؤوس أموال شركات تشابه في طبيعة أعمالها طبيعة أعمال المؤسسة.



أخبار التأمين

محلية، عربية، عالمية



أخبار التأمين المحلية

136,355,450 ليرة سورية أرباح ميزانية 2012 لشركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين

تم إقرار ميزانية شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين لعام 2012 في اجتماع مجلس إدارتها المنعقد بتاريخ 16/01/2014 وقد أظهرت الميزانية أقساطاً وقدرها /1.066.492.790/ ملياراً وستة وستين مليوناً وأربعمئة واثنين وتسعين ألفاً وسبعمئة وتسعين ليرة سورية. بلغت نسبة الأعمال الإلزامية منها 6% والأعمال الاختيارية 26% والاتفاقية 68% أما الأقساط المحتفظ بها فكانت /743.070.742/ ليرة سورية بنسبة 70% من إجمالي الأقساط وقد تحقق صافي أرباح تأمينية قدره /118.829.109/ ليرة سورية.



وبلغت الأرباح الإجمالية للشركة لعام 2012/136.355.450/ مئة وستة وثلاثين مليوناً وثلاثمئة وخمسة وخمسين ألفاً وأربعمئة وخمسين ليرة سورية رغم قسوة المرحلة التي مر بها قطاع التأمين في البلدان العربية عموماً والجمهورية العربية السورية بشكل خاص.

المصدر: مجلة التأمين والمعرفة

السورية للتأمين:

تعديلات على العقود الجديدة والمجددة لعام 2014 لتجاوز ثغرات التأمين الصحي

تأثر قطاع التأمين الصحي في سورية بشكل كبير خلال الأزمة الراهنة، وظهر ذلك جلياً من خلال ارتفاع أسعار الدواء بشكل متكرر، إضافة إلى ارتفاع أسعار الخدمات الطبية، وتعاملت المؤسسة العامة السورية للتأمين مع هذه النتائج للأزمة ومخلفاتها بمرونة حيث تمت زيادة أسعار الدواء مرتين، وتم تعديل أسعار الوحدات الطبية والأشعة والمخبر، وقامت المؤسسة بتغطية الزيادة من دون زيادة القسط وفتحت مكاناً لمعالجة حامل بطاقة التأمين الصحي في مقر إقامته وعمله بسبب الظروف الراهنة، حيث اضطر الكثير من المواطنين إلى ترك محافظاتهم واللجوء إلى المحافظات الأكثر أمناً.

رئيس مجلس إدارة المؤسسة العامة السورية للتأمين الدكتور عادل قضماني أكد في تصريح خاص أنه صدر قرار هيئة الإشراف على التأمين رقم (6) المتضمن اعتماد جميع البنود المقدمة من المؤسسة العامة السورية للتأمين وعلى رأسها التعديلات الجديدة وهي تشمل البدائل الصناعية بحدود 100 ألف ليرة لكل دخول مشفى، وإلغاء نسبة التحمل 10% عن كل زيارة طبيب، وتحديد سقف التحمل لدى دخول المشفى والمحدد بـ 10% بما لا يتجاوز مبلغ 15000 ليرة على العامل.

وأشار قضماني إلى أنه يجب أن تطبق هذه التعديلات على العقود الجديدة أو المجددة لعام 2014 بدءاً من تاريخ سريانها دون أي زيادة على القسط التأميني، مشدداً على أن القرار أوجب ضرورة التزام المؤسسة العامة السورية للتأمين بالتنفيذ ضمن فترة الستة أشهر القادمة، وتكليف هيئة الإشراف على التأمين متابعة عمل المؤسسة لتنفيذ المقترحات والتعديلات المطلوبة، مشيراً إلى أن النتائج سوف تعرض على مجلس إدارة الهيئة دورياً لإقرار ما يلزم.

المصدر: جريدة الوطن



اجتماع الهيئة العامة لشركة أدونيس للتأمين - سوريا (أدير)

عقد اجتماع الهيئة العامة لشركة أدونيس للتأمين - سوريا (أدير) يوم الأربعاء 16/4/2014 في مقرها الرئيسي بدمشق - أبو رمانة بحضور رئيس مجلس الإدارة السيد رنيه خلاط والسادة أعضاء مجلس الإدارة والمدير العام الدكتور باسل صقر و مندوب عن كل من هيئة الإشراف على التأمين وعن وزارة التجارة الداخلية وحماية المستهلك ومدقق حسابات الشركة، وقد تم مراجعة واعتماد الميزانية لعام 2013 كذلك الإعلان عن توزيع أرباح على المساهمين والموافقة على خطة عمل الشركة للعام القادم.. وفي نهاية الاجتماع تم دعوة الحاضرين إلى مأدبة غداء.

المصدر: مجلة التأمين والمعرفة

ورشة عمل لشركة العقيلة للتأمين التكافلي:

إيماناً منها بأهمية نشر الوعي التأميني، قامت شركة العقيلة للتأمين التكافلي ضمن خطتها لعام 2014 بالمشاركة في برنامج "Economic Day". حيث أقيمت ورشة العمل في مركز عيادات العمل بجامعة دمشق، بناء كلية هندسة المدنية من تاريخ 2014/4/6 ولغاية 2014/4/10.

وتوجه البرنامج إلى كافة طلاب الاقتصاد وإدارة الأعمال بمختلف تخصصاتهم وسنواتهم الدراسية لتعريفهم بسوق العمل بشكل مباشر من خلال ورشات العمل التي تقدمها الشركات والبنوك الرائدة في سورية للمساهمة في نقل الطالب من واقع الدراسة النظري الى الواقع العملي.

ويشمل البرنامج أيضاً الطلاب المتخصصين والذين يستعدون لاختبار تخصصاتهم كما يقدم فرصاً جيدة بالنسبة لطلاب السنة الأخيرة من خلال تعريفهم بسوق العمل.

وتضمنت ورشة العمل تعريفاً بتاريخ التأمين بشكل عام وفي سورية بشكل خاص إضافة لشرح كافة أنواع التأمين مع تفاصيلها، حيث قام بإدارة الورشة كبار موظفي شركة العقيلة للتأمين التكافلي.

المصدر: مجلة التأمين والمعرفة



انعقاد اجتماع تأمين السيارات في المنامة



مدير المكتب الموحد السوري - المستشار القانوني



أثناء الاجتماع



إستضافت مملكة البحرين اجتماع لجنة السيارات والمكاتب العربية الموحدة وذلك بتاريخ 12 يناير 2014 بفندق كمبنسكي باستضافة من جمعية التأمين البحرينية ممثلة بيونس جمال رئيس الجمعية. صرح بذلك الأمين العام للاتحاد عبد الخالق رؤوف. وقد ناقشت اللجنة المواضيع التالية: التحكيم حول الحوادث التي تقع بين المكاتب العربية الموحدة، تحديد المسؤولية المشتركة للتأمين نتيجة حوادث السيارات، زيادة التعاون بين المكاتب العربية الموحدة، والالتزام بنصوص الاتفاق بينها وتعديلاته والمطالبات بين المكاتب العربية الموحدة. وقد تم استضافة وفد من قبل السوق السعودية بناء على المرسوم الملكي القاضي بانضمام السعودية لاتفاقية البطاقة البرتقالية الموحدة. وقد تم اتخاذ القرارات والتوصيات اللازمة وذلك في ضوء جدول أعمال اللجنة، كما قررت اللجنة أن يكون اجتماعها القادم في تونس بناء على الدعوة الموجهة من قبل ممثل السوق التونسية في اللجنة.

