



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

التأمين والمعرفة

مجلة فصلية تخصصية في عالم التأمين

Four Inexpensive Ways
to Get **Healthcare**



التأمين في الظروف
الاستثنائية ...
بين الهجوم والدفاع

قياس الخطر وإدارته

**Disability insurance
for business owners**

أ. حازم تقي الدين :
بإمكاننا مجارة التوسع المنتظر
في أعداد المؤمنين صحياً في سوريا

CONTENTS



المدير المسؤول:
أ. مهند محمد موفق السمان

المجلس الاستشاري:
أ. سامر بكداش
أ. حازم دويك
م. هيثم الحريري
أ. مروان مطر جي

رئيس التحرير:
م. سامر العش

المستشار القانوني:
المحامي رياض الكردي

الإشراف العام:
فاديا موسى

المسؤول الإعلامي:
مازن النوري

الترجمة و التدقيق اللغوي:
أنس السعدي

التصوير الفني:
عامر الرفاعي

الإخراج الفني:
سليمان قباني

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

- 70 | Sell yourself
- 73 | Disability Insurance For Business Owners
- 74 | What is term insurance?
- 75 | Four Inexpensive Ways to Get Healthcar

إحصائيات

- 6 | أداء قطاع التأمين في بورصة دمشق بالنصف الأول من عام ٢٠١٤

حوار العدد

- 14 | أحازم تقي الدين مدير عام شركة ميد سير في حوار خاص مع التأمين والمعرفة: إن الأزمة الكبيرة التي يمر بها بلدنا الحبيب سوريا أثرت على البلد في كل المجالات، ولكن هذا التأثير والحمد لله لم ينعكس على أداء شركتنا من الناحية المهنية .

ثقافة تأمينية

- 18 | إعادة التأمين
- 20 | التأمين في الظروف الاستثنائية
- 22 | مونوبولي التأمين

توعية تأمينية

- 30 | قياس الخطر وإدارته
- 34 | مقدمة عقد تأمين
- 36 | كيفية اختيار التأمين على الحياة

أخبار التأمين

أخبار التأمين المحلية

- 48 | الحلقي يفتتح شركة الرعاية الطبية للتأمين الصحي

أخبار التأمين العربية

- 55 | صدور بيانات سوق التأمين المصرية لعام ٢٠١٣

أخبار التأمين العالمية

- 56 | شركة تأمين مهددة بدفع أعلى قيمة تأمين في تاريخ روسيا

تأكد من أنهم سيواصلون الطريق

تأمين الحياة مع أخطار الحرب والشغب

- قيمة المنفعة التكافلية: من 600.000 ليرة سورية ولخاية 1.000.000 ليرة سورية.
- الاشتراك التكافلي السنوي الصافي: إبتداءً من 4100 ليرة سورية + الطوابع والرسوم.
- مدة العقد : سنة واحدة قابلة للتجديد.
- العمر المقبول: بين 30 و 55 سنة للأفراد / بين 11 و 65 للمجموعات.
- نطاق التغطية: الجمهورية العربية السورية.
- جنسية المؤمن لهم: السوريون ومن في حكمهم والعرب ممن لديهم إقامة قانونية في سورية.
- تنحصر ضمانات العقد بالتالي:
 1. الوفاة الطبيعية أو الناجمة عن حادث مضمون.
 2. تضمن الشركة كافة الوفيات الواقعة بسبب ناجم عن الحرب، الغزو، أعمال العدوان الأجنبي، العدوان والأعمال العسكرية سواء كانت الحرب معلنة أو غير معلنة، التمرد.كل ذلك مشروطاً بعدم مشاركة المؤمن له في أي من أعمال (الشغب والإرهاب و الحرب) وعدم حمله أي سلاح بغض النظر عن الأسباب الموجبة لحمل هذا السلاح.

تكافل معنا
وطمئن قلبك



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

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

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

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



يبلغ عدد شركات التأمين العاملة في السوق السورية ثلاثة عشر شركة موزعة على شركة حكومية واحدة واثنين عشرة شركة تأمين خاصة منها عشر شركات تأمين تقليدي وشركتان للتأمين التكافلي (الإسلامي)، وبلغ حجمه (مجموع أقساط التأمين) مع نهاية عام ٢٠١٣ أكثر من ١٣.٨ مليار ليرة.

أما بالنسبة لشركات التأمين المدرجة أسهمها بسوق دمشق للأوراق المالية فقد بلغت مع نهاية النصف الأول من عام ٢٠١٤ ست شركات وهي آروب سورية، الوطنية للتأمين، المتحدة للتأمين، العقيلة للتأمين التكافلي، السورية الكويتية للتأمين، سوليدارتي للتأمين* من أصل ثلاثة وعشرين شركة مدرجة أسهمها بالسوق.

ويمثل قطاع التأمين ما نسبته ٨ % من إجمالي رساميل الشركات المدرجة بالسوق بقيمتها الاسمية. وقد بلغ إجمالي القيمة السوقية لأسهم شركات التأمين المدرجة بالسوق ٨.٢١٨ مليار ليرة تمثل ٦.٣٤ % من إجمالي القيمة السوقية للأسهم المدرجة (١٢٩.٥٧ مليار ليرة) بحسب بيانات النصف الأول من العام الجاري.



توزع التداول على أسهم قطاع التأمين بالسوق خلال النصف الأول من العام الجاري

تشير بيانات البورصة بأن قطاع التأمين استحوذ على حوالي ١٥% من إجمالي التداولات بالسوق خلال النصف الأول من العام. وقد بلغ عدد أسهم التأمين المتداولة ثلاثة فقط وهي سهم "الوطنية للتأمين" وسهم "العقيلة للتأمين التكافلي" و سهم "السورية الكويتية للتأمين" من أصل ستة أسهم مدرجة بالسوق وسجل سهمان فقط تغيراً بأسعارهما بينما حافظ السهم الثالث على سعره. وكان واضحاً تركيز التداول على سهمي شركة العقيلة للتأمين التكافلي والشركة السورية الكويتية للتأمين واللذان استحوذتا على ٩٩% من إجمالي التداولات على مستوى قطاع التأمين بالسوق، وهما ١٥% على مستوى السوق ككل. وكانت شركة العقيلة للتأمين التكافلي الأكثر نشاطاً بالسوق من حيث عدد الصفقات إذ تم التداول عليها من خلال ١٥٠ صفقة من أصل ١٥٩ صفقة على مستوى قطاع التأمين و ٣١١٤ صفقة على مستوى السوق.

الأسهم الرابحة:

- سهم "العقيلة للتأمين التكافلي" أغلق عند مستوى ٩٤.٥ ليرة مرتفعاً بنسبة ٢.٤% عن نهاية العام الماضي، وبلغ حجم التداول عليه حوالي ١.١٣ مليون سهم بقيمة ١٠٥.٨ مليون ليرة وبلغت حصته من إجمالي قيمة التداولات خلال النصف الأول ما نسبته ٧.٦%.

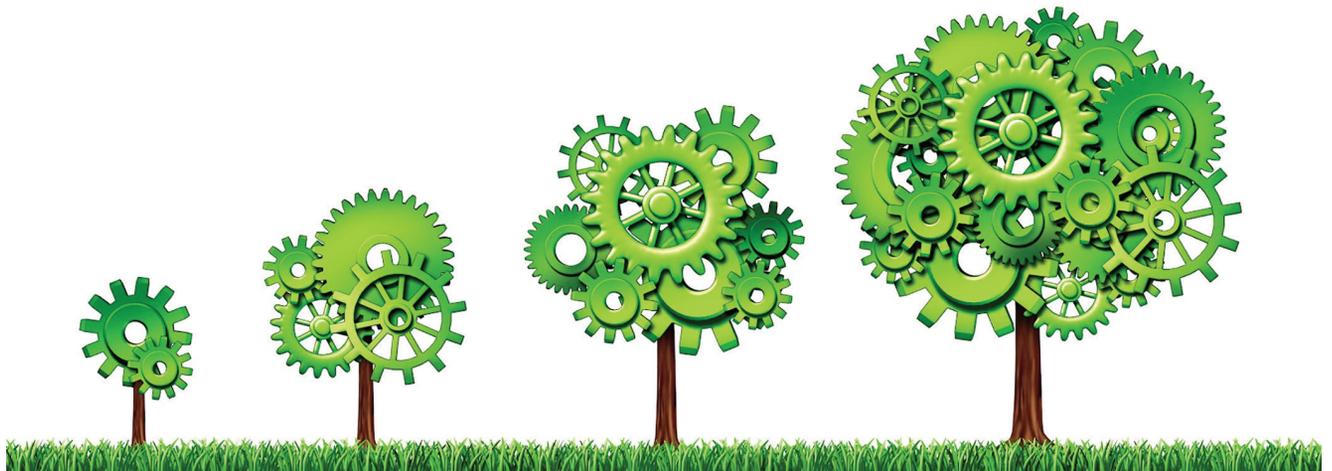
الأسهم المتراجعة:

- سهم "الوطنية للتأمين" أغلق عند مستوى ١١٨.٥ ليرة منخفضاً بنسبة ١١% عن نهاية العام الماضي، وبلغ حجم التداول عليه حوالي ٤.٤ ألف سهم بقيمة ٥٨٥.٦ ألف ليرة وبلغت حصته من إجمالي قيمة التداولات خلال الشهر ما نسبته ٠.٤%.

الأسهم التي حافظت على أسعارها:

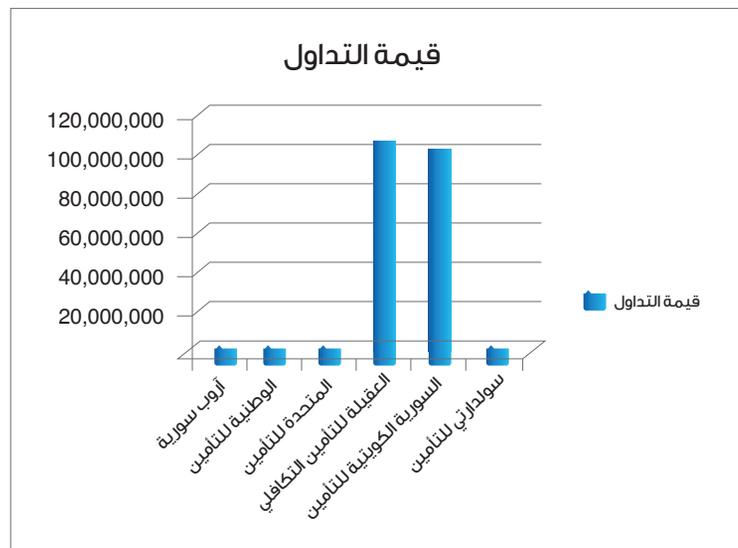
- سهم "السورية الكويتية للتأمين" أغلق عند مستوى ١٢٠.٦٦ ليرة محافظاً على سعره بالمقارنة مع نهاية العام الماضي، وبلغ حجم التداول عليه حوالي ٨٥٠ ألف سهم بقيمة ١٠٢.٤٢٥ مليون ليرة وبلغت حصته من إجمالي قيمة التداولات خلال الشهر ما نسبته ٧.٣٨%.

في حين أن أسهم أروب سورية، والمتحدة للتأمين، وسوليدارتي للتأمين لم يتم التداول عليها.



رمز الشركة	اسم الشركة	رأسمال الشركة	القيمة الاسمية للسهم	إجمالي أسهم الشركة	القيمة السوقية للشركة
AROP	أروب سورية	1,000,000,000	100	10,000,000	1,789,000,000
NIC	الوطنية للتأمين	850,000,000	100	8,500,000	1,007,250,000
UIC	المتحدة للتأمين	850,000,000	100	8,500,000	1,386,350,000
ATI	العقيلة للتأمين	2,000,000,000	100	20,000,000	1,890,000,000
SkIC	السورية الكويتية	850,000,000	100	8,500,000	1,025,610,000
SAIC	سولدارتي للتأمين	1,000,000,000	100	10,000,000	1,120,000,000
المجموع					8,218,210,000

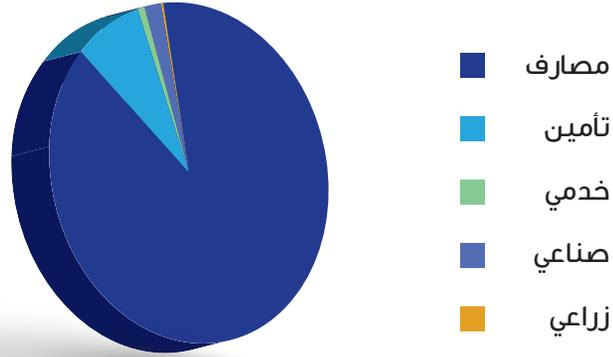
الشركة	سعر الإغلاق نهاية 2013	سعر الإغلاق نهاية حزيران 2014	التغير	نسبة % التغير	حجم التداول	قيمة التداول	عدد الصفقات
أروب سورية	178.90	178.90	-	0 %	-	-	-
الوطنية للتأمين	133.50	118.50	(15)	-11 %	4,415	585,600	7
المتحدة للتأمين	163.10	163.10	-	0 %	-	-	-
العقيلة للتأمين التكافلي	92.25	94.50	2.25	2.4 %	1,132,674	105,804,087	150
السورية الكويتية للتأمين	120.66	120.66	-	0 %	850,000	102,425,000	2
سولدارتي للتأمين	112.00	112.00	-	0 %	-	-	-
المجموع					1,987,089	208,814,687	159



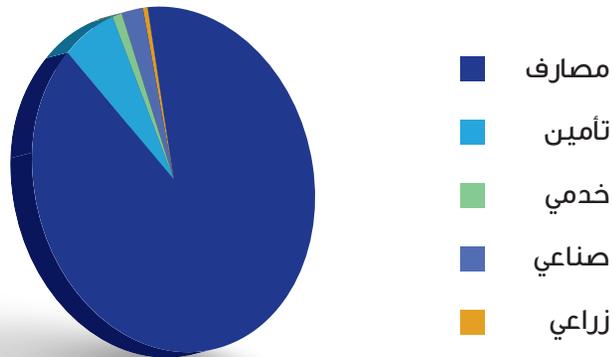
القيمة الرأسمالية للأسهم المدرجة كما هو بـ 2014 / 6 / 30

القيمة السوقية		القيمة الدفترية		القطاع
89.69 %	116,199,410,438	89.11 %	72,348,884,100	مصارف
6.34 %	8,218,210,000	8.07 %	6,550,000,000	تأمين
1.16 %	1,507,060,000	0.80 %	650,000,000	خدمي
2.39 %	3,093,750,000	1.85 %	1,500,000,000	صناعي
0.42 %	539,000,000	0.17 %	140,000,000	زراعي
100.00 %	129,557,430,438	100.00 %	81,188,884,100	المجموع

القيمة الرأسمالية للأسهم المدرجة - بالقيمة الاسمية بحسب القطاع



القيمة الرأسمالية للأسهم المدرجة - بالقيمة السوقية بحسب القطاع





أقساط شركات التأمين السورية عام ٢٠١٣

المصدر: هيئة الإشراف على التأمين

١ - بلغ إجمالي أقساط التأمين التي حققتها جميع الشركات في كافة فروع التأمين عام ٢٠١٣ قرابة ١٤ مليار ليرة سورية (١٣,٩ مليار) بانخفاض عن العام السابق ٢٠١٢ نسبة ١٣,١% والذي بلغت أقساطه ١٦ مليار ليرة، وهي نفس نسبة انخفاض العام ٢٠١٢ عن العام ٢٠١١، أي أن الانخفاض لم يكتسب تسارعاً إضافياً خلال العام الأخير، في حين كانت الأقساط قبل الأزمة عام ٢٠١٠ قرابة ١٨,٨ مليار ليرة سورية.

٢ - إن أكبر انخفاض في الأقساط حصل في فرع التأمين الإلزامي (القانوني) للسيارات (رغم استمرار هذا الفرع متفوقاً على أغلب الفروع إن كان على مستوى السوق ككل أو في كل شركة على حده) حيث كان الانخفاض بنسبة ١٧,٦% أما في تأمين الحريق فقد كان الانخفاض ٤١,٦% عن العام السابق ٢٠١٢.

٣ - إن انخفاض هذين الفرعين بنسب كبيرة هو السبب الأساسي والأهم لانخفاض السوق بنسبة ١٣,١%.

٤ - إن انخفاض أقساط التأمين الإلزامي للسيارات يعود بشكل أساسي إلى عدة عوامل هي انخفاض عدد السيارات المسجلة حديثاً بسبب ضعف حركة تجارة السيارات عدا عن وجود نسبة بسيطة من التهرب من التأمين الإلزامي بفعل ضعف حركة ونشاط السيارات العابرة للقطر دخولاً وخروجاً وبالتالي انخفاض أقساط التأمين الحدودي.

٥ - أما انخفاض أقساط الحريق فيعود بشكل أساسي إلى الأسباب التالية:

- توقف العديد من المشاريع الصناعية وعدم افتتاح الجديد منها بفعل الظروف التي فرضتها الأزمة الراهنة والعقوبات الاقتصادية المرافقة لها .

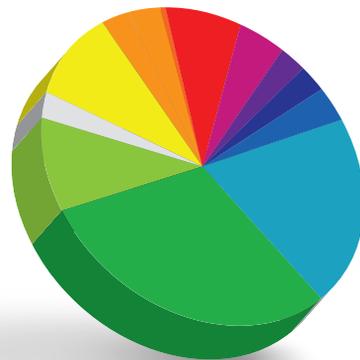
- إلغاء أو عدم تجديد عقود تأمين المشاريع المؤمنة لصالح المصارف بنعاً على طلب البنوك الممولة أو المقرضة وذلك للمنشآت التي تضررت بالأزمة وخاصة المصنعة الصناعية .

- الصعوبة الكبيرة بإيجاد معيد تأمين اختياري للمنشآت الكبيرة بسبب العقوبات المفروضة والتي أدت لخروج معيدي التأمين المهتمين بالعمل مع السوق السورية من هذه السوق .

- اتباع الشركات سياسة اكتتاب متحفظة في المناطق التي شهدت أعمالاً إرهابية.

