

التأمين و المعرفة

مجلة فصلية تخصصية في مجال التأمين

Insurance
and Knowledge

Spring 2010 Issue 6



5 - 6 نيسان 2010

ملتقى دمشق التأميني الخامس بحلته الجديدة

وحضور 500 مشارك وخبير

التأمين متناهي الصغر

استراتيجية لإدارة المخاطر

وضعنا أساسات متينة لملائمة جميع احتياجاتكم المستقبلية

الثقة السورية للتأمين

بناء الثقة - شارع مرشد خاطر
ص. ب. ٣٠٥٧٨ دمشق سورية

فاكس: +٩٦٣ ١١ ٤٤٧٣٦٥٢ هاتف: +٩٦٣ ١١ ٤٤٧٣٦٥٠

البريد الإلكتروني: mail@trustsyria.com
الموقع الإلكتروني: www.trustsyria.com





ملتقى دمشق
التأميني الخامس
صفحة 4



حوار العدد
صفحة 20



Farmer Insurance Explained
Page 80

في هذا العدد:

ريبورتاج العدد:

ملتقى دمشق التأميني الخامس

حوار العدد:

د. عزيز صقر

توعية:

التأمين متناهي الصغر

ثقافة تأمينية:

مصطلحات التأمين الأساسية

الزاوية القانونية

أخبار التأمين

قرارات

قطاع التأمين في البورصة السورية

مسابقة العدد

اقتصاد

أداء القطاع المصرفي السوري حتى نهاية ٢٠٠٩

التقرير الربعي للبورصة السورية

شركات التأمين السورية

Home contents Insurance

Mobile Phone Insurance

التأمين والمعرفة

المدير المسؤول:

أ. سليمان الحسن

المجلس الاستشاري:

أ. طاهر الحراكي

د. عبد الرحمن العطار

أ. فاروق جود

أ. بدري فركوح

رئيس التحرير:

م. سامر العش

المدير التنفيذي:

مرفت رجب

مستشار التحرير:

هيام العلي

المستشار القانوني:

المحامي ياسر حميدان

الإشراف العام:

فادي موسى

الترجمة:

أنس السعدي

التدقيق اللغوي:

بلال دياب

التصوير الفني:

عامر الرفاعي

الإخراج الفني:

سليمان قباني

العمليات الفنية:

المطبوعة: مطبعة الصالحاني

Solo
INSPIRATION
ADVERTISING AGENCY
E-mail: suliemans@hotmail.com

مجلة التأمين والمعرفة / صادرة عن الاتحاد السوري لشركات التأمين.

مرخصة بقرار وزارة الإعلام بناءً على المادة ٢٥/ من المرسوم التشريعي رقم / ٥٠ / لعام ٢٠٠١.

للإعلان والاشتراك في المجلة: توجه المراسلات باسم

الاتحاد السوري لشركات التأمين / السيد رئيس التحرير

هاتف: +963 11 3136655

فاكس: +963 11 3118860

بريد إلكتروني: info@sif-sy.org

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

سعر النسخة: 50 ل.س

الاشتراك السنوي داخل سورية

أفراد: 1000 ل.س

مؤسسات: 2000 ل.س

الاشتراك السنوي خارج سورية: \$100

ملتقى دمشق للتأمينيين الخامس



تحت شعار "نحو تأمين متطور"



دمشق - التأمين والمعرفة

من خلال التنسيق وتبادل المعلومات على كافة المستويات. بدأ حفل الافتتاح بعرض فيلم وثائقي عن نشوء وتطور قطاع التأمين في سورية والإنجازات المالية والاقتصادية التي شهدتها سورية خلال السنوات الماضية.

وأشرف الهيئة العامة للإشراف على التأمين، بمشاركة ٥٠٠ مهتم وباحث وخبير من جميع أنحاء العالم، وهدف الملتقى لتلافي المعوقات والمشكلات التي تقف في سبيل تطور وتنمية صناعة التأمين داخل سورية، حيث تبرز أهميته

أقام الاتحاد السوري لشركات التأمين برعاية الدكتور محمد الحسين وزير المالية في نيسان الماضي وعلى مدار يومين ملتقى دمشق التأمينيين الخامس تحت شعار "نحو تأمين متطور" بالتعاون مع الاتحاد العام العربي للتأمين

الحسين: طموحنا ٥٠٠ مليون دولار في غضون السنوات القليلة القادمة

- من حيث الأقساط المحققة :

تشير الأرقام إلى تضاعف في حجم الأقساط في عام ٢٠٠٩ مقارنة مع عام ٢٠٠٦ بمعدل ثلاث مرات، ففي نهاية عام ٢٠٠٩ بلغ حجم الأقساط ٢,١٤ مليار ليرة سورية أو ما يعادل أكثر من ٣١٠ ملايين دولار.

وما زال حجم السوق لا يعبر عن إمكانات الاقتصاد السوري، ونعمل على أن يصل حجم السوق إلى ٥٠٠ مليون دولار خلال السنوات القليلة القادمة وطموحنا أن يصل السوق إلى مليار دولار حتى عام ٢٠٢٠، وأن ترتفع مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي من ٠,٥ حالياً إلى حوالي ٢,٠٪.

- فيما يخص الشركات العاملة في السوق :

فقد بلغ عدد شركات التأمين في نهاية عام ٢٠٠٩ ١٤/ شركة منها ١٢ شركة خاصة، بينها شركتان للتأمين التكافلي، وشركة حكومية واحدة، إضافة إلى شركة واحدة لإعادة التأمين وخمس شركات لإدارة النفقات الطبية، وازداد الانتشار الجغرافي للشركات الخاصة في المحافظات ليصبح لها ٢٩ فرعاً و٣١ مكتباً، وعدد المنافذ المصرفية المرخصة نحو ٢٠ منفذاً حتى الآن، وما تبع ذلك من خلق فرص عمل جديدة في هذه الشركات وصلت إلى ١٤٠٠ وظيفة تبلغ نسبة السوريين منهم نحو ٩٧,٥٪.

وأضاف: ما وصلنا إليه من الاستقرار لهذا القطاع هو بالتأكيد ما كان ليحصل لولا ما نحظى من دعم ومتابعة من السيد الرئيس بشار الأسد. وأضاف: ما وصلنا إليه من الاستقرار لهذا القطاع هو بالتأكيد ما كان ليحصل لولا ما نحظى من دعم ومتابعة من السيد الرئيس بشار الأسد لقطاع التأمين السوري ومن القيادة السياسية ومن الحكومة السورية، إضافة إلى جهود طبية بذلها كل من هيئة الإشراف على التأمين والاتحاد السوري لشركات التأمين والشركات العاملة في السوق، ونتاج لعمل مشترك متناغم بين هذه الجهات سواءً لجهة التشريعات والقوانين التي أسهمت في وضع الإطار القانوني والتنظيمي له أو لجهة انتهاز إدارة اقتصادية ومالية ساعدت في خلق أرضية آمنة لنموه، حمته من الآثار الكارثية التي طرأت نتيجة الأزمة المالية العالمية، وآخر ما حرر في هذا السياق إصدار هيئة الإشراف على التأمين نظاماً لإدارة المخاطر في شركات التأمين بهدف ضبط التأثيرات السلبية للأحداث التي قد تتعرض لها هذه الشركات، والتي من شأنها أن تؤثر في موقعها ونتائجها المالية، أو لجهة ضبط الممارسة والإشراف على التطبيق وتجاوز العقبات والتغرات وتطوير لأساليب العمل.

وقدم إضاءة خاطفة على ما حققه قطاع التأمين في سورية على جميع الصعد حتى عام ٢٠٠٩:



ألقى الدكتور محمد الحسين "وزير المالية" رئيس هيئة الإشراف على التأمين راعي الملتقى كلمة قال فيها أن ملتقى دمشق التأميني الخامس يعد خطوة جديدة على الطريق التي تم رسمها نحو تأمين متطور، حيث يأتي شعار الملتقى لهذا العام كما يقول: تجسيدا للمسيرة التي نمضي بها، مع العلم أننا قطعنا أشواطاً وحققنا الكثير من الإنجازات في هذا القطاع مشيراً إلى أننا دوماً في طموح للمزيد.



وزير المالية يجدد العهد على دعم قطاع التأمين السوري

٢٠٠٩، هذه هي الصورة الحقيقية للاقتصاد السوري في وقت تشهد فيه بعض اقتصاديات العالم أزمات مالية حادة.

هذا وحرص قبل ختام كلمته على تجديد العهد بأن يكون شخصياً على استعداد دائم لأي مساعدة أو دعم غايته تعزيز مكانة قطاع التأمين أو تذليل أي عقبات قد تعترض مسيرته موجهاً الشكر والتقدير للجهود المخلصة والبناءة التي تبذلها كل من هيئة الإشراف على التأمين والاتحاد السوري لشركات التأمين في سبيل إعلاء شأن هذا القطاع ورفعته.

أعاد لها دورها الطبيعي لأن تكون لاعباً أساسياً في صنع الحلول لقضايا المنطقة بعد سنوات من محاولات عزل وحصار سورية باءت بالفشل لأنها لم تكن مبنية على المنطق، وسورية تشهد اليوم وضعاً اقتصادياً واستثمارياً جيداً فقد حقق الاقتصاد السوري معدلات نمو جيدة خلال السنوات الماضية، وازدادت أحجام الاستثمار والسياحة والصادرات وفرص العمل وزاد الإنفاق الحكومي اعتماداً على الموارد المحلية، ولم يتجاوز عجز الموازنة العامة للدولة حاجز الـ٤٪ في أي من السنوات السابقة بما فيها عام ٢٠٠٩، وحافظ الدين العام في نهاية عام ٢٠٠٩ على نسبة تقدر بنحو ٢٠٦٪ من الناتج المحلي الإجمالي لعام

ولعل من أهم الإنجازات -يقول الحسين- التي تحققت في عام ٢٠٠٩ والتي يجدر الإشارة إليها هو إحداث مجمعات للتأمين الإلزامي في المراكز الحدودية ومديريات النقل في المحافظات مجهزة بتقنية عالية والتي وضعت حداً للخلافات بين الشركات على عقود التأمين الإلزامي، وبالوقت ذاته عملت علة تبسيط الإجراءات سواء للوافدين من دول الجوار أو للمواطنين داخل سورية، علماً أن هذا الإجراء ارتبط به خلق فرص عمل جديدة حيث وصل عدد العاملين في الاتحاد السوري ومجمعات التأمين الإلزامي إلى ١٩٠ عاملاً. الحسين رأى أن سورية تمر اليوم بظروف سياسية إيجابية بفضل حكمة قائدها ونجاح سياستها، ما



الحسن: جهد جماعي قامت به الأيادي البيضاء

أما عن الحلقة الثانية فيقتاسمها كل من الاتحاد السوري لشركات التأمين وهيئة الإشراف على التأمين والتعاون بينهما أدى إلى ضبط إيقاع العمل في السوق، وما تبديه الهيئة من مرونة كبيرة في التعامل مع طروحات الاتحاد والمشكلات التي تعاني منها الشركات.

والحلقة الأعلى هي -كما يقول الحسن-: إننا وبالحدّث عن أي إنجاز في قطاع التأمين نجده مقرونا باسم سيادة الدكتور محمد الحسين وزير المالية -رئيس مجلس إدارة هيئة الإشراف على التأمين سواء بوصفه ممثلاً لدعم ومتابعة الحكومة السورية، أو كراع شخصي لهذا القطاع أخذ على عاتقه المتابعة الحثيثة لبنائه خطوة بخطوة، وتوفير كل مستلزمات نجاحه، فكان تبنيه لكل الطروحات التجديدية وحماسه ودعمه لتنفيذ كل الأفكار التطويرية التي تجد فيها إعلاء لشأن سوق التأمين السورية ورفعها.

وبوصوله إلى قمة الهرم: يقدم الحسن العرفان والامتنان الكبيرين للسيد الرئيس بشار الأسد على واسع رعايته التي ظلل بها هذا القطاع، والتي كانت الحافز الأكبر لبذل كل الطاقات والإمكانات ليكون هذا القطاع تجسيدا للصورة الحضارية والسامية التي رسمها وبهجج العطايا الكبيرة التي وهبها، وكان آخرها المرسوم التشريعي ٦٥ لعام ٢٠٠٩، والذي كان الشرارة الأولى لانطلاقة مشروع وطني كبير يبدأ في مرحلته الأولى بتأمين العاملين في القطاع الإداري صحياً والبالغ عددهم ٧٥٠ ألف عامل.

الحسن أنها صنعت قطاع التأمين هي شركات التأمين والعاملون بها عموماً والقائمون عليها وخصوصاً من يرسم السياسات التي تدير عليها هذه الشركات، ويحدد أسس العمل التي تقوم وكان لتجاوبهم الكبير، وإدراككم وتفهمكم بأن مصلحة الشركات تنبثق من تحقق مصلحة السوق وسلامة مساره وصحة نموه -وليس العكس- الدور الأكبر في إنجاح المساعي التي قام بها الاتحاد، والمحفز الأساسي له في اتخاذ خطوات تحديثية جبارة والسرعة في إنجاز هذه الخطوات التي كان أهمها على الإطلاق افتتاح مجمعات التأمين الإلزامي في المراكز الحدودية ومديريات النقل في المحافظات، والتي أثبتت أنها تجربة ناجحة وحضارية في تبسيط الإجراءات وسهولة تعامل المؤمنين سواء من الوافدين أو المقيمين داخل سورية من جهة، وتوزيع العقود على الشركات بأسلوب عادل من جهة أخرى لتكون بذلك الحل الجذري لأكثر مشكلات القطاع والتي كانت لولا المعالجة الإنقاذية بداية لفوضى عارمة ستكتنف هذه السوق وتتسرب من تأمين السيارات إلى باقي أنواع التأمين.

وأعلن الانتهاء من إنجاز مشروع سيتم إطلاقه في الأيام القليلة القادمة، يختص بإصدار وتجديد عقود التأمين الإلزامي عن طريق الإنترنت وإيصالها للمؤمن أو ما سوف يسمى التأمين الإلكتروني وهو ما من شأنه أن يساهم في توفير الجهد والوقت على المؤمن، علماً أننا الآن في الاتحاد بصدد اتخاذ العديد من الخطوات الأخرى المماثلة والمرهونة بنجاح تطبيق هذه الخطوة.



هذا وألقى الأستاذ سليمان الحسن رئيس الاتحاد السوري لشركات التأمين كلمة رأى فيها أن الملتقى لم يعد لقاء تأمينياً عادياً بل تقليد سنوي منتظر غدا موعد انعقاده تاريخاً ثابتاً في أجندة القائمين على هذا القطاع والمهتمين به.

وأشار إلى أن ما تحقق في القطاع التأميني في سورية حلقتان أولى وثانية، وحلقة أعلى وصولاً إلى قمة الهرم، هكذا عبر عن الجهد الجماعي الذي أسهمت فيه الأيادي البيضاء لصناعة قطاع التأمين وإنجاحه، فالحلقة الأولى أو **القاعدة الأولى** الأهم والأكبر التي يرى



خليل: ١٨ مليار دولار حجم التأمين في البلاد العربية

وأنهاى كلمته بطرح مجموعة من الإجراءات لتحديث وتطوير صناعة التأمين العربية من أهمها:

تطوير البيئة التشريعية وتعزيز دور مؤسسات التأمين في فض المنازعات، ما يؤدي إلى سرعة الإنجاز واختصار وقت الفصل في الدعاوى القضائية.

دعم تنافسية المنتج التأميني بتخفيض تكلفته من خلال تخفيض الضرائب والرسوم، وتوفير حوافز ضريبية لكل فروع التأمين.

تأسيس بنك معلومات وطني يعمل على خدمة كل سوق تأمين.

التوصل لأسعار استرشادية تعكس صوراً حقيقية للأخطار التي تكتبتها شركات التأمين.

نشر الوعي التأميني من خلال تبني إستراتيجية وطنية.

الاهتمام بتطوير أساليب التسويق وبحوث السوق.

الاهتمام بالدور الذي يؤديه وسطاء التأمين والخدمات الأخرى المساندة لصناعة التأمين.

تفعيل تسويق منتجات التأمين إلكترونياً، وكذلك تسويقها عبر البنوك.

وطرح العديد من التساؤلات حول بعد العقوبات التي تواجه القطاع التأميني من أهمها:

هل نحن بحاجة لزيادة رؤوس أموال شركاتنا لاكتتاب أعمال أكثر في ضوء أساليب الرقابة الحديثة على التأمين؟

هل نسبة احتفاظ الشركات من الأخطار التي تقبلها ملائمة؟

هل نتعامل بحرفية العمل التأميني في سوق تنافسية تتسم بها أغلبية أسواق التأمين العربية؟

هل نستطيع تقديم تغطيات تأمينية منافسة؟

هل لدينا إستراتيجية تسويق واضحة؟

ما مدى اهتمامنا ببحوث السوق؟

هل تطبق الشركات معايير الحوكمة بما تتضمنه من شفافية وإفصاح؟

ما إنفاق شركاتنا على تأهيل وتطوير مهارات كوادرها الفنية والعلمية؟



أ. عبد الخالق رؤوف خليل
الأمين العام للاتحاد العام العربي للتأمين

وألقى الأستاذ عبد الخالق رؤوف خليل الأمين العام للاتحاد العام العربي للتأمين كلمة عبر فيها عن اعتزازه بوجوده في هذا الملتقى في سورية وأعرب عن تقديره للجهود المبذولة لأجل استمرار انعقاد هذا الملتقى، ثم ألقى الضوء على الواقع التأميني في البلاد العربية والذي تجاوز ١٨ مليار دولار في عام ٢٠٠٨، كما حقق هذا العام نمواً بنسبة ١٦,٨ بالمئة مقارنة بـ ٢٥ بالمئة في عام ٢٠٠٧



زهراء : نعكف على استصدار مشروع خاص بتنظيم التحكيم

ونظام إدارة المخاطر. وإدراكاً من الهيئة بأهمية دور قطاع التأمين في تنمية الاقتصاد الوطني، باعتباره يشكل أحد أهم المدخلات الإستراتيجية في الاقتصاد، فمن أول اهتماماتها التركيز على تنمية كل فروع التأمين الرئيسية من حيث الموضوع والخطر المؤمن منه الذي يمكن أن نقسمه إلى ثلاثة أنواع رئيسية: تأمينات الأشخاص، تأمينات الممتلكات، تأمينات المسؤولية المدنية.

كما تعكف الهيئة حالياً على استصدار مشروع خاص بنظام التحكيم في شركات التأمين السورية بشكل يتوافق مع قانون التحكيم رقم ٤ لعام ٢٠٠٨.

محدداً رؤية الهيئة للمستقبل ولاسيما استكمال تطوير المنظومة التشريعية لقطاع التأمين ومراجعة جميع الأنظمة والقواعد المتبعة- الاهتمام بالتأمين على المشروعات الصغيرة والمتوسطة والتأمين متناهي الصغر- تطوير قواعد الإشراف والرقابة على شركات التأمين- العمل على تطوير المنتجات التأمينية- التوسع في تقديم الخدمات التأمينية في كل المحافظات- التنسيق بين هيئة الإشراف على التأمين وهيئات التأمين العربية وتبادل الخبرات والمعلومات- تعزيز التعاون بين الهيئة والاتحاد السوري لشركات التأمين للتوصل إلى قرارات تخدم السوق والمواطنين- أهمية العمل على الارتقاء المستمر بالخبرات والكوادر البشرية العاملة في هذا القطاع.

بالانفتاح التعليمي والترخيص لجامعات ومؤسسات التعليم الخاصة، إضافة إلى العامة والقوانين الخاصة بالترخيص للمصارف الخاصة إلى جانب المصارف العامة وإحداث هيئة الأوراق المالية وافتتاح سوق دمشق للأوراق المالية وقانون التطوير والاستثمار العقاري وقانون الإجراءات" ثم تحدث عن التشريعات الخاصة بالتأمين حيث أوضح أنه لا بد من وجود غطاء تأميني يوفر للشركات والاستثمارات القدرة على مواجهة الأخطار المحتملة وتوفير الضمانات الكافية.

وبالفعل لقد صدر المرسوم التشريعي رقم ٦٨ لعام ٢٠٠٤ الخاص بإحداث هيئة الإشراف على التأمين.

والمرسوم التشريعي رقم ٤٣ لعام ٢٠٠٥ وهو الناضم لأعمال التأمين في سورية، وبموجب المادة ٤٠ منه تم إحداث الاتحاد السوري لشركات التأمين، كما تم إحداث صندوق التعويض على المتضررين.

ولفت زهراء إلى أن الهيئة تمكنت من استصدار معظم التشريعات الناضمة للعمل التأميني ومنها تطبيق مبدأ الحوكمة في إدارة الشركات والترخيص لشركات إدارة النفقات والتعليمات التنفيذية لنظام التأمين الإلزامي والتعليمات الخاصة بصندوق التعويض من متضرري حوادث السير ونظام أسس الممارسة وأنظمة مسوي الخسائر والاكثوراين والاستشاريين والوسطاء والوكلاء وأنظمة هامش الملاء ونظام الاستثمار



المهندس إياد زهراء
مدير عام هيئة الإشراف على التأمين

التشريعات وأثرها في التأمين

شهد الملتقى عقد العديد من الجلسات كانت أولها تحت عنوان تطور التشريعات وتأثيرها في التأمين، وكانت برئاسة المهندس إياد زهراء مدير عام هيئة الإشراف على التأمين إذ أشار إلى أن سورية "شهدت في العقد الأخير ثورة تشريعية متكاملة في مختلف المجالات الاجتماعية والاقتصادية والثقافية والتنمية. حيث صدرت مجموعة هائلة من القوانين في مختلف المجالات، أهمها القوانين المتعلقة



جلسات متنوعة . . وحوارات ثمينة

للتأمين - بريطانيا، فأكد ضرورة إيلاء التدريب والتأهيل للعاملين في شركات التأمين الأهمية الكبرى نظراً للإيجابيات الكبيرة التي توفرها الكوادر المؤهلة والمدرّبة، ولا يمكن لأي شركة أن تتجاهل أهمية هذا العامل بعيداً عن منطق الربح والخسارة أو التكلفة المالية وعامل الوقت، لأنّ العنصر البشري المدرب يمتلك رؤية وقدرة على التفاعل مع القضايا التي يواجهها في عمله ومن ثم يجب أن يأتي التدريب في مقدمة المتطلبات لعمل تأميني ناجح ومزدهر. مشدداً على توفير موارد مالية لتقسيم الموارد البشرية ليقوم بعمله مع ضرورة اعتماد مناهج وبرامج تدريبية جديدة للتعليم الإلكتروني الذي يبدو من الآمال البراقة في الصناعة التأمينية منوهاً بضرورة اعتماد أساليب جديدة كالإنصات والتواصل والحوار بين مختلف الأقسام وصولاً إلى بلورة منتجات تأمينية تأخذ بالحسبان حاجات السكان والسوق فلا يكون التأمين إلا انبثاقاً وتعبيراً عن الحاجة في التطور والتقدم المجتمعي.

بدوره الأستاذ سميج سعد الله جحا مستشار وخبير اكتواري - لبنان، تحدث عن مبدأ الربحية والمخاطرة لدى شركات التأمين حيث إن القرارات تؤخذ بالتناسب والموازاة بين القيمة المضافة للشركة ورأس المال المطلوب مشيراً إلى أن قياس المخاطر التأمينية يتكون من شقين: احتمالات وقوع الخطر، والخسارة المتوقعة، مستعرضاً بعض الأمثلة والاحتمالات التي تطرحها في اختيار النموذج الأمثل من المشروعات.

استعرض في الجلسة أيضاً الأستاذ حسين خضور، مستشار قانوني في غرفة التجارة الدولية مجموعة من القوانين النازمة لعمل الشركات وسوق التأمين في سورية والقوانين النازمة لعمل الشركات في علاقاتها مع الآخرين ولاسيما القانون المدني، قانون التجارة البحرية، قانون السير، والقرارات النازمة لاستثمارات الشركات والحوكمة والوسطاء، لافتاً إلى تشابه بيئة العمل في القطاع التأميني بين الدول العربية والتي تعاني من ضعف الثقافة التأمينية والمنافسة الحادة بين الشركات ونظرة القضاء إلى الشركات ودور الخبراء ونقص في التشريعات النازمة. ورأى خضور ضرورة إصدار تشريعات جديدة تغطي النقص الراهن وتوحيد عقود التأمين بين الدول العربية والعمل على نشر الوعي بين رجال القانون بأهمية التأمين في السياسة الاقتصادية للدولة ونشر الأحكام القضائية الصادرة عن مختلف المحاكم في الدول العربية.

الكوادر التأمينية - تأهيل وارتقاء

عقدت الجلسة الثانية تحت عنوان "الكوادر التأمينية.. تأهيل وارتقاء" ترأس الجلسة الأستاذ طاهر الحراكي، نائب رئيس الاتحاد السوري لشركات التأمين.

وتحدث الأستاذ جعفر مزعل المدير الإقليمي لدول مجلس التعاون الخليجي في معهد (CII)



الأستاذ أحمد حداد، محام في مركز دمشق للتحكيم الدولي كانت له كلمة تحدث فيها عن مبادئ التحكيم وضرورة ثبات التشريع وعدم تعديل وتبديل القوانين التي ترعى الاستثمار، وأن تكون هذه القوانين التي ترعى الاستثمار شفافة "لأن الحوافز والتخفيضات لا تكفي وحدها لخلق الثقة" وعرض أمثلة عن التحكيم في كل من مصر (قناة السويس) فرنسا (مشروع يورو ديزني) ولبنان (شبكة الخليوي) وبعد أن شرح خصائص التحكيم (حرية الأطراف في اختيار القاضي والقانون - السرعة - التكاليف القليلة) وتحدث عن قانون التحكيم السوري لعام ٢٠٠٨ الذي استمد نصوصه من القوانين والأنظمة العالمية، وختم كلمته معتبراً أن الاستثمار والتحكيم صنوان لا ينفصلان لأن المستثمر يريد تشريعاً مناسباً له.



في تلبية حاجات كل مرحلة لافتاً إلى أن إعادة التأمين مكنت اقتصاديات قومية من مواجهة كوارث طبيعية.

وأوضح ماتوسيان أن إعادة التأمين ساعدت في إتاحة الإمكانات اللازمة بما يتلاءم مع التطور العلمي من خلال الإحصاءات لتقييم الأخطار في المنحى الأقل إيجابية مؤكداً الحاجة إلى التخصصية في التأمين وإعادة التأمين.

بدوره رأى المدير التنفيذي لصندوق التأمين العربي لأخطار الحرب قيس المدرس أن مهنة إعادة التأمين تستند إلى أربعة محاور وهي:

الشفافية والمهنية والكفاءة أو التخصص والتدرج في الوظيفة والتأهيل مؤكداً أن الاستثمار في الجانب البشري في إعادة التأمين هو الاستثمار الأنجع.