المصدر: مجلة التأمين والمعرفة



لقطة جماعية

أخبار التأمين العربية

أقساط التأمين المكتتة في الأردن خلال العام 2013

حققت الشركات نسبة نمو غير متوقعة (7,5 %) ومجموع الأقساط 711 مليون دولار

لا يقل قطاع التأمين في الأردن حيوية عن قطاع التأمين في لبنان، بل إنه سجل قفزة غير متوقعة على مستوى مجموع الأقساط المكتتة خلال العام، حيث حقق نمواً نسبته 7,5 بالمئة، وهذه النسبة تتجاوز نسبة النمو التي حققتها شركات التأمين في لبنان والتي بقيت دون الـ 7 بالمئة.

ونحن نقارن بين البلدين بالنظر للتشابه الذي يجمع بينهما على مستوى الكثافة السكانية، ولكونهما من الدول العربية التي تفتقر إلى الثروات الطبيعية، لا سيما النفط والغاز، وتستورد معظم حاجاتها الاستهلاكية من الخارج.

ويتشابه البلدان أيضاً في تصدير الأدمغة لا سيما التأمينية منها إلى الخارج، ولذا فكلاهما يعتمدان على نحو أساسي على التحويلات التي يرسلها أبناءهما من الخارج إلى ذويهم في الداخل. وإلى ذلك تجمع بين البلدين مصيبة واحدة وهي أنهما يستضيفان عدداً هائلاً من النازحين من دول الجوار التي تعيش أوضاعاً أمنية مضطربة.

وبينما يستمر معدل النمو في أقساط التأمين في لبنان بالهبوط، فإنه سجل قفزة غير متوقعة في الأردن، حيث ارتفعت نسبة النمو إلى 7,5 بالمئة مقابل 4 بالمئة لسنة 2012. أما على مستوى الشركات فقد حافظت الشرق العربي ARAB ORIENT على مرتبتها الأولى متقدمة على غيرها من الشركات بفارق كبير يكاد يصل إلى 40 مليون دولار أمريكي، والشرق العربي ARAB ORIENT عضو في مجموعة الخليج للتأمين الكويتية GIG.

كما أن شركة التأمين الأردنية JORDAN سجلت قفزة جعلتها تتقدم على غيرها بفارق 34 مليون دولار أمريكي.

بينما سجلت الشركات المتقدمة الأخرى نمواً لا بأس به وإن لم يأخذ حجماً استثنائياً.

وتبين اللائحة التي ننشرها سنوياً أن عدد الشركات المتنافسة قد تدنى من 28 شركة تأمين إلى 25 شركة وذلك بفعل تعليق التراخيص التي تحملها ثلاث شركات تأمين أردنية من قبل هيئة التأمين في الرदन وذلك لأسباب تتعلق بفقدانها لهامش الملاعة أو أسباب مالية أو إدارية أخرى.

وفي ما يلي لائحة بالأقساط المكتتة في الأردن خلال العام 2013 وهي تشمل أقساط التأمين على الحياة LIFE إضافة إلى أقساط التأمينات العامة NON LIFE.

المصدر: مجلة البيان الإقتصادية

أقساط التأمين على الحياة LIFE في لبنان ارتفعت إلى 417 مليون دولار أميركي

نسبة مساهمة التأمين في الناتج المحلي تتجاوز 3,5 بالمئة

المصارف أثبتت أنها الوسيط الأكثر نفوذاً وقناة التوزيع الأقوى لشركات التأمين.

حقيقتان يجدهما المرء في لائحة أقساط التأمين المكتتبة في لبنان.

الحقيقة الأولى هي: أن شركات التأمين اللبنانية، أياً كانت الظروف، بات لديها من الحصانة والقدرة على استيعاب الصعوبات، ما أهلها ويؤهلها لتجاوز المحن والشدائد، بالغاً ما بلغ حجمها.

الحقيقة الثانية: أثبتت المصارف أنها الوسيط الأكثر نفوذاً وقوة بين "وسطاء التأمين" المرخصين وغير المرخصين من بينهم وتفوقت على سواها من قنوات تسويق وتوزيع عقود التأمين لا سيما في مجال التأمين على الحياة.

فلبنان عرف وبدأ بممارسة التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE منذ فترة زمنية تقل عن 20 سنة.

وشركات التأمين التي تسوّق عقودها عبر شبابيك المصارف حققت خلال تلك الفترة القصيرة نسبياً ففزات جعلتها تتقدم على شركات تأمين أخرى مضى على تأسيسها ما يزيد عن نصف قرن، و"نقطة الضعف" الوحيدة (إن جاز القول) لدى تلك الشركات هي أنها مستقلة، ولا تسوّق منتجاتها عبر شبابيك المصارف.

وهذا الواقع يحمل الشركات المستقلة عن المصارف على رفع الصوت بين حين وآخر لتطالب بإصدار تشريعات أو أنظمة تضبط تسويق المصارف للمنتجات التأمينية وتخضعه لشروط تمنع تحكّم المصرف بطالب "القرض المصرفي BANK LOANS" حيث تجبره على إبرام عقود تأمين يراها المصرف ضرورية لحماية "القرض" من الضياع، وهي في الوقت عينه أداة تمكن المصرف من تحقيق عمولة إضافة إلى الفائدة المدينة التي يفرضها على المقترض.

وبالفعل أخضع التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE في أوروبا وكذلك في دول عربية مثل مصر، والأردن وسوريا لأنظمة خاصة. أما في لبنان فلم يُبدِ المسؤولون في وزارة الاقتصاد والتجارة أو في مصرف لبنان أي اهتمام بهذا الأمر. حتى أن مشروع القانون الذي أعده خبيران كنديان سنة 2003 بناء لطلب من وزارة الاقتصاد والتجارة لم يتطرق إلى التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE على الرغم من أن وزارة الاقتصاد اعتبرته "ثورة جديدة في التشريع التأميني".

ويتبين من المراجعات القانونية التي أجريناها أن المشروع الكندي كتب ليكون قانوناً تأسيسياً لبلد لم يمارس التأمين من قبل. وليس للبنان الذي عاصر التأمين وتعاطاه منذ أكثر من 300 سنة. وقد دعونا إلى عدم إضاعة المزيد من الوقت في درس المشروع الكندي والاكتماء بتعديل أحكام قانون التأمين النافذ حالياً في لبنان بحيث يصبح متوافقاً والتطورات التي حصلت منذ التعديل الأخير الذي أخضع له سنة 1998، لا سيما التأمين عبر المصارف وصناديق التعاضد التجارية.