تطور أقساط إجمالي سوق التأمين السوري وفق الفروع

نسبة نمو عن عام ٢٠١٢	النسبة إلى مجموع الأقساط	مجموع أقساط عام 2013	نسبة نمو عن 2011	النسبة إلى مجموع الأقساط	مجموع أقساط عام 2012	الفروع
1.62%	1.55%	214,831,922	-23.43%	1.32%	211,410,286	حياة
30.21%	9.22%	1,275,928,322	-31.05%	6.11%	979,880,221	نقل
-18.47%	28.74%	3,977,764,612	-19.55%	30.42%	4,878,678,895	السيارات الزامي
-10.49%	11.21%	1,550,659,865	-33.94%	10.80%	1,732,357,086	السيارات شامل
-9.95%	36.08%	4,992,997,927	24.65%	34.57%	5,544,394,852	الصحي
-13.45%	0.75%	103,247,014	-67.17%	0.74%	119,286,463	الهندسي
-82.24%	0.02%	2,630,000	-95.12%	0.09%	14,812,214	الطيران
122.29%	0.70%	97,253,538	-37.48%	0.27%	43,750,194	مسؤوليات
-37.64%	0.20%	27,651,450	-28.13%	0.28%	44,339,099	تأمين شخصي
-11.98%	2.82%	389,753,673	21.85%	2.76%	442,813,047	الحوادث العامة
-41.75%	8.33%	1,153,336,427	-18.83%	12.35%	1,980,119,786	الحريق
12.72%	0.38%	52,412,557	-25.16%	0.29%	46,497,901	تأمين السفر
-13.72%	100.00%	13,838,467,307	-13.28%	100.00%	16,038,340,034	المجموع



- حياة
- نقل
- السيارات الزامي
- السيارات شامل
- الصحي
- الهندسي
- الطيران
- مسؤوليات
- تأمين شخصي
- الحوادث العامة
- الحريق
- تأمين السفر

معنا أصبح بإمكانك تطوير عملك



لمزيد من المعلومات يرجى زيارة أقرب فرع من فروعنا

www.bbsfbank.com

القرض المهني

بنك ييمو السعودي الفرنسي



منا و فينا ...

خبرته في قطاع التأمين سبقت عمله في سورية وأسست لأن يكون واحداً من أكفأ مؤسسي ومدراء شركات إدارة النفقات الطبية.

لقد مكث حازم تقي الدين ٢٠ عاماً في الولايات المتحدة الأمريكية منذ العام ١٩٨١ حيث درس هناك إدارة الأعمال ثم أنشأ شركة لإدارة نفقات حوادث السيارات، أي الكفالات، عام ٢٠٠١ وعمل في مجال التأمين ككل من امتهّن العمل في هذا القطاع حين كان غير مرخص لا يخضع لتشريعات تنظمه . وافتتح مكتباً في بيروت وآخر في لندن لإدارة عمله الذي امتد ليطال كل أنواع التأمين. بعد ذلك أسس "ميد سير" في العام ٢٠٠٤ وتم توثيق أعمال الشركة وفق التشريعات الناطمة .

1- كيف تقيمون أداءكم خلال الأزمة التي تعيشها البلاد منذ ثلاثة أعوام، وهل تراجعت نسبة عوائدكم أم بقيت في وضع مستقر؟

إن الأزمة الكبيرة التي يمر بها بلدنا الحبيب سوريا أثرت على البلد في كل المجالات، ولكن هذا التأثير والحمد لله لم ينعكس على أداء شركتنا من الناحية المهنية .

أما من الناحية المادية من الطبيعي أن نكون قد تأثرنا مثل أغلب القطاعات الاقتصادية في البلد وهذا ثمن ندفعه باختيارنا البقاء والعمل في بلدنا والحمد لله وضعنا سليم وفي تحسن.

2- هل طرحت شركتكم خدمات ومنتجات جديدة أو قامت بتطوير خدمات قديمة في ظل الوضع الراهن؟

للأسف الشديد فإن الحرب على البلد ألقت بظلالها على كافة القطاعات الاقتصادية وقطاع التأمين وخدمات التأمين تأثر جداً. وجوابنا على سؤالك لم يطرح أي منهج جديد، ولكننا طرحنا وبالاتفاق مع بقية الشركات أسلوب وآلية عمل جديدة مع مؤمني المؤسسة العامة السورية للتأمين وهي ما يسمى E claim تساعد في سرعة التعامل وخدمة المؤمنين .

3- بعض مزودي الخدمة يرون أن الشخص المؤمن هو (زبون درجة ثانية) وذلك يعود لتأخر الشركة بالدفع إلى المزودين بمدة أقصرها ثلاثة أشهر قد تكون كفيلة بتغيير قيمة المواد المستهلكة للزبون من علاج أو دواء .



أ. حازم تقي الدين
مدبر عام شركة ميد سير
في حوار خاص مع التأمين والمعرفة



ما تعليقكم على الموضوع وهل من حلول تدرسونها لتحسين قيمة المؤمن في السوق؟

من المعيب أن تطلق هكذا تسمية على حاملي بطاقات التأمين الصحي، وهذا للأسف لا علاقة له بالتأمين وإنما بثقافة مقدم الخدمة، فهناك البعض لا يؤمن بثقافة التأمين ويفضل الإستمرارية بالعمل على الطريقة القديمة أي فتح الجارور ووضع الغلة فيه نهاية العمل، ورفض تطوير عمله ليكون على مستوى حضاري للتعامل مع شركات التأمين وادعاء البعض بأن التسديد يتأخر أكثر من المتفق عليه.

هذا غير واقعي، وإن حصل في فترة قليلة خلال الأزمة ولكن لا يجب أن يؤثر على أداء مقدمي الخدمة.

ونحن نتفق مع البعض بأنه في بعض المجالات هناك زيادة في سعر المواد المستهلكة وهذا يعود إلى تقلبات سعر القطع.

ولكن الأغلبية أصبحت تضع ذلك في حساباتها عند تسعير المنتج، وعليه فالتأخير وإن حصل فلمدة قصيرة ومقدم الخدمة عندما قرر الإنتساب والعمل مع شركات الغدارة لكي يكون من مقدمي الخدمة للمؤمنين على علم بأن تسديد المستحقات يكون خلال ثلاثة أشهر، ومن واجبه كمقدم خدمة أن يلتزم بالتعامل بالإتفاقيات الموقعة مع شركات الإدارة، ونحن نعمل على التسديد في مدة أقل من ثلاثة أشهر.

أما عن سؤالك عن تحسين قيمة المؤمن فإنني أستغرب هكذا طرح، فقيمة المؤمن محفوظة وفي أغلب دول العالم يفضلون مريض التأمين على أي مريض آخر وذلك لأن مقدم الخدمة سيحتفظ بحقه في الحصول على ما يطلبه مهما بلغت الكلفة ضمن امتيازات عقد التأمين.

4- ما مدى التزام مزودي الخدمة (أطباء - مشافي - مخابر - صيدليات) بالتسعيرات المفروضة من قبل وزارة الصحة؟ وهل تتماشى هذه الأسعار مع رغبة كل من المؤمن ومزودي الخدمة؟

للأسف الشديد وفي ظل هذه الأزمة هناك الكثير من مقدمي الخدمة يتذمرون من تسعيرة وزارة الصحة، وهذه سياسة الدولة ولا علاقة لنا بها.

5- ماذا عن نسبة المؤمنين صحياً خلال العام الفائت والحالي، هل هي في تزايد؟

إن عدد المؤمنين صحياً لدينا ازداد في المرحلة الأخيرة ونحن من خلال بنية شركتنا التحتية نستطيع إدارة التأمين الصحي لأضعاف الأعداد الموجودة لدينا، وأقصد هنا إمكانية مجارة التوسع المنتظر في أعداد المؤمنين صحياً في سوريا من خلال القطاع العام والخاص.

6- العائق الأهم يكمن في الجانب التقني، حيث يتطلب وجود شبكة ربط ما بين

المحافظات ومقدمي الخدمات كالأطباء والصيدلة والمشافي والمخابر ومراكز الأشعة ومستلزمات الربط من شبكة هاتف وكهرباء على مدار الساعة، هل من حلول تقومون بدراستها لحل هذه المشاكل التقنية؟

نعم هذا من أصعب المشاكل التي تواجه شركة الإدارة، فحين فقدان الشبكة يكون من الصعب على مقدمي الخدمة التواصل مع برنامج الشركة للحصول على الموافقات المطلوبة، وعليهم الإتصال بنا على الهاتف كي نسهل لهم العمل، وهذا يؤثر على سرعة العمل وخدمة المؤمن. وللأسف الشديد فإنوضع الإتصالات صعب أو معدوم في بعض المناطق الساخنة ولكن علينا التأقلم مع هذه الحالة.

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



7- هناك استغلال من بعض مزودي الخدمة (الأطباء - الصيادلة - المخبريين) للتأمين الصحي بغية تحقيق مزيد من المكاسب كاستخدام بطاقة التأمين لأكثر من مرة في الزيارة ذاتها وبيع الأدوية بشكل غير مضبوط من قبل الصيادلة، إضافة الى بيع علب الدواء الفارغة مستغلين طلب الحصول على العبوة عند بيع دواء تأميني هل من خطوات تقومون بها لضبط هذه الحوادث وما هي الإجراءات التي تتخذونها بحق المخالفين .

للأسف هذا يحصل وهناك أشخاص من صغار النفوس يستغلون برنامج التأمين الصحي لمصالحهم الخاصة، ونحن من خلال خبرتنا وطريقة عملنا نعمل في كثير من الأحيان على كشف ومنع هذه الظاهرة و يصعب في بعض الحالات الكشف عليها وحين نتأكد من هذا نقوم برفض دفع الفواتير. وإن تكررت هذه الحالات نتقدم بشكوى إلى النقابة التي ينتمي إليها مقدم الخدمة.

8- ماهي النشاطات التي تقومون بها ؟ وهل من إعلانات أو دورات توعية لأهمية التأمين الصحي خصوصاً في الفترة الراهنة ؟



تمكنت جميع شركات التأمين المحلية من تجديد اتفاقيات التأمين ولكن بأسعار أعلى واستثناءات أكثر وشروط أصعب ..

إن دور الإعلام والتسويق مهم جداً في زيادة العمل وزيادة حجم محفظة التأمين لدى الشركات، وأذكر حين قام الاتحاد السوري عام ٢٠١١ بحملة إعلانية كانت إيجابية وساعدت في زيادة الوعي التأميني، وللأسف فالأوضاع أثرت كثيراً على ميزانية الدعاية لدى الشركات. وإن شاء الله سيتحسن الوضع وستعود الشركات إلى الإعلانات لمنتجاتها وللتأمين بشكل عام وهذا سيساعد بالتأكيد في زيادة الوعي التأميني ويؤدي إلى زيادة في عدد المؤمنين.



بنك سورية الدولي الإسلامي
Syria International Islamic Bank

سورية الإسلامي

معك ... طول العمر

الإسلام
الدين
الذي
يسمى
بالتقوى

Call Center
033 9393
www.siib.sy



بقلم: أ. على شفا عمري
مستشار في التأمين



إعادة التأمين

هل صحيح أن في إعادة إفادة ؟

يقال عاد علي من فلان مكروه أي صار منه إلتي ...

لاهم أن لا يعرف المستأمن معنى - الإعادة - في التأمين ..
أو معنى - المعيد - كما في قاموس اللغة: أي الحاق المجرب
للأمور العالم بها والمطيق لها !!
لكن ليس مبرراً أن لا يعرف موظف التأمين ما معنى إعادة التأمين ..!

- أول شركة تأمين عالمية متخصصة بإعادة التأمين شركة (كولن ري)
(الألمانية عام ١٨٤٦ .
- أول شركة إعادة تأمين عربية بإنجاز من الاتحاد العام العربي للتأمين
وبمساهمة من أسواق التأمين العربية هي شركة الإعادة العربية
ARABRE التي أنشئت عام ١٩٧١ ومقرها بيروت.
- في سورية: أول شركة إعادة تأمين عربية هي شركة الاتحاد العربي
لإعادة التأمين ARAB UNION RE وأنشئت بموجب القانون رقم ٢/
/ بتاريخ (١٩٧٤-٢-٢٠) الصادر عن رئاسة مجلس اتحاد الجمهوريات
العربية (مصر- ليبيا- سورية) وبدأت أعمالها أوائل عام ١٩٧٦ .

- تتم تغطية إعادة التأمين بإحدى الطرق أو الصور التالية:

- المحاصة النسبية - المشاركة Quotashare

وتعني اقتسام عقد التأمين الأصلي في الحقوق والواجبات بين الشركة
المسندة والإعادة من حيث الأقساط والتعويضات ونسبة مئوية
موحدة .

إعادة التأمين : عملية داخلية- عقد او اتفاق بين طرفين :الأول شركة
التأمين المباشر (الأصلية - المتنازلة - المسندة) والثاني شركة إعادة
التأمين (المتنازل لها- القابلة- المعيدة)

يقوم الطرف الأول بالتنازل عن كل أو جزء من الخطر للطرف الثاني
والذي يتعهد بتحملة بكافة أعبائه مقابل قسط معين يسمى قسط
إعادة التأمين reinsurance premium
تختزل - الإعادة بكلمتين: توزيع الخطر بين المسند (ceding) والمعيد
(reinsurer) وببساطة إعادة التأمين : هي النقلة التالية لعملية التأمين
المباشر بغية ترسيخ طاقة استيعابها , ومؤازرة أعمالها من قبل
المعيد

أي أن المعيد يشد عضد المسند بالحماية المالية وبالتعويض ...
ظهرت فكرة إعادة التأمين في القرن الرابع عشر من خلال تأمين
المخاطرة البحرية والذي يعتبر من أقدم أنواع التأمين .
تبلورت فكرة إعادة التأمين في بداية القرن التاسع عشر من خلال
تأمينات الحريق, وانتشرت شركات إعادة التأمين في أرجاء العالم بزيادة
كبيرة في بداية القرن العشرين .



ومثلما الإعادة في التأمين هناك إعادة التأمين retrocession ودائماً في التأمين تفتيت الخطر وتوزيعه بالمشاركة co-insurance حيث يشترك أكثر من مؤمن في عملية واحدة من إعادة التأمين، يقوم بإدارتها المعيد القائد leading reinsurer ويتبعه الآخرون follower بالغرم والنفهم.

مقابل كشوف الإسناد وكشوف التعويضات من المسند إلى المعيد ، هناك عمولة الإعادة وعمولة الأرباح profit commission من المعيد إلى المسند، ولكل حساباته وميكانيزماته على الجسر الوطيد للنتائج الاعمال .

- من دررشات التأمين أن بعض المستأمنين الكبار يطلبون من المؤمن إعادة تأمينه لدى المعيد فلان ؟ ولهذا يتبجح المؤمن أنه يعيد تأمينه لدى فلان وعلان من المنتسبين إلى نادي المعيد المصنفين دولياً .

تري هل يبقى التصنيف الممتاز excellent " شبة وخرزة زرقاء " تحمي الشركات من الإعسار والإفلاس والاندماج للمعدين الدوليين وكوكبة من الضامنين. لقاء - أيلول - الشهير في كل عام في موتي كارلو - الأعلام - حيث الطبيعة الساحرة والمآدب السخية قيمة مضافة للاتفاقيات والتعريفات " وهيك بدو المعيد " بين التأمين وإعادة التأمين تبقى الشفافية والمرونة SOFTENING وخفض الأسعار والتعويض الفوري CASH LOSS الخبر اليقين لحملة وثائق التأمين .



-الفائض surplus

تحفظ الشركات المسندة بقدر معين من مبلغ تأمين الخطر يسمى خطأ (line) وما فاض عنه يتم إعادته بخطوط محددة وضمن فائض أول وثان.

-زيادة الخسائر excess loss

تغطي الشركة المسندة مبلغاً محدداً يزيد عن احتفاظها من تعويضات الحادث الواحد - الواقعة - ويطلق عليه الأولوية priority

-وقف الخسائر stop loss

تغطي الشركة المسندة لدى معيد التأمين معدل الخسائر (loss ratio) الناتج عن مجموعة تعويضات تزيد عن نسبة معينة متفق عليها من إجمالي صافي الأقساط .

من صور إعادة التأمين :

أ - الطريقة الاختيارية : وهنا مطلق الحرية والخيار للمؤمن الأصلي ولإعادة التأمين في الاحتفاظ والقبول وتحديد الشروط والكيفية الملائمة .. وذلك بطريقة منفردة وباتفاق خاص لكل خطر تأميني جزئياً كان أم كلياً. ولهذا كان الاسم على المسمى - إعادة التأمين الاختياري - وهو من أقدم طرق إعادة التأمين .

ب - إعادة التأمين الإجمالي : يعطى الحرية المطلقة للمؤمن له المباشر - شركة التأمين - في إعادة التأمين ولا يعطى حرية الرفض لإعادة التأمين - المتنازل لها - بل يعني الإلزام ضمن الاسس العملياتية للفريقين .

ج - إعادة التأمين الازامي : ويأتي ذلك من خلال قوانين خاصة إجبارية، محددة النسب الواجب اقتطاعها من الفرع التأميني لدى شركة التأمين المباشر إلى شركة إعادة التأمين لدى شركة التأمين المباشر إلى شركة إعادة التأمين - حصة - بالإضافة الى تحديد نسب عمولة إعادة التأمين وعمولة الأرباح.

وهناك نظام المجموعة pool : وهو اتفاق بين عدد من شركات التأمين والإعادة على تجميع عمليات تأمينية من طبيعة واحدة وإعادة توزيعها فيما بينها بنسب محددة .





التأمين في الظروف الاستثنائية

... بين الهجوم والدفاع

بقلم: نزار بيطار
شركة المتحدة للتأمين



مما

لاشك فيه بأن الأزمة الحالية قد أرخت بظلالها الثقيل على الوضع الاقتصادي والمعيشي والاجتماعي في سورية، ومما هو مؤكد أيضاً أن الجميع قد تأثر سلباً بما حصل ويحصل أفراداً كانوا أم مؤسسات وهذا بالضبط ما حمل بعض شركات التأمين العاملة في السوق السورية على إعادة تحديد حاجات السوق التي ظهرت مؤخراً والتي تجلّى أهمها تغطية أساسية وهي تغطية الحرب وأخطار الإرهاب.