وقدم المدرس لمحة مكثفة عن صندوق التأمين العربي لأخطار الحرب الذي كان الالتزام والمهنية إحدى سماته وهذا ما أدى إلى ارتفاع عدد الشركات المنتسبة إليه من ٢٧ شركة إلى ١٧٠ شركة وبلغ رأسماله ١١٠ ملايين دولار.

من جانبه تناول مدير عام شركة المتحدة لوسطاء التأمين جورج قبان بعض الدروس والعبر التي أفرزتها الأزمة المالية العالمية، وإن كانت آثارها بنسب متفاوتة بين دولة وأخرى مشيراً إلى أن الأزمة - وإن تفردت في نوعها - فلن تكون الأخيرة، حيث شهد العالم منذ القرن التاسع عشر سلسلة من الأزمات المالية والاقتصادية.

أعمدة يقوم عليها التأمين وهي: فهم ما يدور في صناعة التأمين والاعتماد على الإحصائيات والرياضيات. القانون وأهمية الحاجة لفهم المبادئ والقواعد القانونية.

الاقتصاد إذ إن هناك أجزاء محددة في الاقتصاد كالاقتصاد المعلومات التي توفر لنا المعرفة التامة بحقيقة السوق. التمويل والمحاسبة. علم الإدارة.

وقد أكد في كلمته "أن سوق التأمين السورية لاتزال سوقاً واعدة توفر فرصاً جيدة لكونها لم تصل إلى حد الإشباع".

وعلى هامش الملتقى، عقدت اللجنة الفنية للصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب اجتماعها السنوي الذي ضم كلا من السادة:

طاهر طالب الحراكي (رئيس اللجنة الفنية) أشرف بسيسو (نائب اللجنة الفنية) بسام جلميران (عضواً) بسام حسين (عضواً) فادي شماس (عضواً) خالد سعود الحسن (عضواً) محمد مظهر حمادة (عضواً) سليمان الحسن (عضواً) صلاح الدين موسى سليمان (عضواً).

إعادة التأمين : دروس وعبر

في اليوم الثاني لأعمال المؤتمر، وتحت عنوان "إعادة التأمين، دروس وعبر" أشار رئيس جمعية

الضمان اللبنانية **أبراهام ماتوسيان** إلى أن شركات إعادة التأمين شهدت تطوراً كبيراً من خلال انفتاحها وتفاعلها على نطاق عالمي مستفيدة من الخبرات والديناميكية المتسارعة

وأشار جعاً إلى أن إدارة المخاطر تحتاج إلى كفاءات عالية والعمل على زيادة الوعي بثقافة المخاطر لضمان نمو صلب ومستديم في قطاع التأمين، إذ لابد من تسعير المنتجات التأمينية بما يتناسب مع المخاطر، وتقدير نمو المحفظة التأمينية، واستشراف الحاجات بالنسبة للمستفيدين، مؤكداً ضرورة توفر خبرات تأمينية وفنية تتكفل بعمليات التأمين والتحليل وإعداد التقارير والحوكمة والالتزام وعمليات الاستثمار.

وتحدث البروفيسور كريستوفر بارسونز أستاذ في كلية كاس للأعمال - بريطانيا فغرض لصورتين الأولى: تمثل مصرفيين بريطانيين يتم استجوابهم في مجلس العموم البريطاني وهم يعتذرون عن الفشل الذي أصاب النظام المصرفي نتيجة فشلهم، والثانية: لمدير شركة يابانية يعتذر عن فشله في أداء عمله، وعرض الدروس المستفادة من الأزمة الاقتصادية العالمية وهي:

الفشل في فهم المنتجات التي يتم استعمالها أدى إلى أمور كارثية
الفشل في اتباع المبادئ الأساسية المصرفية
التعلم من دروس التاريخ.

وفي سياق كلمته تطرق إلى أزمة بنك لويديز وتعرضه للفشل، لأنه تحمل بعض المخاطر التي كان يجب ألا يتحملها، وقد بين أهمية التعليم التأميني الأكاديمي الذي يهدف إلى زيادة رفعة المهارات التأمينية وضرورة التوجه نحو البحوث والإحصائيات.

وفي سرده بين وجود رابط بين التعليم المهني والبرامج الأكاديمية فالتعليم المهني يركز على مبادئ التأمين والدورات الأكاديمية تؤكد على ما هو منشور حول موضوع التأمين، وقد حدد خمسة



من النواحي الفنية المختلفة بمجال التغطيات التأمينية الممنوحة للمعلاء أو الأشخاص، فضلاً عن النواحي القانونية التي غالباً ما تكون في مصلحة شركات التأمين في مواجهة عملائها لافتاً إلى أن رفع مستوى الوعي التأميني لدى المعلاء في الدول العربية بشكل عام يعد هدفاً في حد ذاته يستلزم أموراً متعددة لتحقيقه واستدامته وجهوداً متضافرة لإمكان المساهمة في نجاحه والارتقاء به إلى المستوى الذي يحقق جودة الخدمة الشاملة.

بدوره أشار المدير التنفيذي لمركز رويال للدراسات القانونية والتدريب الأستاذ آلان هنري إلى أهمية الدور الذي يقوم به الإعلام من خلال البرامج التلفزيونية والمواقع الإلكترونية وإقامة الندوات والبرامج التثقيفية والملتقيات حول الموضوعات التأمينية والمجالات التأمينية، إضافة إلى دور المؤسسات التعليمية في وضع برنامج تعليمي لطلاب المدارس في مختلف المراحل التعليمية.

ولفت هنري إلى ضرورة الاهتمام بالتطبيق العلمي للبحث في تطوير الأداء المهني للتأمين والاستفادة من الدراسات والأبحاث المتخصصة في هذا المجال.

وعلى هامش فعاليات اليوم الثاني عقد الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب جمعيته العمومية. يذكر أن الصندوق يضم حالياً ١٧٠ عضواً يمثلون أغلبية منتسبي جامعة الدول العربية الـ ١٩.

من جانبه رأى مدير تأمينات الحياة والصحة في شركة غزال للتأمين الأستاذ مصطفى السيد أن ضعف الوعي التأميني في الدول العربية يعود إلى عدم الاهتمام بقطاع التأمين وضعف البنية الاقتصادية لبعض هذه البلدان وعدم فتاعة الكثيرين بالتأمين وانحسار شراء وثائق التأمين في الأوساط التجارية والطبقات الغنية وإهمال نشر الوعي التأميني لدى الجمهور سواء بحاجاتهم والتغطيات التأمينية المتاحة وتوعية الأفراد بحقوقهم التأمينية وعدم الاهتمام من شركات التأمين العربية بتأمينات الحياة أو تأمينات الأشخاص والتي تمثل نحو ٦٠ بالمئة من حجم أقساط التأمين في العالم.

التركيز على التدريب والتوظيف

وأكد الأستاذ هراير كويومجيان رئيس قسم التدريب والتوظيف في شركة أليانز اللبنانية ضرورة الاستفادة من الإمكانيات الكبيرة التي تمتلكها وسائل الإعلام في نشر ثقافة التأمين في المجتمع لافتاً إلى ما يوفره الإعلام من فرص واسعة لتطوير رؤية الآخرين في هذا المجال ومن ثم الوصول إلى توصيات تساعد في الارتقاء بمستوى إسهام الإعلام في التوعية التأمينية. ودعا كويومجيان شركات التأمين العاملة في الدول العربية إلى دراسة الشروط العامة لعقود التأمين المختلفة قبل طرحها على العملاء

ودعا شركات إعادة التأمين إلى التركيز على حوكمة الشركات باعتباره المبدأ الأهم في عملها مشيراً إلى أن المستقبل سيشهد نمواً في دور وسطاء التأمين وإعادة التأمين المحترفين.

وتركزت مناقشات الجلسة الختامية

للملتقى دمشق التأميني الخامس حول الثقافة والوعي التأميني ودور الإعلام وسبل الاستفادة من التكنولوجيا في إيصال الرسائل التأمينية إلى المواطنين بهدف زيادة الإقبال على التأمين بمختلف فروعه.

ترأس الجلسة الأمين العام للاتحاد العام العربي للتأمين عبد الخالق رؤوف خليل

حيث أشار إلى أهمية الإعلام في نجاح قطاع التأمين وزيادة عدد الأفراد الذين تشملهم المظلة التأمينية من خلال نقل الرسالة الإعلامية لشركات التأمين وأهدافها والخدمات والمنتجات التي تقدمها صناعة التأمين.

ولفت خليل إلى ضرورة إيلاء الكادر العامل في شركات ومؤسسات التأمين الاهتمام اللازم لجهة التدريب والتأهيل لتمكينهم من التعامل بحرفية العمل التأميني في سوق تنافسية تتسم بها أغلبية أسواق التأمين العربية وتقديم تغطيات تأمينية ووضع إستراتيجية تسويق واضحة مع تطبيق معايير الحوكمة وتأهيل كوادرها الفنية والعلمية.



المتحدة للتأمين

ش.م.م



نظن لها



5046

www.uic.com.sy

شهادات في ملتقى دمشق التأميني الخامس

مشعل : نطلع لمستقبل أفضل



تيسير مشعل مدير عام الشركة الوطنية للتأمين قال للتأمين والمعرفة :

نظراً لما وصلت إليه سوق التأمين السورية من حيث حجم الشركات وأقسام التأمين أعتقد أنه بعد عدة سنوات سيكون الوضع أفضل بكثير، ويكون للسوق السورية مكانة ومركزاً على مستوى العالم العربي على أقل تقدير، وذلك لأن تطور سوق التأمين يقاس بشكل رئيسي بحجم الأقسام وليس بعدد الشركات فقط ولا عدد موظفي التأمين، ولا عدد المؤمنین، حيث إن حجم الأقسام هو مرآة تعكس الوضع الاقتصادي ووضع المواطنين وتفاعلهم مع هذا المنتج ليس الجديد بل المتجدد.

من ناحية التنظيم لا يوجد أي سلبية وأكثر مایهمنا مشاركة موظفي التأمين باختيار بعض الموظفين من كل شركة تأمين للمساهمة في أعمال تنظيم الملتقى حيث إن الملتقى عبارة عن تفاعل بين الناس نتكلم به عن آمانياتنا وآمالنا ومشاكلنا أكثر من كونه محاضرات ليكون الجميع مشاركا بهذا الموضوع.

الزهرء : بناء حوار تأميني



الشركة يمكن اعتماده كمندوب، بل يجب أن يكون هذا المندوب خاضعاً لبرامج تدريبية متطورة من الشركة أو من خلال هيئة الإشراف على التأمين وقد نستخدم فكرة ثانية وهي إلزام الشركات في موضوع تأهيل الكوادر التسويقية، فقطاع التأمين لا يتميز بسلعة موجودة بين يدينا، لأنها عبارة عن خدمة وهذه الخدمة مكتوبة على الورق، فأنا أبيع التعهد الموجود على الورق في حال وقوع حادث لا قدر الله، وهذا ليس من السهل على كل إنسان أن يوضحه، وعلى الشخص المنوط به هذا الدور أن يكون متخصصاً يعرف عن ماذا يتكلم، ويستطيع أن يصل إلى قناعة المؤمن له أو طالب التأمين. وأضيف إلى ذلك موضوع الحملات الإعلانية الموجهة لشرائح مختلفة في المجتمع، فليس الإعلانات الطرقية أو المسموعة والمرئية، هي الطريق الوحيد لإعلان نشاط التأمين، فهناك أسلوب القصة، فعندما نتكلم عن حالة حدثت في شركة تأمين ما سيكون لها مفعول وتأثير وصدى في السوق أفضل بكثير من حملة إعلانية تكلف الملايين في الطرقات يمكن أن ننساها بعد فترة قصيرة في زحمة العمل أو بمجرد تغيير الإعلان وهذا الأمر بحاجة إلى دراسة، فالتسويق علم له متخصصون، وقد بدأت بعض الشركات في التحرك تجاهه.

إياد الزهرء مدير هيئة الإشراف على التأمين قال للتأمين والمعرفة يأتي الملتقى في وقت يقف فيه قطاع التأمين السوري على عتبات مرحلة جديدة تبدو معالمها أكثر اتساعاً وعمقاً وتنوعاً فالسوق تسير بقوة نحو تحقيق أقساط تتجاوز مليار دولار خلال السنوات القليلة القادمة بعد تأكد تحقيق ٥٠٠ مليون دولار نهاية الخطة الخمسية العاشرة.

حيث تأتي أهمية هذا الملتقى لأنه يهدف إلى بناء حوار تأميني عالي المستوى بما يسهم في تبادل الآراء والأفكار ووجهات النظر حول متطلبات دفع السوق التأمينية للأمام بغية الوصول لأفضل القرارات التي من شأنها تنمية السوق وجعلها في مصاف الأسواق التأمينية.

العمر الحقيقي لسوق التأمين السورية أصبح أربع سنوات، وبعض الشركات اكتملت قواعد العمل لديها إلى حد ما، وأصبح لديها كادر فني وتسويقي كاف كما يفترض، أما الشركات الجديدة في السوق فتححتاج وقتاً لاكتمال قواعد العمل لديها.

إن نشاط سوق التأمين وتطوره يكون مرتبطاً باليات التسويق لدينا ما يحتم علينا -نحن كهيئة- أن نغير قليلاً في قواعد العمل، ونضع ضوابط أكثر شدة، فليس كل شخص معين في

عبود : الأمور تسير
في الاتجاه الصحيح



باسل عبود مدير الشركة السورية العربية للتأمين
قال :

إن الغاية المرجوة هي الوصول إلى تأمين متطور وهذا يأتي بشكل تدريجي، فإذا نظرنا إلى ما كان الوضع عليه منذ خمس سنوات وقارناه بالوضع الحالي نرى أن الأمور تسير في الاتجاه الصحيح ليس فقط من حيث نمو حجم الأقساط، بل عدد الأشخاص المؤمنين بالتأمين الشامل أو الصحي أو غيرهما من أنواع التأمين، ووجود مثل هذا النوع من المؤتمرات يدل على وجود اهتمام تعكس الرغبة بتطوير التأمين في سورية، كما أن عدد الموظفين في قطاع التأمين وصل إلى ١٤٠٠ شخص بمختلف المستويات ويحصلون على التدريب والتأهيل إما بشركاتهم أو تدريباً أكاديمياً، وكل هذا يوصل إلى التأمين المتطور الذي نصبو إليه.

مستوى التنظيم دائماً للأفضل وكل شيء ممتاز.

دويك : الوعي للوصول
إلى أكبر شريحة



حازم دويك مدير الشركة السورية الكويتية
للتأمين قال :

إن أساس التأمين يقوم على تأمين الحماية لأكبر شريحة في المجتمع وعلى كل الصعد، إضافة إلى الدور الكبير لشركات التأمين في نشر الوعي التأميني بين المواطنين للوصول إلى أكبر شريحة وتغطية جميع المحافظات السورية، وحتى الآن فقد وصل التأمين في سورية إلى مستوى متطور والأرقام تثبت ذلك، بدليل أنه من عام ٢٠٠٦ حتى نهاية ٢٠٠٩ تضاعفت الأرقام أكثر من ثلاث أو أربع مرات، وكما قال السيد وزير المالية حتى نهاية ٢٠١١ سنصل إلى حجم أقساط تأمين تفوق ٥٠٠ مليون دولار، وهذا دليل على تطور سوق التأمين السورية وأهمية التأمين ومدى وعي الناس بضرورة التأمين.

مستوى التنظيم ممتاز وكل سنة أفضل من التي قبلها فهو فرصة للتواصل مع شركات التأمين وإعادة التأمين العالمية.

نيال : القطاع حقق إنجازات
لا يستهان بها



من جهته قال علي نيال مدير عام الشركة الإسلامية للتأمين إن سوق التأمين السورية تطورت بشكل ملحوظ وإيجابي خلال الفترة الماضية، وقد لاحظنا مجموعة من الإنجازات المهمة والرائدة في السوق السورية مثل تجمعات مراكز التأمين الإلزامي الموحد بنتائج إيجابية بنفس الوقت إلزامي الحدود.

إن تطور السوق إلى مستوى الطموح سيأخذ وقته، والشيء المؤكد أن معظم الشركات تحاول تقديم منتجات تأمينية متطورة تناسب السوق السورية وبالنتيجة لابد أن تصل هذه الشركات إلى مستويات متطورة تتقل بالتأمين السوري إلى مصاف الدول المتطورة في هذا المجال.

الملتقى سنة إثر سنة يرقى إلى مستوى المؤتمرات التي تقام على مستوى الوطن العربي وحقيقة التنظيم رائع جداً والناس القائمون محترفون يحاولون تلبية جميع طلبات المشاركين بطريقة صحيحة والتغطية الاعلامية جيدة.

النوري : فرصة ثمينة للتلاقي



العظم : تهيئة الكوادر البشرية هو الأساس



الصعبي : تنظيم الملتقى كان رائعاً



يحيى النوري مدير عام شركة الثقة للتأمين قال :

لاشك في أن الملتقى يعد فرصة كبيرة لتلاقي خبراء التأمين في سورية، مع خبراء التأمين في العالم العربي، إضافة لخبراء تأمين أجانب

وهذا يعزز من أهمية وحضور هذا الملتقى ونشره للثقافة التأمينية، طبعاً كل الأفكار التي طرحت وتطرح من دون محاولة تطبيقها على أرض الواقع تبقى كلاماً في كلام، يجب دائماً أن نتلقى ما يقال في كل ملتقى من الملتقيات ونسعى قدر الإمكان إلى وضعه حيز التنفيذ، وإذا استطعنا تطبيق النظرية على الواقع فعندها نستطيع القول إننا نسير في الاتجاه الصحيح أي نحو التطور.

مستوى التنظيم كان رائعاً جداً وكل سنة نرى أنه يتطور من الناحية التنظيمية نحو الأفضل، وهذا بفضل الجهود المبذولة لوضع الملتقى على مصاف الملتقيات التأمينية في العالم العربي والعالمي.

فراس العظم مدير عام شركة العقيلة للتأمين التكافلي قال :

لكي يكون لدينا تأمين متطور يجب أن يكون لدينا كوادر بشرية تتماشى مع الهدف، وباعتقادي أن نجاح شعار الملتقى أو سقوطه مرهون بتهيئة الكوادر البشرية لدينا، وفي هذا الخصوص فإن هيئة الإشراف على التأمين لديها دورات لتأهيل العاملين في قطاع التأمين، وأغلب شركات التأمين ترسل موظفيها لهذه الدورات، وهذا دليل على أننا نمشي بالاتجاه الصحيح، كما أن الانفتاح على الأساليب الجديدة المتطورة كتجديد عقود التأمين الإلزامي للمركبات عن طريق الإنترنت تسهل على المواطن أن يجدد عقده بطريقة سهلة ومن المهم الانتشار الجغرافي، بمعنى أن تصل شركات التأمين إلى كل المحافظات السورية بالأسلوب ذاته وبالخدمة ذاتها، ومن الضروري تطوير خدمة الزبائن بطريقة سهلة لا تتعب الزبون أثناء المطالبة، ولا ننسى الوعي التأميني وأهمية إعطائه أولوية كبيرة للنهوض به. الملتقى أصبح حدثاً سنوياً له تواجد وله إقبال من الخارج وهذا دليل على اهتمام الناس بسوق التأمين السورية.

محمد الصعبي مدير عام الشركة المتحدة للتأمين قال :

إن تطوير الكادر البشري العامل في قطاع التأمين وتأهيلهم إلى مستوى قادر على الحوار والتفكير هو بداية التفكير نحو التطوير، فتطوير الكادر الوظيفي يجب أن يكون قبل تطوير الصناعة لأنها بالأساس صناعة متطورة وصناعة مكتسبة من أوروبا سواء بالشروط أو نوعية البوالمص أو الممارسات، فتحن يجب أن نخلق كادراً يفهم صناعة التأمين، ويجب التركيز على الكادر البشري قبل تطوير الصناعة، لأن سوقنا بشكل عام وليس فقط في سورية تفتقد إلى الخبرات فيجب التركيز على تأهيل الكوادر لكي نرتقي بهذه الصناعة، ثم نتحدث عن تطوير عقود التأمين.

تنظيم الملتقى رائع، والجميع أشاد به ونشد على أيدي الاتحاد السوري لشركات التأمين وهيئة الإشراف على التأمين وتتمنى أن يكون الملتقى القادم لن نقول بالمستوى نفسه ولكن أفضل إن شاء الله.

لمحة عن الاتحاد العام العربي للتأمين



العش : ركزنا على الثقافة والوعي



- أنشئ الاتحاد العام العربي للتأمين في مدينة القاهرة في أيلول عام ١٩٦٤ استجابة لرغبة العديد من رجال التأمين العرب و شركات التأمين وإعادة التأمين العربية .

- يتمتع الاتحاد بالشخصية الاعتبارية والإستقلالية الإدارية والمالية التي تخوله القيام بالممارسات القانونية الرامية إلى تحقيق أهدافه - يهدف الاتحاد بصورة أساسية الى دعم الروابط والصلات بين أسواق وهيئات التأمين وإعادة التأمين العربية وتوثيق أوامر التعاون فيما بينها والتنسيق بين نشاطاتها المختلفة وتنمية صناعة التأمين العربية

يتخذ الاتحاد - منذ تأسيسه - مدينة القاهرة في جمهورية مصر العربية مقراً دائماً .

شركات التأمين قادرة على تطوير خدماتها وطرح منتجات جديدة غير موجودة في السوق السورية تتناسب مع كل الشرائح.

ومن المفاهيم الخاطئة الموجودة في السوق السورية أن المنتجات التأمينية موجودة للطبقة الثرية ولكن هذا المفهوم خاطئ ١٠٠٪ لأنه وجد أصلاً للطبقة غير القادرة على تغطية الأخطار المحدقة بها، فهذه المفاهيم يجب الإشارة إليها وتوضيحها بشكل كامل لكي يكون هناك نمو في حجم قطاع التأمين، وفي سورية قطاع التأمين لا يزال في مرحلة النشوء إلا أن نسبة نموه من النسب الجيدة، فعندما نقول إن نسب النمو هي بحدود ١٥٪ أو ٢٠٪ فهذه نسب جيدة، لكن هذه النسب تنخفض لتصبح بين ٢٪ إلى ٥٪ عندما يصبح القطاع متكاملًا ويغطي كل المناطق السورية.

وبمعنى آخر وصول قطاع التأمين إلى مستوى التشغيل الكامل.

سامر العش أمين عام الاتحاد السوري لشركات التأمين قال :

تناول الملتقى محاور مهمة للنهوض بواقع التأمين في سورية وركز الملتقى على أهمية تطوير الكادر العامل في مجال التأمين، فكلما طورنا الكادر التأميني وتم تأهيله بالشكل الأفضل، فإنه يستطيع تطوير أداء الشركة التي يعمل بها ومن ثم يسهم بشكل كبير في تطوير قطاع التأمين بشكل عام.

ومن المحاور المهمة أيضاً التي تناولها الملتقى محور الثقافة والوعي التأميني، فالمجتمعات العربية بشكل عام تعاني نقصاً واضحاً في الثقافة التأمينية، وهو ناتج عن عدة أسباب، أولها أنه يُنظر للتأمين على أنه نوع من أنواع الرفاهية وهذا مفهوم خاطئ يجب تصحيحه وذلك بزيادة الثقافة والوعي التأميني، وهذا يؤدي إلى زيادة حجم أعمال شركات التأمين وعندها تصبح

توصيات ملتقى دمشق التأميني الخامس

خرج الملتقى الخامس بجمله من التوصيات والمقترحات وذلك في المحاضرات والمناقشات التي قدمت في جلسات المؤتمر من المحاضرين والمشاركين وفيما يلي أبرز توصيات الملتقى

في ضوء ما ألقى من محاضرات في هذا الملتقى والملاحظات والمقترحات من كل من السادة المحاضرين والمشاركين، أوصى المشاركون في الملتقى بالآتي:

■ الاطلاع الدائم على تطور التشريعات التي تواكب عمل الأسواق التأمينية المتقدمة ودراسة تجارب الدول المتطورة في هذه الصناعة.

■ الاهتمام والاستفادة من قانون التحكيم الصادر عام ٢٠٠٨ في عمل شركات التأمين السورية في سبل حل النزاعات التأمينية لما في ذلك من سرعة في حسم النزاع والاقتصاد في النفقات وإمكانية تحقيق الحل الودي والحفاظ على علاقات جيدة بين الأطراف المتنازعة واللجوء إلى وسائل بديلة في حل المنازعات.

■ تأهيل الكوادر التأمينية أكاديمياً ومهنياً بشكل يلبي حاجات السوق التأمينية وتتميتها للارتقاء إلى مستوى التطورات الحاصلة في القطاع التأميني محلياً ودولياً والتنسيق مع المعاهد العالمية المختلفة في هذا الإطار.

■ اتخاذ الإجراءات الكفيلة بالإبقاء على أسواقنا العربية بمنأى عن رياح التغيير المفاجئة في العالم والأزمات المالية التي تقع فيها الأسواق العالمية عبر اتخاذ إجراءات وقائية فيما يتعلق بهامش الملاءة وتطبيق مبدأ وقواعد الحوكمة والشفافية بين الشركات.

■ ضرورة العمل والتنسيق مع وسائل الإعلام على نشر ثقافة التأمين في المجتمع من خلال البرامج التلفزيونية والمواقع الإلكترونية وإقامة الندوات والبرامج التثقيفية والملتقيات والمؤتمرات وتوجيه جزء من الحملة إلى المؤسسات التعليمية لوضع برنامج تعليمي لطلاب المدارس في مختلف المراحل التعليمية.

■ إجراء الدراسات المختصة حسب واقع كل سوق لأهمية الوعي التأميني لدى المواطن لكون التأمين يمثل ضرورة اقتصادية، من خلال إقامة حملات توعية تأمينية وتوفير منتجات تأمينية تتناسب مع الوضع المعيشي للمواطن.

■ تعزيز دور شركات الإعادة العربية والمحلية وتوزيع الخطر على عدة إقتصاديات وعدم تركيزه في كتل إقتصادي واحد، الأمر الذي يجعل شركات التأمين في منأى عن الأزمات المالية.



رحلة العمر معنا!

قرض السفر!



يقدم بنك بيمو السعودي الفرنسي قرض السفر بالتعاون مع Vacation Tours لتمويل رحلتك السياحية، شهر العسل أو إجازتك الصيفية في أي وقت كان.



منا و فينا ...