وبالعودة إلى النتائج التي حققتها 34 شركة تأمين لبنانية تتعاطى التأمين على الحياة LIFE حصراً أو إلى جانب التأمينات العامة NON LIFE، تبين لنا أن مجموع أقساط التأمين على الحياة لسنة 2013 بلغ 417 مليون دولار أميركي.

وقد بلغت لائحة بأقساط التأمينات العامة NON LIFE الشهر الماضي 983 مليون دولار أميركي ما يعني أن مجموع الأقساط المكتتبة في لبنان تجاوز 1,4 مليار دولار أميركي. أي أن نسبة مساهمة التأمين في الناتج المحلي تجاوزت الـ 3,5 بالمئة. وهذه النسبة تشرف صناعة التأمين في لبنان.

المصدر: مجلة البيان الاقتصادية

في اجتماعين تحت مظلة الاتحاد العربي للتأمين عقدا بالبحرين بحث وثيقة التأمين الصحي والتحكيم حول الحوادث



صرّح عبد الخالق رؤوف، الأمين العام للاتحاد العام العربي للتأمين، أن لجنة التأمين الصحي عقدت اجتماعها السنوي في مملكة البحرين بتاريخ 14 يناير 2014 بفندق ميركيور باستضافة من جمعية التأمين البحرينية ممثلة برئيس مجلس إدارتها يونس جمال، وبحضور عدد من الأعضاء من كافة الأقطار العربية. وقد تمت مناقشة عدد من المواضيع المدرجة على جدول الأعمال منها النموذج الاسترشادي لوثيقة التأمين الصحي بالإضافة إلى المسميات والتعريفات الخاصة بالتأمين الصحي وقاعدة بيانات التأمين الصحي، كما تمت مناقشة التأمين الصحي في الأسواق العربية مع التركيز على أهم الأسباب والإجراءات المتبعة لتحقيقها والحلول المقترحة وتم وضع الخطة المستقبلية للجنة بالتنسيق مع الامانة العامة للاتحاد العام العربي للتأمين. وفي نهاية الاجتماع قرر المجتمعون أن يكون الاجتماع القادم للجنة في دولة الإمارات العربية المتحدة (أبو ظبي) بناء على الدعوة الموجهة من قبل مندوبها في لجنة التأمين الصحي التابعة للاتحاد العام العربي للتأمين.

ومن جهة أخرى أشار عبد الخالق رؤوف إلى اجتماع آخر للجنة السيارات والمكاتب العربية الموحدة عقد في 12 يناير الماضي بفندق كمبنسكي وذكر أن اللجنة ناقشت المواضيع التالية:

- 1- التحكيم حول الحوادث التي تقع بين المكاتب العربية الموحدة.
- 2- تحديد المسؤولية المشتركة للتأمين نتيجة حوادث السيارات.
- 3- زيادة التعاون بين المكاتب العربية الموحدة والالتزام بنصوص الاتفاق بينها وتعديلاته.
- 4- المطالبات بين المكاتب العربية الموحدة.

المصدر: مجلة التأمين والمعرفة

أخبار التأمين العالمية

أسعار تجديد اتفاقات التأمين تتراجع بفضل تكاثر عدد الشركات والرساميل في الدول الناشئة: غاي كاربنتر قدرت التراجع بـ 11 بالمئة

أعلنت شركة غاي كاربنتر لوساطة إعادة GUY CARPENTER أن أقساط إعادة التأمين تراجعت بصورة عامة بنسبة 11 بالمئة عند تجديد اتفاقات إعادة لسنة 2014، وعزت ذلك إلى قيام شركات إعادة جديدة وكثيرة في الدول الناشئة وهي جميعاً تحاول اختراق سوق إعادة من خلال خفض الأسعار، إلا أن شركة ويليس WILLIS ذهبت إلى أبعد من ذلك وقالت إن نسبة التراجع كانت 25 بالمئة.

وأكدت سويس ري، ثاني كبريات شركات إعادة بعد ميونيخ ري، هبوط أسعار التجديد، وقالت إن ذلك يعود إلى "كوكتيل" من العوامل المؤثرة وأهمها توافر قدرة اكتتابية فائضة ورساميل جديدة وضعت في تأسيس شركات إعادة تأمين جديدة. وبلغت نسبة تراجع أقساط إعادة التأمين لدى سويس ري 2,9 بالمئة، بينما بلغت أقل من واحد بالمئة (0,80 بالمئة) لدى ميونيخ ري.



المصدر: مجلة البيان الاقتصادية

ليبرتي موتوال الأمريكية دخلت سوق التأمين الماليزية

استحوذت شركة ليبرتي موتوال الاميركية LIBERTY MUTUAL على 68,9 بالمئة من شركة يوني آسيا للتأمين في ماليزيا UNI ASIA GENERAL INSURANCE MALAYSIA وبذلك دخلت سوق التأمين الماليزية التي يبلغ حجم التأمينات العامة فيها (غير الحياة) 4,6 NON LIFE مليارات دولار أميركي وذكر أن قيمة الصفقة بلغت 113 مليون دولار أميركي.

وتحتل شركة يوني آسيا UNI ASIA المرتبة الرابعة عشرة بين شركات التأمين التي تتعاطى الأخطار العامة في ماليزيا. وكانت الشركة قد حققت نهاية العام 2013 أقساطاً بقيمة 143 مليون دولار أميركي.

المصدر: مجلة البيان الاقتصادية



السجن 7 سنوات لصيدلي قبض من شركات التأمين الصحي فواتير مزورة

أصدرت محكمة إيلينوي ILLINOIS برئاسة القاضي روبرت دو ROBERT DOW حكماً يقضي بسجن الصيدلي الأمريكي رونالد كيلر RONALD KIELER 76 سنة) مدة سبع سنوات، وذلك بعد أن ثبت أنه أرسل إلى شركات التأمين وقبض قيمة 600 فاتورة مزورة. واعترف الصيدلي بأنه كان يستحصل على بطاقات الهوية التي يحملها الزبائن وأسماء شركات التأمين المضمونين لديها ثم يعمد إلى إرسال فواتير بقيمة أدوية وهمية وزعم أنه باعها لأصحاب الهويات.

وقد بلغ مجموع المبالغ التي قبضها زوراً 1,7 مليون دولار أميركي.