بعض الشركات قد أحجمت عن هذه التغطية وابتعدت عنها بداعي عدم الاستقرار الأمني في أغلب المناطق السورية واعتمدت مبدأ السلامة من خلال مراقبة الوضع الحالي حتى يتحسن أو يستقر. هذه الشركات خسرت حصة كبيرة من السوق وخسرت معها ما هو أهم من هذه الحصة وهو ثقة الزبائن والمشاركين. حيث رسمت هذه السياسات المتحفظة وجهة نظر قاسية بعض الشيء في مخيلة زبائنها بأنهم شركاء كانوا يقبلون بالأخطار العادية فقط والتي لا يترتب عليها أية مطالبات إلا ما ندر وعندما أصبح الزبون بحاجة لتمديد التغطيات لتشمل الإرهاب والحرب تخلت عنه وتركته. يجب أن تتي إدارات شركات التأمين المتحفظة بشدة بأن هكذا زبون لن يعاود العمل معها تحت أي ظرف من الظروف، لأنه وضعها في خانة الخيانة له ولحاجاته. وبالنهاية جميعنا يعرف بأن التأمين ما هو إلا خدمة يجب أن تؤدي على أمثل وجه ويأمل الزبون بأن تكون دائمة ومستمرة في السراء والضراء.

أما بالنسبة للشركات الأخرى فباتت ترى بأنه الآن تكمن الفرصة الحقيقية لزيادة حصتها من الكعكة في السوق، حيث أنها بادرت لضم هؤلاء الزبائن وكانت سخية جداً في منح التغطيات التي تلبى حاجات الزبون من أخطار الحرب والإرهاب لا وبل منحتهم بلا مقابل تغطيات ومنافع وتسهيلات بالدفع وغيرها الكثير من أجل رضاه، لم لا؟ والآن تكمن الفرصة بالسوق بوجهة نظرها. إن الاندفاع لتلبية هذه الحاجة بحد ذاته خطير بل وخطير جداً، فالأقساط السنوية المرتفعة لهكذا تغطيات والتي تعتبر مغناطيس يجذب اهتمام هؤلاء الشركات لايشكل شيئاً عند تحقق المطالبة وعند تقديم فواتير الصيانة أو فواتير الأسياء والحاجيات المسروقة. حتى أن إدارات البعض من هذه الشركات ذهبت لأبعد من ذلك من خلال قبول الخطر وتحمله كاملاً حتى دون مشاركته لأي من شركات إعادة التأمين إما لرفض الشركات

الداعمة الخطر المعروض أو لتأكد شركة التأمين بأنه لن تترتب على هذه البوليصة أية مطالبة في المدى المنظور، فبعد إصدار العقود، وتحملها الخطر بشكل كامل، استلام القسط المترتب عليها والمفاوضة به أمام الشركات المنافسة إما ضمن البيانات المالية السنوية أو من خلال وسائل الاعلام المباشرة وغير المباشرة، بعد كل هذا يأتي اتصال من زبون في يوم حزين من أيام هذه الشركة ليخبرها فيه بأن يد الإرهاب قد وصلت للشيء المؤمن عليه، وبأن العمليات العسكرية قد امتدت لتشمل منطقته. هنا الكارثة، إنه اليوم الذي تخشاه أية شركة تأمين بمشاركة الخطر المؤمن عليه، في حال اعتذرت شركة التأمين عن المطالبة المقدمة سيتحول كلام الزبون المعسول وثناؤه وشكره لإدارة الشركة عند توقيع العقد إلى حقد وكره وتهديد باللجوء إلى القضاء وغير ذلك من تصرفات لاثقة أحياناً وغير لاثقة غالباً. من الضروري على هذه الشركات التي تبالغ أحياناً بخفض أسعارها وقبول كل الأخطار الممكن وغير الممكن قبولها بتنازلات كبيرة أن تتخيل هذه اللحظات الصعبة، لأنه في هذه الأثناء يتم وضع الشركة بالمواجهة مع مسؤولياتها التي قطعها على نفسها عند استلام القسط التأميني وإيداعه بحسابات الشركة.

في النهاية، التأمين بتعريف بسيط هو أن يستطيع المؤمن عليه أن يحمي نفسه من الخسائر المالية الناجمة عن حادث عرضي غير متوقع بدفع مبلغ صغير من المال بصورة دورية يسمى "قسط التأمين"، وبالمثل وفي هكذا ظروف استثنائية نمر بها يجب على شركة التأمين أن تحمي نفسها أيضاً من خلال تطبيق قواعد الاكتتاب وأصوله، والاتفاق مع جميع الشركات في السوق السورية على توحيد العمل فيما بينها وتحقيق أسس العمل الجماعي من أجل الوصول إلى صيغة مشتركة بين الجميع تكفل القيام بأعباء هذه الصناعة وإيفاء جميع المؤمنين حقوقهم كاملة دون نقصان ودون وعود وردية قد لا تستطيع الشركة تنفيذها في حال - لا قدر الله - حصل الخطر وخاصة في ظروف استثنائية كالتالي نعيش.



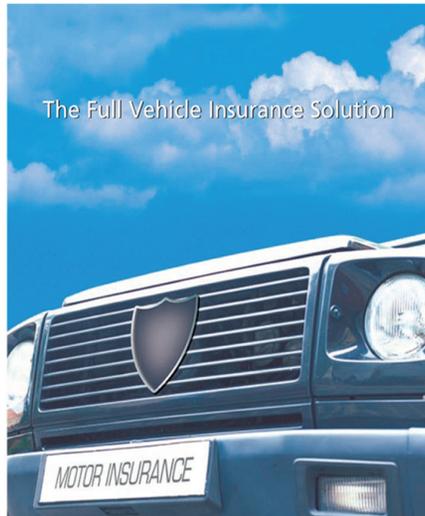
The Full Travel Assistance Solution



The Full Life Assurance Solution



SOWING TRUST SINCE 1944



The Full Vehicle Insurance Solution

شركة التأمين العربية سورية

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 سيتي سنتر

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

حلب - الجميلية - جانب حلويات مهروسة

هاتف: ٢٢٧٩٠٢٦ - ٢١ فاكس: ٢٢٧٨٣٧٢ - ٢١

اللاذقية - شارع المتنبى

هاتف: ٤٨٦٣٥١ - ٤١ فاكس: ٤٨٦٣٥٢ - ٤١

طرطوس - المنشية بناء عرنوق

هاتف: ٢١٠٢٤٠ - ٤٣ فاكس: ٢١٠١٩٢ - ٤٣

حماة - شارع العلمين بناء عدي

هاتف: ٥١٧٠٥٤ - ٣٣ فاكس: ٥١٧٠٥٥ - ٣٣

أنت على أسس متينة



لدعم هذه الشركات في الوقت الذي تزيد كون الأزمة قد طرقت باب المصارف أولاً قبل أن تطرق أي باب آخر.

لا يمكن أن يكتب للمونوبولية الحالية في التأمين النجاح كاستراتيجية حقيقية كونها تعتمد على الربح الحدي الذي لم يأخذ مطلقاً نسبة نمو السوق ولا نسبة التضخم ولا التركزات بالأخطار والتي قد تجعل من حجم التعثر غير مقبول وخاصة مع عدم انطباق السنة المالية على السنة التأمينية وعدم وجود معيدي تأمين مهتمين بالسوق السورية كما في السابق والبحث المستمر عن الربح الحدي كما في لعبة المونوبولي التي تعتبر كل عملية انطلاق من نقطة البداية والعودة إليها تشكل دورة كاملة من عمليات الشراء والبيع والاستدانة والسداد والخسارة والربح ومن تزايد أرباح البعض وتزايد خسائر البعض الآخر أو استعدادهم للخروج من السوق. نخشى ازدياد سرعة دوران لعبة المونوبولي بطريقة دراماتيكية مما سيجعل من الربح الحدي غير متوفر لجميع المتنافسين ويجعل من بعض العاملين في السوق عرضة لمغادرته على الرغم من عدم ازدياد ساعات تقنين الكهرباء.

مونوبولي التأمين

بقلم: ماهر سنجر
شركة الثقة للتأمين



استمتعنا

بما فيه الكفاية ونحن

نمضي الساعات وخاصة مع الانقطاع الطويل للتيار الكهربائي ومازال البعض منا يستمتع في رمي النرد على الرقعة المعروفة بالمونوبولي ومحاولة كل اللاعبين تملك عقارات أكثر للحصول على الربح المتأتي منها قبل منافسيه الممثلين ببقية اللاعبين، وصولاً إلى تملك مجموعة من هذه العقارات ذات اللون الواحد والسعر المحدد مسبقاً للحصول على العائد المرتفع أو شراء العقارات المنفردة بغية منع سيطرة اللاعبين الآخرين على مجموعة العقارات ذات اللون الواحد أو جعلهم يستدينون من المصرف الموجود دائماً "ليس من قبيل المصادفة" لخدمة المستثمرين في أي وقت مقابل الحصول على الرهن اللازم.

وبنظرة مستقلة تعبر عن رأي محايد، يمكن لنا تشبيه هذه الحالة من المنافسة إلى حد كبير بواقع السوق التأمينية اليوم والذي بدأ يتكامل من حيث تنوع الخدمات وكيفية تقديمها وطرق التسعير إلى أن طرقت الأزمة الحالية باب الكثير من الفاعليات الاقتصادية والتجارية وجعلتها خارجة عن نطاق التغطيات التأمينية بكافة أنواعها، كما جعلت من شركات التأمين متنافسة بطريقة مونوبولية على رقعة تتوافر بها القطاعات ذات اللون الواحد والتغطيات التأمينية المتشابهة باحثاً عن الربح الحدي الممكن تحقيقه بغض النظر عن السعر الموضوع والتكاليف الإدارية والتشغيلية هادفة لمنع الشركات الأخرى المنافسة من الحصول على أي فرصة تعزز من خلالها حجم أقساطها ومتجاهلة للمخاطر التي قد تنجم عن عدم الدقة في التسعير وفي تحديد درجة الخطر الحقيقية، مشابهة بذلك قوانين لعبة المونوبولي مع فارق بسيط هو عدم توفر المصرف

حَقِّك أمانه

السوريه العربيه

للتأمين ش م م



مجموعه عوده

سيارتك غاليه عليك...؟ أكيد في أغلى.



رعايه



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

برنامج التأمين الصحي
من السوريه العربيه للتأمين



التأمين وأنظمة التأمينات الاجتماعية والتقاعد

بقلم : أ.رياض الكردي

التأمينات

الاجتماعية نظام قانوني يكاد الإجماع ينعقد على شرعيته لما يحققه من مزايا لمنتهبيه وللمجتمع. والحديث عن هذا النظام لا يقصد منه الاستدلال به على جواز التأمين التجاري، فهو نظام يقوم على مبدأ الاقتطاع الشهري من مرتب أو أجر العامل أو الموظف لدى الدولة، وذلك بجزء نسبي ضئيل ومحدود. فإذا بلغ العامل أو الموظف سن الشيخوخة وأحيل إلى التقاعد فإنه يستحق راتباً شهرياً أكبر من المبلغ الذي كان يقتطع منه شهرياً خلال مدة عمله ويستمر هذا الراتب التقاعدي مادام حياً، ثم ينتقل إلى أسرته التي كان يعيها متى تحققت شروط استفادتها وفق القوانين المرعية.

ويجب التفرقة بين كل من نظام التقاعد وهو خاص بموظفي القطاع العام، ونظام التأمينات الاجتماعية، وهو نظام خاص بالعمال في القطاع الخاص والذي تقوم فيه المؤسسة باقتطاع جزء من أجر العامل إضافة إلى جزء آخر من رب العمل، فإذا ما تعرض العامل لإصابة عمل أو عجز عن العمل بسبب الشيخوخة أو لأسباب أخرى فإنه يستحق تعويضاً مناسباً وفق الأنظمة الخاصة بذلك. وعليه فإن النظامين "التأمينات الاجتماعية والتأمين والمعاشات" يشتركان في العديد من المبادئ والأسس وإن اختلفتا في شكل النتيجة (معاش تقاعدي للموظف - وتعويض للعامل).

وفي كلا النظامين يدفع الموظف أو العامل مبلغاً معيناً وهذا يقابل مبلغ القسط الذي يدفعه المؤمن له في التأمين. وفي كلا النظامين (موظف - عامل) فإن الضمان ليس مجانياً ولا تبرعاً.

وفي نظام التأمينات الاجتماعية يوقع العامل عقداً مع مؤسسة التأمينات الاجتماعية مثل ما يقوم به المؤمن له بعقد التأمين. وكذلك فبمجرد قبول موظف القطاع العام العمل في وظيفة لدى الدولة يتضمن عقده القبول والمعرفة بأنظمة التقاعد. والعامل أو الموظف كلاهما يجهلان مبلغ التعويض في نهاية الخدمة أو المرتب التقاعدي عند بلوغ السن والإحالة إلى التقاعد، أي أن في كلاهما جهالة تفوق ما يعتري عقد التأمين إذا أنه في عقد التأمين يتم تحديد سقف التأمين الذي يمكن أن يستحقه المؤمن له في حال وقوع الخطر أو الحادث.

كذلك فإن كلاً من مؤسسة التأمينات الاجتماعية أو الجهات المالية المسؤولة عن المعاشات التقاعدية للموظفين تحضّل فوائد على المبالغ والأموال والاقتطاعات والاشتراكات الشهرية من خلال إيداع هذه الأموال في المصارف أو استثمارها في بعض المشاريع.

من كل ما تقدم يتبين، وفي كثير مما لم يذكر من أوجه، يتأكد وجود تشابه بين التأمين التعاوني والتأمين التجاري بشكل خاص وعلى الأخص التأمين على الحياة. ومع ذلك فقد أقر الفقهاء بشرعية كل من التأمين الاجتماعي وأنظمة معاشات تقاعد الموظفين. هذا صحيح ولكن ذلك كان لاعتبارات تختلف عن النظرة المتوجسة للتأمين وخاصة التجاري.

إن أنظمة التقاعد في كل من التأمينات الاجتماعية والتأمين والمعاشات وكذلك ما تقوم به بعض الطوائف لبعض المهن كـ (الأطباء - والمهندسين - والمحامين) وغير ذلك من أنظمة خاصة بهذا الشأن، سواء أكانت شاملة أم خاصة، وسواء أكانت بموجب اتفاقات أم مفروضة من الدولة، فإن هذا كله ليس إلا عملاً من أعمال التكافل الاجتماعي.

ومسؤولية الأنظمة الحكومية هي تكريس وتطوير هذه الأنظمة التي لا تخالف مقاصد الشريعة الإسلامية. خاصة إذا عرفنا أن قوانين العمل هي السمة التي تتميز بها المجتمعات الحديثة في تحديد مدى تقدمها في الإدراك الاجتماعي بحسب ما تتضمنه قوانين العمل فيها من كفالات و ضمانات للعمال والموظفين الحكوميين فيما يخصهم.

من ذلك أنظمة الضمان الصحي (التأمين الصحي) بمختلف صورها وبمجانبة كاملة أو جزئية .

وذلك بهدف أن تخفف وتلطف من وطأة المخاطر وآثارها في حياة الأفراد (عاماً - أو - موظفاً) بعد أن قدم كل منهما عمره في خدمة رب العمل أو الدولة.

فهل من العدالة أن يترك هؤلاء عندما يصلون إلى سن لم يعد بمقدورهم فيها تقديم المزيد بسببها أو بسبب إصابة عمل أو مرض وتترك بالتالي أسرهم .

إن هذه الأنظمة تحقق مصلحة الفرد والمجتمع.

وما يهمنا في هذا البحث هو "هل يجوز قياس التأمين على

كل من أنظمة التقاعد وأنظمة التأمينات الاجتماعية؟" لقد رأى البعض إمكان قياس التأمين على نظام المعاشات أو أنظمة التأمينات الاجتماعية ولكن مع الفارق.

وفي كل منهما يجري دفع الأقساط وهي عبارة عن (مساهمات - اقتطاعات - ائتمانات) وكلها تهدف إلى شيء واحد. ففي كل من التأمين وتلك الأنظمة يجري (الغرض) والجهالة، حتى أن التأمين التجاري أقل (غرراً) أو جهالة منها، إلا أن الجهالة لا تفسد هذه الأنظمة لأنها أنظمة تعاون، بينما تفسده في التأمين التجاري. والمساهمات، وإن كانت إلزامية بسبب تحقيق المساواة والعدالة بين جميع العمال وجميع الموظفين، إلا أنها في أصلها تبرعات بل هي أشبه بهبة بعوض، خلافاً للتأمين التجاري الذي هو معاوضة كاملة. وأمور أخرى توسع الهوة بين كل من أنظمة التقاعد وأنظمة التأمينات الاجتماعية وبين التأمين التجاري، مما يمنع قياس التأمين عليهما.

فإن أضفنا إلى ذلك فرقاً جوهرياً هو القصد في التأمين التجاري الذي هو الربح فهذا يختلف عنه في كلا النظامين الذي هو التعاون .

إن التناقض قائم وجلي لدى الفقهاء فمنهم من حرم التأمين التجاري في ذات الوقت هم ذاته بأحوا التأمين التعاوني والتأمينات الاجتماعية ونظام معاشات الموظفين، وذلك للأسباب التالية :

- إن انتفاء المعاوضة واعتبار المساهمة في التأمين التعاوني (التبادلي) والتأمينات الاجتماعية والتقاعد، هو ظاهري خلافاً لوضوحه في التأمين التجاري ولأنه يهدف إلى الربح .

- إن القول بأنه لا يصح التفريق بينهما غير صحيح، ولا مقام لمن قال بجواز التأمين التعاوني أن يقول بجواز التأمين التجاري، لأن من فرق بينهما في الحكم قد يرجع عن ذلك ويسوي بينهما بالمنع.

- إن تفتية ما يعتري التأمين التعاوني مما يلحق به من شوائب ممكن لاعتبارات خاصة به، أما أن يقال ذلك في التأمين التجاري فهذا يتناقض مع ضرورات اقتصادية واجتماعية وحياتية



تمس كافة شرائح المجتمع.





المصدر: التأمين الإلزامي من المسؤولية الناشئة عن حوادث السيارات

التأمين الإلزامي : يلجأ الفرد إلى التأمين بقصد وقاينته من مخاطر تحقق به وتهدد سلامته واستقراره، ويتم ذلك مقابل مبلغ التأمين الذي يسدده المؤمن له، فإذا وقع الخطر المؤمن منه التزم المؤمن بتعويض المؤمن له. كذلك يعتبر قطاع التأمين من أكثر القطاعات أهمية حيث أصبح له دور هام في مختلف النواحي الاقتصادية والاجتماعية، ولا سيما في البلدان المتقدمة صناعياً.

أما الطرف الثاني وهو المؤمن له، كذلك يوجد في العقد ما يسمى بمبلغ التأمين وهو المبلغ الذي يتعهد المؤمن بسداده في حال وقوع الخطر .