بنك بيمو السعودي الفرنسي



دمشق: الإدارة العامة والمركز الرئيسي ٢٩ آيار، هاتف: ٧٧٧٨ ٢٢١ - www.bbsfbank.com
درعا - الحسكة - السويداء - حلب - ادلب - القامشلي - دير الزور - حمص - حماه - اللاذقية - طرطوس - بانياس
Vacation Tours - هاتف رقم: ٢٣١٢٤٤٤ / ٩٦٣ ١١ - ٢٤٥٣٣٥١ / ٩٦٣ ١١

د. صقر للتأمين والمعرفة :

- مزايا كثيرة يقدمها الاتحاد العربي لإعادة التأمين للسوق السورية
- نحرص على بناء الكوادر وفق متطلبات التطور والنمو

في سلسلة الحوارات التي تحرص التأمين والمعرفة على متابعتها في كل عدد تخصص حوار هذا العدد للدكتور عزيز صقر رئيس مجلس إدارة شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين صاحب الخبرة الكبيرة والباع الطويل في قطاع التأمين وهذا نص الحوار :



١- ما الفوائد والمزايا التي أضيفت لسوق التأمين بعد افتتاح قطاع التأمين على الشركات الخاصة؟ وهل كان لها تأثير في شركتكم؟

هناك العديد من المزايا أضيفت بعد افتتاح قطاع التأمين أذكر منها:

- زيادة في فرص العمل في هذا القطاع.
- رفد قطاع التأمين بعناصر جديدة مؤهلة في هذا القطاع، فكما تعلمون عانى قطاع التأمين في سورية ولفترة طويلة من ندرة في الكوادر والعناصر الوطنية المؤهلة، ولقد كانت خطوة الهيئة في التعاون مع معهد البحرين وفتح باب تقديم الـ PIC و CII من أهم الخطوات في هذا المجال، إضافة لما قامت به جامعة دمشق من تأسيس قسم مختص في التأمين والمصارف في كلية الاقتصاد، وهي خطوة مهمة أيضاً في طريق بناء الكوادر، علماً أنه وحتى اللحظة تعاني سوق التأمين من نقص كبير في هذه الكوادر، ومن المتوقع أن ترمم هذه الفجوة خلال المستقبل القريب.

- نمو السوق السورية وحجم أعمالها حتى غدا ٢١١ مليون دولار وبنسبة نمو ١٤,٤٣٪ مقارنة بعام ٢٠٠٨، حيث عادت الكثير من أعمال

التأمين السورية ليؤمن عليها في الشركات الوطنية السورية وخاصة بعد انفتاح السوق بعدما كان الكثير منها يذهب إلى خارج حدود الوطن.

- نمو مستوى الخدمات المقدم من الشركات التي زادت المنافسة بينها، ما انعكس إيجاباً على طالب الخدمة التأمينية، وبلا شك كان لذلك تأثير في الأسعار، حيث بدأت هذه الأسعار تعكس الصورة الحقيقية لمطامح التأمين وقد كان لتدخل الهيئة في ضبط إيقاع المنافسة دور إيجابي، بعد الإحساس بخروجها عن حد المنافسة الحميدة.

أما بالنسبة للشق الثاني من السؤال، فقد كان لانفتاح السوق تأثير إيجابي في شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين، حيث زادت أعمالها من السوق السورية، وتطورت تطوراً ملحوظاً في الآونة الأخيرة، حيث غدت تشكل ٢٦٪ من حجم أعمال الشركة، وهذا طبيعي مع تطور أعمال السوق وحجمها، وجاهزية الاتحادية لتقديم التغطيات التأمينية اللازمة لهذه السوق.

٢- كما هو معلوم فإن شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين هي شركة تخصصية في مجال إعادة التأمين. ماذا تقدم هذه الشركة لسوق التأمين السورية بشكل خاص، وسوق التأمين العربية بشكل عام؟

هناك العديد من المزايا والفوائد التي تقدمها شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين للسوق السورية باعتبارها المعيد لهذه السوق، أهم هذه المزايا:

١- تسهيل عمل شركات التأمين المباشر في الحصول على أعمال تزيد في أحجامها على قدرة هذه الشركات، وذلك عن طريق وضع طاقتنا الاستيعابية في خدمتهم، مادامت الشركات قادرة على التأمين عليها، وهذا بفضل المعيد الوطني الذي يستثمر أمواله أيضاً داخل حدود الاقتصاد الوطني.

٢- مساعدة شركات التأمين في الأخطار التي لا تتوافر لديها الخبرة للتعامل معها، وذلك بالاعتماد على خبرات الشركة الفنية.

٣- توفير برامج تدريب للعاملين في شركات التأمين، حيث قامت الاتحادية بتدريب عدد كبير من كوادر الشركات الخاصة وهذا واجبها وستسعى دائماً لتوفير البرامج التدريبية لهم وللسوق العربية، فالشركة تعمل في هذه الصناعة منذ أكثر من خمسة وثلاثين عاماً.

وقد دأبت على وضع خبراتها في خدمة السوق العربية، ولم تبخل في مد شركات التأمين العربية بالطاقة اللازمة للاكتتاب بالأعمال التي تفوق طاقتها الاستيعابية، كما لعبت دوراً أساسياً من خلال الخبرات المتوافرة لديها في المساهمة بإنشاء العديد من شركات التأمين العربية ومازالت حتى اللحظة ومنذ قيامها تقدم خدمات التدريب للسوق العربية.

٣- هل تتبع شركتكم سياسة معينة في مجال تطوير الكوادر الخاصة بها؟

منذ أن أنشئت شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين دأبت على اتباع سياسة إيفاد كوادرها

نتطلع لأن نكون لاعباً أساسياً في سوق التأمين السورية

لنعد اللقاءات والاجتماعات، كما استطعنا أن نعزيز علاقاتنا مع بعض الشركات الجديدة في بعض الأسواق العربية والتي كانت علاقاتنا معها تخطو مراحلها الأولى، واستطاعت الشركة تحقيق الاستفادة المثلى من ملتقى دمشق، حيث استقدمت إلى قاعة محاضراتها الموجودة في مقر الشركة، خبرات عربية كبيرة وعريقة قدمت محاضرات لموظفي الشركة الذين لم يشاركوا في الملتقى، ولابد لي أن أشير إلى الجهد الكبير الذي بذله الاتحاد السوري لشركات التأمين في تنظيم هذا الملتقى، حتى بدأ منظماً بهذا الشكل اللائق.

٧- ما النظرة المستقبلية لشركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين لتكون لاعباً أساسياً في قطاع التأمين السوري؟

نحن نسعى ومنذ فترة لأجل ذلك، وقد حققنا نجاحاً كبيراً في مجال كسب ثقة الشركات الخاصة وهم أكثر من غيرهم يعلم كم من المزايا والفوائد نقدمها لهم -وهذا واجبنا- علماً أن منهم من لا يسند الحصة المتفق عليها والبالغة ١٠٪ من الاتفاقيات، ويفضل المعيد الأجنبي علينا والذي لن تتضرر حصته في حال الإسناد لنا.

إن الأسواق العربية التي تمتلك معيداً وطنياً تسعى بكل إمكانياتها لتهيئة الأسباب اللازمة لحصوله على أكبر حصة من أعمال بلده، لمعرفة بما يقدمه من مزايا للاقتصاد الوطني، فمثلاً في تونس لا يحول أي مبلغ خارج حدود الوطن من أي شركة تأمين من دون معرفة الحصة التي أخذتها Tunis Re (المعيد الوطني) من هذا العمل، وفي السودان ٥٠٪ من الأعمال تذهب للمعيد الوطني، وفي السعودية، وفي الكويت، وفي الجزائر، وبموجب القوانين يقوم المعيد المحلي ممثلاً بالشركة المركزية لإعادة التأمين بجميع عمليات إعادة التأمين في الدولة وكذلك في المغرب.

في هذه المهنة وتنظيمها، أما بالنسبة لما حققه التغيير، فهذا الأمر يحتاج إلى وقت وتعديلات أخرى قد نقوم بها، وذلك للوصول إلى الشكل الأمثل، ولكنني أستطيع القول إن هذه التغييرات الجديدة أعطت الشركة تقسيماً هيكلياً جديداً متطوراً ومتناغماً مع ما يجري في شركات الإعادة العربية والأجنبية، ولابد أن تظهر آثاره في المستقبل القريب إن شاء الله.

٥- كما هو معروف هناك بعض المصاعب التي تعترض الثقافة والوعي التأميني في سورية والوطن العربي. هل هناك من نصائح من الممكن أن تفيد هذا القطاع الناشئ؟

الجميع يتشارك المسؤولية في زيادة الوعي التأميني، وعلي جميع الشركات الخاصة والعامة أن تبذل جهوداً كبيرة في ذلك، سواءً عن طريقكم في الاتحاد أو بمفردهم، علماً أنني أميل إلى أن يسعى الاتحاد إلى تنظيم هذه العملية من خلال زيادة الإعلانات وزيادات المنتديات المحلية، والتي تستهدف شريحة واسعة من المجتمع السوري كما أن وجود منتجات جديدة والترويج لها أمر في غاية الأهمية، حيث القصور واضح هنا.

٦- مؤخراً تم عقد ملتقى دمشق التأميني الخامس، برأيكم هل يحقق هذا النوع من الملتقيات أي إضافة إلى قطاع التأمين؟

الملتقيات التأمينية مهمة جداً في مهنتنا بما حققه من فرص لقاء بين ممثلي الشركات والأسواق العربية والدولية لتوثيق العلاقات وتبادل الأعمال، وبلا شك أنه يحقق إضافة واضحة ومميزة لقطاع التأمين السوري، فعلى صعيد شركتنا ومن خلال الملتقى الخامس استطعنا أن نضيف أعمالاً جديدة لشركتنا وخاصة أننا نعمل على المستوى المحلي والعربي والدولي حيث تشكل الملتقيات لنا فرصة كبيرة



إلى شركات الإعادة العالمية العريقة في مجال هذه الصناعة مثل سويس ري، ميونخ ري، ميركنتال أند جينيرال الشركة الانكليزية المعروفة في مجال الإعادة آنذاك حيث انحلت لاحقاً، وكولن ري.

كما تبنت سياسة التدريب لدى الوسطاء العاملين في هذه الصناعة مثل ويلييس وغيره من الوسطاء الأجانب، أما الآن فتركز سياسة التدريب على الإيفاد في منح مجانية تحصل عليها الشركة من وسطاء التأمين والإعادة والذين لديهم تعامل كبير مع شركتنا، حيث تم إيفاد العديد من الكوادر ولدة تتراوح من ١٥ يوماً إلى شهر إلى كل من باريس والبحرين وانكلترا والهند ولبنان وغيرها من الدول، كما تسعى الشركة إلى التدريب الأكاديمي لكوادرها من خلال التسجيل في معهد BIBF تحت إشراف هيئة الإشراف على التأمين، ولدينا الآن ما يزيد على عشرة أشخاص لم يتبق لهم إلا القليل لنيل الشهادة المهنية الخاصة في هذا المجال.

٤- علمنا مؤخراً أنه تم إجراء بعض التغييرات والتعديلات الإدارية داخل الشركة. هل هناك أسباب معينة، وماذا حقق هذا التغيير؟

التغييرات الأخيرة في الشركة جاءت انسجاماً مع نظام الشركة الجديد الذي أقره المجلس الوزاري الاتحادي وبدأ تطبيقه مع بداية عام ٢٠١٠، حيث جاء هذا النظام ليتناسب مع التطورات المتلاحقة

نعمل لرفع هذه الدرجة. ونعمل لزيادة جيدة في حجم الأعمال المسندة للشركة، مع العمل على تهيئة الأسباب اللازمة لذلك، ومن ثم استثمار نتائجها ضمن اقتصادنا الوطني.

وفي الختام أتوجه بالشكر إلى الاتحاد السوري لشركات التأمين رئيساً وأمانة عامة على إسهاماتهم الكبيرة في تطوير قطاع التأمين في الجمهورية العربية السورية، والانتقال به انتقالاً سلساً إلى مستويات أعلى من المهنية الرفيعة والتطور العصري الذي يحقق طموحات اقتصادنا الوطني، ويسهم في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية في القطر العربي السوري في ظل القيادة الحكيمة لراعي نهضة سورية الحديثة السيد الرئيس بشار الأسد.

أما لدينا فحوص بعض الشركات لا تزال ٢,٥٪ من اتفاقياتها، حيث إن الـ ١٠٪ يجد ذاتها أقل من كل الحوص التي تسند في الأسواق العربية لمعيديها، وهنا لابد أن يولي المعيد الوطني من شركات التأمين السورية الأهمية الأولى في الأعمال الاتفاقية والاختيارية، ولابد لي أن أوجه شكري لشركات التأمين التي تسند لنا الحوص المتفق عليها.

أما من حيث النظرة المستقبلية لشركتنا؛ فإنه ضمن الجو السائد عربياً وعالمياً، ونحن جزء لا يتجزأ من هذا الواقع في مجال التأمين وإعادة فإن من الأمور المهمة لدى شركات التأمين المباشر أن نمتلك تصنيفاً عالمياً جيداً يبتدئ بدرجة BBB، الشركة حققت تصنيفاً عالمياً جيداً هو BB+ من وكالة S&P العالمية. ونحن



Arab Union Reinsurance Co.
شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين





قبل الحريق



بعد الحريق

حقك أمانة

السورية العربية

للتأمين ش.م.م



مجموعة عوده

محترفون في التأمين نحرص على محو المشاكل، وكأنها لم تحصل.

لمزيد من المعلومات، اتصل على 011 3348038-36-35

الشركة السورية العربية (Syria Arab Insurance). عضو في مجموعة عوده

البريد الإلكتروني: Contacts@syrain-arab.com

دمشق: ٩٢٠٦ - ٠١١ حلب: ٢١١٤٣٣١ - ٠٢١ اللاذقية: ٤٧١٧٤٧ - ٠٤١ حمص: ٢٤٥٥٩٩٠ - ٠٣١

www.syrain-arab.com

إجراءات الاسترداد

منجم ذهب - إن أحسنت إدارته

الأخرى المطالبة بالتعويض والتعامل مع شركة التأمين على هذا الأساس. وقد يكون من المناسب أن يعين المؤمن له شخصاً مسؤولاً عن التنسيق مع الشركة لهذه الإجراءات، الشخص المعين سوف يكون مسؤولاً عن تجميع الأدلة الداعمة للقضية وعن مخاطبة الأشخاص المسؤولين مباشرة لدى كل الأطراف المعنية.

التحقيق الجنائي:

- احرص على توجيه التعليمات للمحقق الجنائي المعين من الشركة عن طريق المستشار القانوني وذلك للتأكد من استحقاقه لحرية الوصول إلى المعلومات وأن يكون التحقيق متمحوراً حول الحصول على الأدلة الكافية الداعمة لموضوع الاسترداد.

- لا يمكن التهاون في تعيين المحقق الكفو في هذه الحالات، فالتهاون يعني ضياعاً للمال والموارد وتضحية بالقضية كلها. يجب التأكد من تعيين شخص موثوق ولديه خبرة في المجال الذي حدثت

الوثيقة بما في ذلك الأطراف الذين جرى تسميتهم في الوثيقة كمستفيدين من التأمين.

المشاركة:

- معرفة ما إذا كان المؤمن له قد قام بالتأمين على الخطر ذاته للممتلكات المؤمنة لدى شركة أخرى أو بشراء وثيقة تأمين أخرى تغطي الخسارة الحاصلة والحصول على نسخة منها.

- التحقق من وجود (عدم وجود) مطالبة لشركة تأمين أخرى بالمشاركة بالخسارة (Contribution) وفي حال وجودها إشراك الشركة الأخرى بعملية الاسترداد والتكلفة المصاحبة لذلك.

المستندات:

- تذكر أن الجهات القضائية في معظمها تطلب من جميع أطراف الدعوى إبراز نسخ (أو أصل حسب الجهة) من المستندات الموجودة بحوزتهم والمتعلقة بالقضية.

- إن مصطلح "مستندات" هو مصطلح عام يشمل كلاً من: أوراق الملف، الإيميل، الرسائل الرسائل النصية القصيرة، الأشرطة المسجلة تسجيلات الفيديو، السي دي... الخ.

- يجب التصريح عن، وإبراز كل المستندات على الرغم من أن بعض السلطات القضائية تمنح حماية لسرية المعلومات أو بعضها في حالات التقاضي لغرض الحصول على قرار من المحكمة بالإجراءات التالية للتقاضي:

- إن مشاركة المحامي أو مكتب المحاماة المسؤول عن السير في إجراءات حق الاسترداد بهذه المرحلة مهمة جداً ويجب مخاطبته لمعرفة أي المستندات يجب أن تبرز إلى الجهات القضائية حسب الأهمية - وخصوصاً في حالة وجود علاقة تجارية أو نفعية مستمرة بين المؤمن له والطرف الثالث، المطالبة بالتعويض عن الخسارة.

- من المفيد تذكير المؤمن لهم مبكراً أن أصدقاءهم هم شركة التأمين وليس الأطراف

عملية ملاحقة حق الاسترداد يمكن أن تمثل منجم ذهب لشركات التأمين إذا أحسنت إدارته. ما العوامل التي تؤثر بشكل مباشر في عملية الاسترداد، وما الذي يحول العملية من محاولات متعثرة إلى نجاح باهر؟ ما يلي هو محاولة متواضعة لسرد أساسيات الأوجه القانونية والعملية للخطوات الواجب اتباعها مع واجب الاعتبار لخصوصية كل شركة وكل دائرة قضائية:

- الاكتشاف المبكر:

- تحديد مدى اشتراك المؤمن له في المسؤولية عن الخسارة الحاصلة. في حال عدم مسؤولية المؤمن له مع وجود طرف ثالث معروف يبدأ تحضير أسس العمل لمحاولة الاسترداد.

- مراجعة الوثيقة لمعرفة ما إذا كان هناك نص يحد من حرية الشركة لمتابعة الاسترداد من الطرف الثالث.

- تقرير الجدوى الاقتصادية من ملاحقة حق الاسترداد بما يمكن أن يلي ذلك من طلب تحقيق معمق واستحضار خبير جنائي لتقديم تقرير شامل عن الوقائع المصاحبة للحادث.

- يقوم موظف أو مسؤول المطالبات بإرسال الملف إلى المستشار القانوني. المعلومات المبدئية يجب أن تشمل نصوص الوثيقة مع إشارة إلى النصوص ذات الصلة بالحادث والإشارة إلى الاستثناءات والفقرات الدالة على الفترات الزمنية للإجراءات القانونية، إضافة إلى إبراز الجهات القضائية المختصة المسماة في الوثيقة مع عدم إغفال نص التحكيم أو نص الخبرة إن وجدا.

- التنازل عن حق الاسترداد:

- تحديد الأطراف الذين يتمتعون باستثناء (التنازل) عن حق الرجوع (الاسترداد) في



- على المؤمن له تقديم كل المساعدة الفنية الممكنة لإثبات الوقائع.

- إذا كانت وثيقة التأمين خالية من فقرة تحدد حقوق وواجبات الأطراف في حال الاسترداد أو نصا خاصا بحالة الحق، يمكن توقيع اتفاق منفصل بين المؤمن له وشركة التأمين للبدء بإجراءات الاسترداد مع تحديد وتوزيع الأكلاف وأيضا تحديد الحقوق تقاديا لأي نزاع يمكن أن ينشأ بعد الحصول على الأموال المستردة.

- على شركة التأمين تقييم الوضع القانوني للخسائر غير المؤمنة وإمكانية النجاح في استردادها لتحديد المسار المناسب للإجراءات.

- في حال الدخول في القضية كطرف واحد وبدفاع مشترك يجب على المحامي تجنب القضايا الخلافية بين المؤمن له وشركة التأمين.

- يجب التأكد من أن اتفاقية الاسترداد تحوي نصا يحدد بوضوح الطرف الذي سوف يتصرف بالمبالغ المستردة لتوزيع المصروفات والمستحقات.

- غالبا ما تحتوي القوانين العامة على إشارة إلى مبدأ الحلول ولكن يجب مراعاة أن بعض السلطات القضائية تطلب إثباتا للمسؤولية ونصا واضحا لحالة الحق.

- الاسترداد:

- في جميع الأحوال، هناك دائما فرصة للوصول إلى تسوية ودية خارج المحكمة حتى ولو لم يوجد نص في العقد للطرف الآخر لحل النزاع.

- يمكن أن يُفاجأ البعض بأنه غالبا ما ينشأ نزاع حول الاسترداد بين الشركة المؤمنة للممتلكات والشركة المؤمنة للمسؤوليات، وعلى الرغم من أن هذه النزاعات تنجّه للحل عن طريق التفاهم نادرا ما تنزع الشركات للتفاوض بينها قبل البدء بالتقاضي.

- ربما تساعد هذه الخطوات على إدارة استباقية فعالة للتعامل مع الاسترداد.

(ترجمة بتصرف لمقالة جون هانس المنشورة في عدد كانون الأول ٢٠٠٩ من مجلة Asia Insurance Review)

نضال آق بيق

مساعد المدير العام للشؤون الفنية
شركة العقيلة للتأمين التكافلي

- في بعض الحالات يتم الاسترداد من طرف المؤمن له ضد الطرف الثالث المسؤول عن الخسارة بشكل مباشر بمساعدة فنية من شركة التأمين، وهنا تجدر الإشارة إلى أن تقرير مسوي الخسائر يجب أن يتجنب تأكيد مسؤولية شركة التأمين عن هذا الحادث.

- يجب التحقق من أن الأدلة التي تثبت الكميات المتضررة كافية للبدء بإجراءات الاسترداد وخاصة إذا كانت إجراءات تتضمن مقاضاة الطرف الثالث.

- تذكر أن المسؤول الأول عن إثبات كمية الضرر هو المؤمن له نفسه، أما الخبراء مثل مسوي الخسائر، المحقق الجنائي أو المدقق المحاسبي أو الخبير القانوني فتكون مسؤولياتهم داعمة لإثبات الحالة، وتذكر أن تقرير مسوي الخسائر يجب ألا يسمى شركة التأمين مسؤولة عن الحادث، بل هي الجهة المؤمنة للأموال عند وقوع الخسارة بينما تقع المسؤولية الفعلية على الجهة المسببة للخسارة، لذا يفضل عدم شمول التقرير لبند المسؤولية فيما يخص شركة التأمين.

- الوقائع المثبتة:

- بالتزامن مع التحقق من الوقائع وإثباتها بالطرق المختلفة للإثبات يجب إبداء عناية فائقة لمشاركة المستشار القانوني في هذه العملية.

- نظرا للفترة الطويلة التي يمكن أن تتقضي من وقت حدوث الحادث حتى صدور الحكم بالاسترداد، يفضل أن تذكر الملاحظات كتابيا على الملف، وأن تكون شهادات الشهود موثقة لاحتمال نسيان التفاصيل مع مرور الوقت.

- اتفاقية الاسترداد:

- بعد القيام بالخطوات المشار إليها أعلاه؛ على الشركة اتخاذ القرار بشأن العزم على متابعة إجراءات الاسترداد من الطرف الثالث.

- تكون إجراءات الاسترداد بالاتفاق بين شركة التأمين والمؤمن له لكل المراحل.

- في أي مطالبة تأمينية فإن شركة التأمين قد لا تعوض المؤمن له عن خسارته كاملة، فهناك التحمل الإجباري، وهناك القسم غير المؤمن من الخسارة مثل التوقف عن العمل أو غير ذلك غالبا ما تصدر المحكمة حكما واحدا بالاسترداد لذلك يفضل لمصلحة المؤمن له أن تكون القضية مرفوعة باسمه.

فيه الخسارة، مثال (كيميائية، صناعية... الخ) وأن يكون ذا باع بمسببات الحوادث المماثلة التي سبب هذه الخسارة، تعد هذه الخطوات من أهم القرارات التي تتخذ في سبيل متابعة الإجراءات الفنية للاسترداد.

- إذا كانت المطالبة كبيرة يمكن تعيين خبيرين للعمل معا أحدهما خبير فني والآخر خبير بالإجراءات القانونية. تذكر أن الخبير يحمل مسؤولية تجاه المحكمة بالإفصاح عن المستندات والنتائج التي توصل إليها، من هذا المنطلق يكون الخبير الثاني مسؤولا عن استخلاص النتائج وعرضها على الشركة ومراجعة تقرير الخبير الفني مع المحافظة على سرية المعلومات.

- تسوية الكميات:

- تعامل التسوية التي تتوصل إليها الشركة مع المؤمن له للمطالبة الأولى بشكل منفصل عن التحقيقات التي تجري لإعادة الاسترداد.

- إن تقرير مسوي الخسائر يساند ملف المطالبة لمصلحة العلاقة بين شركة التأمين والمؤمن له وقد تواجه شركة التأمين صعوبة في الاحتفاظ بالتقرير لنفسها وعدم تمريره لملف الاسترداد لكون التقرير عادة يخدم أكثر من غرض، منها التحقق من الخسارة الكمية والفعلية والإشارة إلى حق الاسترداد.



التأمين متناهي الصغر

استراتيجية لإدارة المخاطر



يفتقر أكثر من ملياري نسمة حول العالم إلى نظم الضمان الاجتماعي، وعلى الرغم من أن ذوي الدخل غير الثابت ومحدودي الدخل هم أكثر الناس عرضة للمخاطر إلا أن معظمهم لا يخضعون للتأمينات الاجتماعية.

ويعد التأمين متناهي الصغر واحداً من بين العديد من الخدمات المالية التي يمكن أن تساعد هذه الطبقات على إدارة المخاطر التي يواجهونها. وسنعرض فيما يلي أهم العناصر التي تدخل في إطار التأمين متناهي الصغر:

- ١- المخاطر التي يواجهها محدودو الدخل
- ٢- تعريف التأمين متناهي الصغر
- ٣- الخصائص الرئيسية للتأمين متناهي الصغر
- ٤- التحديات التي تواجه ازدهار ونمو التأمين متناهي الصغر
- ٥- أمثلة لبعض الدول التي تزاوّل التأمين متناهي الصغر

أولاً: ما المخاطر التي يواجهها محدودو الدخل؟

عادة ما يواجه محدودو الدخل المخاطر نفسها التي تواجهها الطبقات الأخرى من المواطنين ولكن هذه المخاطر يكون لها أثر مالي أكبر وتحديث لهم بصورة دورية ومتكررة، إضافة إلى ذلك فإن أثر تعرض هذه الطبقة للخسارة يكون كبيراً، ما يخلق دائرة مفرغة تعوق التحسن الذي طرأ على المستوى الإنساني والاقتصادي وتتضمن هذه المخاطر بصفة أساسية الوفاة والمرض أو الإصابة، وفقدان الممتلكات من خلال السرقة أو الحريق، والكوارث الطبيعية مثل الزلازل والجفاف.

ويساعد التأمين متناهي الصغر الأفراد من ذوي الدخل المنخفض على تأمين حياتهم، وتأمين محاصيلهم، إضافة إلى ضمان استمرار دخلهم

التأمين على تقديم الخدمات للشرائح منخفضة الدخل من المجتمع.

ثالثاً: الخصائص الرئيسية للتأمين متناهي الصغر:

إن حاملي وثائق التأمين متناهي الصغر هم أفراد ذوو دخل منخفض للغاية، وهم غالباً من أصحاب المهن الحرة، أو يعملون في قطاعات الاقتصاد غير الرسمي، ويحصلون على دخل غير ثابت. ذلك إضافة إلى أنهم يعيشون في أحياء ومناطق ريفية أو بدوية تفتقد للبنية التحتية إلى حد كبير مثل الطرق والأسواق والماء والكهرباء، كما أنهم غالباً يتمتعون بقسط ضئيل من التعليم ومعرفة بسيطة بالقراءة والكتابة.