المصدر: مجلة البيان الاقتصادية

ندوة في مقر ناسكو ببيروت لتجديد أعمال 2014

أوفدت شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين السيد سعد جواد علي المدير الفني إلى الجمهورية اللبنانية لحضور الندوة التي عقدت في بيروت بتاريخ 2013/11/18 لتجديد الاتفاقيات لعام 2014. وافتتحت الندوة في مقر الوسيط ناسكو بحضور ممثلين عن بعض شركات التأمين في السوق السورية. وقدم السيد جوزف عازار لمحة عن نشاط ناسكو ونتائج أعمالها كما تم التطرق إلى المشكلات التي تعاني منها السوق السورية ومنها : العقوبات المفروضة على سورية، ووجود عدد محدود من الضامين، وتقلبات سعر الصرف الليرة السورية، إضافة للتعقيدات في معالجة التعويضات، وانخفاض حجم الأقساط مما سيؤدي لصعوبات لدى الشركات في توزيع أعمالها لموسم عام 2014. لذا تم تقديم اقتراح باسم الاتحادية، كبديل عن المجمع الذي لم يتم الاتفاق عليه سابقاً، بدمج محافظ الشركات في عقد إعادة واحد Mergering Slip على غرار ماحدث مع شركة Gulf Ins في الكويت حيث تم دمج محافظ 6 شركات في عقد واحد واتفاقية واحدة. وأشار السيد جوزف عازار إلى أنه تم إنشاء مجمع للسوق العراقية يضم كافة الشركات العاملة في السوق بإدارة الشركة العراقية لإعادة التأمين. وقد نجحت السوق بتوزيع أعمالها مع أن صعوبات توزيع الأعمال تشمل أسواقاً عديدة في الوطن العربي كالسعودية ومصر وتونس واليمن وبعض أسواق الخليج العربي . تقرر في نهاية الاجتماع أن تقوم شركة ناسكو بالاتصال بالأسواق والبدء بتوزيع الاتفاقيات وفي حال عدم اكتمال التوزيع يمكن إنشاء مجمع زيادة خسارة للحصة الفائضة فقط. وقد أكد العديد من ممثلي الشركات في هذا اللقاء استمرار دعمهم للسوق السورية.

المصدر: مجلة التأمين والمعرفة

مصر تأخذ المبادرة وتنشئ صندوقاً لحماية حقوق حملة عقود التأمين من إفلاس الشركات أو تعثرها!!

الصندوق يغذي بنسبة مئوية من الأقساط التي تنتجها كل شركة ..

تخلو الدول العربية الـ 22 من مؤسسة تضمن وتحفظ حقوق حملة عقود التأمين POLICY HOLDERS في حال تعثرت شركة التأمين التي أصدرت تلك العقود أو سقطت في الإفلاس. وهذا النوع من المؤسسات موجود في معظم الدول المتقدمة والنامية، إلا أن الهيئات العربية للإشراف على التأمين لم تتكبد مشقة إنشاء مؤسسة تضمن حقوق مستهلكي خدمات التأمين، علماً بأن الحفاظ على حقوق جمهور المستهلكين هو علة وجودها.

ويبدو أن مصر أخذت المبادرة وهي بصدد إنشاء أول صندوق لحماية حقوق حملة عقود التأمين. فقد أعلن الدكتور أشرف الشرقاوي رئيس الهيئة العامة للرقابة المالية (EFSA) أن الهيئة أعدت مشروعاً لإنشاء صندوق لحماية حقوق حملة عقود التأمين من تداعيات إفلاس الشركة المصدرة للعقد أو فقدانها للملاءة.

وقال الشرقاوي في تصريحات لوكالة أنباء الشرق الأوسط إن هذا الصندوق يعد نقلة غير مسبوقه وإنجازاً بكل المقاييس في سوق التأمين المصرية وفي الحفاظ على حقوق أصحاب المطالبات وحملة عقود التأمين، مشيراً إلى أن مثل هذا الصندوق سينعكس بالإيجاب على زيادة الثقة في نشاط التأمين والإقبال عليه، فضلاً عن ارتفاع التصنيفات الائتمانية لصناعة التأمين في مصر.

وأضاف أن الصندوق الجديد سيقسم إلى حسابين، الأول خاص بشركات تأمينات الحياة والآخر خاص بشركات التأمين على الممتلكات، موضعاً ان فصل الحسابين يرجع إلى اختلاف طبيعة نشاط التأمين وتنوعها واختلاف قيم أقساطها.

وأوضح أنه يجري حالياً وضع النظام الأساسي للصندوق كشخصية اعتبارية وتحديد النسبة المئوية من أقساط التأمين التي سيتم تحصيلها من كل شركة في كل نشاط من أنشطة التأمين، لافتاً إلى أنه سيتم إرساله إلى مجلس الوزراء لإقراره خلال شهر.

المصدر: مجلة البيان الاقتصادية

رفع الحظر عن التعامل مع إيران يتيح لميونخ ري وشركات إعادة الوساطة الأوروبية معاودة التعامل مع شركات التأمين الإيرانية

دخول الاتفاق النووي بين الاتحاد الأوروبي من جهة وإيران من جهة أخرى، ينطوي على تغييرات مهمة لعل أهمها على المستوى التأميني عودة شركات إعادة الأوربية إلى قبول التعامل مع شركات التأمين الإيرانية. كما يتضمن وقف حظر استيراد النفط الإيراني.

والسماح للأوروبيين بمعاودة التعامل مع إيران على المستوى التأميني يعني أن تعود كبريات شركات إعادة وفي طليعتها ميونخ ري MUNICH RE إلى قبول الإسنادات واتفاقات إعادة التي ترد إليها من شركات التأمين الإيرانية علماً بأن العلاقة بين ميونخ ري MUNICH RE وسوق التأمين الإيرانية تعود إلى حوالى مئة سنة إلى الوراء، وهذا ينسحب على كبار شركات وساطة إعادة التأمين التي تعتبر إيران كبرى الأسواق في منطقة الشرق الأوسط كونها دولة صناعية وذات كثافة سكانية هائلة.

وبهذه المناسبة أعرب أندرو باردو ANDREW BARDOT المدير التنفيذي في المجموعة العالمية لنوادي الحماية والتعويض INTERNATIONAL GROUP FOR P.AND I CLUBS عن سروره بحصول هذا التطور، وقال إنه سوف يتيح لنوادي ال P & I أن تعاود تأمين الناقلات التي تنقل النفط الإيراني، وهي كانت قد توقفت عن ذلك بشكل كامل عندما اتخذ الاتحاد الأوروبي قراراً بمقاطعة إيران ومعاقبة أي أوروبي يتعامل معها في أي مجال.

أما واشنطن فسوف ترفع العقوبات في موعد تحدده لاحقاً، إلا أنها أفرجت في هذه الأثناء عن 4,2 مليارات دولار كانت تحتجزها وهي تمثل قيمة شحنات نفطية صدرتها إيران في أوقات سابقة.

المصدر: مجلة البيان الاقتصادية

ملايين الدولارات الأميركية تعويضاً لأم خضعت لعملية قيصرية تعرض الطفل خلالها لشلل دماغي

بتاريخ 7 أيلول (سبتمبر) 2010 حضرت إلى المستشفى العسكري تريبلر TRIPLER في هاواي HAWAII في الولايات المتحدة الأميركية السيدة لورا ويتني LAURA WHITNEY وهي حامل وتعاني من مخاض، وقد اضطر الأطباء إلى إجراء عملية قيصرية لإخراج الجنين، لأن تاريخها الطبي يبيّن انها أجهضت مرات عدة، وقد وضعت المذكورة صبياً أسمته نوح NOAH هو مصاب بشلل دماغي (PALSÝ). وبيّنت التحقيقات الطبية أن الشلل الدماغى ناتج عن أخطاء طبية وعن التأخر في إجراء وإتمام الولادة القيصرية، كما أكدت لجنة طبية أن الضرر الذي لحق بدماغ الطفل جعله بحاجة إلى عناية طوال حياته.