وبعد التعرف على مفهوم التأمين وأطرافه لا بد من معرفة أن أصل التأمين يتسم بالطابع الاختياري، إلا أن الحاجة قد دعت في بعض الحالات إلى فرض التأمين، أي جعله إجبارياً في مجالات محددة حرصاً على ضمان حصول بعض الفئات على تعويض عند الإصابة بأضرار عقب وقوع حادث معين.

وبهذا يمكن أن نعرف التأمين: بأنه اتفاق بين طرفين يتعهد بمقتضاه الطرف الأول بأن يدفع إلى شخص ما مبلغاً من المال في حالة وقوع خطر معين خلال مدة معلومة مقابل أن يدفع الثاني للطرف الأول مبلغاً أو عدة مبالغ تكون قيمتها في مجموعها أقل نسبياً من المبلغ الذي يتعهد الطرف الأول بدفعه. ويوجد في عقد التأمين ما يسمى بالمؤمن وهو الطرف الأول ويمكن أن يكون المؤمن فرداً أو جماعة، ويمكن أن يكون جمعية تعاونية، أو شركة مساهمة أو الحكومة أو غير ذلك من هيئات التأمين.

وبهذا النوع من التأمين تقوم شركات التأمين بإصدار وثائق التأمين ضد المسؤولية المدنية (الإجبارية)، والتي يتم بموجبها تعويض الطرف الثالث (الغير) في شخصه أو ممتلكاته.

حيث يحتل التأمين عن المسؤولية في حوادث السيارات أهمية بارزة تجعله يتميز عن غيره من أنواع التأمين في كونه إجبارياً، أي أن الدولة تدخلت فيه ولم تترك خياراً لمالك السيارة في إبرام التأمين على سيارته، فهنا عملية توزيع المخاطر على جميع مالكي السيارات أمر مفروض بقوة القانون.

وبهذه الطريقة، سيتمكن قائد السيارة من تحمل التعويضات الكبيرة التي قد يسأل عنها إذا ما تسبب في حادث من جهة، وستتمكن الضحية من الحصول على تعويض سريع ومؤكد من شركات التأمين، من جهة أخرى.

إن الدول الحديثة أصبحت تفرض أنواع التأمين قسراً إيماناً منها بنفعه وحرصاً على ضمان حصول بعض الفئات على تعويض في مجالات محددة.

إن الهدف من التأمين الإلزامي هو حماية الأفراد من الأضرار التي قد تصيبهم، نتيجة استخدام المركبات، في أموالهم أو أشخاصهم وذلك عن طريق قيام شركات التأمين بدفع التعويضات اللازمة للمؤمن عليهم نتيجة لوقوع هذه الأخطار سواء أكانت تلك التعويضات اللازمة للمؤمن عليهم نتيجة لوقوع هذه الأخطار تعويضات مادية أو عينية.

كذلك فإن التأمين يرتبط ارتباطاً وثيقاً بالنظرية الاقتصادية، إذ إنه يعالج الخسارة الاقتصادية لثروات الأفراد والجماعات والهيئات والمشروعات، كما يعالجها بالنسبة للثروة القومية، وقد أدى تطور الحياة الاقتصادية والاجتماعية إلى ظهور أنواع جديدة من التأمين والتأمين من الحوادث كأحد فروع التأمين الحديثة يرجع ظهور أهميته إلى ثلاث عوامل رئيسية هي :

١ - الثورة الصناعية

٢ - التطور التجاري

٣ - تطور وسائل النقل

إن المشاهدة اليومية لحركة السير على الطريق توضح بأن أعداد السيارات قد زادت بشكل كبير، كما أصبحت وسيلة نقل لا غنى لنا عنها، فهي ضرورية وتستهلك في حياتنا اليومية بشكل لا يمكن الاستغناء عنها، ومن جراء هذا الاستخدام تكثر حوادث السير وتؤدي هذه الحوادث إلى أضرار كبيرة وخاصة ما تسببه من أضرار جسمانية للإنسان .

ولهذا تدخل المشروع لحماية الأرواح والأموال، ولكثرة ما تحدثه السيارات من أضرار أدى ذلك إلى إصدار التشريعات الإجبارية بالتأمين من المسؤولية عن حوادث السيارات، والذي أخذ به معظم الدول العربية والاجنبية ع أي قانون التأمين الإلزامي.

ويمكن تعريف التأمين الإلزامي بأنه عقد يفرضه القانون إجبارياً على المؤمن له أو مالك السيارة الذي لا يستطيع استخدام السيارة أو ياذن لغيره باستخدامها إلا بعد التأمين عليها لدى شركة التأمين كي تتمكن تلك الشركة من تغطية الأضرار التي تصيب الطرف الثالث (الغير) من جراء الحوادث المترتبة على استخدام السيارة.

أي أنه عقد يلتزم بموجبه المؤمن والمؤمن له لمصلحة الغير (المضروب من حوادث السيارات)، أي عند وقوع حادث نتج عنه ضرر سواء تسبب فيه المؤمن له أو الأشخاص الذين وضعهم القانون تحت عهده.

✧ إن هذا العقد يختلف ✧ في مزاياه وخصائصه عن كافة العقود التقليدية في التأمين الاختياري



ويتيح آفاقاً جديدة للفكر والنشاط الإنساني بما يساعد على ظهور المخترعات والابتكارات الجديدة التي تعين على تقدم المجتمع وازدهاره اقتصادياً واجتماعياً ويقوم بتشتيت المخاطر وإدابتها بالمقاصة بينها.

وتتضح أهمية التأمين الإجباري أيضاً في النظر إلى مزاياه بالنسبة للمضور حيث يجد أمامه مسؤولاً وهو المؤمن الموسر دائماً الذي يساعده على الحصول على التعويض كاملاً ويشجع ذلك المضور على الرجوع بالدعوى المباشرة على المؤمن الذي يصبح بالتالي ضمن عناصر الضمان العام لدائنيه وفي هذا خطر على الضرورة إذا كان المؤمن له معسراً أو مغلساً.

إن هذا العقد يختلف في مزاياه وخصائصه عن كافة العقود التقليدية في التأمين الاختياري وذلك في النواحي التالية :

أولاً: من حيث طبيعة الخطر المؤمن له : إن هذا التأمين يغطي الأضرار الجسيمة التي تلحق بالغير بسبب استعمال السيارة، فيكون المشرع نفسه قد حدد محل وقوع الخطر وهو استعمال سيارة مؤمنة تأميناً إلزامياً.

لهذا يمكن القول إن هذا العقد هو نوع من العقود الهجينة ذات الوجهين فهو من جهة تأمين على الحوادث لمصلحة الغير ومن جهة ثانية هونأمين عن المسؤولية لمصلحة المؤمن له

ثانياً: الاعتبار العيني : يعتبر التأمين الإلزامي عن حوادث السيارات من العقود ذات الاعتبار العيني الذي يغطي كل أخطار السيارة وليس من العقود ذات الاعتبار الشخصي الذي يغطي أخطاء المؤمن له.

ثالثاً: الحق المباشر : نصت المادة الثامنة من قانون التأمين الإلزامي على اكتساب المتضرر حقاً مباشراً لا يتأثر بالدفع من قبل شركة التأمين، والغرض الذي يرمي إليه المشرع من وراء هذا النص

وعلى ذلك فإن التأمين الإلزامي يهدف إلى حماية المؤمن لهم من المسؤولية المدنية عن إصابات الغير، الناتجة عن تسيير السيارات، في أموالهم أو أشخاصهم، كما يشمل تغطية الخسائر الشخصية الناتجة عن قيادة أو استعمال السيارة، حيث يهدف المشروع من تقريره إجبارية التأمين إلى تحقيق هدفين الأول : وينصرف إلى توفير الأمان لصاحب السيارة الذي قد تشغل ذمته يوماً ما بسبب ما سببه للغير أو للمتعاقدين معه من أضرار ، والثاني : ينصرف إلى ضمان الضرر للمضور الذي يفترض أنه سيجد في مؤسسة التأمين مديناً موسراً يدفع له التعويض المناسب لقاء ما لحقه من أضرار. فالتأمين الإجباري في هذا الشأن أمان لصاحب السيارة مما تسببه له عند الحادث من مسؤولية مدنية بسبب الأضرار التي تلحق بالغير، وكذلك هو ضمان للغير المتضرر من الحوادث التي تسببها السيارات، ولهذا نص المشرع على إجباريته لأنه يطال شريحة كبيرة من المجتمع والقواعد المنظمة لإجبارية التأمين من حوادث السيارات في القوانين من النظام العام لذا لا يجوز الاتفاق على ما يخالفها، لأن كل اتفاق يخالفها يكون باطلاً.

أهمية التأمين الإلزامي من الناحية القانونية:

يهدف المشرع من قانون التأمين الإجباري من المسؤولية المدنية الناشئة عن حوادث السيارات إلى حماية ورعاية المضورين بوضع حماية قانونية لهم من خلال وضع تنظيم قانوني يتفادى به الأضرار الواقعة على المضورين بوضع حماية قانونية لهم من خلال وضع تنظيم قانوني يتفادى به الأضرار الواقعة على المضورين بوضع قيود على استعمال المؤمن له للسيارة بحيث إذا أضل بهذا الواجب كان للمضور الحق في الحصول على مستحقاته المالية وتعويضه. أما من الناحية الاقتصادية فترجع أهمية التأمين من المسؤولية بالنسبة للمجتمع إلى أنه يؤدي إلى حماية وصيانة حقوق أفراد المجتمع والذين يتكون من مجموعهم المجتمع ويحقق الاستقرار والسلام الاجتماعي .



هو قطع الصلة بين المضرور والمؤمن له بحيث لا يحق للأخير مواجهة المضرور بأي دفع له سواء ما تعلق منه بالمسؤولية او الاخلال بالالتزامات التعاقدية، وهذا الاستقلال في حق المضرور ليس إلا تأكيداً للطبيعة الخاصة للتأمين الإلزامي باعتباره تأميناً عن الحوادث لمصلحة المتضررين في حوادث السيارات مباشرة.

رابعاً: حلول الشركة محل المضرور وليس محل المؤمن له

كما كان جارياً حيث نصت المادة العاشرة من قانون التأمين الإلزامي بأن "يحل المؤمن في حدود ما دفعه للمتضرر محل هذا الأخير في حقوقه تجاه الغير المسؤول مدنياً" والحقيقة إن الغاية من هذا النص ليست إلا تأكيد عينية التأمين وبأنه تأمين عن الحوادث وأن الشارع عندما ألزم الشركة بالتعويض المباشر للمتضرر بصرف النظر عن الدفع التي لها قبل المؤمن له، عاد فنص على حلول الشركة محل هذا المضرور (وليس المؤمن له) في الرجوع على الغير أيأ كانت شخصيته.

**أمنها..
بتهمون**



 **5046**
www.uic.com.sy

قياس الخطر وإدارته



مخطط وما تم تحقيقه فعلاً وذلك بالنسبة للحقوق والالتزامات. وعلى ذلك سنتعرض لكيفية قياس الخطر وإدارته سواء على مستوى الفرد (المنشأة) أو على مستوى شركات التأمين .

أولاً: كيفية قياس الخطر:

الحالة الأولى : قياس الخطر من وجهة نظر الفرد والمنشأة .

قياس هذه العوامل كمياً:

ويمكن تحديد أهم هذه العوامل في ثلاث:

أ - قيمة الأشياء المعرضة للخطر

ب - عدد الأشياء المعرضة للخطر

ج - معدل الخسائر المتوقعة

وإذا استطعنا قياس أثر كل عامل من هذه العوامل على حجم

الخسائر المادية الاحتمالية (الجانب المادي للخطر) يمكننا تحديد

الأثر العام على حجم هذه الخسائر.

يختلف مفهوم الخطر بالنسبة للفرد والمنشأة عن مفهوم الخطر بالنسبة لشركات التأمين - وعلى ذلك يختلف أسلوب تقدير حجم الخسائر المتوقعة في الحالتين.

فالفرد (أو المنشأة) ينظر إلى الخطر على أساس أنه الخسائر المادية الاحتمالية نتيجة وقوع حادث معين، فالفرد المعرض لخطر السطو أو السرقة إنما يتوقع خسائر مادية إذا ما وقع حادث السطو أو السرقة، وهو بذلك يلجأ إلى إحدى الطرق المتعارف عليها لحماية نفسه ومواجهة هذا الخطر (وقد يكون ذلك من خلال الإلتجاء إلى أسلوب العمل التأميني)

أما بالنسبة لشركات التأمين فالأمر يختلف في مفهومها للخطر، حيث أن شركة التأمين هي إحدى هيئات مواجهة الخطر والطرق المستخدمة في رد الخسائر ودفع التعويضات، لذلك يتمثل مفهوم الخطر لديها في الفرق بين كل ما هو



أ- القيمة المعرضة للخطر:

وهي ليس بالضرورة أن تتساوى مع القيمة الكاملة للشئ موضوع الخطر، حيث يمكن تقديرها بأقصى خسائر مادية ما يمكن ان تحدث للشئ موضوع الخطر عند وقوع الخطر للشئ المعرض له، هذا حالة الممتلكات، أما في حالة تأمينات الحياة فيكون ذلك من خلال المجموع الكلي للأعباء والمصروفات الضرورية بعد وفاة الشخص وهذا يعبر عن مبلغ التأمين واجب السداد على فرض أن الوفاة ستحدث حالاً.

والعلاقة هنا طردية بين قيمة الأشياء المعرضة للخطر و قيمة الخسائر المادية المحتملة والممثلة للخطر.

ب- عدد الأشياء المعرضة للخطر:

يجب أن تكون هذه الأشياء مستقلة عن بعضها البعض ومن المعروف أن العلاقة هنا عكسية، فكلما زاد عدد الأشياء المعرضة للخطر كلما أدى ذلك إلى جعل معدل الخسائر المقدر قريباً جداً من معدل الخسائر الفعلى وانخفض بذلك الانحراف بينهما مما يؤدي في النهاية إلى انخفاض في مقدار الخسائر المادية المحتملة .

ج- معدل الخسائر المادية المتوقع :

ويعبر عن قيمة الخسائر المادية المتوقعة لمبلغ ليرة واحدة لقيمة معرضة للخطر لفترة زمنية في الغالب سنة. ويعتمد أساساً في حسابه على الخبرة السابقة وعلى مدى توافر بيانات تاريخية لفترة سابقة طويلة نسبياً واحتمالات وقوع الحوادث على درجة حدة الخسائر (تسمى متوسط المتوقع = احتمال وقوع الخطر المعرض له الشئ موضوع الخطر × درجة حدة الخطر (متوسط الخطر لليرة الواحدة) .

الحالة الثانية : قياس الخطر عند شركات التأمين .

الخسارة عند شركة التأمين (الخطر) تنتج من الفرق بين الخسائر المتوقعة والتي على أساسها يتم حساب القسط الصافي والخسائر الفعلية والتي هي عبارة عن المبالغ والتعويضات التي تلتزم بها شركة التأمين لحملة وثائق التأمين، وعلى ذلك فإن:

معدل الخسائر المتوقع = مجموع الخسائر المحققة فعلاً

مجموع مبالغ التأمين

ومن المعروف أن مقدار الخسائر المادية المتوقعة بالنسبة



غير أنه مع زيادة حجم الخسائر المادية والتي أصبحت تمثل خطراً كبيراً يهدد هذه الشركات عند وقوعها، تطور أسلوب العمل في هذا الإطار ليمتد (في مرحلة ثالثة) إلى دراسة الأنواع المختلفة للمخاطر وطرق المواجهة والمنع والحد من وقوع هذه المخاطر من خلال وضع التقسيمات المختلفة للعوامل المساعدة في وقوع الخطر وعلاقة ذلك بنوعية المخاطر إلى جانب عمل الأبحاث المتعلقة بتحسين طرق قياس احتمال وقوع الخطر وانتشاره ومعدل تكرار وقوع الحوادث والخسائر المتوقعة وما تنطوي عليه من طرق الحد من هذه الخسائر وفي حدود أقل تكلفة ممكنة للأسلوب المستخدم .

ممارسة العمل من خلال إدارة الخطر والتأمين :

تعتبر عملية إدارة الخطر أشمل من عملية إدارة التأمين حيث أن إدارة الخطر يقع عليها أعباء أكثر من مجرد ممارسة الإطار العام للعملية التأمينية المتخذة، فعليها أولاً اكتشاف المخاطر التي تتعرض لها وحدات العملية الانتاجية، ثم محاولة قياس هذا الخطر وتحديد أقصى خسائر متوقعة وأخيراً اختيار الأسلوب الملائم من مجموعة البدائل المتاحة والذي يتناسب مع نوعية الخطر المراد الحماية منه بأقل تكلفة ممكنة ولنا في ذلك التفصيل التالي:

أولاً: عملية اكتشاف الخطر

تعتبر عملية اكتشاف الخطر من أساسيات مسؤول إدارة الخطر ويكون ذلك من خلال جمع المعلومات لفترات زمنية سابقة عن الحالات التي وقع فيها هذا الخطر مع ملاحظة أنه كلما طالت الفترة الزمنية كلما حصلنا على نتائج على درجة عالية من الدقة طبقاً لنظرية الأعداد الكبيرة، إلى جانب عمل تقييم نوعي للمخاطر التي يمكن أن تتعرض لها الأشياء مع دراسة شاملة تحليلية للعوامل المساعدة والتي قد تساعد في زيادة أو في خفض احتمال وقوع الخطر، وعندما يقع الخطر وتتحقق الخسائر المادية فإنها تساعد في زيادة أو تقليل حجم هذه الخسائر، مع الاهتمام والتركيز على

لشركات التأمين إنما يتوقف على عدد العمليات التأمينية التي تتعامل معها الشركة (عدد الأشياء موضوع التأمين) وكما أوضحنا فإن العلاقة عكسية مما دفع العديد من شركات التأمين إلى بذل أقصى جهد للحصول على أكبر عدد ممكن من العملاء . ويلاحظ أن العلاقة طردية بين معدل الخسائر المتوقعة ومقدار القسط الصافي (التزامات المؤمن عليهم) فكلما زاد هذا المعدل ترتب عليه بالتبعية زيادة في قيمة القسط واجب السداد .

ثانياً: إدارة الخطر والتأمين:

تطور أسلوب العمل في مجال وطبيعة إدارة الخطر والتأمين :

إن الهدف من وجود إدارة التأمين والخطر في الشركات الصناعية والتجارية وغيرها هو الوصول إلى أفضل الطرق في مواجهة بعض المخاطر التي تتعرض لها المنشآت والآلات وحماية الممتلكات والأشخاص من المخاطر التي يمكن أن يتعرض لها والتي تؤدي إلى خسائر مادية تقلل من الدخل والثروة، على أن يكون ذلك بأقل تكلفة ممكنة.