ولا شك في أن أي دولة نامية وربما غير نامية بها شريحة كبيرة من هؤلاء الأفراد ويشكلون جزءاً من المجتمع يجب أيضاً أن يحظى بمزايا التأمين.

ويتميز التأمين متناهي الصغر بخصائص معينة تميزه عن التأمين التقليدي الذي يخدم الشرائح ذات الدخل المرتفع والمتوسط من المجتمع وذلك من حيث:

التأمين متناهي الصغر عملة ذات وجهين

في حالة المرض والعجز. وعلى الرغم من أن مصطلح "التأمين متناهي الصغر" يعد مصطلحاً حديثاً إلا أن الفكرة ليست حديثة فهي موجودة منذ وقت طويل في عدة أشكال منها: التأمين التبادلي أو التأمين التعاوني، والتأمينات الصناعية.

ويعد التأمين متناهي الصغر عملة ذات وجهين، فهو إستراتيجية لمواجهة المخاطر من ناحية، ووسيلة للوصول إلى شرائح جديدة من السوق من ناحية أخرى.

ثانياً: تعريف التأمين المتناهي الصغر:

التأمين متناهي الصغر هو خدمة تأمينية تهدف إلى حماية الأفراد من ذوي الدخل المنخفض ضد أخطار بعينها، مقابل سداد أقساط منتظمة تتناسب مع طبيعة الخطر المؤمن عليه.

وهذا التعريف هو تعريف مماثل لمفهوم التأمين التقليدي فيما عدا أن التأمين متناهي الصغر مخصص لحماية الأفراد ذوي الدخل المنخفض.

وقد بدأت شركات التأمين حالياً في كثير من البلدان بإدراك احتياجات السوق للتأمين متناهي الصغر، كما قامت بعض جهات الرقابة بتكييف تشريعاتهم طبقاً للشروط الخاصة بالتأمين متناهي الصغر، ومن ثم قاموا بتحفيز صناعة

للمصاريف الإدارية وكل ذلك بهدف تخفيض قيمة القسط.

• يجب أن يتم تعديل الإجراءات للتعامل مع افتقار المعلومات والبيانات اللازمة لإعداد الحسابات الإكتوارية وتقييم الخطر المرتبط بهذه الشريحة من السوق.

خامساً: أمثلة لبعض الدول التي تزاوّل التأمين متناهي الصغر:

في البرازيل، ابتكر مراقب التأمين منتجاً للتأمين الجماعي على الحياة لشرائح السوق ذات الدخل المنخفض. وقد أدت اتصالاتهم المكثفة مع شركات التأمين إلى حثهم على تنمية منتجاتهم لهذه الشريحة من السوق. وإضافة إلى ذلك، فإن تخفيض القيمة الضريبية للتأمين على الحياة أسهم في ازدهار هذا النوع من التأمين.

وقد قامت هيئة الرقابة على التأمين بالفلبين بتعديل قانون التأمين عن طريق إيجاد فئة ثانية لشركات التأمين متناهي الصغر والذي يشترط متطلبات أدنى لرأس المال، وتتبنى هذه الشركات نظرية الرقابة على أساس الخطر.

وفي الهند، قام المشرعون بوضع تشريعات خاصة للوكلاء المحليين تسمح لهم بالعمل لمصلحة شركة التأمين عن طريق تقديم منتجات مركبة مع منح العميل خصومات في حالة شراء هذا النوع.

سادساً: دور الجهات الرقابية:

تلعب الجهات الرقابية دوراً مهماً في خلق بيئة ملائمة للتأمين متناهي الصغر عن طريق تشجيع شركات التأمين القائمة أو الموجودة في السوق على خدمة شرائح المجتمع ذات الدخل المنخفض أو عن طريق السماح وإعطاء الفرصة لإنشاء شركات جديدة من شركات التأمين متناهي الصغر.

ويوجد عدد قليل من شركات التأمين متناهي الصغر حول العالم التي تحمل ترخيصاً للعمل كشركة تأمين.

وهذه الشركات تجد بعض الصعوبات في الالتزام ببعض التشريعات، مثل التشريعات التي تتعلق بالمنتجات التأمينية والتشريعات المحاسبية ومتطلبات عمل التقارير.

التأمين متناهي الصغر، فبعض الشركات تقدم التغطية التأمينية لأعداد قليلة من العملاء، بينما تقدم الشركات الأخرى تغطية تأمينية موسعة لشريحة كبيرة من العملاء.

رابعاً: التحديات التي تواجه ازدهار ونمو التأمين متناهي الصغر:

على الرغم من أن هذا النوع من التأمين ليس ظاهرة حديثة، ولكن وجوده وتكامله مع التأمين التقليدي في الأسواق المالية هو الشيء الحديث نسبياً.

وقد واجهت شركات التأمين التقليدية عدة مشكلات إدارية واستراتيجية عند محاولتها التعامل مع الأفراد ذوي الدخل المنخفض وعلى سبيل المثال:

- مشكلات بيع الوثائق الصغيرة، ومواجهة التعامل مع الأخطار المجهولة، وعدم اقتناع هذه الشريحة من المجتمع بالتأمين.
- عندما تكون الشركات التجارية الخاصة هي التي تقدم هذا النوع من التأمين فإنها تحتاج إلى استخدام وسائل مبتكرة للوصول إلى السوق، حيث لا يجد هذا النوع من التأمين إقبالاً لدى الوكلاء والسماسرة الذين يقدمون منتجات التأمين التقليدي، نظراً للعمولة الصغيرة مقارنة بالتأمين التقليدي، وكذلك عدم اعتيادهم على التعامل مع هذه الشريحة من المجتمع من أصحاب الدخل المنخفض وغير الثابت.

• عند تصميم منتج تأميني متناهي الصغر تحتاج شركات التأمين إلى فهم خصوصيات السوق مثل البيئة الثقافية والاجتماعية، وحجم الطلب وأيضاً نوع الحوادث والأخطار التي تتعرض لها الأسر ذات الدخل المنخفض، وكذلك فإنه من المهم إشراك حاملي الوثائق في تصميم المنتج للتأكد من تلبية احتياجاتهم والتغلب على الأفكار غير السليمة.

• لحساب الأقساط، يتعين على شركات التأمين الاعتماد على معدل الوفيات وبيانات انتشار الأمراض وعادة لا تتوافر بيانات تاريخية عن هذه الشريحة.

• لتقليل الإنفاق، يمكن أن تكون وثائق التأمين جماعية، فالتأمين على بيت ومسكن الأسرة غالباً ما ينظم في فروع الشركات النائية، ومن خلال جمعيات التأمين التعاونية، وذلك توفيراً

١- تتطابق منتجات التأمين متناهي الصغر مع الاحتياجات الخاصة للأفراد من ذوي الدخل المنخفض.

٢- يتزايد الطلب على منتجات التأمين متناهي الصغر بصفة عامة على وثائق التأمين على الحياة والتأمين الصحي.

٣- تتميز المنتجات التأمينية بما يلي:

- كتابة شروط الوثائق بلغة واضحة يسيرة وسهلة الفهم بما يتناسب مع المستوى الثقافي لهذه الفئة.

- اتساع نطاق التغطية التأمينية مع وجود بعض الاستثناءات القليلة.

- استمارات طلب التأمين تتميز بالبساطة.

- صياغة شروط الوثائق في جمل قصيرة.

- تصل الخدمات إلى منازل العملاء مباشرة.

- سرعة التعامل مع التعويضات.

٤- تستخدم شركات التأمين التي تزاوّل التأمين متناهي الصغر قنوات توزيع مختلفة تتناسب مع هذا النوع من التأمين وتشمل:

- أ- أفراد متطوعين أو بمقابل بسيط من المجتمع.
- ب- مؤسسات التمويل متناهي الصغر، والهيئات غير الحكومية.
- ت- الوكالات الأخرى مثل بائمي التجزئة أو منافذ بيع شركات الهواتف المحمولة.

وهذه المشاركة في تسويق المنتجات من جانب عدة قنوات توزيعية ليس هدفها بيع وعرض المنتجات الصغيرة فقط، ولكنها تساعد أيضاً شركات التأمين في الحصول على فهم أفضل للسوق.

وغالباً تتميز قنوات التوزيع هذه بوجود كمية وفيرة من المعلومات عن العملاء، ما يسمح لها بالتحكم في الخطر، مثل الخطر المعنوي والمطالبات المشبوهة. وإضافة إلى ذلك، تلعب هذه القنوات دوراً مهماً في توعية السوق وتأمين العملاء ذوي الدخل المنخفض.

- هذا ويتنوع مقدمو التأمين متناهي الصغر بين الشركات التجارية الخاصة والشركات الحكومية كما يتباين حجم الأعمال التي تزاوّلها شركات

والفرق بينهما أن الأول هو جزء من الهدف والتركيبية وتطوير البرامج من دون أن يتناقص ذلك مع هدف الربحية، في حين أن الثاني هو تخصيص نسبة من الربح لمواجهة متطلبات المسؤولية الاجتماعية، وهو في الأول أساسي وضروري، وفي الثاني اختياري.

تصميم المنتجات

• إن تصميم منتجات التأمين أو التمويل متناهي الصغر من حيث التكاليف والإيراد يعتمد بشكل أساسي على العدد الكبير للزبائن، والتعامل معهم كقطاعات وأفراد بالوقت نفسه، حيث لا يتحقق التعادل والربحية إلا من خلال العمل في سوق كبيرة العدد، كما يعتمد على إمكانية تطوير شركات مع جهات مختلفة لتقديم الخدمة الملائمة، وتحقيق المخاطر.

وبناء على ما سبق فإن حالات التمويل الأصغر تطلبت من البنوك تحضير بنيتها الداخلية من خلال برامج التحضير للتجديد في تصميم المنتجات، وهذا ما تحتاجه شركات التأمين إذا أرادت خدمة هذه القطاعات.

الطبيعية المختلفة للتأمين متناهي الصغر عن التأمين العادي:

وعليه فإن التأمين متناهي الصغر يحتاج إلى تطوير آليات جديدة مختلفة، فإذا كان تعريف التأمين عموماً هو عقد لمواجهة المخاطر مثل الوفاة والحوادث، والحاجات مثل الصحة والتعليم، والتي لا يستطيع الفرد مواجهتها بسهولة حين حصولها، فإن مخاطر وحاجات أصحاب المشروعات الصغيرة جداً ومحدودي الدخل - وإن كانت هي نفسها بالاسم لكبار المستثمرين والأثرياء - فإنها مختلفة نسبياً من حيث طبيعتها وحجمها وطرق مواجهتها وتسويقها والتحوط في مواجهة مخاطرها وفي اقتصادياتها.

الطلب على التأمين متناهي الصغر

تعد المشروعات والأفراد الفقراء النشيطون اقتصادياً قطاعاً يفتقد إلى الخدمات التي تساعد على تحسين وضعه من جهة، والمساهمة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية بشكل عام.

المشترك بين التمويل والتأمين والتأمين متناهي الصغر

يتبادر للذهن أن Micro insurance and Microfinance كمفهومين جديدين يشتركان بعناصر كثيرة، كما يوحي اهتمام مؤسسات الإقراض الصغير وبنوك الإقراض الصغير بالتأمين الصغير بأن المفهومين مترابطان.

إن المشترك بين المفهومين أن كلاهما يتطلب توفير آليات مختلفة عن التمويل والتأمين التقليدي المصمم للقطاعات الرسمية والأفراد منظمي الدخل، حيث إن زبائنهما بالمعظم ينتمون إلى القطاعات غير الرسمية وغير المنظمة التي تقتد إلى الموجودات المسجلة القابلة للاستخدام أو واضحة السيولة وأن كلا المفهومين متداخل بالادخار الصغير من حيث كونه أداة أساسية لخلق قدرة ائتمانية في التمويل وقدرة على تسديد عمولات وأثمان التأمين من جهة، أو لاستثمارها لخلق قدرات تمويل أو تأمين بعيدة الأجل.

كما أن تلازم التمويل والتأمين متناهي الصغر ممكن لكنه ليس ضرورياً، حيث إن تأمين المقترض لتسديد مستحققاته في حالة الوفاة أو الإصابة أو تصميم برامج قائمة على توفير الطويل الأجل أو تمويل برامج تأمين بقروض مناسبة يستلزم وجود ترابط بينهما، هذا من جهة، ومن جهة أخرى فإن هناك حالات تمويل لا ترتبط بالضرورة بالتأمين، وحالات تأمين لا تغطي أو تحتاج إلى التمويل المصري.

المسؤولية الاجتماعية والأداء الاجتماعي Social Responsibility VS Social Performance

يرتبط التمويل والتأمين متناهي الصغر بمفهوم الأداء الاجتماعي الذي أصبح مترابطاً بشكل كبير مع رؤية ورسالة مؤسسات وشركات وبرامج التمويل والتأمين متناهي الصغر، حيث أصبح من متلازمات العمل الالتزام بأهداف اجتماعية تنفذ من خلال تنفيذ المؤسسة أو البنك أو شركة التأمين لأعمالها والتزامها أيضاً بقياس الأداء الاجتماعي أو ما يسمى Social Performance Measurement أما مؤسسات الأعمال التقليدية فإن بعضها ملتزم بالمسؤولية الاجتماعية تجاه المحيط.

وإضافة لذلك، فإن بعض المتطلبات مثل وجود حد أدنى من رأس المال المتاح للشركات هي التي تحد من ظهور هذه الشركات.

ومن الممكن أن تواجه شركات التأمين المهتمة بالتأمين متناهي الصغر موقفاً تضطر فيه للدخول في منافسة غير متكافئة مع الشركات التي تقدم الخدمات التأمينية التقليدية، مثل المزايا التي تمنح في حالة منتجات تأمينية مماثلة كالوفاة ومصاريफ الجنازة.

واستجابة لهذه العوائق تحتاج جهات الرقابة إلى:

أ- تشجيع الابتكارات الحديثة التي تؤدي إلى توسيع أنشطة الخدمات التأمينية، مثل تأمين المسكن والأسرة كسوق جديدة للتأمين متناهي الصغر.

ب- فتح حوار مع شركات التأمين لتنوعية السوق بأهمية التأمين متناهي الصغر.

ت- تنمية وتطوير الحلول الرقابية التي تناسب ظروف الدولة كمتطلبات الترخيص والحد الأدنى لرأس المال والرقابة على المنتجات.

ث- تبني نظريات حديثة مثل نظرية الرقابة على أساس الخطر.

يعد التأمين متناهي الصغر حملة "للمودة إلى الأساسيات" فيما يتعلق بإدارة المخاطر وللمساعدة على إدارة هذه المخاطر من خلال تضامن وتضافر الجهود الرامية إلى المشاركة في تحمل المخاطر.

مفهوم التأمين متناهي الصغر: وجهة نظر مصرفية

مفهوم التأمين متناهي الصغر من منظور المصارف وزبائن المصارف، وخاصة أصحاب المشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر وأصحاب الدخل المحدود.

عموماً ويسقوف صغيرة، أو التأمين على الحياة والحوادث المترابط مع التمويل، حيث يكون التأمين غطاءً لرصيد التمويل أو غطاءً لكامل التمويل.

• التأمين لمواجهة احتياجات خاصة مثل التعليم والصحة والتي ترتبط ارتباطاً كبيراً بالقدرة على التوفير، وهي برامج يمكن تطويرها بالشراكة بين البنوك المهتمة بالإقراض والتمويل الصغير وشركات التأمين.

• برامج تأمين خاصة مثل التأمين الزراعي والتأمين ضد المخاطر السياسية، وهي برامج تحتاج بالتأكيد إلى شراكات أوسع بين البنوك المهتمة بالإقراض الصغير وشركات التأمين والمؤسسات الدولية والمحلية المهتمة بالتنمية والحكومة.

إضافة إلى كل ما ذكر، سنجد شركات التأمين نفسها أمام سوق جديدة لها متطلباتها الخاصة وطبيعتها الخاصة التي تحتاج إلى تفكير جديد.

المختلفة وخاصة تلك المرتبطة بخدمات التمويل والإقراض.

• وعليه فإن ما نسبته ٣٥-٤٠٪ من المجتمع بما تملّيه من اقتصاد قائم على جهود الأفراد وعلى المشروعات بالغة الصغر يمكن اعتبارهم الفئة المستهدفة بالتمويل والتأمين متناهي الصغر في المرحلة الأولى من العمل، والتي من الممكن توسيعها لتشمل جزءاً من الفئات الصغيرة، كما الفئات الأكثر فقراً ضمن برامج مشتركة معنية بتقديم الخدمات الاجتماعية والإغاثية لهذه الفئة.

• وحسب تلك الدراسات فإن هذه الشريحة المستهدفة في المرحلة الأولى تشكل أكثر من نصف مليون فقير نشط اقتصادياً ونحو ١٤٠,٠٠٠ مشروع متناهي الصغر بين قائم وقابل للتنفيذ.

• أما من حيث نوع التأمين المطلوب فإنه يتراوح بين التأمين على الحياة والحوادث

إن هذه الشريحة تشكل قاعدة مهمة لنشاط تمويلي وتأميني مربح ملتزم بمتطلبات الأداء الاجتماعي، حيث بينت الدراسات على سوق الإقراض الصغير في فلسطين المعلومات والمؤشرات التالية:

• إن المشروعات الصغيرة وبالغة الصغر تشكل ما يزيد على ٩٥٪ من مشروعات الأعمال في فلسطين.

• إن الفئة المستهدفة التي تقع تحت خط الفقر في فلسطين وتشكل نحو ٧٠٪ من السكان وتنقسم إلى فئتين الأولى النشطة اقتصادياً والتي تشكل أكثر من نصف الفقراء قليلاً والفئة الثانية الفقيرة جداً.

• إن ٢٥٪ من الفئة المستهدفة تملك حسابات مصرفية لكن ٩٠٪ منها تفتقد إلى الخدمات للمصرفية شاملة المنتجات التمويلية والتأمينية.

• إن ٧٥٪ منهم معنيون بخدمات التأمين



الشركة السورية الكويتية للتأمين
Syrian Kuwaiti insurance co.
عائلة واحدة One Family

كعائلة واحدة، راحة بالكم تهمنا

الفرع الرئيسي هاتف: +963-11-3328060 فاكس: +963-11-3328062 فرع حلب هاتف: +963-21-2262640 فاكس: +963-21-2262650
فرع حمص هاتف: +963-31-2454630 فاكس: +963-31-2454631 فرع اللاذقية هاتف: +963-41-479403 فاكس: +963-41-479404

www.skicins.com عضو في مجموعة الخليج للتأمين www.gulfin.com.kw

١٠ أفكار قد تفيدك عند تعرضك لحادث سيارة

مع أننا نحاول بكل انتباه وحذر تجنب التعرض لحوادث السيارات وذلك بالقيادة بطريقة دفاعية، ونعرف تماماً أنه من الأفضل لنا إلى حد كبير ألا نقع أبداً في مثل هذه الحوادث، إلا أننا قد نتساءل عما يجب علينا القيام به في حال عدم قدرتنا على تجنب مثل هذه الحوادث؟

يكون لديك وقت لإضاعته، ففي مثل هذه الحالات يكون للوقت أهمية كبيرة، وخاصة عند الحاجة للحصول على مساعدة طبية للمصابين، وإذا كنت قد تلقيت تدريباً على الإسعاف الأولى عليك تطبيق ما تعلمته لحين وصول الإسعاف، ولكن تذكر أنه يجب عدم تحريك الشخص المصاب إصابة بالغة (ما لم تتأكد أن في تحريكه خيراً له).



حسناً..

في هذه المقالة المختصرة سنناقش أهم عشرة أمور علينا القيام بها في مثل هذه الحالات.

٥- قم بتحذير سائقي السيارات الأخرى

عليك تحذير سائقي السيارات الأخرى بأن حادثاً قد وقع، وهذا يمكن فعله عن طريق وضع إشارات تحذيرية على الطريق أو بتشغيل شارات الخطر في سيارتك، وهناك وسيلة أخرى وهي رفع غطاء المحرك، هذه العلامات ستجعل بقية السائقين يبتعدون عن مكان الحادث.

٦- أخبر عن الحادث

قم فوراً بإعلام شرطة المرور بالحادث وعندما يجيبونك ابقَ هادئاً وتكلم بكل وضوح، أخبرهم بمكانك بكل دقة حتى تسهل عليهم عملية الوصول إليك، سيعلمونك حينها إن كانوا سيرسلون ضابطاً إلى حيث توجد أو سيطلبون منك التوجه إلى أقرب مخفر للشرطة لتقديم بلاغ بالحادث.

٧- اتصل بشركة التأمين

بعد انتهائك من الاتصال بالشرطة، عليك الاتصال بشركة التأمين لإخبارها بالحادث فالكثير من شركات التأمين تشترط هذه الخطوة لتوافق فيما بعد على دفع المطالبة، وتمتدح في حال عدم الاتصال بها في الوقت المناسب عن دفع أي مستحقات، أعط ممثل شركة التأمين كل المعلومات المتعلقة بالحادث بالتفصيل.

صحيح تحت تأثير ما ينتابهم من مشاعر عند وقوع الحادث دون أن يفكروا بالحقائق أو حتى أن يتمكنوا من تقييمها، إنهم يصبحون حبيسي اللحظة التي هم فيها ولا يتسنى لهم الوقت لإدراك ما حصل، ونتيجة لكل ذلك، ينتهي بهم الأمر بإعطاء تصريحات غير صحيحة بالاعتماد على عواطفهم ما يلحق الضرر بقضيتهم، والبديل من ذلك هو أخذ الوقت الكافي لتقييم الحقائق ومناقشة الموضوع مع المحامي قبل التوصل إلى القرار المناسب.

٣- أخل الطريق

إذا وقع الحادث في منطقة شديدة الازدحام مرورياً، عليك الابتعاد عن عقدة الزحام لأنك بذلك تتجنب وقوع حادث آخر، والاستثناء الوحيد لهذه القاعدة هو أن تكون سيارتك قد تأذت بشكل كبير حيث يصعب إزاحتها من المكان، في هذه الحالة اتركها في مكانها حتى تصلك المساعدة.

٤- تفحص ركابك

عليك المبادرة بتفحص الركاب في سيارتك للتأكد إن كان أحدهم يحتاج إلى مساعدة طبية. إن كان الأمر كذلك عليك الاتصال فوراً بالإسعاف في مدينتك مع وصف الحالة والمكان الذي أنت فيه بدقة، عليك التصرف بسرعة وبهدوء، لأنه لن

١- ابقَ هادئاً وثابتاً

من أهم الأمور في هذه الحالة هو البقاء هادئاً وعدم التحرك، فعلى الرغم من أنك ستشعر بالتوتر والانفعال والانزعاج أو بهذه الأحاسيس الثلاثة مجتمعة فإن أسوأ شيء يمكن أن تقوم به في مثل هذه الحالة هو الهرب من مسرح الحادثة نعم، قد يساورك الشعور بالرغبة بالقيادة بعيداً إلا أن هذا الشعور ليس بالفكرة الصائبة أبداً ويمكن أن يجر عليك عقوبات لا طائل لك بها على العكس من ذلك تماماً، عليك الجلوس في مكانك، هادئاً وبعيداً عن حالة الذهول التي قد تصيب بعض الناس، لأن بقاءك هادئاً ومتناسكاً سيجعلك قادراً على التحكم بنفسك، ويمكنك من إعطاء المعلومات الأساسية المطلوبة.

٢- لا تقر بالخطأ

إياك ثم إياك أن تقر بالخطأ عند وقوع حادث حتى ولو شعرت أنك المخطئ، يمكنك فعل ذلك أمام مندوب التأمين أو لمحاميك فقط، إياك أن تناقش ما تشعر به مع الطرف الآخر في الحادث ولا توافق أبداً على دفع أي مبلغ لقاء الأضرار عوضاً عن ذلك، تذكر أن أي شيء تقوله سيستخدم ضدك حتماً، ووفقاً لما ذكرته أنجيلا بيتون، وهي محامية لدى شركة بيتون للمحاماة فإن الكثير من الناس يقرون بخطئهم بشكل غير

التأمين على الخليوي.. هل يساوي تكلفته؟



٨ - تبادل المعلومات المهمة

تبادل المعلومات المهمة مع السائق من الطرف الآخر، احرص على الحصول على اسمه وعنوانه ورقم هاتفه وتاريخ ولادته ورقم رخصة القيادة ومعه جميع الشهود في مكان الحادث، إضافة إلى اسم شركة التأمين ورقم بوليصة التأمين أيضاً، واحرص أيضاً على تدوين نوع السيارة وسنة صنعها وموديلها ورقم لوحاتها واللصاقة التي تظهر تاريخ انتهاء الصلاحية، وأخيراً اكتب ما يتسنى لك من أسماء وعناوين الشهود والرقم الذي يظهر على إشارة التعريف الخاصة بالشرطي.

٩ - ارسم مخططاً مفصلاً للحادث

ارسم مخططاً مفصلاً للحادث يتضمن صورة للسيارتين قبل وأثناء وبعد الحادثة، أضف أيضاً أي علامات ناجمة عن آثار المكابح وبقايا زجاج الأنوار، وأخيراً إن كان بصحبك كاميرا أو هاتف كاميرا التقط بعض الصور لاستخدامها كدليل فيما بعد.

١٠ - املأ التقرير اللازم لدى الشرطة

بعد ذلك، خذ ما تشاء من الوقت عند تعبئة التقرير لدى الشرطة، كن دقيقاً وصادقاً قدر ما تستطيع وأعط الشرطة كل ما تحتاجه من معلومات، اكتب بوضوح وبأكبر قدر من التفاصيل.

في النهاية، لا يرغب أحد بالطبع بالتورط في حادث مروري، وعلى كل حال إن حصل وتورطت في حادث كهذا إياك أن تخاف، بدلاً من ذلك عليك الالتزام بالهدوء وعدم الابتعاد عن مسرح الحادث، كن ثابتاً ولا تقرب بالخطأ وابتعد عن مسار الازدحام المروري، تفحص ركابك وحذر بقية السائقين وأعلم الشرطة بالحادث وبعدها شركة التأمين، تبادل المعلومات وارسم مخططاً للحادث، واملأ التقرير المطلوب من الشرطة، إن فعلت ذلك ستخطئ ظرفاً صعباً كهذا وتقدم عوناً كبيراً عند الحاجة إليه.

تتراوح أنواع أجهزة الهاتف هذه الأيام بين الرخيصة أي تلك التي يمكن رميها بعد استخدامها، والهواتف الذكية غالية الثمن وهواتف I phone. وبغض النظر عن نوع الهاتف الذي تحمله فإن مجرد فقدانه سيكلفك على الأقل وقتاً وقلقاً. لذا فإن بإمكان المنتج الجديد، التأمين على الهاتف الخليوي، وتعويضك عن فقدان الهاتف أو عن تعرضه لضرر ما أو للسرقة، وفي بعض الأحيان عن الأعطال الفنية التي تصيبه.