وقد تقدمت السيدة ويتني بدعوى ضد المستشفى العسكري بواسطة محاميها، ونقل في وسائل الإعلام أن محامي السيدة ويتني والمستشفى العسكري تقدما إلى المحكمة الفدرالية في هاواي بكتاب يبلغها فيها أن الفريقين وافقا على تسوية تقضي بأن يدفع المستشفى العسكري 9 ملايين دولار تعويضاً للسيدة.

وبعد ان تأخذ المحكمة موافقة النائب العام على ذلك تقوم بإبلاغ الفريقين بموافقتها على التسوية.

وقالت محامية المدعية لوريتا شيهان LORETTA SHEEHAN إن الاتفاق ينص على أن يدفع المستشفى 5 ملايين دولار نقداً للأمم فوراً، وأن الملايين الأربعة المتبقية ستدفع للصبي على أقساط خلال مراحل حياته.

المصدر: مجلة البيان الاقتصادية

ملتقى الهند التأميني السابع في مومباي

حرصاً على استمرار وتجديد التواصل مع الاسواق الأجنبية الصديقة التي أبدت استعدادها لدعم سوق التأمين السورية خلال الأزمة التي مرت بها البلاد ، وسعيًا لتجديد الأعمال التي توقفت لفترة معينة بسبب تخوف أصحابها من الأحداث التي جرت في سورية . تم إيفاد المدير الفني السيد سعد جواد علي والمدير المالي السيد نبيل الخطيب لحضور ملتقى الهند السابع في مومباي في الفترة ما بين 2014/1/22-24 ولدى الاجتماع مع ممثلي الشركات الحضور تبين أن الظروف آنفة الذكر قد منعت العديد منهم من تقديم تسعير لبعض الأغذية فتم شرح طبيعة تلك الظروف وأن الأمور تسير باتجاه الحل والحياة الطبيعية في العاصمة ومدن أخرى أما العمليات العسكرية فتتركز في الأرياف، ولدى طلبهم استثناء كل ماله علاقة بالحرب والأخطار الملحقة بها كشرط للتسعير، تم التأكيد على أن هذه الأخطار مستثناة أصلاً في شروط اتفاقاتنا، فوعدوا بدراسة موضوع التسعير. كما تم التباحث مع من ألغوا حصصهم في اتفاقيات محددة للأسباب عينها وجرى توضيح الموقف الحالي ووعدوا بدراسة الموضوع وإعلام الوسيط لدى عودتهم لبلادهم وجرى خلال هذا الملتقى عرض الطاقات الاستيعابية المتاحة لدى شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين والنتائج الايجابية المحققة لكافة الفروع رغم الظروف مما شجع على إعادة العلاقات والتعاون المشترك، فتم الاتفاق على إسناد أعمال اختيارية عن طريق أحد الوسطاء في الهند وعرض الأعمال على الاتحادية إضافة إلى إرسال شروط تجديد الاتفاقيات والاستعداد لتوزيع الحصص فيها كما نفى ممثلو شركات مصرية موضوع عدم قبول أعمال من سورية وليبيا وتونس واليمن وطالبوا بإرسال شروط الاتفاقيات لهم لدراستها وإقرار المناسب ...

كما بحث موضوع الوثائق المطلوبة لهيئة الإشراف على التأمين في الهند IRDA لإنجازها قبل موعد التجديد القادم. وقدمت الاتحادية شكرها لكل من يتعاون معها وأكدت أنها قد وزعت التغطيات بنجاح وأنها ملتزمة بشروط السداد، وقد توصلت لطرق تلبي موضوع سداد الأرصدة وتتلافى بها العوائق المفروضة على أداء الالتزامات وهناك أغطية زيادة خسارة جديدة تتم دراستها. ونقل وفد الاتحادية تحيات وتمنيات الدكتور عزيز صقر رئيس مجلس الإدارة بالنجاح الدائم لجميع من استمر بدعم شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين والسوق السورية بشكل عام.

المصدر: مجلة التأمين والمعرفة



الاجتماع السنوي للاتحاد السوري لشركات التأمين

عقد الاتحاد السوري لشركات التأمين بتاريخ 1/3/2014 في فندق الداما روز لقاءً جمع موظفي الأمانة العامة وموظفي مراكز تجمعات الإلزامي لمدينة دمشق وريفها حيث كان جدول أعمال هذا اللقاء على الشكل الآتي:

1- محاضرة تثقيفية لموظفي تجمعات الإلزامي في مدينة دمشق وريفها:

تم خلالها تسليط الضوء على هيكلية عقد التأمين الإلزامي ومضمونه من حيث التغطيات والاستثناءات وكان الهدف من هذه المحاضرة زيادة المعرفة والمعلومات لدى موظفي إصدار العقود بالمراكز في كل ما يتعلق بكيفية إصدار عقد تأمين إلزامي للمركبات مما يضمن تزويد المواطنين بمضمون هذا العقد عند الحاجة والاستفسار.

2- اجتماع جمع موظفي الأمانة وموظفي تجمعات الإلزامي إيماناً من السيد الأمين العام بأهمية التواصل بين الإدارة والموظفين العاملين تم خلاله مناقشة سير أعمال الإدارات والأقسام.

كما تم تكريم بعض الموظفين كأبطال إنتاج لعام 2013.

وتم أيضاً تقديم عرض لبرنامج جديد لتقييم الموظفين من قبل شركة المنقذ يوضح آلية عمل البرنامج ودوره في تطوير الموظف ومتابعة وضعه.



المُدرب: عامر روفائيل



أثناء المحاضرة



ACTIVITIES





ACTIVITIES



من الحضور



أسرة الاتحاد السوري لشركات التأمين



الأمين العام:
المهندس سامر العشي



تكريم السيد الأمين العام



نائب رئيس مجلس الإدارة:
السيد مهند الشمان



تكريم السيد مازن قطان موظف مميز لعام 2013



تكريم السيدة ريم شرفاوي بطل إنتاج لعام 2013



تكريم الموظفة مروة حمزة
بطل إنتاج / مراكز التأمين الإلزامي لعام 2013



تكريم الموظفة لمى زغور
بطل إنتاج / مراكز التأمين الإلزامي لعام 2013

اجتماع مدراء العلاقات العامة في شركات التأمين

عقد الاتحاد السوري لشركات التأمين اجتماعاً ضم المعنيين بإدارات العلاقات العامة في الشركات العاملة في قطاع التأمين، وذلك في فندق الداما روز بتاريخ 2014/3/12، حيث تم التأكيد على مبدأ المشاركة والمساعدة بين كافة شركات التأمين وتقديم مبادرات تهم قطاع التأمين بما يخدم مصلحة العمل.