ولقد عرفت عملية إدارة الخطر والتأمين منذ فترة طويلة كإحدى الوظائف الهامة في التكوين الإداري وذلك منذ فترة طويلة كإحدى الوظائف الهامة في التكوين الإداري، وذلك منذ أن عرفت وظيفة الأمن بالشركات الصناعية والتجارية، غير أن هذه الوظيفة تقدمت وتطورت ومرت خلال ذلك بمراحل من كان من أهمها الاستعانة بالوسطاء بشركات التأمين للوصول إلى أفضل أنواع الوثائق التأمينية التي تعطي الحماية التأمينية اللازمة والمناسبة للشئ موضوع التأمين في الزمان والمكان الملائمين.

مرحلة أخرى لهذا التطور وهي التجاء الشركات المساهمة الكبيرة (صناعية أو تجارية) وخصوصاً في مجال الملاحة البحرية والجوية إلى استحداث أقسام متخصصة للدراسات التأمينية واختيار وثائق التأمين الملائمة والتي تضم عدداً ليس قليلاً من المتخصصين والمهتمين بالعمليات التأمينية لتغطية الحاجات التأمينية لهذه الشركات.

الخسائر في نموذج رياضي يأخذ في اعتباره قيم الأشياء المعرضة للخطر وعدد هذه الأشياء ومعدل الخسائر المتوقعة، ويكون ذلك بطريقة قياسية موضوعية.

ويجب أن نشير هنا إلى ضرورة تبريد المخاطر على حسب درجتها وحجم خسائرها وتصميم التوزيعات الاحتمالية التي ترصد وتفسر لنا حركة هذه المخاطر خلال الفترات الزمنية المختلفة ووضع ترتيب تفضيلي لطرق مواجهة هذه المخاطر من حيث التكلفة لكل أسلوب وما يمكن أن نعطيه من مزايا نسبية.

ثالثاً: اختيار الأسلوب المناسب لمواجهة الخطر

ويكون ذلك من خلال ما تم التوصل إليه في مرحلة اكتشاف وقوع الخطر وقياسه حيث أن استخدام الأسلوب العلمي السليم في كشف الخطر وقياسه سيساعد إلى درجة كبيرة في وضع شكل تفضيلي للأسلوب الواجب اتباعه في مواجهة الخطر من حيث التكاليف والمزايا لأنه من المفروض أن الاسلوب الواجب استخدامه هو الذي تقل فيه تكلفة الأسلوب المستخدم عن تكلفة أي أسلوب آخر دون إهمال بعض العوامل الأخرى

دراسات العوامل التي تحد من فرص وقوع الخطر وتقليل حجم الخسائر المادية.

ويفضل تكوين جهاز فني لذلك يجند له المتخصصون في هذا المجال والقادرون على تطبيق أحدث الطرق والأساليب الرياضية والاحصائية في تحليل البيانات وعمل التدريبات اللازمة لعمال الشركة على كيفية القضاء على أسباب وقوع الخطر والحد من خسائره المتوقعة مع توثيق العلاقة بين هذا الجهاز والإدارات الأخرى في الشركة.

وجدير بالذكر هنا أن وضع دليل للمخاطر وارتباطه بالعوامل لمساعدة ومسببات وقوع هذه المخاطر يعتبر من أهم وظائف إدارة الخطر والتأمين، ومن أكبر العوامل المساعدة في إنجاح هذا العمل.

ثانياً: عملية قياس الخطر

حيث تستخدم في ذلك أحدث الطرق والأساليب الرياضية والاحصائية في تحديد أقصى خسائر احتمالية يمكن أن تتحملها الشركة وذلك من خلال وضع العوامل المحددة لحجم هذه





مقدمة عقد تأمين

التأمين

يجوز (لشركة التأمين) أيضاً أن ترفض دفع أو تخفض المبلغ الذي يدفع بموجب مطالبة ما:

- إذا لم يتفقد المؤمن له بشروط التغطية: - يجب على المؤمن له قراءة كافة الشروط والأحكام المتضمنة في هذا المستند للتأكد من فهمه لالتزاماته؛ أو
- إذا قدم المؤمن له مطالبة احتيالية:
- يجوز (لشركة التأمين) أيضاً إلغاء هذه الوثيقة في ظروف معينة وفق ما تسمح به شروط هذا العقد، على سبيل المثال إذا قام المؤمن له بمخالفة شرط من شروط التأمين.

من بين الأمور الهامة التي يجب تذكرها ما يلي:

التأخر في سداد قسط التأمين - يجب على المؤمن له سداد قسط التأمين في موعده وإلا فإن التأمين قد لا يسري مفعوله. إذا لم يدفع المؤمن له قسط التأمين في موعد استحقاقه أو لم يتم تسديد الرصيد يحق لشركة التأمين إلغاء هذه الوثيقة. و تقوم شركة التأمين بذلك من خلال تقديم إخطار خطي للمؤمن له.

تجديد التأمين - عند تجديد التغطية بموجب هذا التأمين يجب على المؤمن له إبلاغ شركة التأمين بأية تغييرات قد تطرأ على مطالبات المؤمن له أو تاريخه التأميني. وتقوم شركة التأمين بإخطار المؤمن له خطياً بأي تأثير قد يحدثه هذا التغيير على تجديد الوثيقة.

هو عقد يستدعي أقصى درجات حسن النية ويتعين على المؤمن له أن يكشف لـ (شركة التأمين) عن جميع الوقائع والحقائق الجوهرية التي يكون المؤمن له على دراية بها. تكون الواقعة أو الحقيقة جوهرية إذا كانت ستؤثر في قرار شركة التأمين الضامنة بشأن تحديد قسط التأمين أو اتخاذ قرار ما إذا كانت شركة التأمين ستوافق على الخطر أم لا.

إذا لم يتم الإفصاح عن واقعة أو حقيقة جوهرية في نموذج طلب التأمين المقدم من المؤمن له، أو قام المؤمن له بتحريف أية واقعة أو حقيقة جوهرية، فإن التغطية قد تصبح قابلة للإلغاء وقد لا يتم دفع كل أو جزء من أية مطالبة. إذا كان المؤمن له في شك حول ما إذا كانت واقعة أو حقيقة ما جوهرية أم لا، فينصح المؤمن له بالإفصاح عنها.

إضافة إلى التغطيات والاستثناءات الواردة في هذه الوثيقة، هنالك عدد من الشروط والبنود والاستثناءات التي قد تؤثر في كيفية دفع أو فيما إذا كانت هذه المطالبة ستدفع أصلاً بموجب هذه الوثيقة. يتعين على المؤمن له قراءة جميع البنود والشروط والاستثناءات الواردة في هذه الوثيقة، للتأكد من أن التغطية المقدمة تتوافق مع توقعات المؤمن له والتأكد من فهمه لالتزاماته.

تعيين الدكتور ياسر مشعل مدير عام المؤسسة العامة السورية للتأمين



أسرة مجلة التأمين والمعرفة تبارك للسيد

الدكتور ياسر المشعل

تعيينه كمدير عام المؤسسة العامة السورية للتأمين
وتتمنى له كل التوفيق .

السورية الكويتية
للتأمين

gig



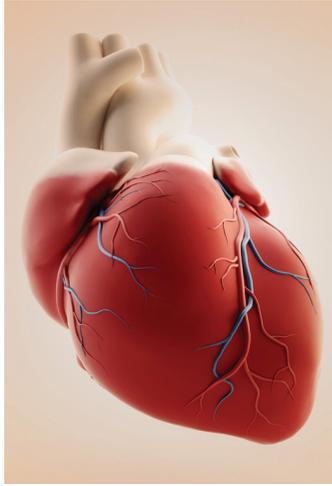
مجموعة
الخليج للتأمين

عراقية متأصلة

www.gig.com.sy

هاتف: ٩٢٧٦

info@gig.com.sy



ما هو احتشاء عضلة القلب

وما هي أسبابه وأعراضه؟
كيف نشخصه؟ وكيف يتم علاجه؟

د. فيصل العمر

تتم التروية الدموية للقلب عبر الشرايين التاجية (الإكليلية) وسميت بذلك لأنها تحيط بالقلب كما يحيط التاج بالرأس. هذه الشرايين التاجية - وعددها إثنان أيمن وأيسر - تخرج من جذع الشريان الأبهري مباشرة بعد خروجه من القلب ثم تستمر هذه الشرايين بالتفرع باستمرار لتشكل شبكة وعائية تحيط بالقلب وتغذيه.

الإحتشاء في عضلة القلب :

يُعرف بين العامة بالأزمة القلبية وأحياناً بالنوبة القلبية ويحدث عندما ينقطع الإمداد الدموي لجزء ما في عضلة القلب فتحتشي العضلة وتعاني من نقص الأكسجين فتختنق وتموت! وغالباً ما يكون السبب هو انسداد أحد الشرايين التاجية الذي يلي تمزق أحد لويحات الكوليسترول

المترسب في الجدر الداخلية للشرايين التاجية للقلب (تصلب الشرايين) يتبع هذا التمزق تكون خثرات دموية داخل تجويف الشريان مما يؤدي إلى انسداده فيتعرقل وصول الدم بما يحويه من أكسجين ومغذيات ضرورية لانقباض خلايا القلب النشطة التي بحكم عملها الدؤوب تحتاج إلى إمداد كامل ومستمر من الأكسجين. عقب هذا الانسداد تبدأ الخلايا القلبية في الاختناق تدريجياً وإذا لم يتم تصحيحه بسرعة تبدأ عضلات القلب في التخلل والموت.

يعتبر مرض الأزمة القلبية من أكثر أمراض العصر الحديث شيوعاً، فقد يفقد المريض حياته إذا لم يتم تشخيصه وعلاجه بسرعة وبالشكل الصحيح.

والملاحظ أن التوعية بماهية وأسباب وطرق الوقاية والعلاج من هذا المرض فقيرة جداً في مجتمعاتنا، بينما تزرع المجتمعات الغربية بآلاف النشرات والندوات والكتب التي توعي الناس بكيفية الوقاية والتشخيص المبكر لهذا المرض، فكان لزاماً علينا ومن منطلق الحرص على مجتمعنا محاولة نقل شذرات من هذا العلم الواسع وتضمينها أحدث ما توصلت إليه الدراسات الطبية في فهم كيفية حدوث هذا المرض وتشخيصه المبكر وعلاجه.

الإمداد الدموي للقلب :

يحتاج القلب كغيره من أنسجة الجسم إلى إمداد دموي مستمر ، بل وبسبب وجود دور محوري له في الجسم وبحكم عمله الدؤوب بلا كلل ولا ملل فإن وجود تروية دموية مستمرة وكافية يعد مطلباً رئيسياً لقلب صحي سليم، بل ويجب أن تكون هذه التروية متفاعلة مع عمل القلب تزيد عندما يبذل مجهوداً أكبر عند تسارع الدقات (عند التمارين العضلية مثلاً) وتقل عندما يرجع إلى حالة الراحة .

آلية حدوث الإحتشاء

لقد حبى الله جسمنا البشري بآليات عدة تتناغم فيما بينها للحفاظ على سيولة الدم بينما يدور داخل الشرايين والأوردة المختلفة. ومن أهم هذه العوامل بقاء السطوح الداخلية لجدران الشرايين على حالتها الطبيعية الملساء الناعمة فيمر الدم فيها بيسر وسهولة، فإذا اختلت هذه الجدران الشريانية -لأي سبب من الأسباب -تبدأ عندها سلسلة من التفاعلات تنتهي بتكوّن تجلط -تخثر- للدم في هذا المكان من الشريان المعتل وقد يتسبب هذا بانسداده الكامل.

ومن أمثلة الأمراض التي تؤثر على جدر الشرايين مرض يسمى تصلب الشرايين (atherosclerosis) الذي يحدث عندما ترتفع نسبة الكوليسترول الضار والمسمى بالبروتينات الدهنية منخفضة الكثافة (low density lipo protien-LDL) في الدم مما يؤدي إلى ترسبها داخل جدار الشريان على هيئة لويحات (صفائح دقيقة. وتتم هذه العملية بتدرج شديد حيث أنها قد تبدأ في سن صغيرة (في المراهقين والشباب) وتمتد وتتنامى على مدى عشرات السنين حتى تبدأ في إظهار الأعراض عند سن متقدمة عندما يبلغ التضيق الحادث بفعل هذه الترسبات مبلغه وتبدأ الأعضاء المتأثرة بهذا الضيق في الاعتلال، بالإضافة إلى أن هذه اللويحات تكون عرضة للتمزقات مما يؤدي إلى استفزاز أنظمة الجسم المسؤولة عن تجلط الدم فتبدأ الصفائح الدموية (platelets) بالالتصاق بألواح الكوليسترول وتكوّن بمشاركة ألياف الفايبرين (fibrin) الجلطات الدموية التي قد تسد الوعاء الدموي.

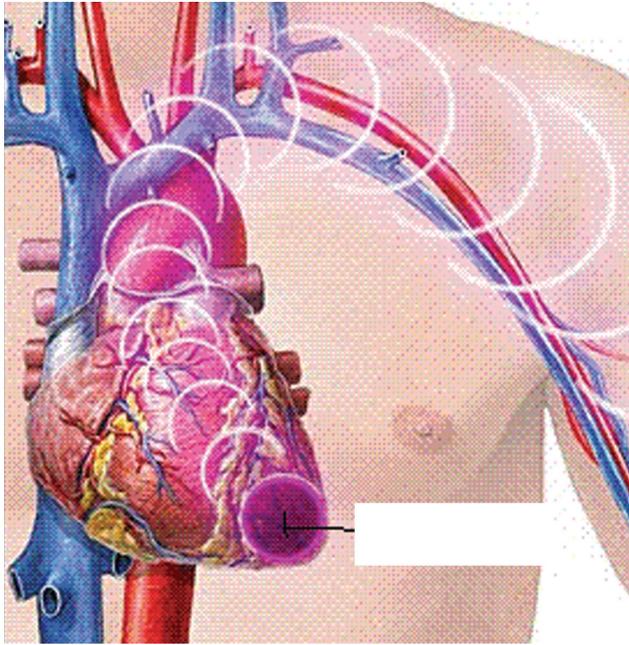
إذا وصل الضيق الحادث داخل الشرايين القلبية المتصلبة إلى درجة التأثير على كمية الدم الواصلة لعضلة القلب تبدأ الأعراض بالظهور، وأهمها حدوث الألم المعروف بالذبحة الصدرية الذي يحدث عندما يقوم الجسم بمجهود عضلي يتبعه زيادة في ضربات القلب غير مترافقة بزيادة في التروية الدموية له بسبب الضيق الموجود بالشرايين التاجية، ويزول هذا الألم عادة عند الراحة حين ترجع دقات القلب إلى طبيعتها بدون أن يترك ذلك الانقطاع المؤقت للتروية الدموية أثراً على خلايا القلب.

عند انقطاع التروية لمدة لا تقل عن ٢٠ دقيقة تبدأ الخلايا بالتموت بسبب نقص الأوكسجين وبعد ساعات يحدث تموت تام للمنطقة.

بعد أيام إلى أسابيع على حدوث الإحتشاء يبدأ الجسم باستبدال الخلايا القلبية الميتة بنسيج ليفي ضعيف ليس له القدرة على الانقباض بل وقد يكون أكثر عرضة للتمزق وقد يحدث مشاكل لا حصر لها في المستقبل.

الأعراض :

تتميز الأزمة القلبية بأن أعراضها تبدأ بسرعة وتستمر بالازدياد طردياً على مدى عدة دقائق وصولاً إلى الذروة. ويعتبر الشعور بالألم الصدر أكثر الأعراض شيوعاً في مرض الأزمة القلبية ويصف المرضى هذا الألم غالباً بالثقل الشديد الذي يجثم على صدورهم أو كقوة عاصرة كبيرة تشد حول الصدر .. وليس غريباً أن يسمى هذا الألم لشدته بالذبحة الصدرية !!



ألم الذبحة الصدرية الناتج عن الأزمة القلبية عادة ماينتقل إلى الكتف الأيسر

يتبع ...

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

توفرها في السفينة حتى يتم تسجيلها ، خصوصاً فيما يتعلق بمستوى المعدات وأجهزة الوقاية من الحريق ووسائل النجاة وسكن طاقم السفينة ولوائح السلامة، لذا يلجأ هؤلاء الملاك إلى تسجيلها في بعض البلدان المتساهلة في شروط ومعايير تسجيل السفن (دول التسجيل المفتوح) مثل : بنما ، قبرص، ليبيريا.

وترفع السفن أعلام هذه الدول وتأخذ جنسياتها للإستفادة من سهولة الإجراءات. لذا تعرف هذه الأعلام بأعلام الدول المتساهلة تمييزاً لها عن الأعلام الوطنية .

والسفن التي تحمل علم دول متساهلة تعتبر من الناحية التأمينية خطراً أقل جودة من السفن التي تحمل أعلامها الوطنية أي علم بلد مالك السفينة .

Reinsurance Cover

غطاء إعادة التأمين

عقد يتعهد معيد التأمين بموجبه بإعادة تأمين سلسلة من التأمينات لفترة زمنية محددة .

وتعتبر فترة غطاء إعادة التأمين قصيرة إذا ما قورنت باتفاقية التأمين التي تستمر سنة على الأقل .

Actuary

إكتواري، خبير رياضيات التأمين

خبير مختص في تطبيق نظرية الاحتمالات والاحصائيات في دراسة التأمين والاستثمار والإدارة المالية وعلم السكان (الديموغرافيا)

Barratry

خيانة الربان أو النوتية

إحدى الأخطار المؤمن ضدها في وثائق التأمين البحري (بضائع). وتشمل خيانة الربان أي عمل ضار بمصالح مالك السفينة يقوم به القبطان أو طاقم السفينة دون علم المالك أو توأطئه.

وتغطي الوثيقة الضرر الناتج عن التأخير أو تغيير خط الرحلة إذا كانا بسبب خيانة الربان. علماً بأن هذين الخطرين غير مغطيين في الظروف العادية .

Flag of convenience

علم دولة متساهلة

يتحاشى بعض ملاك السفن تسجيل سفنهم في بلدانهم نظراً لصرامة القوانين فيما يتعلق بالمواصفات والشروط المفروض



إذا تعرضت آلة عمرها ست سنوات للملاك وكانت تكلفة شراء آلة جديدة معاملة 80,000 ل.س، فكم يجب على المؤمن أن يدفع إذا كان عمر الآلة الافتراضي اثني عشر سنة..