ما التأمين على الهاتف الخليوي:

يعمل هذا التأمين تماماً كما تعمل الأنواع الأخرى من التأمين، فمقابل قسط شهري يصبح لديك تغطية تأمينية في حال توقف هاتفك عن العمل. وهذا يعني أن معظم الشركات التي تؤمن على الهواتف الخليوية تمنح تعويضاً لعملائها في حال فقدانهم لأجهزتهم الخليوية أو سرقتها أو تعرضها للعطب. وهذا التعويض يعتمد على شركة التأمين من

جهة، وعلى نوع التغطية التي تم اختيارها. فهناك بعض الشركات التي تمنح تعويضات عالية تكون فيها تكلفة التغطية التأمينية مرتفعة على الهواتف الخليوية الذكية وهواتف I phone. وهذا منطقي لأن تكلفة إصلاح هذا النوع من الهواتف أو استبداله في حال فقدانه يعد أمراً مكلفاً بالنسبة لتلك الشركات.

وهناك عامل مهم آخر في التأمين على الهواتف الخليوية، وهو أن هذا التأمين يشمل تكلفة المكالمات غير المرخصة والمشتريات وإلغاء خطط التأمين في بعض الأحيان. ففي حال فقدان هاتفك أو تعرضه للسرقة يمكن لمن سرقه أن يجري الكثير من المكالمات بعدد قليل من الساعات، ما سيترتب عليه الآلاف من الدولارات. ولكن بوجود بوليصة تأمين تغطي هذا النوع من المكالمات غير المرخصة يمكنك أن تشعر بالإطمئنان إن فقدت هاتفك.

كم سيكلف التأمين على الهاتف الخليوي؟

لا تتجاوز تكلفة التأمين على الهاتف الخليوي العشرين دولاراً في الشهر، وهذا يعتمد على نوع الخطة المختارة والتغطية المطلوبة. وبطبيعة الحال لا يوجد هناك من يود أن يفقد هاتفه الخليوي. فحتى لو كان هاتفك رخيص الثمن إلا أن فقدانه قد يكلفك الآلاف. لهذا السبب، يعد كل من يملك جهازاً خليوياً مرشحاً -بطبيعة الحال- للحصول على بوليصة تأمين يمكنه الاستفادة منها في حال سرقة هاتفه.



المصطلحات التأمينية الأساسية

شهاب أحمد جاسم العنبيكي

١- التأمين Insurance:

عملية ينظمها عقد التأمين تتم عن طريق تجميع مجموعة من المخاطر المتحددة في النوع والطبيعة وإجراء المقاصة بينها وفقاً لعملية الإحصاء والتي يتولاها طرف مخول قانوناً بممارسة أعمال التأمين، ويسمى بهذه الصفة (المؤمن) مقابل عوض مالي (قسط التأمين) والذي يلزم المؤمن له في مواعيد استحقاقه أو دفعة واحدة حسب شروط عقد التأمين إلى الطرف الآخر في العقد. ويتصف (المؤمن له) بأنه الشخص المهدد بالخطر المؤمن منه والذي يحمل مصلحة تأمينية في محل التأمين لقاء ضمان الأمان الذي يوفره له المؤمن من تلك الأخطار التي تهدده والمحددة في عقد التأمين.

٢- المؤمن Insurer:

هو الطرف في عقد التأمين المخول بموجب القانون أن يمنح غطاء التأمين إلى الطرف الآخر (المؤمن له) مقابل عوض مالي (قسط التأمين) ولا يجوز لغير المخول قانوناً -إن كان شخصاً طبيعياً أو اعتبارياً- ممارسة أعمال التأمين بصفة مؤمن.

٣- المؤمن ذاتياً Self-Insured:

كل خطر يحتفظ به المؤمن له على وجه الخصوص ولم يتم التأمين عليه.

٤- مؤمن مشترك Co-Insurer:

أ- كل مؤمن يشترك مع مؤمنين آخرين في التأمين على خطر ما بشروط التأمين نفسها وضمن مدة التأمين نفسها.

ب- كل مؤمن له الذي يتعين عليه تحمّل جزء من الخسائر المغطاة بموجب وثيقة التأمين.

ت- كل مؤمن له الذي يحتفظ بجزء من خطر التأمين عليه ويقوم بالتأمين على بقية الخطر لدى مؤمن أو مؤمنين.

٥- المؤمن منه Insured Agonist:

كل خطر أو أخطار معينة يمكن للمؤمن إجراء التأمين منها، فيكون مسؤولاً عن الخسارة التي يرجع السبب المباشر في وقوعها إلى ذلك الخطر المعين أو الأخطار المعينة في وثيقة التأمين.

٦- المؤمن المباشر Direct Insurer أو المؤمن المسند Ceding Insurer:

كل مؤمن يقوم بإسناد التأمين إلى معيد التأمين أي يعرض أعماله التأمينية المباشرة التي تتجاوز طاقته الاحتياطية إلى معيد تأمين وذلك بعد احتفاظه بجزء منها، فيحمل معيد التأمين مسؤولية الخسارة عن الجزء المعاد لديه من جميع الأخطار التأمينية (في اتفاقيات إعادة التأمين النسبية) أو يتحمل نصيباً معيناً من كل خسارة محددة مسبقاً (في اتفاقيات زيادة الخسارة). ويكون المؤمن المسند مسؤولاً وحده أمام المؤمن له عن التزاماته العقدية بموجب وثيقة التأمين.

٧- مؤمن مصرح له بالاكتتاب Admitted Insurer:

(أ) كل مؤمن سواء أكان شخصاً طبيعياً أم اعتبارياً الذي يحق له بموجب القانون ممارسة نشاطه كمؤمن لنوع معين من فروع التأمين أو بعضها أو جميعها.

(ب) كل مؤمن سواء أكان شخصاً طبيعياً أم اعتبارياً الذي يحق له بموجب القانون ممارسة نشاطه التأميني خارج البلد الذي يوجد فيه المكتب الرئيس له.

(ج) كل فرع شركة تأمين أجنبية يحق له بموجب القانون ممارسة نشاطه التأميني داخل البلد.

٨- المؤمن له Insured:

هو الطرف المتعاقد مع المؤمن في عقد التأمين والذي يتحمل جميع الالتزامات الناشئة من عقد التأمين والمقابلة للالتزامات المؤمن، ومن بين

التزاماته بمقتضى عقد التأمين أن يلتزم بسداد أقساط التأمين المستحقة في مواعيد استحقاقها أو دفعها دفعة واحدة حسب شروط التأمين ويسمى بهذه الصفة (طالب التأمين).

ويكون هو الشخص المهدد بالخطر المؤمن منه والذي له مصلحة تأمينية في الأموال محل التأمين، ويسمى بهذه الصفة (المؤمن له).

وعند وقوع الكارثة المؤمن منها، أو تحقق الخطر منه، يكون هو الشخص الذي يتقاضى من شركة التأمين مبلغ التأمين المستحق، في حالة اشتراط ذلك في عقد التأمين وليس لمصلحة شخص آخر ويسمى بهذه الصفة (المستفيد).

٩- المؤمن له الأصلي Original Insured:

كل مؤمن له في وثيقة تأمين أعيد تأمين المسؤولية المغطاة بمقتضاها، ولا يترتب للمؤمن له حق أو مصلحة في إعادة التأمين المبرم على وثيقة وبناء عليه لا يحق له مطالبة معيد التأمين في حالة إفلاس المؤمن المباشر وعجزه عن الوفاء بالتزاماته المترتبة على وثيقة التأمين المعاد تأمينها.

١٠- المؤمن عليه Life Assured:

الشخص المؤمن على حياته الذي يتعهد المؤمن بمقتضى وثيقة التأمين على الحياة إذا تحقق حادث احتمالي يتصل بحياته أو بموته بأداء مبلغ من المال إلى المؤمن له أو إلى المستفيد الذي اشترط التأمين لمصلحته.

١١- إعادة التأمين Reinsurance:

عقد تعويض مبرم بين المؤمن الأصلي المسمى (مؤمن مسند أو مباشر) ومؤمن احتياطي يسمى (معيد التأمين) والذي بمقتضاه يتم تعويض الأول من الثاني عن خطر كان المؤمن قد تعهد به إزاء الشيء محل التأمين، وبذلك يستطيع المؤمن المباشر من خلال إبرامه عقد إعادة التأمين من إعفاء نفسه من تلك الأخطار التي يلتزم بها دون تحرّز والتي تكون خارج نطاق طاقته الاحتياطية

Unexpired Risks Reserves

ب- احتياطات الادعاءات تحت التسوية

Outstanding Claims Reserves

ج- الاحتياطي الحسابي

Mathematical reserve

٢٠- احتياطات الأخطار السارية

Unexpired Risks Reserves

هو المبلغ الذي يرصده المؤمن في نهاية السنة المالية لمواجهة الالتزامات التي قد تنشأ بعد انتهاء تلك السنة عن عقود تأمين تم إصدارها قبل ذلك التاريخ ومازالت سارية المفعول باستثناء عقود التأمين على الحياة.

٢١- احتياطات الادعاءات تحت التسوية

Outstanding Claims Reserves

مخصص مالي يرصد في نهاية السنة المالية مقابل حوادث وقعت وتم التصريح عنها قبل انتهاء تلك السنة ولا تزال تحت التسوية أو لم تسدد بعد.

٢٢- الاحتياطي الحسابي

Mathematical Reserve

مخصص مالي يرصده المؤمن في نهاية السنة المالية لمقابلة الحقوق التي قد تطرأ لحملة عقود التأمين على الحياة بمقتضى القانون.



مبدأ التعويض :

التعويض المالي الحقيقي الكافي لإرجاع المؤمن له إلى حالته المالية التي كان عليها تماماً قبل وقوع الخسارة التي تكبدها بسبب خطر مؤمن منه بوثيقة تأمين.

١٦- قسط التأمين Premium

هو المبلغ الذي يحصل عليه المؤمن لقاء تحمله الخطر، وبالمقابل يمثل ثمن الأمان الذي يحصل عليه المؤمن له، أي إنه العوض أو المبلغ الذي يدفعه المؤمن له إلى المؤمن مقابل موافقة المؤمن على تعويض المؤمن له عن الخسائر التي يكون السبب المباشر في وقوعها خطر مؤمن منه ولا يلتزم المؤمن بإصدار وثيقة التأمين إلا بعد استلامه لقسط التأمين أو موافقته على استلام القسط أو الأقساط المتفق عليها في وقت لاحق.

١٧- التعويض Indemnity

لأغراض عقود التأمين - باستثناء التأمين على الأشخاص التي لا تخضع لمبدأ التعويض - يقصد بالتعويض بأنه (التعويض المالي الحقيقي الكافي لإرجاع المؤمن له إلى حالته المالية التي كان عليها تماماً قبل وقوع الخسارة التي تكبدها بسبب خطر مؤمن منه بوثيقة تأمين).

١٨- محل التأمين

Subject Matter Insured

هو الخطر أو المصلحة المؤمنة بمقتضى وثيقة التأمين التي ينبغي أن تكون محددة بوضوح تام بشكل يمكن التعرف عليها بسهولة وتمنع أي التباس يمكن أن يقود نزاع بين المؤمن والمؤمن له. ويجب أن يتوافر في الخطر المؤمن منه الشروط الثلاثة المبينة أدناه:

- (١) أن يكون الخطر غير محقق الوقوع.
- (٢) وأن يكون غير متعلق بمحض إرادة أحد طرفي عقد التأمين.
- (٣) وأن يكون مشروعاً أي غير مخالف للنظام العام أو الآداب.

١٩- الاحتياطات الفنية

Technical Reserves

مخصص من المال ينبغي على المؤمن الاحتفاظ به لغرض مجابهة التزاماته النهائية تجاه حملة الوثائق الصادرة عنه، وتضم هذه الاحتياطات أنواعاً منها:

أ- احتياطات الأخطار السرية

عن طريق تحويلها إلى معيد التأمين، ويكون المؤمن له الأصلي في عقد التأمين أجنبياً عن عقد إعادة التأمين ولا يترتب له أي حق تجاه معيد التأمين.

١٢- معيد التأمين Reinsurer

مؤمن احتياطي يقبل أعمال إعادة التأمين من مؤمن مباشر.

١٣- المعاد تأمينه Reinsured

هو المؤمن المباشر (أو المؤمن المسند) الذي يقوم بإسناد (أي إعادة) التأمين على مسؤوليته الاكتتابية لدى مؤمن آخر أو معيد تأمين.

١٤- أسند To cede

قام المؤمن المباشر بإعادة التأمين على مسؤوليته الاكتتابية لدى مؤمن آخر أو معيد تأمين.

١٥- إسناد Ceding

تفاصيل الحصة المسندة من وثيقة التأمين إلى معيد التأمين بموجب اتفاقية إعادة التأمين، وتتكون من هذه التفاصيل من البيانات التالية:

- أ- اسم المؤمن له
- ب- قسط التأمين
- ج- رقم وثيقة التأمين
- د- فرع التأمين
- هـ- مدة التأمين
- و- حصة معيد التأمين من وثيقة التأمين أو من الخطر
- ز- سعر قسط التأمين
- (في حالة تجزئة الوثيقة إلى عدة أخطار)
- ح- القسط المقابل لهذه الحصة
- وتتوزع هذه الإسنادات في كشوف خاصة تقدم للمعدين بشكل دوري، ومن واقع هذه الكشوف يمكن لمعيد التأمين التحقق عند مطالبته بالخسائر بأن وثائق التأمين موضوع الخسارة معاد التأمين عليها.
- يعض المؤمن المباشر من الالتزام بتزويد معيد التأمين بهذه الكشوفات في حالة الاتفاقيات العمياء لإعادة التأمين التي لا تنص على ضرورة تقديم هذه التفاصيل.

نظرة على قانون العمل الجديد رقم ١٧ لعام ٢٠١٠



بقلم المحامي : ياسر إبراهيم حميدان
المستشار القانوني
للاتحاد السوري لشركات التأمين

بعد جدال طويل بين أرباب العمل من جهة والاتحاد العام لنقابات العمال من جهة ثانية ووزارة الشؤون الاجتماعية والعمل من جهة ثالثة، ونقاش تفصيلي في الحكومة ومن ثم مجلس الشعب صدر القانون رقم ١٧ لعام ٢٠١٠ متضمناً الأحكام الجديدة لقانون العمل بالقطاع الخاص في الجمهورية العربية السورية.

إذا أجبر صاحب العمل على ذلك مع تأمين الوسيلة المناسبة، أما إذا لم يجبر على ذلك وأراد نقل مكان العمل عن ذلك المحدد في العقد فوقتها يحق للعامل فسخ عقد العمل مع تطبيق بنود التسريح التعسفي المنصوص عليها في المادة ٦٥ التي تقضي بدفع رب العمل أجور شهرين عن كل سنة عمل قضاها العامل وفقاً لآخر أجر وصل إليه.

كما نصت المادة ٦٢ على آلية إنهاء العقد إما باتفاق الطرفين أو في حالة الوفاة للعامل وعندها يدفع رب العمل أجرة شهرين إضافة لأجرة الشهر الذي حصلت به الوفاة كإعانة وفاة أو عجز العامل عن أدائه للعمل كلياً وعندها لا يستحق العامل التعويض المشار إليه بالمادة ٦٥.

وجاءت المادة ٦٤ لتبين حالات إلغاء العقد الناتجة عن إخلال العامل بأحد شروط السلامة، أو قيامه بعمل نجم عنه خسائر كبيرة للشركة أو قيامه بإفشاء أسرارها أو اعتدائه على صاحب العمل أو المدير المسؤول، وعندها أيضاً لا يتقاضى أيّاً من التعويضات المشار إليها بالمادة ٦٥.

ومع ذلك وفي أي حالة من حالات التسريح لا بد لرب العمل من إخطار عامله قبل شهرين كاملين يحق للعامل خلالهما بالتغيب عن العمل لمدة يوم أسبوعياً إضافة إلى يوم الإجازة للبحث عن عمل آخر.

ولابد من الإشارة إلى أن هنالك آلية سوف تصدر بتحديد الحد الأدنى للرواتب والأجور من خلال لجان ستشكل من الوزارة المختصة واتحاد نقابات العمال والغرف المختصة.

أما القانون الجديد فألزم كل منشأة أو شركة تستخدم أكثر من ١٥ عاملاً بإحداث نظام داخلي

وأهم ما تضمنه القانون هو تكريس القاعدة القانونية "العقد شريعة المتعاقدين" .. هذه القاعدة الشهيرة التي باتت سيدة الموقف في معظم أنواع العقود في العالم التي تشيع حالة من التوازن في الموقف بين طرفي العقد.

القانون الجديد تضمن تعديلات عديدة أهمها على الإطلاق موضوع التسريح المنصوص عنه بالمادة ٦٥ من القانون الذي أعطى الحق لرب العمل تسريح العامل في أي وقت بإرادته المنفردة قبل انتهاء مدة العقد مقابل تعويض بمقدار أجر شهرين عن كل سنة خدمة على ألا يزيد مجموع هذا التعويض على ١٥٠ مثلاً من الحد الأدنى العام للأجور، ويستحق تعويضاً عن كسور السنة بنسبة ما قضاها منها في العمل، وعلى أن يحسب التعويض على أساس الأجر الشهري الأخير الذي تقاضاه العامل ولا يخل ذلك بحق العامل في باقي استحقاقاته المقررة قانوناً أو اتفاقاً وأن يبقى صاحب العمل مع ذلك ملزماً بتطبيق أحكام الإخطار المنصوص عليها في القانون.

كما تضمن القانون الجديد تعديلاً في أحكام الإجازات والعطل وحسن من طريقة الزيادات ورفع من أيام الأمومة.

لا بد من التنويه بجانب مضيء نص عليه القانون في المادة ٣٨ وهو إلزام صاحب العمل بتدوين عقد العمل على ثلاث نسخ وتسجيل العقد في التأمينات الاجتماعية بعد أن كان الكثير من أرباب العمل يمتنعون عن توقيع أي عقد مع العامل.

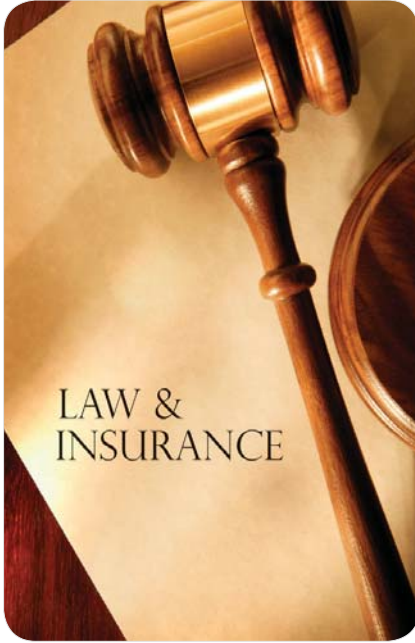
كما تضمنت المادة ٥١ إمكانية قيام صاحب العمل بتبديل وظيفة الموظف عن تلك المتفق عليها في العقد إذا وجدت تقنيات حديثة في المستقبل تقتضي ذلك أو في حالات الضرورة القصوى. في حين تناولت المادة ٥٢ إمكانية نقل مكان العمل

لها يبين حقوق رب العمل وحقوق العمال، وطريقة أداء الأجور والإجازات والبدلات والتعويضات والترفعات.

كما حدد القانون في المادة ١٠٦ أوقات العمل بحيث لا يتجاوز ٤٨ ساعة أسبوعياً بمعدل لا يتجاوز ٨ ساعات لليوم الواحد، تتضمن يومياً فترة لا تقل عن الساعة لتناول الطعام، وعشر ساعات كحد أقصى في حالات الضرورة تتضمن ساعتين تعدان عملاً إضافياً.

في حين بيّنت المادة ١٠٧ بأنه إذا اقتضت الحاجة أن يعمل العامل في يوم العطلة الأسبوعية فعلى رب العمل إعطاؤه يوماً بدلاً في الأسبوع الذي يليه إضافة إلى دفع أجرة اليوم وأجرة يوم مقابل كإضافة، أما إذا كان العمل ضمن الأعياد أو العطل الرسمية فيستحق العامل أجرة مثلي هذا اليوم كإضافة.

أما المرأة العاملة فقد نص القانون في المادة ١٢١ على حق الأمومة للأم العاملة التي اشترط أن يكون قد مضى على تعاقدها مدة ستة أشهر في الشركة، إذ تستحق إجازة أمومة بكامل الأجر مدتها أربعة أشهر عن الولد الأول وثلاثة أشهر عن الولد الثاني و٧٥ يوماً عن الولد الثالث، علاوة



أما الإجازة المرضية فتمنح بموجب تقرير طبي وتكون مأجورة بنسبة (٧٠٪) طوال التسعين يوماً الأولى لها.

والإجازة من دون أجر تصل لمدة ثلاثين يوماً متصلة سنوياً تمنح بعد موافقة رب العمل على أن يقوم العامل بتسديد الالتزامات الخاصة به وبصاحب العمل عن عقده للتأمينات الاجتماعية.

إن القانون السابق رقم ٩١ لعام ١٩٥٩ قد صدر أيام الجمهورية العربية المتحدة، وقد تغيرت الظروف الاجتماعية والاقتصادية فكان لا بد من صدور القانون رقم ١٧ لعام ٢٠١٠ متضمناً أحكاماً جديدة أهمها العقد شريعة المتعاقدين القائمة على التوازن بين الطرفين، والتي نأمل ألا ينتهكها أرباب العمل باستعمال المادة ٦٥ كيفما أرادوا من دون توفر المبررات الأخلاقية والاجتماعية والإنسانية التي تسمح على أي نص أو قاعدة قانونية.

على منحها ساعة راحة للأم المرضع إضافة إلى ساعة الطعام اليومية، ويمكن أن تقسم فترة الرضاعة إلى قسمين بواقع نصف ساعة كل يوم.

أما الإجازات في الباب السادس فقد بين القانون بالتفصيل نظام الإجازات التي قسمها إلى ثلاثة أنواع: الإجازة السنوية لمدة ١٤ يوماً سنوياً للعمال الذين عملوا لمدة تقل عن خمسة أعوام ولمدة ٢١ يوماً لمن مضى على عملهم فترة تزيد على خمس سنوات ولمدة شهر كامل لمن أصبح لهم خدمة تزيد على خمسة عشر عاماً أو تجاوزوا الخمسين من العمر، وأقر القانون أحقية رب العمل بتحديد موعد جزء مهم من هذه الإجازة حسب برنامجه السنوي.

أما إجازة الأعياد والعطل الرسمية فهي حسب قرارات الحكومة، بحيث لا تقل عن ١٢ يوماً سنوياً.



دراسة وتنفيذ شبكات / عقود صيانة ودعم فني
تصميم واستضافة مواقع / كاميرات مراقبة وأجهزة إنذار

والجديد:

خدمة الدعم الفني عن طريق الإنترنت لكافة الفعاليات

IT Services

Networks Operating Systems
Outsourcing Contracts
Consultation Contracts
Original Microsoft Products

New: Online Support Services

Infrastructures Establishment

Computers Data Networks
Telephones Exchange Systems
Cameras Systems
Security Systems

شركة ProITs

المستشار الفني لكبرى الشركات والفعاليات في سورية
للاطلاع يرجى زيارة موقعنا

www.ProITs-IT.com

توقيع أول عقد تأمين صحي

يشمل ١٦٩١ موظفاً في الإدارة المركزية

دمشق - التأمين والمعرفة

تم توقيع أول عقد للتأمين الصحي بتاريخ ١٤-٣-٢٠١٠ في وزارة المالية للعاملين في القطاع الإداري في الدولة بين وزارة المالية والمؤسسة العامة السورية للتأمين، يشمل ١٦٩١ عاملاً في مقر وزارة المالية.



الموظف بالدولة، وهذا ينطبق على كل العاملين في الدولة، وليس فقط على موظفي وزارة المالية وهذا يعني بالأرقام نحو ٥٠٠٠ ليرة سورية، في حين سيدفع العامل ما يدفعه حالياً دون زيادة أي نحو ٣٠٠٠ ليرة، مبيناً أن المرحلة الأولى من التأمين الصحي هي ملزمة للعاملين في القطاع الإداري بعدها ستتم دراسة التأمين الصحي لأسرهم، لكن ذلك لن يكون إلزامياً، وهذا يعود إلى العامل بموجب مبلغ يتم دفعه من قبله.

بدوره ثمن رئيس الاتحاد العام لنقابات العمال السيد شعبان عزوز هذه الخطوة التي اعتبرها إنجازاً كبيراً للإخوة العمال وعطاء من أهم العطاءات التي يقدمها قائد الوطن والحكومة للقطاع العامل، في وقت يشهد العالم فيه تراجعاً كبيراً في الخدمات الصحية.

وفي سؤال حول التزام الدولة بإصدار قوانين للتأمين على العاملين في القطاع الخاص بين السيد الوزير أن هذا الموضوع مطروح ويحظى باهتمام الحكومة، وأنه في المرحلة القادمة سيكون من ضمن الأولويات التي ستتم دراستها، لكن لن يتم إلزام القطاع الخاص بالتأمين لدى المؤسسة السورية للتأمين، بل سيشمل كل شركات التأمين ما يؤدي إلى تنشيط السوق التأميني ولاسيما أن عدد العاملين في القطاع الخاص يتجاوز ٣ ملايين عامل.

وفي رده على سؤال حول علاقة التأمين الصحي بالقطاع الصحي المجاني أكد الدكتور الحسين أن

هذا العقد (التأمين الصحي) لن يلغي الضمان الصحي المجاني الذي تقدمه الدولة، بل على العكس سيكون لهذا التأمين آثار إيجابية على المشايخ العامة، حيث إنه سيزيد من الجدوى الاقتصادية للاستثمار في القطاع الصحي مؤكداً أن دعم الصحة المجانية سيستمر، وأن مشروع التأمين الصحي سيسهم في ترشيد الإنفاق الصحي في المشايخ الحكومية ولن يلغيه، مبيناً أن عقد التأمين لم يستثن أي مجال لحالات جراحية عدا تلك المتعلقة باختصاصات الأسنان والتجميل والنظارات، وأنه يمكن للعامل أن يستفيد من أكثر من عمل جراحي، وأن المؤسسة يمكن أن تعوض للعامل حتى مبلغ ٢٥٠ ألف ليرة سورية لكل عملية جراحية.

وحول سؤال عن الضمان الصحي للمتقاعدين بين السيد الوزير أن المتقاعدين يحظون باهتمام كبير، وسيتم التأمين عليهم في خطوة لاحقة.

أما حول الأمراض المزمنة وأمراض السرطان فإن الحكومة ستبقى تتحمل تكاليف أدوية أمراض السرطان، في حين ستقوم المؤسسة السورية للتأمين بتقديم الدواء للمصابين بالأمراض المزمنة (ضغط، سكري، ربو) بشكل دوري لكل من يحتاج له من خلال كشف يثبت أن المريض مصاب بأحد الأمراض المذكورة.

وختم الحسين حديثه بأن هذا المشروع غير مسموح الفشل فيه، ولن نسمح لأحد أن يعرقله داعياً الجميع إلى المساعدة في تطبيقه.