وقد عقدت الجلسة على مبدأ العصف الذهني (Brain storming) لتقديم أفكار ومقترحات بمشاركة الجميع ورعاية الاتحاد وكان هدفها التأكيد على موجودية القطاع وأهميته. ومن أبرز هذه المقترحات:

- زيادة التوعية التأمينية من قبل جميع شركات قطاع التأمين بالتعاون مع الاتحاد السوري لشركات التأمين وذلك من خلال تكثيف الندوات واللقاءات والأعمال المشتركة.
- إنشاء مجموعة على موقع التواصل الاجتماعي حصرياً للموظفين العاملين في قطاع التأمين السوري كقاعدة أساسية للتواصل بين جميع العاملين في هذا القطاع.



لقطات من الاجتماع



صورة جماعية لمدراء ومسؤولي العلاقات العامة لشركات التأمين



الأمين العام:
المهندس سامر العشي



الأمين العام المهندس سامر العشي
مع مدير العلاقات العامة ورئيس قسم التدريب والتطوير



اجتماع مدراء ورؤساء الأقسام في الاتحاد السوري لشركات التأمين

بدعوة موجهة من السيد الأمين العام تم عقد اجتماع لمدراء ورؤساء الأقسام في الاتحاد بتاريخ 2014/4/2 في فندق داما روز وذلك بهدف مناقشة خطط عمل الأقسام والمديريات في الاتحاد، إضافة إلى ورشة عمل بعنوان " إعداد خطة عمل" للمحاضر السيد ماهر سنجر.



مدراء ورؤساء الأقسام في الاتحاد السوري لشركات التأمين



صورة جماعية لمدراء ورؤساء الأقسام في الاتحاد السوري لشركات التأمين



المحاضر: ماهر سنجر



الأمين العام - مدير إدارة الموارد البشرية



أثناء المحاضرة

Making Sure Your Jewelry Is Insured



If you were recently married or you're busy making plans for what will be one of the most memorable days of your life, there might be one important action that many people forget yet it's vitally important. Studies show that one third of all brides will lose their wedding ring at some point, and since the wedding ring is one of the most valuable pieces of jewelry most people own, insuring it should be on the pre-wedding to-do list. Even if it's not wedding-related, if you have jewelry that is valuable, it's important to have it insured, and your homeowners insurance policy may not be enough.

Who Insures Jewelry?

The first place to call for jewelry insurance is the company holding your homeowners or renters insurance policy. Often, there is a maximum amount of loss that will be covered through your homeowners policy.

For jewelry more valuable than the maximum limit provided by the homeowners or renters policy, purchase a policy rider that specifically covers the loss of the item. Most insurance companies require a current appraisal before they will insure the item and quotes can vary widely. The first place to get a quote is the company holding the homeowners or rental policy. After that, get at least two more quotes. Go to your insurance agent who will contact more than one company on your behalf.



How to pick your next hotel stay

There are other insurance companies that offer specialized jewelry insurance. These may include policies that insure the item for more than its current full value so any appreciation in value is fully covered. Other policies may have no deductible and may not ask for regular appraisals that can quickly add up in cost.

If It's Lost

It's your wedding ring. The last thing you want to do is take it off on your honeymoon, but after swimming with the dolphins in some faraway place, you find out why you should have resisted the urge to wear it in to the water. Somehow, you lost the ring in the water. After wishing you would have left it in the hotel safe, you feel some comfort in the fact that your homeowners insurance will cover the ring once you get home. Sadly, most homeowner's policies only cover a stolen ring. A lost ring may fall back on you to replace. To get around this, check with your insurer to see if it's covered, and if it's not, you may need a supplemental policy.

How About Damage?

What if a diamond falls out or the ring slips in to your garbage disposal? Depending on your policy, damage, much like a loss, may or may not be covered. Making assumptions about your policy can be a costly mistake. When you ask about how the policy covers loss, ask about damage as well.

The Bottom Line

Your homeowners insurance might be fine for basic coverage, but for valuable possessions or lost or damaged jewelry, a supplemental policy rider or specialized jewelry insurance from another company may be the best way to protect those items that not only hold financial value, but sentimental value as well.





Do you have the right car insurance? Do you have enough coverage? While most people know whether they have liability, collision and/or comprehensive coverage, few people pay much attention to their insurance coverage until after they've been in an accident. Shopping for car insurance is a financial planning topic that is often overlooked, since most teenagers are added to mom and dad's insurance policy when they first get behind the wheel, and then later shop for the least expensive policy when they have to pay the bill on their own. In this article we'll go over car insurance coverage and give you some tips to help you get the most for your money.

The Basic Types of Coverage:

Protecting your assets and your health are two of the primary benefits of car insurance. Getting the proper coverage is the first step in the process. These are the basic types of coverage with which most people are familiar:

Liability: This coverage pays for third-party personal injury and death-related claims, as well as any damage to another person's property that occurs as a result of your automobile accident. Liability coverage is required in all but a few states.

Collision: This coverage pays to repair your car after an accident. It is required if you have a loan against your vehicle because the car isn't really yours - it belongs to the bank, which wants to avoid getting stuck with a wrecked car.

Comprehensive: This coverage pays for damage incurred as a result of theft, vandalism, fire, water, etc. If you paid cash for your car or paid off your car loan, you may not need collision or comprehensive coverage.

Additional Coverage

In addition to the coverage listed above, other optional coverage types include the following:

Full Tort / Limited Tort: You can reduce your insurance bill if you give up your right to sue in the event of an accident. However, giving up your rights is rarely a smart financial move.

Medical Payments / Personal Injury Protection: Personal injury protection pays the cost of medical bills for the policyholder and passengers. If you have good health insurance coverage, this may not be necessary.

Towing: Towing coverage pays for a tow if your vehicle cannot be driven after an accident. If you are a member of an automobile service, or if your vehicle comes with roadside assistance provided by the manufacturer, this coverage is unnecessary.

Glass Breakage: Some companies do not cover broken glass under their collision or comprehensive policies. In general, this coverage is not worth the long-term cost.

Rental: This insurance option covers the cost of a rental car, but rental cars are so inexpensive that it may not be worth paying for this coverage.

Factors That Impact Your Rates

In addition to the specific coverage options that you select, other factors that affect your auto insurance rates include the following:

Age: Younger, less experienced drivers have higher insurance rates.

Gender: Men have higher rates than women.

Demographics: People living in high-crime areas pay more than those living in low-crime areas.

Claims: Accident-prone drivers pay more. If you want to keep your rates low, keep the number of claims that you file to a minimum.

Moving Violations: Speeding and other moving violations all have a negative impact on your insurance bill. Obey the law to help keep your rates from rising.

Vehicle Choice: Sports cars cost more to insure than sedans, and expensive cars cost more to insure than cheap

ones do. Looking into the cost of insurance before you purchase that new car could help you save a bundle on your car insurance.

Driving Habits: The number of miles that you drive, whether or not you use your car for work, and the distance between your home and work all play a role in determining your rates.

Theft Deterrent Systems: If you have an alarm on your car, you'll pay less to insure your vehicle.

Safety Devices: Air bags and anti-lock brakes both work in your favor by keeping you safer and lowering your insurance bill.

Accident Prevention Training: Some companies offer discounts if you take a driver's education training course.