1
3000
S.P

متى تبدأ مصلحة المشتري التأمينية في البضاعة في عقد البيع حسب شروط " تسليم البضاعة خالصة أجرة الشحن والتأمين"؟
- عندما تشحن البضاعة على متن السفينة، أم
- عندما تخرج البضاعة من محل البائع؟

2
3000
S.P

يطبق مبدأ الحلول في :

- تأمين الحياة
- جميع وثائق التأمين الخاضعة لمبدأ التعويض فقط
- تأمين الحوادث الشخصية

3
3000
S.P



حل مسابقة العدد 17

جواب السؤال الأول

1. السؤال الأول: لاتقوم الشركة بتعويض مازن لأن استبدال الاطارات لم يكن ناتجا عن حادث و هو ما يخالف الشروط العامة لعقود تأمين السيارات

جواب السؤال الثاني

الخيارات الثلاثة صحيحة

جواب السؤال الثالث

يمكن تحويلها بحرية لشخص آخر

أسماء الرابحين في مسابقة العدد الماضي (17)

رابع السؤال الأول: نوار غطاس - شركة المشرق العربي للتأمين



تاريخ التأمين الصحي

بداية ظهور التأمين الطبي

عرف الناس التأمين الطبي منذ زمن طويل، لكن التأمين الطبي عرف لأول مرة في أوروبا أثناء القرون الوسطى عندما قامت نقابات الحرفيين بإنشاء صناديق لمساعدة أعضائها مالياً عند تأثر دخولهم بسبب المرض، وكان تمويل هذه الصناديق عن طريق مساهمات الأعضاء المنتظم. ومع مرور الزمن وانتشار التصنيع، وخاصة في بداية القرن التاسع عشر الميلادي، اتضحت الحاجة لمثل هذه التنظيمات مع زيادة الخطر على الصحة وبالتالي انتشرت الفكرة انتشاراً كبيراً بين زملاء المهنة الواحدة، وإن كانت لا تزال في ذلك الحين تكاد تكون اجتماعية بحتة حيث كان ينظر إليها على أنها مشاركة بين الزملاء في تحمل ما قد يصيب بعضهم وكلهم معرض للإصابة.

ونظراً لطبيعة الصحة وحساسية أغلب ما يتعلق بها وطبيعة نظرة المجتمعات التعاطفية للمرض واستعداد الناس الفطري للتضحية لرفع مثل هذه المعاناة حتى عن الآخرين بل والعمل على الوقاية منها، فقد ركب الساسة في ذلك الوقت الموجة واستغلوا مثل هذا الموضوع الحساس لكسب التعاطف، فبدأ طرح موضوع مشاركة أرباب الأعمال في توفير نوع من التأمين الطبي للعمال أي عدم ترك العمال يتحملون الأعباء، كما وجد مثل هذا الطرح مساندة الحركات العالمية ولعل هذا أحد أسباب انتشار التأمين في أنحاء العالم.

أول قانون ملزم بالتأمين الصحي

أول قانون يلزم رب العمل بالمشاركة في ما يمكن أن يعد تاميناً صحياً على العمال كان في أواخر القرن التاسع عشر في ألمانيا، وتحديداً في عام ١٨٨٣ م، ثم تبعتها في هذا النمسا ثم النرويج وبريطانيا وفرنسا قبل أن يعم هذا الإلزام بالتأمين دول أوروبا الصناعية خلال الخمسين عاماً التالية.



Syrian Insurance Federation



Like us on Facebook

بكبسة زر.. سوى منكبر



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



أخبار



التأمين

محلية، عربية، عالمية





أخبار التأمين المحلية

المصدر: مجلة التأمين والمعرفة

الاجتماع السنوي للجمعية العمومية للشركة السورية الكويتية للتأمين (gig)

أعلن نائب رئيس مجلس إدارة الشركة، السيد كوستي شحلاوي، في اجتماع الجمعية العمومية الذي عقد بتاريخ ٢٠١٤/٠٦/١٨ في فندق الفور سيزنس بدمشق أن الأرباح الصافية للشركة بلغت ٢٠٤,٨ مليون ليرة سورية في عام ٢٠١٣، بينما كانت ١١٨ مليون ليرة سورية خلال عام ٢٠١٢، أي بزيادة قدرها ٧٣%، وذلك من مجموع الأقساط المكتتبة البالغة ٣٤٦.٧ مليون ليرة سورية مقارنة مع الأقساط المكتتبة عام ٢٠١٢ والبالغة ٤٩٤.٢ مليون ليرة سورية أي بانخفاض قدره ٣٠% نتيجة تأثر قطاع التأمين بالأزمة الحالية. كما بلغ صافي الاحتياطات الفنية خلال عام ٢٠١٣ ١.١٤٠ مليون ليرة سورية بينما كانت ٩٢٥ مليون ليرة سورية في عام ٢٠١٢ أي بزيادة ٢٣%.

وتم تحقيق ارتفاع في حقوق المساهمين حيث بلغت ١.١٣٤ مليون ليرة سورية خلال عام ٢٠١٣، بينما كانت ٨٩٨.٩ مليون ليرة سورية خلال عام ٢٠١٢، أي بنسبة زيادة ٢٦%، مما يؤكد أن الخط البياني لنمو الأعمال في الشركة في تصاعد مستمر وأن الشركة استطاعت خلال عام ٢٠١٣ المحافظة على مسيرتها الإيجابية رغم تأثر قطاع التأمين بالأزمة الحالية، وهذا يؤكد أن الشركة تسير في المسار السليم وتبذل كل ما من شأنه تحقيق تطلعات السادة المساهمين والزبائن الكرام.



اجتماع الهيئة العامة العادية السنوية عن أعمال ٢٠١٣ للشركة المتحدة للتأمين

المتحدة للتأمين توزع ما يعادل (٨%) من القيمة الإسمية للسهم أرباحاً على المساهمين عن عام ٢٠١٣. عقدت الشركة المتحدة للتأمين إجتماع الهيئة العامة العادية السنوية يوم الإثنين ٢٠١٤/١٢/٥ في فندق الداما روز بدمشق برئاسة الدكتور عبد الرحمن العطار رئيس مجلس الإدارة وحضور عدد من المساهمين يمثلون أكثر ٧٢% من عدد الأسهم الكلي للشركة، وقد قررت الهيئة توزيع ما يعادل (٨ %) من القيمة الإسمية للسهم كأرباح للسادة المساهمين عن عام ٢٠١٣ أي ما يعادل (٨) ل.س للسهم الواحد.



بدعوة من الإدارة التنفيذية للشركة السورية الكويتية للتأمين

و بحضور المدراء العاميين لشركات التأمين والبنوك والجهات الإشرافية تم إفتتاح المبنى الجديد للشركة السورية الكويتية للتأمين بتاريخ ٢٠١٤/٦/١٦



الحلقي يفتتح شركة الرعاية الطبية للتأمين الصحي



برعاية وحضور السيد رئيس الوزراء الدكتور وائل الحلقي تم افتتاح شركة الرعاية الطبية (MCC) كشركة إدارة نفقات طبية وذلك اليوم في مقرها الجديد الواقع في دمشق ساحة النجمة.

وحضر الافتتاح كل من السيد وزير المالية والسيد وزير الصحة بالإضافة الى السادة نقيب اطباء البشريين ونقيب اطباء الاسنان ونقيب الصيادلة ومدير التأمين الصحي إضافة الى العديد من المدراء والمستثمرين في المجال التأميني والمصرفي والمالي . وأشار الدكتور الحلقي أن الشركة تقدم قيمة مضافة في إدارة النفقات الطبية وقامت على ركائز ودعائم كبيرة من أجل تجاوز كل العقبات والتحديات التي رافقت عمل شركات التأمين الصحي لافتنا إلى ما تحتاجه إدارة النفقات الطبية من تقانات عالية وكفاءات بشرية مدربة.

وأوضح مدير عام شركة "الرعاية الطبية للتأمين الصحي" الدكتور رفعت الكبيسي أن للشركة 14 فرعاً في المحافظات، وبلغ عدد موظفي الشركة في مقرها الرئيسي 30 موظفاً، نصفهم من الاطباء والصيادلة، وتهدف الشركة إلى تقديم تغطية التأمين الصحي الشامل، بما يتناسب مع احتياجات العملاء وتقديم برامج تغطية متوافقة مع النظام الداخلي للنقابات، وتوسيع شبكة مقدمي الخدمة، والتأمين الصحي ليشمل العائلات وتأمين تغطية صحية ملائمة للمتقاعدين .

وتعد الشركة – المحدودة المسؤولية، هي الشركة السابعة في مجال إدارة النفقات الطبية وغايتها إدارة نفقات التأمين الصحي وتنظيم إجراءات التأمين الصحي المتعاقد عليه بين شركة تأمين والمؤمن عليه.

كما تعد شركة الرعاية الطبية هي الشركة الاولى التي تم تأسيسها برأس مال وإدارة وخبرات وكوادر وطنية سورية صرفة لتكون مساهمة في مسيرة البناء والاعمار والتطوير التي يقودها السيد الرئيس للنهوض في وطننا الحبيب .

يذكر أن شركة الرعاية الطبية تأسست من قبل نقابات (الأطباء البشريين، أطباء الاسنان والصيادلة) في اواخر عام ٢٠١٢ ومنحت ترخيص مزاولة المهنة بتاريخ ٢٠١٣/٧/٢٨.





مدير عام شركة "الرعاية الطبية للتأمين الصحي" رفعت الكبيسي أوضح لـ"الاقتصادي"، أن الشركة تأسست من قبل نقابات الاطباء البشريين و"أطباء الأسنان" و"الصيدالدة" في أواخر ٢٠١٢، برأسمال قدره ١٥ مليون ليرة. ولفت إلى أن الشركة تقوم بتخديم صناديق النقابات الثلاث، اعتباراً من مطلع الشهر الحالي، حيث يبلغ عدد المؤمنين قرابة ٤٥ ألف مؤمن، وقد تم التعاقد مع عدد من مقدمي الخدمة الطبية، وسيتم توسيع هذه الشبكة بمجرد إجراء عقد مع القطاع العام. وأشار إلى أن للشركة ١٤ فرعاً في المحافظات، وبلغ عدد موظفي الشركة في مقرها الرئيسي ٣٠ موظفاً، نصفهم من الاطباء والصيدالدة، وتهدف الشركة إلى تقديم تغطية التأمين الصحي الشامل، بما يتناسب مع احتياجات العملاء وتقديم برامج تغطية متوافقة مع النظام الداخلي للنقابات، وتوسيع شبكة مقدمي الخدمة، والتأمين الصحي ليشمل العائلات وتأمين تغطية صحية ملائمة للمتقاعدين

شركة العقيلة للتأمين تعيّن مازن الصّبان مديراً عاماً



أقر مجلس إدارة شركة "العقيلة للتأمين التكافلي" في اجتماعه الثلاثين تعيين السيد مازن الصّبان مديراً عاماً للشركة خلفاً للسيد نضال آق بيق، حيث شغل مازن الصّبان منصب مدير إدارة المخاطر ومن ثم معاون المدير العام في الشركة قبل تعيينه بمنصب المدير العام، ويملك خبرة تصل إلى ١٥ سنة كما يحمل إجازة في الاقتصاد بالإضافة إلى شهادة في إدارة مخاطر الشركات المالية من المعهد البريطاني (IRM). يذكر أن شركة "العقيلة للتأمين التكافلي" المساهمة المغفلة تأسست في سورية بتاريخ ١٦ - ١٢ - ٢٠٠٧، وهي أول شركة تأمين تكافلي تحصل على إذن مباشر بالعمل من "هيئة الإشراف على التأمين" السورية برقم ١١ في سجل الهيئة وسجل تجاري رقم ١٥١٨٥. وتتصدر شركة "العقيلة للتأمين التكافلي" جميع شركات التأمين الخاصة العاملة في سورية من جهة رأس المال، إذ يبلغ رأسمال الشركة ملياري ليرة سورية. ونحن بدورنا، كأ أسرة مجلة التأمين والمعرفة، نبارك للسيد مازن الصبان نتمنى له دوام التوفيق والنجاح.





بنك سورية الدولي الإسلامي
Syrian International Islam Bank

محكمة الاتحاد الاوروبي ترفع العقوبات رسمياً عن بنك سورية الدولي الإسلامي

أعلن بنك سورية الدولي الإسلامي أن محكمة الاتحاد الاوروبي ألغت رسمياً الأربعاء ٢٠١٤\٦\١١ قرار إدراج بنك سورية الدولي الاسلامي على لائحة الهيئات المستهدفة بعقوبات أوروبية، واعتبرت المحكمة في قرارها أن تبريرات إدراج البنك على لائحة العقوبات لا تعتبر كافية.

وجاء في قرار محكمة الاتحاد الأوروبي والتي تتخذ من لوكسمبورغ مقراً لها، أن الاتحاد الأوروبي لم يتمكن من إثبات أن التعاملات التي قام بها بنك سوريا الدولي الاسلامي مخالفة وغير سلمية من جميع النواحي. وأكدت إدارة بنك سورية الدولي الإسلامي أن قرار المحكمة يأتي ليؤكد صحة وسلامة عمليات البنك وتطابقها مع المعايير والأعراف المصرفية الدولية في هذا المجال.

وأوضحت إدارة البنك مجدداً إن كافة عمليات البنك الخارجية في أوروبا كانت تتم عبر بنوك أوروبية مصنفة من الدرجة الأولى ولم تشمل أي عمليات لأي أشخاص أو جهات محظور التعامل معها، ولم تتناول أي بضائع محظور استيرادها إلى سورية ومدجة ضمن قوائم الحظر الدولية، وإن هذه البنوك المراسلة لم تكن لتسمح بتمرير أي معاملات تخضع لعمليات الحظر الدولي المطبق على سورية من كافة الجهات عبر أنظمتها المصرفية، الأمر الذي تثبته سجلات هذه البنوك في تعاملاتها مع بنك سورية الدولي الإسلامي منذ تأسيسه وحتى تاريخه.

يذكر أن بنك سورية الدولي الإسلامي تأسس برأسمال قدره (٥) مليارات ليرة سورية وقام برفعه ليصل إلى نحو ٨.٥ مليارات ليرة وبدأ تقديم أعماله المصرفية في الربع الثالث من عام ٢٠٠٧.

ويبلغ عدد فروع ومكاتبه ٢٦ فرعاً ومكتباً منتشرة في مختلف المناطق السورية، ووصل عدد عملاء البنك إلى أكثر من ١٨٠ ألف متعامل حتى نهاية العام ٢٠١٣ ويعد البنك من أكبر البنوك السورية الخاصة من حيث عدد المساهمين حيث بلغ عددهم حوالي ١٣ ألف مساهم، ومن أهم غايات البنك توفير وتقديم الخدمات المصرفية وفق أحكام الشريعة الإسلامية وممارسة أعمال التمويل والاستثمار القائمة على غير أساس الفائدة في جميع صورها وأشكالها، والمساهمة في عملية التنمية الاقتصادية في سورية من خلال قيام البنك بالمساهمة في عملية التمويل والاستثمار اللازمة لتلبية احتياجات المشاريع الإنمائية المختلفة بما ينسجم وأحكام الشريعة الإسلامية، إضافة إلى تحقيق نمو دائم ومتناغم في الربحية وفي معدلات العائد على حقوق المساهمين.



الاتحاد السوري لشركات التأمين يزور جرحى الجيش



برعاية كريمة من السيد وزير المالية رئيس مجلس إدارة هيئة الاشراف على التأمين، قام الاتحاد السوري لشركات التأمين ممثلاً بمجلس الإدارة والأمين العام وموظفي قطاع التأمين من مدراء وموظفين بزيارة مشفى الشهيد يوسف العظمة (٦٠١) العسكري في المزة وذلك في يوم الأربعاء ١٤/٥/٢٠١٤.

وكان قطاع التأمين، ممثلاً بشركات التأمين وشركات النفقات الطبية، قد قدم رعاية خاصة لتكريم جرحى جيشنا الباسل الذين قدموا الغالي والنفيس دفاعاً عن أمن واستقرار الوطن وذلك كعربون وفاء لهم وشكر لإخلاصهم ولتذكيرهم بأهمية دورهم الفاعل خصوصاً في هذا الوقت الحساس، وذلك انطلاقاً من توجيهات السيد الرئيس بشار الأسد الذي أشار خلالها إلى ضرورة الإلتفات إلى جرحى الجيش وأسر الشهداء ورعايتهم.



توقيع اتفاقية تعاون بين كير كارذ والوطنية



في إطار جهودها الحثيثة والمستمرة لتطوير عملها في مجال التأمين الصحي وسعيها لتقديم خدماتها بنوعية أفضل على مستوى القطر، قامت شركة كير كارذ لإدارة النفقات الطبية بتوقيع إتفاقية تعاون مع الشركة السورية الوطنية للتأمين وذلك يوم الإثنين ٠٩ - ٠٦ - ٢٠١٤.

وقد وقع الاتفاقية عن الشركة الوطنية السيد هيثم زكريا نائب المدير العام، وعن كيركارذ الدكتور إياد داود المدير العام، وبموجب هذه الإتفاقية تقوم شركة كير كارذ بتقديم الخدمات الصحية والرعاية للمؤمنين في الشركة الوطنية. بالإضافة إلى توحيد جهودهما لتقديم نموذج جديد ونوعي من الخدمات في مجال الرعاية الصحية ضمن السوق السورية.



وعقب توقيع الاتفاقية قامت شركة كيركارذ بإقامة مأدبة غداء في معطم جيميبي على شرف هذه المناسبة، وقد أدلى مدراء كل من الشركتين بكلمتين وديتين تعكسان أهمية هذه الإتفاقية، مؤكداً على حسن التعاون في سبيل تقديم أفضل الخدمات للمؤمنين.

وقد بين الدكتور إياد أن توقيع الاتفاقية يصب في مصلحة المؤمن له بالدرجة الأولى، وقال: "نحن كشركة من بين ستة شركات مرخصة نعمل على تقديم الخدمة الأفضل على مساحة الوطن" وعن أماكن تواجد الشركة أوضح أن الشريحة الأكبر المستفيدة من خدمات الشركة متواجدة في دمشق وحمص والمنطقة الساحلية إضافة إلى حماه وحلب التي كانت سوق واعدة متمنياً السلامة لحلب وتعافي سورية من أزمتها.