وقع عن وزارة المالية معاون الوزير للشؤون الإدارية والقانونية السيد بسام عبد النبي وعن المؤسسة العامة السورية للتأمين مديرها السيد سليمان الحسن، وتم التصديق على العقد من السيد وزير المالية.

وحضر التوقيع رئيس الاتحاد العام لنقابات العمال السيد شعبان عزوز.

وفي تصريح للصحفيين بعد التوقيع لفت السيد الوزير إلى أن الفضل في فتح باب التأمين الصحي يعود إلى اهتمام السيد الرئيس بشار الأسد شخصياً وإصداره المرسوم ٦٥ تاريخ ١٠-٦-٢٠٠٩ الذي سمح بموجبه بالتأمين الصحي لدى المؤسسة العامة السورية للتأمين للجهات العامة في الدولة، شاكرًا اللجنة الوزارية واللجنة الفنية والاتحاد العام لنقابات العمال لإعدادها ما يلزم للوصول إلى هذه الخطوة، مبيناً بأن هذا العقد يشمل ١٦٩١ عاملاً في مقر وزارة المالية - الإدارة المركزية - وأعدا بأن يتم توقيع عقود مشابهة مع مديريات المالية والمال في المحافظات، والتي تضم نحو ١٤ ألف موظف، وسيبدأ العمل بهذا العقد بدءاً من ٢٠١٠/٤/١، لافتاً إلى أن عقود التأمين الصحي التي ستوقع لاحقاً ستكون نافذة بدءاً من بداية الشهر الذي يلي تاريخ التوقيع.

وأكد الدكتور الحسين أن هذا التأمين سيشمل كل العاملين في وزارة المالية ليشمل بعدها العاملين في القطاع الإداري في بقية الوزارات والذي يقدر عددهم بـ ٧٥٠ ألف عاملاً، مشيراً إلى أن وزارة المالية ستسهم بنسبة ٦٢,٥٪ من قسط العامل

وزير المالية: ٢٠١٠ عام التأمين الصحي

تكريس الاهتمام لإنجاح هذا المشروع الذي يعد عطاءً كبيراً من القيادة السورية ينم عن الثقة بقدرة المؤسسة على القيام بأعباء هذه التجربة والتي لا يُنتظر منها أرباح إضافية للمؤسسة. يذكر أن المرسوم التشريعي رقم ٦٥ لعام ٢٠٠٩ سمح للجهات العامة بإبرام عقود تأمين صحية للعاملين لديها وعائلاتهم حسب أنظمتها مع المؤسسة العامة السورية للتأمين بعد موافقة رئيس مجلس الوزراء بناءً على اقتراح الوزير المختص واقتراح وزير المالية.

ونوه الدكتور الحسين بالجهود التي تبذلها المؤسسة العامة السورية للتأمين لتطوير قطاع التأمين في سورية لافتاً إلى أن المؤسسة استحوذت على نحو ٤٦ بالمئة من حصة السوق السورية، رغم وجود العديد من شركات التأمين الخاصة.

وطلب السيد الوزير من المؤسسة العمل على إيجاد شركة للتأمين الصحي ضمن مجال عملها، وأن يكون رأس مالها من السورية للتأمين ومؤسسة التأمينات الاجتماعية، موجهاً إلى

أعلن الدكتور محمد الحسين وزير المالية من خلال اجتماع للمؤسسة العامة السورية للتأمين أن عام ٢٠١٠ سيكون عام التأمين الصحي نظراً للرغبة المتزايدة لدى العديد من الوزارات في التأمين صحياً على موظفيها، وأن التأمين سيُشمل في مرحلته الأولى هذا العام موظفي وزارة المالية لينطلق بعدها للتأمين على نحو ٧٥٠ ألف موظف إداري ليشمل بعد ذلك القطاع الصناعي والمتقاعدين وغيرهم.

سولدارتي للتأمين.. تفتتح أول فروعها في حمص



افتتحت شركة سولدارتي للتأمين "الاتحاد التعاوني للتأمين" فرعها الأول في مدينة حمص يوم الخميس الموافق ٢٥ آذار ٢٠١٠ بحضور مدير عام هيئة الإشراف على التأمين إياد الزهراء وممثل عن وزير المالية الدكتور محمد الحسين وممثل عن محافظ حمص المهندس إياد غزال ورئيس مجلس إدارة سولدارتي الدكتور محمد عمر العرنوس وعدد من رجال الأعمال السوريين.



بيت للتمويل في سورية... يستهدف الاستثمار في قطاع البنية التحتية



أعلن بيت التمويل الخليجي في مؤتمر صحفي عقد في فندق الفورسيزنز بتاريخ ٢٠١٠/٢/١٦ توقيع مذكرة تفاهم مع هيئة الاستثمار السورية لتطوير منطقة اقتصادية ومشروعات أخرى تتعلق بقطاع الطاقة والتنقيب عن الفوسفات في سورية، نيابة عن بيت التمويل السوري الذي لايزال قيد التأسيس والذي يسعى هذا الأخير إلى تحقيق أقصى استفادة من هذه الفرص حيث سيقوم بوضع الخطط الضرورية وهيكله الأدوات المالية المطلوبة لتمويل هذه المشروعات وجمع الأموال الضرورية، إضافة إلى الاستعانة بمطورين فرعيين محليين وخارجيين لبدء العمل.

الاستثمارية الواعدة بما يصب في مصلحة الاقتصاد السوري ومساهمي بيت التمويل.

وأوضح هشام الرئيس رئيس إدارة رأس المال المغامر في بيت التمويل الخليجي بقوله: تتمتع السوق السورية بزيادة في معدلات السيولة التي تعزى أساساً إلى الودائع التي أسهمت في نمو الأنشطة المصرفية للأفراد بنسبة ٣٠٪. وأضاف: نعتزم توفير الفرص الاستثمارية المناسبة للاستفادة من هذه الودائع باتجاه تطوير الأعمال والبلاد كلها بما يتماشى مع الخطة الخمسية للحكومة السورية والتي تهدف إلى تحقيق النمو الاقتصادي والرخاء

فمن خلال هذه الخطة تهدف الحكومة إلى جذب ٩ مليارات دولار من خلال مختلف فرص التطوير التي ستسهم أيضاً في زيادة الطلب على التمويل وتطوير المشروعات.

وتجدر الإشارة إلى أن بيت التمويل السوري تحت إجراءات التأسيس يبلغ رأسماله ٣٢٢ مليار دولار وبمجرد الحصول على التراخيص النهائية سوف يتم طرح ٢٠٪ من رأسماله للاكتتاب العام بينما سيتم تمويل ١٠٪ من الشركاء المحليين، كما ستتمول نسبة ٦٠٪، من بيت التمويل الخليجي، المؤسسات المالية الاستراتيجية والمستثمرين.

السورية بتفعيل برامج الإصلاح الحكومية التي أوجدت مناخاً للأعمال يتسم بالشفافية والانفتاح فضلاً عن إرساء الأطر التجارية والقانونية القوية التي ساعدت على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، والتي أدت بدورها إلى المساهمة في انتعاش الاقتصاد السوري الذي استطاع الصمود بثبات في مواجهة الأوضاع الاقتصادية العالمية الصعبة. إضافة إلى ذلك فإن النمو الهائل الذي شهدته البنوك الخاصة خلال السنوات الخمس الماضية والذي يعزى إلى الودائع الناشئة من ارتفاع معدلات السيولة في السوق، يمكن أن يستغل بشكل أفضل في تمويل أنشطة الأعمال المختلفة وفرص تطوير البنية التحتية في سورية وقد كان ذلك دافعا رئيسيا لنا للاستفادة من خبرتنا الواسعة في الأسواق الناشئة والتمويل الإسلامي لإنشاء بيت التمويل السوري ودراسة الفرص الاستثمارية في مجال البنية التحتية مثل التنقيب عن الفوسفات، توليد الكهرباء وتطوير مناطق اقتصادية.

وعلق رئيس هيئة الاستثمار السورية د. أحمد عبد العزيز بالقول: لقد عملنا عن كثب مع بيت التمويل الخليجي لدراسة واستكشاف عدد من فرص تطوير البنية التحتية ويسرنا توقيع هذه الاتفاقية اليوم نيابة عن البنك الجديد "قيد التأسيس" التي تهدف إلى الاستفادة من الفرص

وكان بيت التمويل الخليجي قد أعلن في وقت سابق أنه في المراحل النهائية للحصول على الترخيص اللازم من المصرف المركزي السوري لتأسيس بيت التمويل السوري، لممارسة أنشطته المصرفية التجارية والاستثمارية، وسوف يستهدف البنك تلبية الطلب المتزايد على التمويل، كما سيخوض قطاعات جديدة ويقدم مجموعة متكاملة من منتجات التمويل الإسلامي مثل الأسهم الخاصة والمشروعات.

وفي هذا السياق صرح رئيس مجلس إدارة بيت التمويل عصام جناحي قائلاً: قامت السلطات





عطري يفتح ملتقى سوق الاستثمار السياحي الدولي السادس..

الحكومة تكلف اللجنة الاقتصادية متابعة إجراءات الانضمام
لمنظمة التجارة العالمية



ووافق مجلس الوزراء بناء على اقتراح وزارة الاقتصاد والتجارة على تجديد إدراج طلب سورية على جدول أعمال المجلس العام لمنظمة التجارة العالمية. وكلف المجلس اللجنة الاقتصادية متابعة هذا الموضوع ودراسة مقترحات الوزارة للإجراءات والترتيبات الفنية المطلوب اتخاذها تمهيداً لانضمام سورية لمنظمة التجارة العالمية وعرض مقترحات اللجنة على مجلس الوزراء في جلسة قادمة.

واطلع مجلس الوزراء على مذكرة وزارة السياحة المتضمنة عرضاً عن تطور الحركة السياحية والاستثمار السياحي في الربع الأول من عام ٢٠١٠ مقارنة بالفترة ذاتها من عام ٢٠٠٩ ومؤشرات ارتفاع نمو عدد السياح القادمين إلى سورية وزيادة عدد المنشآت السياحية التي دخلت الخدمة خلال الفترة المذكورة نتيجة الإجراءات والمحفزات التي اتخذتها الحكومة لدعم السياحة والقطاع السياحي.

وعرض نائب رئيس مجلس الوزراء للشؤون الاقتصادية عبد الله الدردري محضر اجتماع مجلس إدارة الشركة السورية القطرية للاستثمار المساهمة المغفلة القابضة المتضمن مناقشة النشاطات التي قامت بها الشركة فيما يتعلق بالمشروع المقترحة التي تنوي إقامتها مع الوزارات والجهات المعنية.

وبحث مجلس الوزراء موضوع المدارس المشغولة من بعض الجهات العامة ما يؤثر على استقرار العملية التربوية وأوضاع الطلاب الدارسين. وقرر المجلس تشكيل لجنة من وزارات التربية والإدارة المحلية وهيئة تخطيط الدولة لدراسة أوضاع هذه المدارس وعرض الآليات والمقترحات المتعلقة بإحلالها وإعادة تأهيلها إلى وزارة التربية.

وكان مجلس الوزراء استمع إلى عرض سياسي من السيد وليد المعلم وزير الخارجية تناول فيه الأوضاع الجارية على الساحتين الإقليمية والدولية

وترشيد الإنفاق العام في الهيئات والمؤسسات العامة.

وفي هذا السياق، أقر مجلس الوزراء مشروع القانون الخاص بتنظيم عملية التدريب والتأهيل للعاملين في الجهات العامة وآليات إيفادهم للحصول على إحدى شهادات التأهيل والتخصص التي تتصل بعمل هذه الجهات وفقاً لأحكام القانون الأساسي للعاملين في الدولة وقانون البعثات العلمية.

وأقر مجلس الوزراء مشروع القانون المتضمن فرض رسم مالي مقداره ٢٠٠٠ ل.س على كل طلب يقدم للحصول على شهادة محاسب قانوني و ١٠٠٠ ل.س لقاء استلامها.

كما أقر المجلس مشروع القانون المتضمن تصديق اتفاق النقل الجوي الموقع بين سورية وجمهورية البوسنة والهرسك بهدف تنظيم الخدمات الجوية وتطوير عملية النقل الجوي بين البلدين. ووافق مجلس الوزراء على اتفاقية بناء القدرات الموقعة بين وزارة التعليم العالي في الجمهورية العربية السورية ومؤسسة التعريف الدولي بالجامعات الإسبانية، وذلك بهدف تعزيز الروابط الأكاديمية بين مؤسسات التعليم العالي في البلدين وإدارة وتنظيم قضايا تبادل المدرسين والطلبة الجامعيين الموفدين والكتب والمطبوعات الجامعية.

أعلن المهندس محمد ناجي عطري رئيس مجلس الوزراء أن الحكومة اتخذت قراراً بمعالجة أوضاع كافة المشاريع السياحية المتوقفة وإطلاقها بالسرعة الكلية، وأضاف عطري خلال كلمته في افتتاح ملتقى سوق الاستثمار السياحي الدولي السادس: إن الحكومة تخطط أيضاً ضمن توجهات الخطة الخمسية الحادية عشرة إلى مضاعفة حجم الاستثمارات والتوظيفات الاستثمارية العامة والخاصة في جميع القطاعات بما فيها القطاع السياحي لتصل إلى أكثر من ٨٧ مليار دولار، إضافة إلى رفع مساهمة القطاع الخاص المحلي والعربي والأجنبي فيها إلى أكثر من ٤٥ مليار دولار، بما يفرضي إلى أن تصبح سورية مركز استقطاب تنموياً في المنطقة وورشة عمل تستقطب رؤوس الأموال الباحثة عن فرص استثمار مضمونة وذات جدوى اقتصادية وعائدية ربحية.

كما أكد المهندس عطري ضرورة المتابعة لتنفيذ المشاريع التنموية والخدمات المقررة في مختلف القطاعات وفق معايير الأولوية والأهمية والجدوى الاقتصادية وإيلاء الاهتمام بشكل خاص بمتابعة تنفيذ وإنجاز المشاريع التنموية المعتمدة في المحافظات الشرقية.

وشدد عطري على اتخاذ الإجراءات اللازمة على صعيد عملية التأهيل والتدريب والتطوير الإداري ومعالجة الروتين والبيروقراطية ومكافحة الهدر

شركة زينة التجارية تطلق الجيل السادس من سيارة "سوناتا"



أطلقت شركة زينة التجارية وكيل شركة هيونداي في سورية سيارة سوناتا الجديدة ٢٠١٠ في السوق السورية خلال مؤتمر صحفي عقد في مقر الشركة بتاريخ ٢٠١٠/٢/٢١ حضره مسؤولون من شركة هيونداي الكورية الأم وعدد كبير من الحضور والإعلاميين.

حيث أوضح رئيس مجلس إدارة الشركة صخر ألتون أن النموذج الجديد من سوناتا قادر على المنافسة بما يتمتع به من مواصفات على صعيد الجودة العالية والأمان والراحة والتصميم والجمال إلى جانب دقة وجودة المحركات خفيفة الوزن بما يسمح للمحرك باستنشاق كمية أكبر من الهواء.

وأشار إلى توافر ميزة الأداء في السيارة من حيث استهلاك الوقود، وعلبة التروس التي لا يوجد لها مقياس لأنها مملوءة بسائل أوتوماتيكي، ما يعتبر جيداً في ظل ظروف الاستخدام العادي ومن ثم التقليل من تكاليف الصيانة.

وعن المبيعات العالمية تتوقع شركة هيونداي بيع ٤٥٠ ألف سيارة في جميع الأسواق في كوريا والخارج معا بدءاً من سنة ٢٠١١.

"گران توريزمو" من BMW تنطلق في سورية



للسيارة بالمصابيح الثنائية الباعثة للضوء LED التي تتخذ شكل "L" وتظهر في خطوط تشع النور بشكل متجانس، إضافة إلى باب الصندوق المؤلف من جزأين.

ويمكن مشاهدة التصميم الداخلي الراقي لسيارة غران توريزمو للسائق والركاب على السواء بتغيير تقسيم المساحة الرحبة للسيارة حسب متطلباتهم الشخصية، ويعزز هذا الشعور المطلق بالراحة نافذتان ضخمتان، والسقف الزجاجي البانورامي الاختياري، فضلاً عن المواد الراقية والجودة العالية التي تميز اللمسات الأخيرة لهذه السيارة.

ويدخل طراز "گران توريزمو" السوق مجهزاً بعلبة تروس بثماني سرعات ونسختين مختلفتين من المحركات وهما المحرك سداسي الأسطوانات المتلاصقة ١٥٢٥، والمحرك ثماني الأسطوانات ١٥٥٠، والمزودين بتكنولوجيا التيربو الثنائي ونظام ضخ الوقود عالي الدقة، ونظام الصمامات الإلكترونية VALVETRONIC.



كشفت شركة باهي موتورز الوكيل الحصري لشركة BMW العالمية عن وصول أول سيارة من طراز غران توريزمو الجديد بالكامل في سورية، وتجمع سيارة "گران توريزمو" بين ميزات سيارة سيدان الفارهة وسيارة SAV الرياضية، وجاء وصول غران توريزمو الجديدة بعد إعلان تصدر سورية الطليعة بين أسواق مجموعة BMW في الشرق الأوسط، حيث حققت شركة باهي موتورز زيادة في مبيعاتها لعام ٢٠٠٩ مقارنة بعام ٢٠٠٨ بنسبة ٥٢٪، وهو عدد السيارات الأكبر الذي تمكنت من بيعه في سنة واحدة منذ تأسيسها قبل ١٥ عاماً.

ويتمتع تصميم السيارة الخارجي باتساق مقاييس سيارات بي إم دبليو الشهيرة والتي تمنح السيارة هيئة ممشوقة فضلاً عن خطوط السقف الانسيابية والانحدارية التي تتماهى مع تصميم طراز كوبيه من السيارات، إضافة للأبواب الأربعة المجهزة بنوافذ من دون إطار لتشكل معا وحدة متكاملة ومتناغمة.

أما المظهر الأمامي للسيارة الدينامية القوية من خلال الحضور اللافت للشبك العمودي الذي يتخذ شكل الكليتين، وفتحتي الهواء الكبيرتين والمصابيح الأمامية المزدوجة والمستديرة والتي تميل إلى الخلف في زاوية جذابة لافتة للأنظار. وللمرة الأولى تم توفير الإضاءة خلال النهار بواسطة حلقات إكليلية مجهزة بتقنية المصابيح الثنائية الباعثة للضوء LED technology، وتم تعزيز القسم الخلفي



عبد الباقي للتجارة تطلق رينو «فلوانس» في سورية

فلوانس بمقصورة (كبينة) مريحة وبالكثير من الأدوات التكنولوجية المفيدة، وتستهدف فلوانس العملاء الذين يبحثون عن سيارة صالون مشرفة وفخمة، وتمتاز فلوانس بلوحة أجهزة قياس أنيقة وخطوط مناسبة ومفاتيح الوظائف في متناول اليد بسهولة، تتضمن أزرار التحكم في الملاحة وأنظمة المناخ وراديو مركبا في عجلة القيادة وأجهزة تحكم لمسية عن بعد بالهاتف وأجهزة تحكم بالتطواف ومحدد السرعة.

في عام ٢٠١١، ستعزز مجموعة رينو بإدخال موديل من فلوانس يعمل كلياً بالكهرباء، وسيكون دليلاً على أن الحصول على سيارات واسعة ومريحة وجذابة لا يتعارض بأي حال من الأحوال مع احترام البيئة.

أطلقت شركة عبد الباقي للتجارة سيارتين جديدتين تعكسان الفخامة والرفاهية والتقنية وهما سيارة رينو «فلوانس» و«ميفان هتشيابك». وتم حفل الإطلاق مساء الأربعاء الفائت في فندق ديديمان دمشق، وبحضور عضو القيادة القطرية لحزب البعث أسامة عدي ووزير النقل د. يعرب بدر والسفير الفرنسي بدمشق والسفير الروماني ومدير رينو في الشرق الأوسط لوك اموايال وعدد من الشخصيات الفنية والإعلامية وكبار زبائن الشركة.

يذكر أن رينو فلوانس صممت بهدف أن تتميز كالسيارة الأكثر جاذبية من صنفها ولتتمتع بمزايا عديدة تميزها عن منافساتها: تحت مظهرها الخارجي القوي الرياضي تتميز



لتحافظ على إبتسامتهم...

الحياة مليئة باللحظات السعيدة . لكنها لاتخلو من المشاكل الغير متوقعة .

في هذه الحالات أنت في أمس الحاجة إلى آروب سورية : شركة التأمين التي تحمّل عنك أعبائك المالية بتقديمها الخدمات التالية :

- * التأمين الصحي
- * التأمين على الحياة
- * برنامج تأمين التعليم الجامعي (ولدي)
- * التأمين على الحوادث الشخصية
- * التأمين على السفر
- * التأمين على الممتلكات
- * التأمين الهندسي
- * التأمين ضد السرقة
- * التأمين على النقل
- * التأمين على السيارات
- * التأمين على المسؤولية المدنية

بالتعاون مع بنك سورية والمهجر

AROPE SYRIA
SYRIA INTERNATIONAL INSURANCE



أمن مع
آروب سورية
السورية الدولية للتأمين

المقر الرئيسي : دمشق - الروضة - شارع زهير بن أبي سلمى - بجانب السفارة التركية - بناء مالكي - رقم 18

هاتف : +963/11/9279 فاكس : +963/11/3348144 ص.ب : 33015 بريد إلكتروني : info@arapesyria.com



تكاful ري تحقق تحولاً في ٢٠٠٩

وتعود لتسجيل صافي أرباح بلغت ١٠ ملايين دولار



وصرح السيد خالد علي البستاني رئيس مجلس إدارة تكاful ري قائلاً: "إن الدعم المستمر من قبل شركائنا في شركات التكافل والشركات التعاونية وأعضاء هيئة الرقابة الشرعية والمساهمين كان العامل الأساس في تحقيق هذه النتائج الجيدة وستظل تكاful ري تتبع استراتيجيتها الخاصة على أساس الكفاءة المهنية والالتزام التام بالمتطلبات التنظيمية".

ولقد بلغت حقوق المساهمين ١٢٩,٨ مليون دولار أمريكي والقيمة الدفترية لكل سهم ١,٠٤ دولار أمريكي بنهاية كانون الأول ٢٠٠٩.

وارتفع إجمالي الاشتراكات بنسبة ٤٣٪ لتصل إلى ٤٨,٧ مليون دولار أمريكي في ٢٠٠٩ من ٣٤ مليون دولار أمريكي في ٢٠٠٨، بالرغم من ظروف السوق الصعبة التي تأثرت بالركود الاقتصادي المستمر، والانخفاض الحاد في مشاريع البناء الجديدة وتدني الأسعار وعلى الرغم من تقلبات أسواق المال الإقليمية سجلت تكاful ري مجموع عوائد استثمار بلغت ٧,٢ ملايين دولار أمريكي في ٢٠٠٩ مقابل خسارة ١١,٦ مليون دولار أمريكي في ٢٠٠٨. حيث بلغت الأصول المستثمرة بنهاية السنة ١٢٩,٨ مليون دولار أمريكي مقابل ١٢٠,٦ مليون دولار أمريكي في ٢٠٠٨.

دبي: أعلنت تكاful ري ليميتد تسجيل صافي أرباح بلغت ١٠ ملايين دولار أمريكي للسنة المالية ٢٠٠٩ مقارنة مقابل صافي خسارة ١٠,٦ ملايين دولار أمريكي في ٢٠٠٨.

وعلى ضوء النمو الملحوظ في الأداء والربحية فقد أوصى مجلس إدارة تكاful ري بتوزيع أرباح نقدية تبلغ نسبة ٣,٨٪ من رأسمال الشركة المدفوع (بالدولار الأمريكي ٠,٠٣٨ سنت عن كل سهم) أي ٤,٧٥ ملايين دولار أمريكي والتي وافق عليها المساهمون خلال الاجتماع السنوي للجمعية العمومية الذي تم عقده يوم الأحد ٢١ آذار ٢٠١٠ بمقر الشركة بدبي.

البيانات المالية حتى ٣١ كانون الأول ٢٠٠٩ (بآلاف الدولارات الأمريكية)

السنة	2009	2008
إجمالي الاشتراكات	48.669	34.033
نتائج صندوق المشتركين	(7.075)	(1.409)
إيراد إستثمارات المساهمين	7.176	(11.582)
مصاريف التشغيل	(5.632)	(4.997)
صافي أرباح المساهمين	9.990	(10.568)
مجموع الإستثمارات	129.844	120.634
صافي المخصصات الفنية	61.466	35.868
حقوق المساهمين	129.760	119.171
مجموع الموجودات	216.355	183.082
القيمة الدفترية لكل سهم (بالدولار الأمريكي)	1.04	0.95

مجلس الشعب:

تشميل العمال في القطاع الخاص بالتأمين الصحي والسكن

ناقش مجلس الشعب في جلسته التي عقدها مساء يوم الأربعاء ١٧/٢/٢٠١٠ برئاسة الدكتور محمود الأبرش رئيس المجلس المواد من ٨٩ إلى ١١٨ من مشروع قانون العمل الجديد والمتعلقة بالنظام الداخلي للعمل وحقوق العمال وأصحاب العمل وواجباتهم وعلاقات العمل الفردية وتشغيل الأحداث.

حيث طالب الأعضاء في مداخلاتهم بتشميل العمال في القطاع الخاص بالتأمين الصحي وتأمين السكن للعمال بالقرب من مكان العمل وتحديد المهن والصناعات التي يستحق العاملون فيها وجبات غذائية مجانية، إضافة إلى تحديد نوع العمليات الجراحية التي يحق للعامل إجراؤها بالمجان والتي نصت عليها المادة ٩٤.

ونصت المادة ٩٤ على أن يتمتع العامل بالعناية الطبية، حيث يوفر صاحب العمل وسائل الإسعاف الأولية مهما كان عدد العمال في المنشأة، وأن يستخدم ممرضاً ملماً بوسائل الإسعاف الطبية يخصص للقيام بها، وأن يعهد إلى طبيب

بعيادتهم وعلاجهم في المكان الذي يعده لهذا الغرض، وأن يقدم لهم الأدوية اللازمة للعلاج وكذلك الصور الشعاعية والتحليل الطبية وذلك كله بالمجان متى زاد عدد عماله في مكان واحد أو في دائرة نصف قطرها خمسة عشر كيلومتراً على مئة عامل ولم يتجاوز مئتي عامل.

كما نصت المادة على توفير جميع وسائل العلاج الأخرى التي يتطلب علاجها الاستعانة بأطباء اختصاصيين أو القيام بعمليات جراحية أو غيرها، وكذلك الأدوية اللازمة بالمجان عندما يزيد عدد عمال المنشأة على ٢٠٠ عامل.