Multiple Policies: If you have more than one car and/or also have homeowner or renter's insurance, keep in mind that many insurance companies offer discounts based on the number of policies that you have with them.

Payment Plan: Some insurance companies offer discounts based on your payment plan. Paying your entire yearly bill at one time, instead of in installments, may lead to a discount.

Credit Score: Good credit lowers your car insurance rates. Bad credit increases them.

Shopping Tips

When you're in the market for car insurance, careful shopping is a must. Prices, features and benefits vary widely from company to company. Minimum coverage requirements vary too.

Comparison shopping is always a smart thing to do, and there are many websites designed to help consumers compare insurance policy prices. Insurance agents can help too. Independent agents often offer policies from multiple carriers and can help you find the policy best suited to your needs. Before you eschew an agent in favor of an online provider, think carefully about who you are going to call after you have an accident. Your agent has an incentive, in the form of your repeat business, to provide good service, while an online service may come up short.

Before you buy a policy, research your policy provider - regardless of who it is. Numerous firms rate the financial health of insurance companies, and your state also has an insurance website that rates firms based on the number of complaints they have received.

Conclusion

Shopping wisely can help you protect your health, your assets and your wallet, so put forth the effort to determine the type and amount of coverage that you need. Also make sure that you review and understand your policy before you sign on the dotted line. If you plan well, you'll be pleased with the results, should you ever find the need to put your policy to the test by making a claim.





Those who are new to the business are discovering that new ways of marketing oneself are becoming necessary. Read on as we explore some of the ways in which advisors are increasingly choosing to promote their businesses.

Financial Advisory One-Stop Shopping

One method of "prospecting" that advisors are increasingly turning to is offering multiple lines of business or service. This can have several advantages, as it allows for advertising in previously untapped venues. More importantly, it allows advisors to prospect their current client and prospect base for more than one kind of business.

Many financial planning firms now offer "one-stop shopping," encompassing investments, all lines of insurance, income tax preparation, mortgages, comprehensive financial planning, business and estate planning, and much more. As stated previously, these firms are often able to get additional business from clients and prospects in some or all of the other areas of planning that they offer. Obviously, this can substantially leverage their profits with virtually no additional expense.

Three Leader Lines

If you are seriously considering following this path in order to grow your business, one important factor to consider is that some products and services will lend themselves more readily to marketing to the general public than others. Three main types of business that fall into this category are property and casualty insurance, income-tax preparation and mortgages. Because all three of these are needed by virtually everyone at some point, they can be considered good "leader" lines of business to offer. Then, once a relationship has been established, it is much easier to generate additional business in other areas.

Income-Tax Planning

Income-tax planning is perhaps the one of the easiest ways to get new customers in the door. While more and more people are now able to do their taxes online, actual tax planning is much harder for the do-it-yourself segment to obtain.

The ability to offer this service provides advisors with an enormous advantage over the competition. This is because customers that pay to have their taxes done professionally are more likely to have complex returns, which often results from having investment, self-employment or rental income.

But more importantly, because all taxable income from all sources must be reported, simply preparing the return will provide an excellent window into the client's current financial situation. Advisors will soon discover that while many prospects may be loathe to give up their personal financial data, those same prospects will think nothing of divulging their entire financial lives to their tax preparer, regardless of what other products or services he or she may offer.

Doing taxes can provide a convenient end-run around many of the emotional barriers and obstacles that can often surface during any type of sales-oriented, information-gathering interview.

It also often provides a more accurate picture of where a client is financially than the client can provide, even if he or she is willing, as many times clients will not have the tax knowledge needed to know if a problem exists.

Mortgages

Mortgages can be an even more effective way to generate business, if for no other reason than the amount of personal financial information that must be disclosed. Borrowers must provide not only their last two years of tax returns, but also their credit reports and a complete cash flow and balance sheet statement.

Furthermore, this is a golden opportunity to sit down with prospective borrowers and talk about their budgets, debt retirement and general financial future goals. Most mortgage prospects are already thinking about these things when they are trying to buy a house, so the emotional hurdles are usually much smaller in this context than normal.

Mortgages also provide a specific opportunity to sell life insurance, whether mortgage-term or universal life insurance, which can accumulate enough cash value to pay off the mortgage if necessary.

Property and Casualty Insurance

Lastly, selling property/casualty insurance, especially homeowner or car insurance, can greatly expand an advisor's client base. If the advisor also offers mortgages as a service, homeowners' coverage would complement this service. As long as the advisor can offer competitive rates, he or she will bring in business that might not be reached otherwise.

Balance Business Volumes with Work Expectations

One critical factor for advisors to remember, however, is that all additional lines of business will bring additional work - and additional liability. Realistic cost versus profit projections must be run before venturing into a new line of work; there must be a reasonable expectation of profit from the new product or service offered before adding it to one's business.

Income-tax preparation, for example, will require that the advisor deal with a host of new issues that go beyond actual tax preparation, such as setting up tax payment plans, dealing with the IRS and state tax offices, filing late and extended returns, and much more. The advisor must be prepared to deal with those issues before branching out into this line of service. Mortgages and property-casualty insurance likewise have their respective issues to contend with.

However, in most cases, for the advisor who is prepared to add an additional line of business, doing so will lead to an increase in business that far outweighs the risks and drawbacks.





Build your know-how

Bridging up your know-how means managing your knowledge in an efficient and effective way to arrive at your planned goals and objectives.

The goal of this management and building up your know-how is to be used in your daily life in addition to adding value to your career and future.

But the question is how can you manage your knowledge? Why should you seek the know-how and knowledge?

In a simple word, because the know-how and knowledge are the light and vision, you have to work on increasing your reserves from both of them and that may depend on taking some actions as follows:

1. A people without the knowledge of their past history, origin and culture is like a tree without roots. Thus you have to start with you're the base of your knowledge (history) in order to develop your know-how and the correct principles of a long term and accumulated.
2. Extract results from your own experience and avoid negative events through enhancing concentration on the successful and creative aspects.
3. Develop your skills using training programs and never fear following new course fields whatever the results may lead to..
4. Enlarge your education depending on the available methods as internet, virtual universities, E- learning etc.
5. Make senses to all information you have gotten because knowledge is knowing what you do not know.

6. Build up correct chains of communication and explain your opinion as long as your opinion is a kind of expression of knowledge.

7. Create your own ways of cooperation depending on your frame of principles and character.

8. Always get a clear and a ready plan for use when needed.

9. The flexibility is an art and a technique at the same time; so be flexible and ready for meeting changes.

10. Transfer your knowledge to others; don't keep it for yourself.

11. Develop your own time management skills to arrive at your planned results within the expected time framework.

12. Expand your public relations in order to increase your opportunities without ignoring alternatives.

13. Have positive initiatives and influence others with your knowledge and know-how.

Finally;

there is a big difference between information and knowledge which is little in comparison to our ignorance that is not considered the first enemy to knowledge since the illusion of knowledge is the greatest one.



Will Filing An Insurance Claim Raise Your Rates?