ونوه د. إياد أن كير كارذ مؤسسة سورية تتمتع بجميع المؤهلات البشرية والتقنية اللازمة لتزويد شركائها بحلول مميزة وخدمات مفضلة، وهي ستقدم الدعم للشركة الوطنية عبر الاستفادة الأخيرة من الخدمات الصحية، وخدمات الاكتتاب، وإدارة الوثائق، وإدارة شبكة مقدمي الخدمات الطبية، ولاسيما أن كير كارذ حصلت على ثقة شركائها والمؤمن لهم خلال الأعوام الخمسة من عمرها في السوق السورية.

ومن جانبه أكد السيد هيثم زكريا أن هذه الاتفاقية تأتي في إطار تنوع وتقديم الخدمة الصحية للمؤمنين. بالإضافة لشركات الإدارة الأخرى المتعاقدة الشركة معها، بحيث يكون بمقدور المؤمن الاختيار بين هذه الشركة والشركات الأخرى كل بحسب مكان تواجده والشبكة التي تديرها كل شركة أي أن الهدف هو توسيع الخيارات أمام المؤمن في الشركة السورية الوطنية للتأمين.

معاً من أجل سورية... معرض توثيقي إيماناً بأن سورية ستعود من جديد



بمناسبة انتخاب السيد الرئيس بشار الأسد لولاية دستورية جديدة، أقامت وزارة الإعلام والمؤسسة العربية للإعلان معرضاً توثيقياً بعنوان "معاً من أجل سورية" في قاعة أمية بفندق الشيراتون بدمشق، وذلك يومي ١٧ - ١٨ حزيران.

وقال وزير الإعلام السيد عمران الزعبي في تصريح للصحفيين أثناء افتتاحه للمعرض إن الغاية من هذا المعرض هي دعوة الناس والشركات والمواطنين جمعياً إلى الإيمان بأن سورية ستعود من جديد أفضل مما كانت عليه على المستوى الاجتماعي والاقتصادي والمادي والأمني والعسكري وعلى جميع المستويات .

وأضاف الزعبي "توجه من خلال هذا المعرض رسالة واضحة ومحددة بأن سورية هي مطر العروبة وريحها وخبزها لذلك لا يستطيع أحد في العالم أن يقهرها أو يذلها أو يهدمها". وأوضح وزير الإعلام أن مشاركة عدة مؤسسات إعلامية واقتصادية وفنية ومصرفية و تأمينية في هذا المعرض هي رسالة وطنية إعلامية موجهة للداخل والخارج .

وكان الاتحاد السوري لشركات التأمين ممثلاً في هذا المعرض بجناح قام من خلاله بتعريف الحضور بالاتحاد وبخدماته وبمراكز الخدمة المفتوحة حديثاً والتسهيلات المقدمة للمواطنين. كما تحدث الاتحاد عن مجلة التأمين والمعرفة التي تصدر عنه وأهميتها في نشر الوعي التأميني .



اتفاقية تعاون بين الثقة السورية للتأمين وكير كارد لإدارة النفقات الطبية



وقعت شركة الثقة السورية للتأمين اتفاقية تعاون مع شركة كير كارد لإدارة النفقات الطبية تقوم بموجبها الأخيرة بتقديم الخدمات الصحية والرعاية للمؤمنين في شركة الثقة السورية للتأمين. ووقع الاتفاقية السادة المدراء العامون للشركتين السيد مهند السمان والدكتور إياد داؤود.

و عقب التوقيع لبت شركة الثقة دعوة كير كارد على غداء عمل وجرى تبادل كلمتين وديتين بالمناسبة أكدوا فيها الطرفان على حسن التعاون في سبيل تقديم أفضل الخدمات للمؤمنين متمنين أن تلقى الخدمات المقدمة رضا الزبائن.



أخبار التأمين العربية



المصدر: مجلة البيان الاقتصادية

أقساط التأمين المكتتبة في الإمارات بلغت ٢٩ مليار درهم خلال ٢٠١٣

أعلنت "هيئة التأمين" أن حجم الأقساط المكتتبة لجميع فروع التأمين في سوق الإمارات بلغ ٢٩.٥ مليار درهم خلال ٢٠١٣، بنمو ١٢.٢% مقارنة بـ ٢٠١٢.

وذكرت صحيفة "البيان" أن حجم الأموال المستثمرة في قطاع التأمين وصل إلى ٣٧.٨ مليار درهم في ٢٠١٣، بزيادة ٣٢%. تركزت ٥٧.٤% منها في الأسهم والسندات، و٢٦.٥% في الودائع، بينما سجّلت قيمة حقوق المساهمين في شركات التأمين الوطنية ١٧.٥ مليار درهم.

وارتفعت الأقساط المحققة في فروع تأمين الممتلكات وتأمين المسؤوليات إلى ٥٢٢ مليار درهم خلال ٢٠١٣، بنمو ١٠.٨% مقارنة بـ ٢٠١٢، إذ بلغت حصة الشركات الوطنية من هذه الأقساط ٧٤.٤% والشركات الأجنبية ٢٥.٦%.

وحققت الأقساط المكتتبة لفرع تأمين الأشخاص وعمليات تكوين الأموال ٧ مليارات درهم، بنمو ١٤.٢%. وبلغت حصة الشركات الوطنية من هذه الأقساط ٢١.٨% والشركات الأجنبية ٧٨.٢%.

ووصلت قيمة الأقساط المكتتبة لفروع الممتلكات وتأمين المسؤوليات إلى ٢١.٥ مليار درهم، فيما بلغت قيمة التعويضات التحميلية لفروع الممتلكات وتأمين المسؤوليات قبل خصم حصة معيدي التأمين ١٤.٥ مليار درهم.

وبلغ إجمالي الاحتياطيات الفنية لتأمين الأشخاص وعمليات تكوين الأموال ١٢.٩ مليار درهم، وحقق تأمين الممتلكات والمسؤوليات ٩.٣ مليار درهم.

إلى ذلك، سجّلت حصة فرع التأمين الصحي من إجمالي الأقساط المكتتبة لفروع الممتلكات وتأمين المسؤوليات الأعلى ٤٤.١%. تليها حصة فرع الحوادث والمسؤولية ٣٢.٨%، ثم فرع الحريق ٩.٧%، وفرع النقل البري والبحري والجوي ٧.٦%، وفرع الأخطار الأخرى ٥.٨%.

من جهة أخرى، بلغت نسبة احتفاظ شركات التأمين الوطنية من الأقساط المكتتبة لفروع الممتلكات وتأمين المسؤوليات ٥٥%، ووصلت هذه النسبة في فرع الحوادث والمسؤولية إلى ٦٥.٢% وفي فرع التأمين الصحي ٦٣%، وفرع الحريق ٢٥.٩%، وفرع النقل البري والبحري والجوي ٢٧.٤%، وفرع الأخطار الأخرى ١٩.٢%.

وبلغ معدل التعويضات لفروع الممتلكات وتأمين المسؤوليات قبل خصم حصة معيدي التأمين ٦٧.٢% في ٢٠١٣، مقابل ٦٨.١% خلال ٢٠١٢.

وسجّل معدّل تعويضات فرع التأمين الصحي ٨٥.١%، وفرع الحوادث والمسؤولية ٦٣.٤%، وفرع الحريق ٤١.٣%، وفرع النقل البري والبحري والجوي ٢٩.٧%، وفرع الأخطار الأخرى ٧.٠%.

أعلنت "هيئة التأمين" أنّ حجم الأقساط المكتتبة لجميع فروع التأمين

نقل عن خبراء واستشاري تأمين احتمال ارتفاع ثمن التأمين على النواقل النفطية بنسبة ١٥ % في ظل استمرار الأزمة العراقية، حال تعرض ميناء البصرة العراقي لأزمة والذي يعد المنفذ البحري الوحيد على الخليج العربي.

ونقل عن خبراء أنّ الارتفاعات التي يشهدها قطاع التأمين على السفن العملاقة الناقلة للنفط ستكون تدريجية، مشيرين إلى أنّ ما يحدث في العراق الآن يعد حرباً داخلية. وتترقب شركات التأمين الدولية التطورات اللاحقة في المستقبل القريب. هذا وتترقب سوق "اللويدز" المعنية بتأمين الحروب في العالم ومقرها لندن انسحاب الأزمة على ميناء البصرة لوضع سعر الحرب على بوالص التأمين والتي تختلف كلياً عن سعر الداخل وسعر البحر.

٩٤ % خسارة التأمين الصحي بالسعودية

قال هشام رضوان، المدير العام الإقليمي لشركة أيتنا الدولية في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا وهي شركة تعمل في مجال التأمين، إن خسائر شركات التأمين الصحي في السعودية بلغت نسبة ٩٤ % نهاية عام ٢٠١٣.

وذكر رضوان في مقابلة له أنّ هذه النسبة الكبيرة تعني أنه مقابل كل مليار ريال من الأقساط التأمينية التي تستلمها الشركة من المؤمنین تدفع للمستشفيات والمؤسسات العلاجية ٩٤٠ مليون ريال. ومع إضافة تكاليف التشغيل ومصاريف المبيعات، فإن الشركات ستحقق خسائر كبيرة لا محالة. وأشار إلى أنّ معدل الخسارة هذا في قطاع التأمين الصحي الخاص، بلغ في عام ٢٠١٠ مستوى ٦٢ % لكنه تقادم بسرعة وفقاً لإحصاءات العام الماضي.

صدر بيانات سوق التأمين المصرية لعام ٢٠١٣

نشرت الهيئة العامة للرقابة المالية المصرية الكتاب الإحصائي عن بيانات نشاط سوق التأمين في مصر خلال العام المالي ٢٠١٢ - ٢٠١٣.

وأوضح رئيس الهيئة شريف سامي أنه على الرغم من حالة الاضطرابات التي شهدتها مصر خلال تلك الفترة، وما شهدته من انخفاض في معدلات التشغيل والاستثمار وفي معدلات النمو في الناتج القومي الإجمالي، فقد أستمريت سوق التأمين المصرية في توفير الحماية من الأخطار التي قد تتعرض لها الممتلكات أو الأشخاص.

وقد بلغ عدد شركات تأمينات الحياة ١٢ شركة وتأمينات الممتلكات ١٨ شركة وجمعية تأمين تعاوني واحدة. والتزاماً بالمعايير الدولية والتعديلات التشريعية في مصر فقد قامت جميع الشركات بالتخصيص في تقديم أحد أنشطة التأمين فقط نتيجة لاختلاف المخاطر التي يواجهها كل نشاط منها.

وارتفع صافي الدخل من الاستثمارات هذا العام ليلبغ ٤٢.٣ مليون جنيه مقارنة بـ ٣٨٠.٦٨٤ مليون جنيه في العام السابق بنسبة ارتفاع بلغت ٩.٤ %.

وارتفع صافي الدخل من الاستثمارات هذا العام إلى ٣.٨٢٨ مليون جنيه مقارنة بـ ٣.٣٥٠ مليون جنيه في العام السابق بنسبة ارتفاع قدرها ١٤.٣ %.



أخبار التأمين العالمية



جيداً ما دمت في صحة جيدة و لا يعمل كذلك عندما تكون مريضاً، وهذا هو أحد الأسباب التي تجعلنا نقوم بهذا الإصلاح في المقام الأول، وهذا أيضاً هو السبب الذي يجعلني أن لا أقبل مقترحات وهي مجرد محاولة أخرى لتقويض أو إلغاء القانون وتجربنا مرة أخرى إلى نظام هش .

ودخل نظام التأمين الصحي حيز التنفيذ مطلع تشرين الأول الماضي و يسعى إلى جعل الضمان الصحي إلزامياً لأغلبية المواطنين الأميركيين بأسعار معقولة التكلفة كما يهدف إلى منع شركات التأمين الصحي من رفض تغطية أفراد يعانون من مشاكل طبية معروفة أو سابقة.

أوباما مستعد للقيام بإصلاحات في نظام التأمين الصحي

صرح الرئيس الأمريكي باراك أوباما حول نظام التأمين الصحي أن انطلاقة هذا الأخير لم تكن سهلة وبأن فشل إطلاق الجزء الرئيسي منه أدى إلى فقدان ثقة مستخدمي النظام. ثقة يريد أوباما إستعادتها. وقال أوباما: "الإنطلاقة كانت صعبة وأعتقد أن الجميع يعلم أنني لست سعيداً بشأن المصاعب التي واجهتها الإنطلاقة و هي تشغلني بصورة كبيرة". ومن بين المشاكل التي يواجهها النظام تردد الكثيرين ممن لديهم وثيقة تأمين سابقة في تغيير نظامهم التأميني خوفاً من فقدان حقوقهم أو دفع أموال أكثر إلى جانب المشاكل التي تواجه الموقع الإلكتروني للنظام والذي يتوقف عن العمل في أغلب الاحيان.

ومضى باراك أوباما قائلاً "في كثير من الأحيان يعمل النظام

وتحطم بعد ٩ دقائق من انطلاقه من مطار "بايكونور" الفضائي في كازاخستان. وكان القمر نسخة ثانية لقمر أنتج في وقت سابق، لكن حريقاً اندلع فيه بعد إطلاقه في ٢٠١١م وأدى الى سقوطه على الأرض، واضطرت شركة التأمين "إنغوس ستراخ" حينها لدفع مبلغ ٧.٥ مليار روبل، ما يعادل ٢١٦ مليون دولار.



المصدر: مجلة البيان الاقتصادية

شركة تأمين مهددة بدفع أعلى قيمة تأمين في تاريخ روسيا

أصدرت كشف المكتب الصحفي لشركة التأمين الروسية "إنغوس ستراخ" أن قيمة التأمين على إطلاق وتشغيل القمر الصناعي "Express AM4R" الذي تحطم أثناء عملية إطلاق فاشلة، وبالبالغة ٧.٨ مليار روبل (ما يعادل ٢٢٥ مليون دولار)، ستكون الأعلى في تاريخ قطاع التأمين الروسي في حال اضطرت الشركة لدفعها.

هذا وتحطم الصاروخ الحامل "بروتون-إم" خلال عملية إطلاقه مؤخراً وكان يحمل على متنه القمر الصناعي "Express AM4R" الذي يعد من أقوى الأقمار الروسية المزودة بتقنية عالية للاتصالات،

التأمين والرياضة

المصدر: مجلة التأمين والمعرفة

ميسي يؤمن على قدميه بـ ٥٥ مليون



وفقاً للتقارير الصادرة عن صحيفة الماركا الإسبانية المعنية بالأمور الرياضية فإن نجم نادي برشلونة الإسباني وطفله المدلل ليونيل ميسي قام بالتأمين على قدميه ببوليصة بلغت ٥٥ مليون يورو، وذلك من خلال شركتي تأمين إيطاليتين يدفع لهما سنوياً مبلغاً يتراوح ما بين ٣٠٠ إلى ٤٠٠ ألف يورو.

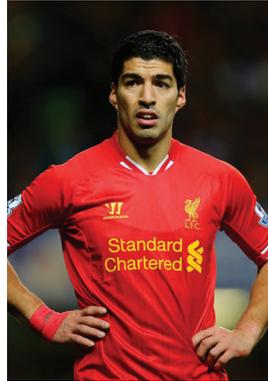
ريال مدريد يؤمن أقدام نجمه الأول



قام فلورنتينو بيريز رئيس نادي ريال مدريد الإسباني مؤخراً بتجديد عقد تأمين نجم النادي المفضل البرتغالي كريستيانو رونالدو.

قيمة البوليصة وصلت إلى ١.٣ مليون يورو، بواقع ٥٠.٥ مليون لكل قدم من قدمي هذا النجم.

سواريز قد يوقع عقد تأمين ضد العض



كشفت صحيفة "الميرور" البريطانية أن وصول لويس سواريز إلى نادي برشلونة قادماً من نادي ليفربول الإنجليزي يعتمد على بند غير مسبوق، بحيث أن النادي الإسباني سيشتراط على النجم الأوروغواياني التوقيع على بند "مضاد للعض" من أجل تقاضي

حادثاً مماثلة للتي أثارها مهاجم ليفربول مع جورجيو كيليني خلال نهائيات كأس العالم.

وحسب الصحيفة البريطانية فإن برشلونة يشعر بتخوف شديد من تكرار سواريز للعض كما حدث حينما كان في نادي أياكس الهولندي وعضه للاعب نادي إيندهوفن يقال وتكرر الحادثة مع ليفربول حينما عض مدافع تشيلسي برانيسلاف إيفانوفيتش أو مؤخراً في المونديال على مدافع إيطاليا جورجيو كيليني.

ويعتبر إعتذار سواريز إستراتيجية من برشلونة للتوقيع معه.. بحيث أن النادي الإسباني اشتراط على اللاعب القيام بهذه الخطوة إذا أراد إرتداء قميص النادي.

كولومبيا تطالب رسمياً بتأمين حياة زونيجا



طالبت القنصلية الكولومبية السلطات الإيطالية بتوفير حماية أمنية للكولومبي كاميلو زونيجا لاعب نادي نابولي بعد التهديدات التي وصلت إليه بالانتقام منه جراء سلوكه الخشن مع البرازيلي نيمار في بطولة كأس العالم ٢٠١٤.

وأرسلت وزارة الخارجية الكولومبية رسالة تحذيرية لنظيرتها الإيطالية تطالبها فيها بأن تلتفت انتباه السلطات المحلية هناك حول هذا الموضوع بهدف توفير الحماية اللازمة للاعب وعائلته.

وأفادت القنصلية الكولومبية في إيطاليا أن بعض مستخدمي مواقع التواصل الاجتماعي كانوا قد أطلقوا سيلاً من رسائل التهديد والعنف في مواجهة زونيجا، حتى أن أحدهم نشر على "تويتر" عنوان إقامة اللاعب في إيطاليا كما دعا إلى قتله.

ACTIVITIES



محاضرة تعريفية عن أهمية التأمين



عقد الاتحاد السوري لشركات التأمين محاضرة تعريفية عن أهمية التأمين بالتعاون مع وزارة التربية ممثلة بعدد من الموجهين الاختصاصيين والمرشدين النفسيين وبعض من مدرسي مادة التربية القومية وذلك يوم السبت ٢٤ / ٥ / ٢٠١٤ في فندق الداما روز .
وطرح المدرب عامر روفائيل في المحاضرة عدة أفكار تمحورت حول أهمية التأمين وأنواعه والشركات العاملة في هذا القطاع في سورية.
هذا وأبدى الحضور اهتمامهم بتلبية الدعوة واستفادتهم من الطرح الذي قدم من خلال المحاضرة مؤكداً أهمية نشر المفهوم التأميني بين أفراد المجتمع وخصوصاً للطلاب في المدارس داعمين فكرة إدخال مادة التأمين كمطلب أساسي في المناهج الدراسية للمرحلة الإعدادية .