المشرق العربي للتأمين إعادة صياغة هوية الشركة

تضم الممتلكات، البحرية، السيارات، الهندسية الحياة- مجموعة وأفراد، الصحية- مجموعة وأفراد، الطاقة- المخاطر البرية والبحرية، وغير ذلك. وتستند القوة المركزية للشركة إلى قاعدتها المالية المميزة وفريق عمل يتصف بمستوى عالٍ من الكفاءة وإجادة خدمة العملاء، إضافة إلى المعرفة المتعمقة بقطاع التأمين المحلي ومجموعة منتجات متنوعة حازت تقدير عملاء الشركة. وكانت أورينت قد حصلت على أعلى تصنيف يمنح لشركة تأمين وطنية في دولة الإمارات من وكالة التصنيف الائتماني ستاندرد اند بورز.

الهوية الجديدة إلى تمييز المسار الديناميكي للشركة ومركزها في هذا القطاع.

وأضاف: يشكل الاسم الجديد دفعة إلى الأمام من فريق خبرائنا، فيما نتطلع للاستثمار في الكفاءات الأساسية لـ «أورينت» وتوفير قائمة متميزة من المنتجات والخدمات لعملائنا. ونسعى للعمل مع عملائنا الحاليين والجديد في إطار العلامة الجديدة ومواصلة تطوير نطاق أعمالنا في قطاع التأمين.

وتوفر أورينت قائمة كاملة من خدمات التأمين

أعلنت شركة المشرق العربي للتأمين إعادة صياغة هوية الشركة لتصبح أورينت ORIENT. تهدف الهوية الجديدة إلى الاستمرار في مواكبة اتجاهات التحديث والمحافظة على مكانة الشركة في قطاع التأمين.

وقال عمر الأمين المدير العام التنفيذي للشركة: إن عملية إعادة صياغة اسم الشركة تعدّ معلماً مهماً في تاريخنا على مدى ٢٨ عاماً. ويمثل التحول إلى أورينت أكثر من مجرد تغيير للعلامة، وترمي

المؤسسة العامة السورية للتأمين

إحداث دوائر للتأمين الصحي

أحدثت المؤسسة العامة السورية للتأمين دوائر جديدة للتأمين الصحي في دمشق وحلب وحمص، وأوضح مصدر في المؤسسة إن إحداث هذه الدوائر يأتي بعد موافقة مجلس الوزراء على تشميل العاملين بالقطاع الإداري بالتأمين الصحي لدى المؤسسة.

SKIC تحارب التدخين..

مساهمة منها في حملة منع التدخين في الأماكن العامة... بادرت إدارة الشركة السورية الكويتية للتأمين (SKIC) إلى توزيع لصافة خاصة بمنع التدخين على جميع المنشآت والفعاليات التجارية والصناعية وذلك انطلاقاً من حرص الشركة على دعم حملة مكافحة التدخين ودعم هذه الخطوة الإيجابية في سبيل الحفاظ على بيئة نظيفة خالية من الملوثات الضارة بالصحة العامة.

ويأتي هذا الإجراء استناداً للمرسوم التشريعي رقم ٦٢ الصادر عام ٢٠٠٩م والذي حدد تاريخ ٢٢ نيسان ٢٠١٠ موعداً لبدء هذا القرار.



عزيزي القارئ . . معلومات قد تهلك

الداخلية أو الخارجية، بقصد استثمارها تجارياً أو بيعها وكل بيع للبواخر المشتراة. صف - جميع الإرساليات البحرية و كل عملية تتعلق بها كالشراء أو بيع لوازمها من حبال وأشرطة وموّن. ص - إجارة السفن أو التزام النقل عليها والإقراض أو الاستقراض البحري. ق - سائر العقود المختصة بالتجارة البحرية كالاتفاقات والمقاولات على أجور البحار و بدل خدمتهم واستخدامهم للعمل على بواخر تجارية.

و- مشروع النقل برّاً أو جواً أو على سطح الماء. ز- مشروع الوكالة والسمسة. ح - مشروع التأمين بأنواعه. ط - مشروع المشاهد العامة. ي - مشروع النشر. ك - مشروع المخازن العامة. ل - مشروع المناجم والبترو. م - مشروع الأشغال العقارية. ن - مشروع شراء العقارات لبيعها بربح. س - مشروع وكالة اشغال. ع - كل مشروع لإنشاء وشراء بواخر معدة للملاحة

الأعمال التي تعد بحكم ماهيتها الذاتية أعمالاً تجارية: أ- شراء المنقولات المادية وغير المادية لأجل بيعها بربح ما سواء بيعت على حالتها أم بعد شغلها. ب- شراء تلك الأشياء المنقولة نفسها لأجل تأجيرها أو استثمارها لأجل تأجيرها ثانية. ج- البيع أو الاستئجار أو التأجير ثانية للأشياء المشتراة أو المستأجرة. د- أعمال الصرافة والمبادلة المالية ومعاملات المصارف العامة والخاصة. هـ- مشروع التوريد.

الحسين يصدر قراراً يتضمن نظام إدارة المخاطر في شركات التأمين

مجلس إدارتها ومديرها العام والمدقق الداخلي إلى الهيئة، حيث يتضمن هذا التقرير استراتيجية إدارة المخاطر ومدى تنفيذها خلال العام، إضافة إلى إعلام الهيئة بأي تغييرات تطرأ على هذه الاستراتيجية، والإجراءات التي اتخذت للتعامل مع الحالات الطارئة.

كما يلزم نظام إدارة المخاطر شركات التأمين بإتباع كل إجراءات إدارة المخاطر للممتلكات (والأشخاص) المؤمنة لديها.

وتسعى الهيئة من خلال هذا النظام إلى ضبط التأثيرات السلبية للأحداث التي تتعرض لها شركات التأمين والتي يمكن أن تؤثر في موقع الشركة ونتائجها المالية، بما يحقق أفضل حماية لتلك الشركات من الأزمات المالية والأحداث التي يمكن أن تسبب عرقلة أو بطلان في ممارسة أعمالها.

وفيما يلي نص القرار:

الجمهورية العربية السورية
هيئة الإشراف على التأمين

قرار رقم ١٠٠/٢٢٩/م.إ.

نظام إدارة المخاطر

وزير المالية/ رئيس مجلس إدارة الهيئة

بناءً على أحكام المرسوم التشريعي رقم ٦٨ لعام

٢٠٠٤

وعلى أحكام المرسوم التشريعي رقم ٤٢ لعام

٢٠٠٥، وتعليماته التنفيذية

وعلى اقتراح مدير عام الهيئة

يقرر ما يلي

مادة (١): يقصد بالتعبير الآتية حيث ترد ضمن هذا القرار:

الهيئة: هيئة الإشراف على التأمين.

الشركة: شركة التأمين أو إعادة التأمين أو أي شخص اعتباري يعمل في قطاع التأمين بإشراف هيئة الإشراف على التأمين.

أصدر وزير المالية، رئيس مجلس إدارة هيئة الإشراف على التأمين، القرار رقم ١٠٠/٢٢٩ تاريخ ٢٠١٠/٣/١٧ المتضمن نظام إدارة المخاطر في شركات التأمين.

تضمن النظام تعريفاً بإدارة المخاطر، وتعداداً لأنواع من المخاطر التي تواجهها شركات التأمين ومنها مخاطر تطوير المنتجات، مخاطر التسعير مخاطر الاكتتاب، مخاطر تسوية المطالبات مخاطر تقنية المعلومات، مخاطر السيولة مخاطر حوكمة الشركة، مخاطر السمعة، مخاطر عدم الالتزام، مخاطر الاستثمار، مخاطر إعادة التأمين.

حيث تقوم الشركة بقياس المخاطر التي تواجهها من حيث درجة الخطر واحتمال حدوثه ليتم على أساسه ترتيب هذه المخاطر حسب أولوية التعامل معها وتكثيف الجهود للحد من آثارها، كما تضع الشركة خطة لمواجهة الحالات الطارئة وكيفية التعامل معها في كل نوع من أنواع المخاطر.

ويتضمن القرار المذكور الإجراءات الواجب اتباعها من الشركات لمواجهة تلك المخاطر حسب أنواعها، وذلك كحد أدنى يمكن للشركات اتباع المزيد من الإجراءات التي تكفل حماية الشركة من الآثار السلبية التي يمكن أن تعترضها نتيجة تلك المخاطر.

وبموجب القرار يجب على الشركة إعداد نظام إدارة المخاطر الخاص بها والمتوافق مع أحكام القرار الصادر وتعليماته التنفيذية، خلال ثلاثة أشهر من تاريخ صدوره.

كما أُلزم القرار الشركات بتشكيل لجنة لإدارة المخاطر مؤلفة من عدد من أعضاء مجلس الإدارة، تكون مسؤولة عن متابعة ومراقبة حسن تنفيذ نظام إدارة المخاطر المعتمد في الشركة.

تلتزم الشركة بموجب النظام المذكور بتقديم تقرير سنوي مفصل وموقع من كل من رئيس

تعديل القرار الخاص بصندوق التعويض لمتضرري حوادث السير

أحدث صندوق التعويض لمتضرري حوادث السير بموجب القرار رقم ١٠٠/٩٨/م.أ تاريخ ٢٠٠٧/٧/١ الصادر عن السيد وزير المالية رئيس مجلس إدارة هيئة الإشراف على التأمين الدكتور محمد الحسين، والمعدل بالقرار رقم ١٠٠/٢٨٨/م.أ تاريخ ٢٠٠٩/٩/١٦ وللصندوق شخصية اعتبارية مستقلة مالياً وإدارياً.

يهدف الصندوق إلى تعويض المتضررين الذين لحق بهم أذى جسيماً أدى إلى الوفاة أو الإصابة الجسدية بما تقتضيه من مصاريف العلاج الطبي أو ما تسببه من أضرار أو عجز دائم على المتضررين الناجمة عن حوادث السير مجهولة المسبب، في حال عدم وجود عقد تأمين ضامن لذلك، وعدم وجود دعوى قضائية بحق أي شركة تأمين.

الأضرار التي يقوم الصندوق بالتعويض عنها:

نوعية الضرر - حدود مبلغ التعويض

- الوفاة

مبلغ ٣٠٠,٠٠٠ ل.س - عن كل متضرر - تدفع للورثة الشرعيين

- العجز الدائم الكلي

مبلغ ٣٠٠,٠٠٠ ل.س - عن كل متضرر

- العجز الدائم الجزئي

مبلغ يعادل نسبة العجز ٣٠٠,٠٠٠ ل.س

- نفقات التعطل عن العمل

مبلغ ١٢,٠٠٠ ل.س عن كل شهر ولمدة لا تتجاوز ستة أشهر - عن كل متضرر - حسب تقرير

الطبيب الشرعي

- مصاريف العلاج الطبي

مبلغ ٢٠٠,٠٠٠ ل.س كحد أقصى - عن كل متضرر - استناداً إلى الفواتير المقدمة.

- بشرط أن يتم الإعلام عن الحادث خلال ثلاثة أشهر من تاريخ وقوع الحادث إلى هيئة الإشراف على التأمين.

- من حق اللجنة المسؤولة عن إدارة الصندوق التثبت من البيانات والوثائق المقدمة قبل إقرار الصرف.

- لا يقبل أي طلب بالتعويض إلا من المتضرر أو أحد الأصول أو الفروع حصراً.



مادة (٥):

تتخذ الشركة الإجراءات التالية، كحد أدنى لضبط المخاطر الواردة في المادة ٤ من هذا القرار، والحد من أثارها السلبية، وفقاً لما يلي:

- مخاطر تطوير المنتجات:

أ. تشكيل لجنة لتطوير المنتجات ترفع تقريراً عن كل منتج لمجلس الإدارة وتتكون على الأقل من المدير العام، مدير التسويق أو المبيعات، المدير الفني أو الخبير الاكتواري، مدير المعلوماتية المدير المالي.

د. استشارة الخبير الاكتواري في تحديد أسعار المنتجات وطلب دراسة تسعير وربحية منه.

- مخاطر الاكتتاب:

أ. وضع سياسات الاكتتاب والمصطلحات المتعلقة بها بشكل واضح لا يترك مجالاً للتفسير والتأويل.

ب. وضع الضوابط التوجيهية للاكتتاب والخاصة بتحديد مسؤوليات ومهام وصلاحيات الإدارات ذات العلاقة بأنشطة الاكتتاب.

ج. التأكد من قيام المؤمن له أو طالب التأمين بتعبئة طلب التأمين بالكامل وتوقيعه.

د. التأكد من أن أقساط التأمين تشمل تكلفة إصدار الوثائق، بما في ذلك التكاليف غير المباشرة مثل الإعلانات والمصاريف الإدارية والرسوم القانونية.

هـ. إعادة تأمين جزء من المخاطر قبل بيع أي منتج طبقاً لسياسة إعادة التأمين المعتمدة من مجلس إدارة الشركة.

و. إجراء مراجعة دورية تكون سنوية على الأقل لمدى كفاية وملاءمة وثائق التأمين والضوابط التوجيهية للاكتتاب وعملياته وذلك لضمان سير عمل كل إدارة بفعالية.

ب. مراعاة شروط استمارة طلب التأمين، والتأكد من استكمال البيانات المطلوبة فيها.

ج. القيام بمراجعة الخبير الاكتواري المعتمد وخاصة بالنسبة لتأمينات الحياة والادخار والحصول منه على دراسة لربحية المنتج المتوقعة وأسعار التأمين المعتمدة.

د. مراقبة تسويق المنتج وتفاعل المؤمن معه وربحيته الفعلية وإعادة النظر بأسعاره عند الضرورة.

- مخاطر التسعير:

أ. الأخذ بالاعتبار جميع المخاطر المحتملة عند تحديد سعر المنتج.

ب. دراسة وتقييم الآثار المرتبطة بتعديل سعر قسط التأمين على الأرباح.

ج. وفي حال بروز أنواع تأمين أو منتجات جديدة يجب على الشركة القيام بعملية تقييم معمقة للأسعار ومراجعتها بشكل دوري، حيث تتم المراجعة بالحد الأدنى كالتالي:

المنتجات التي يقل عمرها عن ثلاث سنوات مرة كل ستة أشهر.

بقية المنتجات مرة كل سنة.

- إدارة المخاطر:

الآلية التي تقوم من خلالها الشركة بتقييم وضبط تأثيرات الأحداث الماضية والمحتملة مستقبلاً والتي يمكن أن تؤثر سلباً في موقع الشركة ونتائجها المالية.

مادة (٢):

يقع على مجلس إدارة الشركة مسؤولية وضع إستراتيجية شاملة لإدارة المخاطر ومراقبتها باستمرار وضمان تنفيذها بشكل فعال.

مادة (٣):

تقوم الشركة بتعيين مدير لإدارة المخاطر على ألا يجمع هذا المدير بين وظيفته كمدير لإدارة المخاطر وأي وظيفة أخرى ضمن الشركة، أو يمكنها التعاقد مع جهة خارجية تتولى مسؤولية إدارة المخاطر في الشركة، حيث تكون هذه الجهة مسؤولة أمام الهيئة عن تطبيق نظام إدارة المخاطر، كما تشكل لجنة لإدارة المخاطر مؤلفة من عدد من أعضاء مجلس الإدارة، مهمتها متابعة ومراقبة تنفيذ استراتيجية إدارة المخاطر حيث تجتمع -بشكل دوري- وفقاً لبرنامج اجتماعات محدد مسبقاً.

مادة (٤):

تحدد أنواع المخاطر الداخلة في نطاق تطبيق هذا القرار بما يلي، حيث يكون للشركة إضافة أي أنواع أخرى ترى من الأهمية إدراجها في نظام إدارة المخاطر المعتمد لديها:

- أ- مخاطر تطوير المنتجات.
- ب- مخاطر التسعير.
- ج- مخاطر الاكتتاب.
- د- مخاطر تسوية المطالبات.
- هـ- مخاطر تقنية المعلومات.
- و- مخاطر السيولة.
- ز- مخاطر حوكمة الشركة.
- ح- مخاطر السمعة.
- ط- مخاطر عدم الالتزام.
- ك- مخاطر الاستثمار.
- ل- مخاطر إعادة التأمين.

قطاع التأمين في البورصة السورية

التأمين والمعرفة

حصلت الشركة السورية الدولية للتأمين (AROP) على أمر المباشرة في سوق دمشق للأوراق المالية في السوق النظامية، وبدأ التداول على أسهم الشركة بدءاً من جلسة تداول يوم الخميس ٢٢/٤/٢٠١٠ وبسعر ابتدائي ٦٤٠ ليرة، وبهذا يصبح عدد الشركات التي تمثل قطاع التأمين في بورصة دمشق شركتين، الأولى هي الشركة المتحدة للتأمين (UIC) التي باشرت في السوق بتاريخ ٢٠٠٩/٧/٢ والشركة السورية الدولية للتأمين، وفيما يلي نقدم موجزاً عن أهم المؤشرات المالية للشركتين وبياناتهما المالية حتى نهاية عام ٢٠٠٩:

الشركة المتحدة للتأمين:

نمت الأرباح الصافية للشركة المتحدة للتأمين بنسبة ١٠,٤٪ في عام ٢٠٠٩ لتبلغ ٩٩,٢ مليون ليرة مقابل ٨٩,٨ مليون ليرة في ٢٠٠٨، وبلغت حصة السهم الواحد من الأرباح ٥٨ ليرة مقابل ٥٣ ليرة العام السابق، وارتفعت موجودات الشركة من ١,٩ مليار ليرة إلى ٢,٢ مليار ليرة عام ٢٠٠٩، وبنمو نسبته ١٥٪، أما مطلوبات الشركة فوصلت إلى ١,٢ مليار ليرة مقابل ٩٥٣ مليون ليرة في ٢٠٠٨، وبلغ مجموع حقوق المساهمين نحو ٩٩٥ مليون ليرة مقابل ٩٦٤ مليون ليرة في ٢٠٠٨ مرتفعاً بنسبة ٣,١٪، كما ارتفع صافي إيرادات الشركة بنسبة ٦,٣٪ لتصل إلى ٢٢٠ مليون ليرة مقابل ٢,٦ مليون ليرة في ٢٠٠٨، وبلغت القيمة الدفترية للسهم الواحد إلى ٥٨٥ ليرة في ٢٠٠٩ مقابل ٥٦٧ ليرة في العام السابق، وبلغ رأسمال الشركة ٨٥٠ مليون ليرة موزعة على ١,٧ مليون سهم بقيمة اسمية ٥٠٠ ليرة للسهم الواحد.

الشركة السورية الدولية للتأمين (آروب سورية):

نمو كبير حققته الشركة في بند صافي الأرباح بنسبة ٤٦,٣٪ في ٢٠٠٩ حيث وصل إلى ٧٣,٥ مليون ليرة مقابل ٥٠ مليون ليرة في ٢٠٠٨، وفي جانب الموجودات فقد بلغت ٢,٦ مليار ليرة مقابل ٢,٤ مليار ليرة في ٢٠٠٨ بنسبة نمو ٩٪، كما ارتفعت بشكل طفيف حقوق المساهمين بما نسبته ٤,٧٪ لتصل إلى ١,٠٨٨ مليار ليرة، وبذلك فإن القيمة الدفترية للسهم تصبح ٥٤٤ ليرة مقابل ٥٢٠ ليرة في ٢٠٠٨، وارتفع العائد على السهم الواحد من ٢٥ ليرة إلى ٢٧ ليرة في ٢٠٠٩، وبلغ رأسمال الشركة ١ مليار ليرة موزعة على مليوني سهم بقيمة اسمية ٥٠٠ ليرة للسهم الواحد.

الشركة المتحدة للتأمين			اسم الشركة / النوع
نسبة النمو	2009	2008	
15.0%	2,204,379,144	1,917,270,602	الموجودات
26.9%	1,209,921,342	953,177,805	المطلوبات
3.1%	994,457,802	964,092,797	حقوق المساهمين
6.3%	219,940,863	206,813,297	صافي الإيرادات
10.4%	99,215,005	89,853,245	الربح الصافي
0.0%	850,000,000	850,000,000	رأس المال
0.0%	1,700,000	1,700,000	عدد الأسهم
3.1%	585	567	القيمة الدفترية
10.4%	58	53	العائد على السهم

الشركة السورية الدولية للتأمين (آروب سورية)			اسم الشركة / النوع
نسبة النمو	2009	2008	
8.9%	2,656,203,411	2,439,467,158	الموجودات
12.0%	1,567,641,568	1,399,385,089	المطلوبات
4.7%	1,088,561,843	1,040,082,069	حقوق المساهمين
7.5%	609,191,338	566,590,972	إجمالي الإيرادات
46.3%	73,479,774	50,241,310	الربح الصافي
0.0%	1,000,000,000	1,000,000,000	رأس المال
0.0%	2,000,000	2,000,000	عدد الأسهم
4.7%	544	520	القيمة الدفترية
46.3%	37	25	العائد على السهم



تكافل معنا

وطمئن قلبك

هاتف: 1827 1827

www.al-aqeelahtakaful.com

الـعـقـلـيـة

AL - AQEELAH

TAKAFUL للتأمين
INSURANCE التكافلي



مصطلحات في عالم التأمين



Loss Adjuster

مسوي الخسارة

شخص مؤهل فنياً وتأمينياً لتسوية الخسائر الناتجة عن خطر الحريق والحوادث الأخرى، وغالباً ما يقوم مسوي الخسارة بمهامه بناءً على تعليمات المؤمن.

Co-Insurance

المشاركة في التأمين

اشتراك المؤمنين، اثنان أو أكثر في تغطية خطر معين، ومن المعروف أن كل مؤمن يعد في هذه الحالة طرفاً في عقد المؤمن له، وإنه يكون بالتالي مسؤولاً على حدة أمامه فيما يتعلق بحصته ومن المألوف أن يكون المؤمن القائد (أي الذي له الحصة الأكبر) في التفاوض بشأن الشروط والأسعار وأن ما عداه من المؤمنين يتبعونه في قراراته، إلا أن رأيه فيما يختص بالتعويضات ليس ملزماً لبقية المؤمنين نظراً لاستقلال كل مؤمن في علاقته مع المؤمن له، وتتשא المشاركة في التأمين كذلك عندما يقوم المؤمن له بالتأمين على محل التأمين بمبلغ يقل عن قيمته الفعلية، إذ يعد عندئذ مؤمناً لنفسه بفرق القيمة، كما تتשא المشاركة حينما يصير المؤمنون على أن يحتفظ المؤمن له لنفسه بنصيب من الخطر، كأن يكون الغطاء ٩٠٪ من قيمة الخطر، أو عن طريق فرض تحمل على المؤمن (مبلغ يتحمله المؤمن له من كل خسارة)، ويقصد من إشراك المؤمن له بالتأمين تشجيعه على تجنب الخسارة.

Green Card

البطاقة الخضراء

بطاقة أو مستند يبرهن على وجود تأمين المسؤولية المدنية الذي يغطي سائق العجلة الآلية أو المركبة ضد المسؤولية المترتبة على وقوع إصابة جسمية للآخرين كان استعمال العجلة الآلية السبب في وقوعها، ويعرف هذا التأمين بشكل شائع بالتأمين الإلزامي، وتصدر البطاقة الخضراء لسائق العجلة الآلية لاستعمالها خارج حدود البلد الذي يقيم فيه، باعتبارها شهادة على وجود التأمين ومن المعروف أن المؤمن يتخذون الترتيبات الفنية والمالية لتسوية مطالبات المؤمن له حاملي هذه البطاقات أثناء وجودهم خارج حدود بلادهم، فتقوم شركة فرنسية بالتأمين مثلاً بتسوية مطالبات حاملي بطاقات شركة انكليزية للتأمين مقابل قيام الأخيرة بالخدمة ذاتها نيابة عن الشركة الأولى، وغني عن القول: إن الشركتين تسويان حساباتهما في النهاية بإجراء مقاصة، وجدير بالذكر أن هناك بطاقة عربية تعرف "بالبطاقة البرتقالية" تخدم أغراض البطاقة الخضراء نفسها.

Obligatory

إلزامي

يرد هذا المصطلح في إعادة التأمين التي يقسمها البعض إلى نوعين رئيسيين هما:

إعادة التأمين الإلزامي، وإعادة التأمين الاختياري، ففي إعادة التأمين الإلزامي يكون معيد التأمين ملزماً بقبول أو إعادة التأمين على حصة الخطر المسندة إليه أما في إعادة التأمين الاختياري فإن لمعيد التأمين حرية أو خيار قبول إعادة التأمين المسند إليه أو رفضه.

وفي أغطية التأمين البحري المفتوحة يلتزم المؤمن الذي يوافق على منح غطاء مفتوح للمؤمن له (صاحب البضاعة) بقبول التأمين على كل الإرساليات المتعلقة بالغطاء، أي يكون التأمين على هذه الإرساليات إلزامياً، وتستعمل الكلمة أيضاً في الحالات التي يكون فيها التأمين إلزامياً بقوة القانون كالتأمين على المسؤولية المدنية المترتبة على استعمال المركبات.



مسابقة العدد

100 \$

60 \$



١ - قامت إحدى الشركات بالتأمين على المبنى الذي تشغله، وبعد فترة من الزمن نشب حريق أتى على المبنى بأكمله. يجوز لشركة التأمين دفع قيمة الخسارة عن طريق:
أ - الإصلاح / ب - الاستبدال / ت - نقداً / ج - إعادة البناء

40 \$



١ - مبدأ الحلول هو حق المؤمن في الحلول محل المؤمن له بمطالبة طرف ثالث بالتعويض عن خسارة سببها بعد تعويض المؤمن له.
هل يطبق مبدأ الحلول في التأمين على الحياة أو التأمينات الشخصية؟

أسماء الرابحين في مسابقة العدد الماضي

رابح السؤال الأول: حسام طرابلسي

رابح السؤال الثاني: د. حسام الدين خليفة

رابح السؤال الثالث: ريم شرفاوي

رابح السؤال الرابع: القاضي شادي محمد رشاد عكو

للمشاركة نرجو إرسال الإجابة إلى البريد الإلكتروني info@sif-sy.org أو رقم الفاكس ٠١١٣١١٨٨٦٠

ملاحظة: كل إجابة لا تحمل تعليلاً بسيطاً تعتبر غير مقبولة

أجوبة المسابقات السابقة

بناءً على طلب عدد من القراء ولتحقيق المزيد من المعرفة.. فإن "التأمين والمعرفة" تنشر مسابقات الأعداد السابقة مع أجوبتها الصحيحة.

مسابقة العدد الثاني

السؤال الأول

قام أحمد بشراء شحنة من المعدات الإلكترونية من الصين وقام بشحن هذه المعدات إلى دمشق بعد أن حصل على عقد تأمين بموجب شروط A- Clause-، لم يخبر شركة التأمين بعدم كفاءة ميناء الشحن، وأثناء عملية الشحن على ظهر السفينة تعرضت هذه المعدات للضرر. هل ستقوم شركة التأمين بتعويض أحمد عن هذه الأضرار بسبب عدم أدلائه بهذه الحقيقة؟

الجواب:

على شركة التأمين تعويض أحمد عن هذه الأضرار رغم عدم إدلائه بهذه الحقيقة لأن معلومات الميناء والسفن لا يقع عبء إخبارها على المؤمن له إذ إنه من المفترض أن تكون شركة التأمين على علم بها، حيث إنه لم يتم إخفاء حقيقة جوهريّة، وهو غير مجبر على ذكر المعلومات العامة.