You buy insurance to protect your home and car from damage, but when an accident happens, is it in your best interest to file a claim? It seems like the answer should be a resounding “yes,” but a middling “maybe” is a far better response. Why the ambiguity? The decision to file a claim can have a major impact on your insurance rates, even if the accident was minor or was not your fault.

The Claim Game

Regardless of the scope of the accident or who was at fault, the number of insurance claims you file has a direct impact on your rates. The greater the number of claims filed, the greater the likelihood of a rate hike. File too many claims and the insurance company may

not renew your policy. Similarly, if the claim is being filed based on damage that you caused, your rates will almost surely rise.

On the other hand, if you aren't at fault, your rates may or may not remain unchanged. Getting hit from behind when your car is parked or having siding blow off of your house during a storm are clearly not your fault and may not result in rate hikes, but this isn't always the case. Mitigating circumstances, such as the number of previous claims you have filed, the number of speeding tickets you have received, the frequency of natural disasters in your area (earthquakes, hurricanes, floods) and even a low credit rating can all cause your rates to go up even if the latest claim was made for damage that you did not cause.

Most/Least Damaging Claims

When it comes to rate hikes, not all claims are created equal. Dog bites, slip-and-fall personal injury claims, water damage and mold are red flag items to insurers. These items tend to have a negative impact on your rates and on your insurer's willingness to continue providing coverage.

On the other hand, the much dreaded speeding ticket may not cause a rate hike at all. Many companies forgive the first ticket. The same goes for a minor automobile accident or a small claim against your homeowner's insurance policy.

How to pick your next hotel stay

Filing a claim often results in a rate hike that could be in the 20 - 40 % range. The increased rates stay in effect for years, although the size and longevity of the hike can vary widely from insurer to insurer. At some firms the increase lasts just two years, while at others it may last for five. If your insurer drops your coverage, you may be forced to purchase high-risk insurance, which can come with extraordinarily expensive premiums.

To File or Not to File?

There are no hard-and-fast rules around rate hikes. What one company forgives, another won't forget. Because any claim at all may pose a risk to your rates, understanding your policy is the first step toward protecting your wallet. If you know that your first accident is forgiven or that a previously filed claim won't count against you after a certain number of years, the decision of whether or not to file a claim can be made with advance knowledge of the impact it will or won't have on your rates. Talking to your agent about the insurance company's policies long

before you need to file a claim is also important. Some agents are obligated to report you to the company if you even discuss a potential claim and choose not to file. For this reason, you also don't want to wait until you need to file a claim to inquire about your insurer's policy regarding consultation with your agent.

Regardless of your situation, minimizing the number of claims you file is the key to protecting your insurance rates from a substantial increase. A good rule to follow is to only file a claim in the event of catastrophic loss. If your car gets a dent on the bumper or a few shingles blow off of the roof on your house, you may be better off if you take care of the expense on your own.

If your car is totaled in an accident or the entire roof of your house caves in, filing a claim becomes a much more economically feasible exercise. Just keep in mind that even though you have coverage and have paid your premiums on time for years, your insurance company may decline to renew your coverage when your policy expires.

The Bottom Line

When you pay your insurance premiums regularly and on time, it may seem like you should be able to file as many legitimate claims as you want. Unfortunately, the industry doesn't work this way. Filing too many claims or certain kinds of claims can have an adverse effect on your insurance rates or even get your policy canceled altogether after the claim has been paid. To avoid unfair rate hikes and unpleasant financial surprises, do your homework and learn about your particular insurer's policies and industry practices long before you ever need to file a claim.

كان لنجاح نظام التأمين الإلزامي في الجمهورية العربية السورية، منذ تأسيسه في عام 1974 للمركبات السورية والأجنبية العابرة، الأثر الكبير في تطوير وتوسيع أعمال سوق التأمين السورية. فقد تم تحديث وتطوير التشريعات والقوانين على مدار العقود الأربعة الماضية مما تسبب في هذا التطور السريع بالإضافة إلى التجربة الفريدة من نوعها بما يخص تجمعات التأمين الإلزامي التي تأسست بموجب اتفاقية بين شركات التأمين في السوق السورية عام 2009.

ونستطيع القول بأن التجربة الفريدة التي قام بها الاتحاد السوري لشركات التأمين في مجال التأمين الإلزامي والمراكز الموحدة قد أثبتت نجاحها على مر السنوات السبع الفائتة في سورية على المستويين المحلي والعربي والإقليمي .. وبطبيعة الحال لم يكن ذلك ليتحقق لولا وجود الكفاءات المخلصة والجهود البناءة والرغبة الحقيقية والدعم الحكومي، حيث أضحت تلك التجربة المثل الأعلى مقارنة بما كان هذا القطاع يعانيه من حالات الفوضى في كثير من البلدان بما فيها البلدان المتقدمة. وقد أحدثت مجمعات التأمين الإلزامي علامة فارقة في سوق التأمين من خلال تحقيق مجموعة من الفوائد أهمها:

- تنظيم سوق التأمين وعدالة توزيع الأخطار بين جميع الشركات العاملة في السوق السورية.
- تحقيق مظهر حضاري وسرعة ودقة في إنجاز المعاملات.
- توفير قاعدة بيانات ساهمت في دقة المعلومات والاحصائيات بسبب الأتمتة الشاملة.
- إتاحة الفرصة أمام الشركات للتركيز على أنواع التأمين الاختيارية.
- إنهاء حالة الفوضى والأشخاص المسيئين عن طريق تنظيم تلك الفوضى في عمليات الإصدار السابقة.
- إنهاء التعقيدات والروتين والمنافسة غير الشريفة بين معقبي المعاملات.

وحيث أن نظام التأمين الإلزامي يغطي الأضرار التي يسببها مالك أو سائق المركبة للغير والناجمة عن حوادث السير، فإن معظم دول العالم قد شرعت وقوننت هذا النظام لما وجدت فيه من حماية للممتلكات العامة والخاصة وكذلك للأشخاص العابرين للطرق، ونقل كافة هذه الأخطار وآثارها إلى شركات التأمين، بالإضافة إلى عدم إشغال المحاكم في نزاعات بين المسبب للضرر والمتضرر بتوفيرها الحماية لكلا الطرفين، وبنفس الوقت أوجدت الاستثمار الملائم لشركات التأمين لتوسيع الملاءة المالية والتدفق النقدي السريع، علماً بأن هذا النوع من التأمينات يعتبر محركاً تسويقياً هاماً لباقي المنتجات التأمينية.

إننا نرى بأن وضع التطوير الدائم للتشريعات الناضمة لعمل التأمين الإلزامي في أي بلد يحقق التطور والتقدم كما هي الحال في البنى التحتية الضرورية لبناء نظام تأميني متطور.



بقلم المهندس: سامر العش

أمين عام

الاتحاد السوري لشركات التأمين

نظام تأميني متطور



We Care



شريك الأفضل
للتأمين الصحي في سورية



دمشق - بحصة - بناء التحاس - طابق رابع

Damascus - Bahsa - Nahas Building 4th Floor
Tel.: +963 11 231 2742 - Fax: +963 11 231 9857



ميدسير

إدارة نفقات صحية