أثناء المحاضرة





المذّرب: عامر روفائيل



صورة للحضور



خلال المحاضرة



اليوم المفتوح لموظفي الاتحاد السوري لشركات التأمين



اقام الاتحاد السوري لشركات التأمين لموظفيه يوم مفتوح (open day) وذلك في ٣ - ٥ - ٢٠١٤ في فندق ومنتجع يعفور تنوعت فيه النشاطات في هذا اليوم من مسابقات وجوائز.



اجتماع العلاقات العامة ٢



اجتمع المعنيين بإدارة العلاقات العامة في شركات التأمين السورية وشركات إدارة النفقات الطبية يوم الثلاثاء ١٤/٥/٢٠١٤ في فندق داما روز.



صورة جماعية لمندوبين ومسؤولي العلاقات العامة لشركات التأمين



لقطات من الاجتماع

الاتحاد السوري لشركات التأمين يقيم ورشة عمل بعنوان "إدارة الجودة الشاملة كأداة لإدارة مخاطر المؤسسة"



أقام الاتحاد السوري لشركات التأمين ورشة عمل بعنوان "إدارة الجودة الشاملة كأداة لإدارة مخاطر المؤسسة" وذلك يوم ١٩ حزيران في قاعة بالميرا في فندق الداما روز. وقد قدم الأستاذ محي الدين الشعار ورشة العمل معتمداً أسلوب تقنيات التعلم السريع وذلك من خلال تطبيقات عملية لترسيخ ثقافة إدارة الخطر وتعزيز جودة الأداء وذلك لمدراء ورؤساء الأقسام العاملين في مقر الأمانة العامة للاتحاد السوري لشركات التأمين متناولاً فيها أهمية وجود قسم يعنى بدراسة المخاطر ومدى ارتباطه بإدارة الجودة. وتعكس هذه الورشة الحرص المستمر من إدارة الاتحاد على تدريب وتطوير كوادرها وذلك إيماناً منها بأن ارتقاء الموظف هو ارتقاء للاتحاد ويزيد من فاعلية ووعي هذا الموظف .



خلال الاجتماع



أ. محي الدين الشعار



الأمين العام:
المهندس سامر العيش



مدراء ورؤساء الأقسام العاملين في الاتحاد السوري لشركات التأمين

دورة تدريبية لإدارة المشتريات



اقام الاتحاد السوري لشركات التأمين في مقره الأمانة العامة وبالتعاون مع معهد "أسس" لتدريب الموارد البشرية دورة تدريبية تحت عنوان "مهارات إدارة المشتريات والتفاوض الشرائي" وذلك بتاريخ ٢٢/٦ وامدتت لخمسة أيام .



المحاضر: يوسف بدران



خلال التدريب



صورة جماعية لموظفي الاتحاد في مختلف الاقسام

دورة السكرتارية الإحترافية



عقد الاتحاد السوري لشركات التأمين بالتعاون مع معهد Ousos " للتدريب دورة بعنوان " مهارات السكرتارية الاحترافية" وذلك في مقر الاتحاد - الأمانة العامة وذلك من الأول وحتى الخامس من شهر حزيران ٢٠١٤.



خلال أيام التدريب



صورة جماعية لموظفي مقر الأمانة العامة

ورشات عمل بالتعاون مع فريق سند الترموي



قدم الاتحاد السوري بالتعاون مع فريق سند الترموي ورشتي عمل مجانييتين في مركز عيادات العمل بجامعة دمشق الورشة الاولى كانت بعنوان "إدارة المخاطر" قدمها المدرب السيد ماهر سنجر وذلك أيام ٢١-٢٢-٢٣/٤/٢٠١٤ في حين قدم المدرب السيد محي الدين الشعار الورشة الثانية تحت عنوان "مكافحة غسل الأموال" وذلك يوم الخميس ٢٤/٤/٢٠١٤ .
يذكر أن الورشتين التين اقيمتا في مقر عيادات العمل كانت موجهة لطلاب إدارة الأعمال والاقتصاد .



من الحضور



المدرب ماهر سنجر

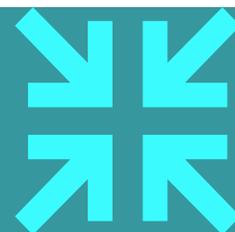


المدرب محي الدين الشعار



عدد من طلاب جامعة دمشق مع فريق سند الترموي

يوم المرور العالمي ٥ / ٥ / ٢٠١٤



بمناسبة يوم المرور العالمي وأسبوع المرور العربي قام الاتحاد السوري لشركات التأمين بحملة توعية للأخوة السائقين من خلال توزيع بروشورات توعية ضمن مدينة دمشق.



صورة لفريق العمل

تحت إشراف
إذاعة
أفام
أرابيسك



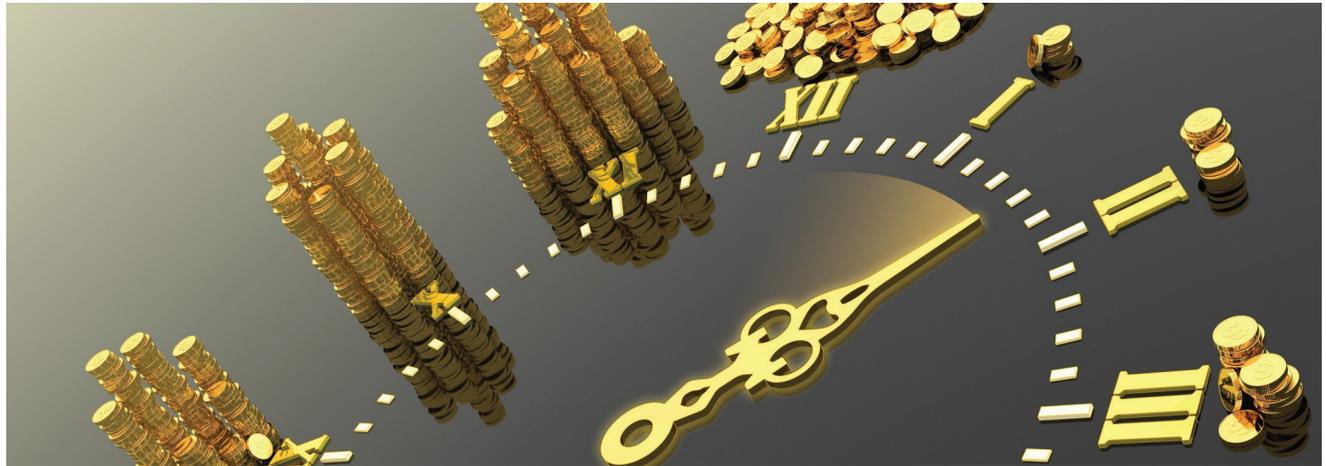
أرابيسك هواها محبة
102.3FM 106.9FM

Tel. 3045 - Mobile: 0966 123 123
www.arabesquefm.com

Why is my insurance premium so high/low?

Insurance premiums can be affected by many factors including:

- type and amount of risk**
- size of deductible**
- amount of coverage**
- age of the applicant**
- applicant's medical history**
- applicant's past and current lifestyle**



Insurance policies can be issued at the group or individual level. When group insurance is issued, minimal underwriting is required and the group as a whole is afforded insurance coverage based on a relatively average premium rate determined by the class of people being covered. When individual policies are issued, the insurance company evaluates the individual to determine coverage risk. The process of evaluation, or underwriting, can include the evaluation of many of the factors mentioned above. Upon completion of the underwriting process, the insurer uses a rating table to match the amount of assumed risk with the premium required to implement coverage.

Automobile, homeowner and health insurance policies can be issued at higher deductible levels in order to keep premiums affordable for the insured. Lower deductibles have the reverse effect and cause premium amounts to run higher. Some factors that can affect the size of premium payments for life, health, disability or long-term care insurance include age, smoker or non-smoker status, gender and medical history. Obtaining insurance for these types of policies at a young age will generally lock in lower premiums. Waiting until later in life to take out such policies can almost guarantee higher premiums. Premiums can also be made more affordable by reducing the coverage amount.



Sell yourself

“Sell yourself” as a term could give incorrect sense for persons who are still thinking in a traditional way but today “selling yourself” became a real need which must be realized.

All job or new challenge seekers must have the appropriate techniques to sell themselves or they will stay out of the job cycle. Here; we list the best techniques used to “sell yourself” as follows:

- Bridging up a brilliant resume:

An effectively written resume which meets best standards is the key for you to be selected and to market yourself as the more suitable person for an announced position.

- Be confident:

Talk slowly; pay attention to your appearance; arrange your ideas and interact correctly with others.

- Be Professional:

Play a professional role by reflecting your best qualities and communicate in an understandable way which gives employers a sufficient idea about you; your educational background and your vast experience.

- Be Positive:

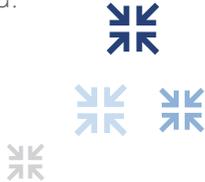
Having an optimistic view will help others to see you as a trustworthy person who is able to add value to his/her work.

- Ask:

Choose your pre-planned questions in order to show your knowledge about the company and its main services or products and market work.

“Selling yourself” is simply presenting your most attractive features and making the other feel that you are the correct choice which will help them move forward.

By Maher Sinjar



6. Factor in your business structure. Disability can wreak havoc on different types of companies – sole proprietorships, partnerships or corporations – in a variety of ways. For an architecture firm where partners share clientele and costs, your time away will increase day-to-day pressures and fewer people will be billing to cover the partnership’s monthly expenses. Then again, your engineering company might depend on two or three “brains” to solve some of the knottiest problems; losing you could affect its ability to provide services.

Structure disability overhead coverage to fill the gaps, depending on your company set-up. One option is to buy “key person” coverage that provides funding when a critical player is sidelined. This can work for a variety of business types.

If your business is a partnership, you and your partners should examine several other possibilities. One is disability buyout coverage, which can foot the cost of a disabled partner’s share if he or she will be out for so long that it makes sense to leave the business. Attorneys often recommend coupling buyout policies with a buy-sell agreement that spells out the terms – including the price paid for each partner’s share or the formula used to value chunks of the company.

The Bottom Line

Running a small business is taxing when you’re in the best of health. Considering how much your brainchild probably relies on you, it makes sense to protect it – and your family – from your inability to work when making insurance plans.





2. Shop professional and industry associations.

Group rates are frequently cheaper than individual premiums. If you belong to a professional association, that's the first place to check for disability coverage rates. This is particularly important for stand-alone practices, which are likely to need a lower level of coverage (and have less financial muscle to dictate terms) than a larger business. The American Dental Association, for instance, sponsors disability income, overhead and business expense coverage for members at what potentially could be a discount.

3. Bundling gets you leverage. Another way to cut prices is to bring multiple needs to one carrier. You may get underwriters to come down on disability premiums if your company is large enough to add in group voluntary disability coverage for employees – or you can shop your personal disability coverage alongside your business overhead policy.

4. Read the fine print and consider adding riders to customize your coverage. Several key provisions will keep your family afloat and your business running. Each may end up adding to the amount you'll need to budget for premiums, however, so investigate various options before you settle on a final policy.

“Own Occupation.” One key small-print factor is “own occupation” – a way of saying that you'll receive full benefits as long as you aren't working your original job. That's an important consideration: If you are a construction contractor, you might work for a stretch as a draftsman, and you don't want to lose benefits because you did this.

Part time, full time. Use a magnifying glass on – and be sure you understand and can live with – wording in

your policy that covers exactly how much you can collect in claims if you start back part time.

Replacements. Look over provisions for hiring a replacement to carry your burden and fulfill your duties on the job while you're recuperating.

Cost increases. Inflation happens and will affect the value of your coverage. Check to see what your carrier does to adjust your coverage when costs climb.

5. Plan ahead. Start-ups – and their bosses – find it next to impossible to acquire disability or overhead coverage without a proven track record. If you're planning to strike out on your own and your current employer offers disability income coverage, see whether you could retain the insurance after you leave and consider signing up before you hand in your resignation.

Establish an emergency fund: Overhead coverage policies typically set up a 30-day waiting period before paying claims. You may want to stash away a cushion to cover company outlays during that period.



Disability Insurance For Business Owners



By James Anderson

There are plenty of good reasons to have individual disability insurance to replace your income should you become injured.

But if you own a business, it's not just about you. As a business owner, you're probably the primary driving force of your business, as well as the bankroll. When you're planning for your business, one contingency you need to include is what would happen if you get sidelined. Here's the sobering statistic from the Council for Disability Awareness (CDA), an insurance industry group: One in four people entering the workforce will be disabled before retirement and can expect to be off the job for an average of 34.6 months. That's almost three years. It's not because they spend weekends racing motorcycles or commute long distances. Heart disease, back problems, cancer and other medical problems are more likely to cause disability than accidents.

Consider several key steps as you comb through options with your broker:

1. Disability income for you and disability insurance for your business are two different issues. You need to provide coverage for both your family and your business.

For the home front: income coverage. Figure what you'll need to cover the mortgage, cable bill, car payments, tuition and food, among other expenses.

For the business: overhead coverage. Start with payroll, rent, utilities and any equipment or vehicle leases you carry. Employee benefits and advertising are two other costs.

How do you balance both? Barry Lundquist, president of the CDA, recommends addressing your personal income needs first, then taking on business overhead coverage.





Prices are meant to be affordable clinic states that the average visit costs a patient \$65 or less) and many of these clinics are open seven days a week to both the insured and uninsured with no appointment required for many services. Also, unlike many doctors' offices, a list of all services offered, with pricing, is readily available up front, often through the drugstore's website.

These clinics may be staffed by nurse practitioners and/or physician's assistants, so if you need an experienced

doctor, store clinics may not be your best bet, but for basic services, they can work out well.

Conclusion

While you should never sacrifice obtaining quality healthcare just to save a buck, and these options often don't provide coverage that's as comprehensive as that provided by insurance, these reduced-cost choices may serve you better than going without treatment altogether and can help you get by until your situation improves.

What is term insurance?

Term insurance is a type of life insurance policy that provides coverage for a certain period of time, or a specified "term" of years. If the insured dies during the time period specified in the policy and the policy is active - or in force - then a death benefit will be paid.

Term insurance is initially much less expensive when compared to permanent life insurance. Unlike most types of permanent insurance, term insurance has no cash value.

There are many different types of term insurance policies available. Many policies offer level premiums for the duration of the policy, such as 10, 20, or 30 years. These are often referred to as "level term" policies.

While premiums for these level term policies remain level for a set number of years, after this time period the



premium increases significantly, making the policy cost prohibitive.

Most term policies have a built-in privilege to convert to a permanent policy regardless of any changes in the insured's health.





Four Inexpensive Ways to Get Healthcare



If you don't have employer-sponsored health insurance and you can't afford private insurance, you aren't totally out of luck. There are a variety of options for receiving preventative care, sick care and medications that can help keep you healthy without making you bankrupt.

State health departments and public health centers are often an affordable source of basic healthcare needs such as immunizations, family planning, women's health, children's health and STD testing. Some even offer more advanced services like cancer screening and treatment.

The New York State Department of Health, for example, offers HIV testing and anonymous counseling as well as a variety of health insurance programs for people who may not be able to afford care, such as pregnant mothers, children and the elderly. Some states even offer

services you might not expect - for example, the Texas Department of State Health Services offers hemophilia assistance and epilepsy services.

Some Conditions May Apply

Some states' public health services are only available to low-income individuals and families, either at no charge or on a sliding fee scale, but others are available to everyone for a reasonable flat fee. Services and fees vary by state.

Drugstore clinics provide an array of basic health services such as cholesterol screening, smoking cessation and TB testing, and treat common ailments like ear infections, strep throat and skin rashes.



تعد الشفافية (الوضوح في إزالة الغموض واللبس) بمثابة المناخ الملائم لنجاح أي شركة أو مؤسسة لأنها المفتاح لتوفير مناخ الوضوح و لترسيخ دعائم مبدأ الصراحة في الشركة. ففي مناخ يتسم بالصراحة سيتمكن الموظفون من طرح المواضيع والاستفسارات وكشف الأمور التي تشغلهم.

وفي نفس الوقت فإن مناخ الصراحة والشفافية سيمكّن الموظف من التعبير عن همومه وآرائه دون الخوف من العقاب، ولن تكون هناك أسرار كما أن الموظفين لن يخشوا من العقوبة أثناء عملهم لأنها لم تلائم مايفكر به البعض أو من لومة لائم، فعندما يرى الموظفون أن المسؤولين عنهم يتقبلون الأفكار والمقترحات الجديدة فمن المرجح أنهم سيفكرون بوسائل أفضل لتحسين العمل وحل المشكلات .

وهناك جملة من الفوائد التي تحققها الشفافية والوضوح بين الإدارة والموظفين:

- تؤسس لنظام اتصالات من الأعلى إلى الأدنى.
 - تحسن الاتصالات من الأدنى إلى الأعلى.
 - تجعل المدراء على اتصال دائم مع مختلف الموظفين.
 - تساعد على نمو الثقة والتعاون والالتزام.
 - تساعد الموظفين على التعامل مع التغيير وتقبله.
- تقلل من تأثير الإشاعات وتقلل من ترويجها، كما تمنع حدوث أي سوء فهم.

ويفخر العاملون بإنجازاتهم التي تصبح واضحة المعالم بعد تطبيق مبدأ الشفافية. وفي نفس الوقت وكنتيجة طبيعية لما ذكر فإن هذا الأسلوب ينتج انتقاداً ذاتياً لعيوب نظامهم، لذا سيسعون باستمرار للتحسين، وعلى جعل مكان عملهم أفضل مما هو عليه. إن الإدارة الصحيحة والقويمة لأي عمل مهما كان صغيراً أو كبيراً تحتاج إلى حكمة ودراية: لأن الإدارة تتعامل مع بشر وليس مع مجموعة من الآلات، فرب كلمة صغيرة فعلت فعل السحر في نفس سامعها فدفعته إلى الأمام، وأيضاً رب كلمة فعلت في نفس سامعها فعل السحر فألقت به إلى الهاوية.



بقلم المهندس: سامر العش

أمين عام

الاتحاد السوري لشركات التأمين

الشفافية في الإدارة



We Care



شريك الأفضل
للتأمين الصحي في سورية



دمشق - بحصة - بناء النحاس - طابق رابع
Damascus - Bahsa - Nahas Building 4th Floor
Tel.: +963 11 231 2742 - Fax: +963 11 231 9857

ميدسير

إدارة نفقات صحية