الحقائق الجوهرية التي يخفيها المؤمن له عن شركة التأمين عن قصد أو بحسن نية، والتي لا تؤثر في حق المؤمن له في المطالبة بالتعويض هي المعلومات العامة التي يجب على شركة التأمين معرفتها مثل حالة السفن- حالة المرفأ- النهر ومواعيد فيضانه.

السؤال الثاني

أثناء مرور سفينة محملة بالرز بعاصفة طلب كابتن السفينة إغلاق جميع فتحات التهوية منعاً لتسرب مياه البحر، حيث أدى إغلاق هذه الفتحات إلى منع التهوية ما أدى بدوره لضرر كمية الرز بالكامل. إذا كان المؤمن له قد حصل على عقد تأمين بموجب شروط C- Clause-، فهل ستعوض شركة التأمين عن ضرر شحنة الرز؟

مسابقة العدد الأول

السؤال الأول

اشترى سمير مبنى وتم تأمينه بموجب وثيقة تأمين ضد الحريق وبسبب عمله في تربية الحيوانات فقد اشترى علفاً ووضعها بجانب المبنى، أخبره بعض الجوار أن العلف اشتعل من تلقاء نفسه دون وجود أي مسبب خارجي حيث انتقلت النيران إلى المبنى وأتت عليه بالكامل. هل ستقوم شركة التأمين بتعويض هذه الخسارة ولماذا؟

الجواب:

سيتم تعويض الأضرار التي نجمت عن انتقال النيران إلى المبنى، أما قيمة العلف فهي مستثناة بسبب الاشتغال الذاتي غير المغطى في التأمين.

السؤال الثاني

قامت علياء في شهر آذار ٢٠٠٥ بشراء وثيقة تأمين على الحياة بمبلغ ١٠٠,٠٠٠ دولار بعد أن أدلت بكل المعلومات المطلوبة، وفي شهر أيلول من العام نفسه أصيبت بنوبة قلبية ولكنها لم تخبر شركة التأمين بذلك، وبعدها بشهرين ذهبت لشركة التأمين نفسها وطلبت تغطية إضافية على حياتها بقيمة ٥٠,٠٠٠ دولار، في شهر شباط ٢٠٠٧ توفيت نتيجة مضاعفات النوبة التي أصيبت بها.

هل ستدفع شركة التأمين تعويضاً بقيمة ١٥٠,٠٠٠ دولار إلى المستفيدين من الوثيقة ولماذا؟

الجواب:

نعم ستقوم شركة التأمين بدفع قيمة ١٠٠,٠٠٠ دولار التي تم التعاقد عليها بموجب العقد الأولي، ويتم رفض قيمة ٥٠,٠٠٠ دولار الإضافية، لأن العقد في هذه الحالة مرفوض كونها لم تعلم شركة التأمين بالإصابة التي حدثت بعد شراء وثيقة التأمين.

مسابقة العدد صفر

السؤال الأول

قامت نانسي بتأمين خاتمها الألباس بداية عام ٢٠٠٠ بمبلغ ١٥٠,٠٠٠ دولار وبعد ثلاثة أشهر قامت ببيع الخاتم لصديقتها هيفاء وسلمتها أوراق ثبوت الملكية ووثيقة التأمين وفي شهر حزيران من العام نفسه تعرض الخاتم للسرقة من مجهولين فمن يستحق التعويض نانسي أم هيفاء؟

الجواب:

لا تستحق أي منهما التعويض نظراً لأنه وبمجرد تنفيذ عملية البيع التي تمت بين نانسي وهيفاء فإن عقد التأمين التي أبرمتها نانسي مع شركة التأمين يعد منتهياً حكماً، أخذين بالحسبان مبدأ المصلحة التأمينية الذي يشترط توافره من الناحية القانونية عند إبرام العقد وطوال فترة سريانه لهذا النوع من أنواع التأمين، وحتى تكون الأمور في السليم كان يجدر بهما إعلام شركة التأمين بالبيع الحاصل وحصول هيفاء على عقد تأمين من شركة التأمين ليجنبها الخسارة التي لحقت بها.

السؤال الثاني

تقدم عامر الذي يبلغ من العمر أربعين عاماً بطلب لتأمين حياته بوثيقة تأمين الحياة دون أن يدلي لشركة التأمين بأنه كان يعاني من ارتفاع في ضغط الدم. إذا توفي عامر بسبب ضغط الدم هل تستطيع شركة التأمين رفض دفع مبلغ التأمين؟

الجواب:

نعم تستطيع شركة التأمين رفض الدفع لأن هذه المعلومة التي أخفاها ذلك الشخص تؤثر في حسابات درجة المخاطرة التي قد تقع فيها الشركة وبذلك ستختلف شروط العقد.

مسابقة العدد الرابع**السؤال الأول**

شب حريق في أحد المولات وتقدمت الشركة بمطالبة تعويض الأضرار بقيمة ١,٠٠٠,٠٠٠ ل.س، وعندما أرسلت شركة التأمين خبيراً للتقدير الضرر أو الخسارة وجدت أن قيمة الأضرار فعلياً ١,٠٠٠,٠٠٠ ل.س إلا أن قيمة المحتويات الكلية هي ٨,٠٠٠,٠٠٠ ل.س، ومبلغ التأمين المبين في عقد التأمين هو ٦,٠٠٠,٠٠٠ ل.س. ما مسؤولية شركة التأمين تجاه المؤمن له (المول التجاري)؟

الجواب:

مسؤولية شركة التأمين حسب شرط القاعدة النسبية التي تنص عليها عقود التأمين ضد الأضرار يكون التعويض محسوباً كمايلي:

$$٨,٠٠٠,٠٠٠ / (٦,٠٠٠,٠٠٠ \times ١,٠٠٠,٠٠٠) = ٧٥٠,٠٠٠ \text{ ل.س}$$

الجواب:

إن الفواكه لا تؤمن عادة لأن لها عمراً معيناً تتلف بعده بسبب وجود العيب الذاتي الناتج عن فترات التخزين الطويلة دون استهلاك، أما في حال كانت هذه الفواكه مؤمنة فهي تؤمن لفترة لا تتعدى فترة انتشار العيب الذاتي.

السؤال الثاني

في إحدى الفيلات السكنية تم اشتعال حريق وبعد استدعاء رجال الأطفاء لمنع انتقال الحريق للمباني المجاورة تم تدمير المبنى المحترق بالكامل.

هل ستدفع شركة التأمين خسارة تدمير المبنى علماً أنه مؤمن بوثيقة تأمين الحريق الأساسية؟

الجواب:

تدفع شركة التأمين خسارة تدمير المبنى لأن أي فعل (تدمير المبنى) يُقصد منه تقليل الخسائر الناتجة عن الخطر تتم تغطيته بوثيقة التأمين، وذلك مادام الخطر الأصلي مُغطى بالوثيقة.

الجواب:

نعم على شركة التأمين تعويض المؤمن له عن شحنة الرز وما لحق بها من ضرر لأنه يجب على المؤمن له تجنب الخسارة إذا كان بوسعه ذلك، وفي هذه الحالة يكون المؤمن أي شركة التأمين مسؤولة عن المصاريف الإضافية التي يتحملها المؤمن له كجزء لا يتجزأ من الخسارة المؤمنة شريطة أن تكون الخطوات معقولة.

مسابقة العدد الثالث**السؤال الأول**

ترك أحمد كمية كبيرة من الفواكه المؤمن عليها في ثلاجة المطعم الخاص به فترة طويلة دون استهلاك ما أدى إلى تلفها بالكامل. هل سيتم تعويض أحمد على قيمة الفاكهة التالفة من شركة التأمين؟

TRAVEL
INSURANCE



Syrian Insurance Federation

www.sif-sy.org

- وثيقة تأمين مسؤولية المنتجات

الجواب:

وثيقة تأمين مسؤولية المنتجات لأن هذا النوع من التأمين يغطي المسؤولية القانونية/ المدنية للمنتج أو الموزع أو الشركات المكلفة فحص المنتجات.

السؤال الرابع

قام أحد الأشخاص والذي يعاني من مرض السل بشراء وثيقة تأمين صحي في عام ٢٠٠٨ وبعد عشرة أيام تقدم بمطالبة لتعويض علاج تلقاه ويخص مرض السل الذي يعاني منه. هل ستقوم شركة التأمين بالتعويض؟

الجواب:

لدينا احتمالان:

- في حال لم يقيم المؤمن له بالتصريح عن المرض عند طلب التأمين فيحق للشركة رفض المطالبة لأن المرض هو من الأمراض السارية غير المغطاة كالكسري.
- في حال قام بالتصريح عن مرضه أثناء طلب التأمين ووافقت الشركة يجب على الشركة سداد المطالبة ضمن حدود وشروط الوثيقة.

للميناء المقصود، وعند تفريغ البضائع تبين أن جزءاً من هذه البضائع قد تلف. يمكن تغطية هذه الخسائر من خلال:

- شروط (أ) المعهدة
- شروط (ب) المعهدة
- شروط (ج) المعهدة

الجواب:

تغطي هذه الخسائر من خلال شرط (أ) المعهدة لأن هذه الوثيقة تغطي كل الأخطار التي تتعرض لها الشحنة ماعدا ما هو مستثنى فيها، وفي هذه الحالة يجب أن يكون شرط المناقلة مسموحاً في شروط الوثيقة بناء على طلب المؤمن له.

السؤال الثالث

كانت سيدة تقود سيارة بصحبة صديقتين لها عندما انفجر خزان الوقود بسبب عيب في التصليح، وأدى إلى إصابة السيدات الثلاث بجروح بليغة، حيث حكمت المحكمة بملايين الليرات ضد الشركة المصنعة للسيارات. يمكن تغطية هذه الخسارة من خلال:

- وثيقة تأمين المسؤولية المدنية
- وثيقة تأمين المسؤولية المهنية
- وثيقة تأمين المسؤولية الشخصية

السؤال الثاني

أثناء رحلة بحرية من أميركا إلى دبي تسرب ماء البحر إلى عتابر السفينة فبلل رزماً من الجلود الخام، وبعد مرور مدة تعفنت الجلود بسبب البلل فنتج عنه فساد بآلات التبغ المخزونة بالعتابر نفسها.

يمكن تغطية هذه الخسائر بأحد شروط ((أ)، أو ب، أو ج)) المعهدة يرجى ذكر نوع الشرط الذي يغطي هذه الخسائر مع تعليل بسيط؟

الجواب:

إن الاضرار الناتجة عن دخول مياه البحر إلى عتابر السفينة والتي تلحق بالبضاعة المشحونة ممكن أن تكون مغطاة بالشرط (أ) أو (ب) المعهدة فقط، حيث إن الشرط (أ) يغطي كل الأخطار ماعدا ما هو مستثنى في العقد ومن ثم فإن تسرب مياه البحر والأضرار الناتجة عنه لم يرد ذكرها كاستثناء.

أما الشرط (ب) فإن العقد ينص صراحة بأن الأضرار التي تلحق بالبضاعة المشحونة نتيجة دخول مياه البحر أو البحيرة أو وسيلة النقل أو الحاوية أو مكان التخزين مغطاه وفق الشرط (ب).

مسابقة العدد الخامس

السؤال الأول

تعرضت مكاتب شركة سيارات للسرقة بعد أن نسي أحد الموظفين إغلاق أحد أبواب مكاتب الشركة. تغطي هذه الخسارة من قبل:

- وثيقة تأمين السرقة
- وثيقة تأمين ضمان الأمانة
- ولا واحدة من الوثيقتين

الجواب:

ولا واحدة من الوثيقتين لأن التأمين لا يغطي إهمال الموظفين

السؤال الثاني

قام قبطان السفينة بتحويل وجهة إحدى السفن إلى ميناء قريب بسبب سوء الأحوال الجوية وأمر بتفريغ حمولتها وبعد يومين تمت إعادة شحن الحمولة إلى السفينة، حيث وصلت السفينة



نُغْطِي...^و_س



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

أدير
للتأمين
سورية

شركة أدونيس للتأمين - سورية (أدير) المساهمة، بناء رقم ٢٨، شارع المهدي بن بركة، أبو رمانة، دمشق
صندوق بريد رقم ٣٣٥٠٩ دمشق، الجمهورية العربية السورية - تلفون: ٣٣٤٤١٧٧ ١١ ٩٦٣ - فاكس: ٣٣٤٤٣٢٤ ١١ ٩٦٣
البريد الإلكتروني: adirsyria@adirinsurance.com - الموقع الإلكتروني: www.adirinsurance.com

أداء القطاع المصرفي السوري حتى نهاية 2009:

1200 مليار حجم الودائع والزيادة 130 مليار ليرة
1030 مليار ليرة تسليفات المصارف مرتفعة 159 مليار ليرة
248 مليار ليرة ارتفاع الموجودات وقاربت تريليوني ليرة
تذبذب أسعار صرف العملات الأجنبية يرفع حجم الودائع
بالعملة المحلية

منير الرفاعي

ليرة سورية، وتتمارس هذه المصارف أعمالها من خلال ٤٤٢ فرعاً حتى نهاية العام الفائت موزعة على كامل المحافظات السورية، ويبلغ عدد فروع المصارف الخاصة ١٥٨ فرعاً عام ٢٠٠٩ محققة زيادة مقدارها ٦٨ فرعاً بالمقارنة مع عام ٢٠٠٨ الذي بلغ فيه عدد الفروع ٩٠ فرعاً.

عشر مصرفاً خاصاً تقليدياً (بنك بيمو السعودي الفرنسي- بنك عودة سورية- بنك بيبلس سورية- بنك سورية والمهجر- المصرف الدولي للتجارة والتمويل- بنك قطر سورية- فرنسبنك سورية- بنك الأردن سورية- بنك الشرق- البنك العربي سورية- بنك سورية والخليج)، ويبلغ مجموع رؤوس أموالها المدفوع نحو ١٢٨ مليار

بلغ عدد المصارف العاملة في السوق السورية حتى نهاية عام ٢٠٠٩ تسعة عشر مصرفاً، ستة منها مصارف عامة (البنك التجاري- مصرف التوفير- مصرف التسليف- المصرف الزراعي- المصرف الصناعي- المصرف العقاري) ومصرفين إسلاميين خاصين (بنك سورية الدولي الإسلامي- بنك الشام الإسلامي)، وأحد

المصارف العاملة في السوق السورية حتى نهاية ٢٠٠٩				
عدد الفروع ٢٠٠٨	عدد الفروع ٢٠٠٩	رأس المال المدفوع ل.س	اسم المصرف	
58	63	70,000,000,000	المصرف التجاري	القطاع العام
17	17	1,027,975,000	المصرف الصناعي	
20	22	1,500,000,000	المصرف العقاري	
13	13	1,500,000,000	مصرف التوفير	
63	64	1,500,000,000	مصرف التسليف	
106	106	9,976,103,000	المصرف الزراعي	
20	30	3,250,000,000	بنك بيمو السعودي الفرنسي	القطاع الخاص
14	21	3,000,000,000	بنك سورية والمهجر	
3	8	3,000,000,000	بنك سورية والخليج	
14	21	5,000,000,000	بنك عودة سورية	
9	16	3,000,000,000	البنك العربي سورية	
0	3	2,500,000,000	بنك الشرق	
0	3	1,750,000,000	فرنسبنك سورية	
0	7	3,000,000,000	بنك الأردن سورية	
6	9	2,000,000,000	بنك بيبلس سورية	
16	26	3,000,000,000	المصرف الدولي للتجارة والتمويل	
0	1	5,000,000,000	بنك قطر الوطني سورية	
2	5	2,500,000,000	بنك الشام الإسلامي	
6	8	5,000,000,000	بنك سورية الدولي الإسلامي	
367	443	127,504,078,000	١٩ مصرفاً	المجموع

الودائع:

وتحويلها إلى الليرة السورية التي تشكل بالنسبة لهم ملجأً آمناً يجنبهم مخاطر الاحتفاظ بالعملة الأجنبية، وتشكل الودائع بالعملة المحلية ٨٤٪ من إجمالي الودائع و١٦٪ للودائع بالعملة الأجنبية بينما كانت في السنة السابقة ٨٠٪ للعملة المحلية و٢٠٪ للعملة الأجنبية.

وفيما يتعلق بنوع الودائع حسب الأجل استحوذت الودائع تحت الطلب على ٤٤٪ من إجمالي الودائع فبلغت ٥٢٢ مليار ليرة عام ٢٠٠٩ مقابل ٤٨٧ مليار ليرة العام السابق محققة نمو قدره ٧٪، في حين استحوذت الودائع لأجل على ٣٥٪ من الإجمالي بمبلغ ٤٢٢ مليار ليرة مقابل ٣٤٥ مليار ليرة عام ٢٠٠٨، وبنسبة نمو ٢٢٪، أما ودائع التوفير فنمت بنسبة ٨٪ لتصل إلى ٢٥٦ مليار ليرة مقابل ٢٢٧ مليار ليرة العام السابق.

تراجعت لتشكّل ٢٤٪ في حجم الودائع (٢٨٥ مليار ليرة) بعد أن كانت في عام ٢٠٠٨ تشكل ٢٦٪ من إجمالي الودائع (٢٨٢ مليار ليرة).

أما بالنسبة لتوزيع الودائع حسب نوع العملة فقد بلغت بالليرة السورية ١٠٠٣ مليارات ليرة عام ٢٠٠٩ مقابل ٨٥٤ مليار ليرة العام السابق، وبنسبة نمو ١٧,٤٪، في حين تراجعت الودائع بالعملة الأجنبية بنسبة -٩٪ ووصلت إلى ١٩٦ مليار ليرة مقابل ٢١٥ مليار ليرة عام ٢٠٠٨، وهذا التراجع في الودائع بالعملة الأجنبية مقابل ارتفاع الودائع بالعملة المحلية جاء نتيجة لتقلبات أسعار الصرف وخاصة الدولار الذي شهد تقلبات حادة دفع الكثيرين إلى التخلص من العملة الأجنبية

تشير بيانات الميزانية الموحدة للمصارف المحلية الصادرة عن مصرف سورية المركزي إلى أن القطاع المصرفي السوري حقق حتى نهاية عام ٢٠٠٩ نمواً جيداً في معظم المؤشرات المالية الرئيسية، فزي جانب حجم الودائع لدى المصارف المحلية حتى نهاية عام ٢٠٠٩ بلغت نحو ١٢٠٠ مليار ليرة مقابل ١٠٦٩ مليار ليرة في عام ٢٠٠٨، بمعدل نمو ١٢٪ وما مقداره ١٣١ ملياراً وتعد مساهمة ودائع القطاع الخاص بالليرة السورية والقطاع الأجنبي المحرك الأساسي لنمو ودائع القطاع المصرفي حيث شكلت ودائع القطاع الخاص ما نسبته ٧٦٪ من إجمالي الودائع في عام ٢٠٠٩ (٩١٥ مليار ليرة) مقابل ٧٤٪ العام السابق (٧٨٧ مليار ليرة)، بينما مساهمة القطاع العام

الودائع			
الودائع بالليرة السورية	2009	2008	النمو %
الودائع تحت الطلب	435,257,000,000	373,379,000,000	17%
ودائع التوفير	251,276,000,000	235,551,000,000	7%
الودائع لأجل	316,603,000,000	245,212,000,000	29%
المجموع	1,003,136,000,000	854,141,000,000	17%

الودائع بالعملة الأجنبية	2009	2008	نسبة النمو %
الودائع تحت الطلب	86,759,000,000	113,817,000,000	-24%
ودائع التوفير	4,519,000,000	1,946,000,000	132%
الودائع لأجل	105,215,000,000	99,480,000,000	6%
المجموع	196,494,000,000	215,243,000,000	-9%
مجموع الودائع بالعملتين	1,199,630,000,000	1,069,384,000,000	12%

تصنيف حجم الودائع الإجمالي حسب الأجل	2009	2008	نسبة النمو %
مجموع الودائع تحت الطلب	522,016,000,000	487,196,000,000	7%
مجموع ودائع التوفير	255,795,000,000	237,497,000,000	8%
مجموع الودائع لأجل	421,818,000,000	344,692,000,000	22%
المجموع	1,199,630,000,000	1,069,384,000,000	

النمو %	2008	2009	تصنيف الودائع حسب الجهة المودعة
1%	282,244,000,000	284,925,000,000	القطاع العام
16%	787,140,000,000	914,704,000,000	القطاع الخاص
12%	1,069,384,000,000	1,199,629,000,000	المجموع

المصدر: بيانات مصرف سورية المركزي حتى نهاية ٢٠٠٩

التسليفات:

التسليفات لمصلحة تجارة الجملة والمفرق ٤٥٢ مليار ليرة وما نسبته ٤٤٪ من الإجمالي، ورغم أنها نسبة مرتفعة لكنها تراجعت ٨٪ مقارنة بعام ٢٠٠٨ حيث كانت تشكل ٥٦٪ وجاء ثانياً قطاع الزراعة ١٩٩ مليار ليرة مقابل ٩٦ مليار ليرة العام السابق، ثم خدمات أخرى ١٥٨ مليار ليرة مقابل ١٢٥ مليار ليرة في الفترة السابقة، ثم قطاع الإنشاءات العقارية ١٤٢ مليار ليرة مقابل ١١٢ مليار ليرة عام ٢٠٠٨، وأخيراً الصناعة والتعدين التي حصلت على أقل نصيب من إجمالي التسليفات ٨٪، فبلغت ٧٨ مليار ليرة ٢٠٠٩ مقابل ٤٥ مليار ليرة العام السابق.

بينما بلغ حجم التسهيلات الائتمانية الممنوحة للقطاع الخاص ٥٠٠ مليار ليرة ٢٠٠٩ مقابل ٣٩٠ مليار ليرة عام ٢٠٠٨ أي بزيادة ١١٠ مليارات ليرة ونسبة نمو ٢٨٪، أما القطاع العام فحصل على تسهيلات قدرها ٦٢٥ مليار ليرة عام ٢٠٠٩ مقابل ٥٩٢ مليار ليرة العام السابق وبزيادة قدرها ٣٢ مليار ليرة ونمو نسبته ٦٪.

وفي توزيع التسليفات حسب المصارف فقد منحت المصارف العامة عام ٢٠٠٩ ما نسبته ٨٢٪ من إجمالي التسليفات في حين كانت تشكل ٨٦٪ في عام ٢٠٠٨، فبلغت ٨٥٩ مليار ليرة في عام ٢٠٠٩ مقابل ٧٤٥ مليار ليرة العام السابق، في حين ارتفعت حصة المصارف الخاصة التقليدية من إجمالي التسليفات من ١٣٪ إلى ١٥٪ عام ٢٠٠٩ فوصلت إلى ١٤٩ مليار ليرة، أما حصة المصارف الخاصة الإسلامية فبقيت نسبة مساهمتها ثابتة ٢٪ وبلغت ٢١ مليار ليرة مقابل ١٤ مليار ليرة ٢٠٠٨.

أما توزيع هذه التسليفات حسب النشاط الاقتصادي فإن المصرف المركزي يوزع التسليفات حسب النشاط الاقتصادي في خمس خانات (الزراعة - الصناعة والتعدين - الإنشاءات العقارية - تجارة الجملة والمفرق - خدمات أخرى)، وكان النصيب الأكبر من

بلغت التسهيلات الائتمانية الممنوحة من المصارف المحلية إلى ١٠٣٠ مليار ليرة حتى نهاية ٢٠٠٩ محققة نمواً قدره ١٨٪ مقارنة بعام ٢٠٠٨ وبزيادة قدرها ١٥٩ مليار ليرة، وهذه التسهيلات لا تتضمن التسليفات الممنوحة للحكومة المركزية والبالغة ٩٥ مليار ليرة عام ٢٠٠٩، بينما كانت في العام السابق نحو ١١٢ مليار ليرة، وبلغت التسليفات الممنوحة باليرة السورية ١٠٩١ مليار ليرة وما نسبته ٩٧٪ من الإجمالي ونمو مقداره ١٤٪ بالمقارنة بعام ٢٠٠٨ حيث كانت ٩٥٥ مليار ليرة، في حين بلغت التسليفات الممنوحة بالعملة الأجنبية ٣٢ مليار ليرة من إجمالي التسليفات مقابل ٢٧ مليار ليرة عام ٢٠٠٨، (التسليفات المذكورة حسب نوع العملة تضم التسليفات الممنوحة للحكومة المركزية).

تسليفات المصارف المحلية حتى نهاية عام ٢٠٠٩ مقارنة بعام ٢٠٠٨			
نسبة النمو %	2008	2009	التسليفات حسب المصارف
15%	745,224,000,000	858,841,000,000	المصارف العامة
35%	110,895,000,000	149,285,000,000	المصارف الخاصة التقليدية
50%	14,176,000,000	21,331,000,000	المصارف الخاصة الإسلامية
18%	870,295,000,000	1,029,457,000,000	مجموع التسليفات

التسليفات حسب النشاط الاقتصادي	2009	2008	نسبة النمو %
الزراعة	199,055,000,000	96,286,000,000	107%
الصناعة والتعدين والمراقف	77,760,000,000	45,090,000,000	72%
إنشاءات عقارية	142,583,000,000	113,260,000,000	26%
تجارة الجملة والمفرق	451,899,000,000	490,901,000,000	-08%
خدمات أخرى	158,161,000,000	124,759,000,000	27%
مجموع التسليفات*	1,029,458,000,000	870,296,000,000	18%

التسليفات حسب نوع العملة	2009	2008	النمو %
التسليفات بالليرة السورية	1,091,419,000,000	955,715,000,000	14%
التسليفات بالعملة الأجنبية	33,040,000,000	26,293,000,000	26%
مجموع التسليفات**	1,124,459,000,000	982,008,000,000	15%

ملاحظة	تسليفات الحكومة المركزية	95,001,000,000	111,712,000,000
--------	--------------------------	----------------	-----------------

التسليفات حسب الجهة المقترضة	2009	2008	نسبة النمو %
القطاع العام	624,487,000,000	591,895,000,000	6%
القطاع الخاص	499,972,000,000	390,112,000,000	28%
المجموع	1,124,459,000,000	982,007,000,000	15%

الموجودات:

حققت المصارف السورية زيادة في الموجودات خلال عام ٢٠٠٩ فبلغ إجمالي الموجودات لدى المصارف المحلية حتى ٢٠٠٩ نحو ١٩٦٤ مليار ليرة وبزيادة ٢٤٨ مليار ليرة مقابل ١٧١٦ مليار ليرة في عام ٢٠٠٨ وبنسبة نمو ١٤٪. وفيما يتعلق بموجودات المصارف العامة فقد بلغت نحو ١٤٨٠ مليار ليرة عام ٢٠٠٩ مقابل ١٣٤٤ مليار ليرة العام السابق وبزيادة ١٣٦ مليار ليرة محققة نمو نسبته ١٠٪، وتشكل موجودات المصارف العامة ما نسبته ٧٥٪ من إجمالي موجودات المصارف السورية، وبالنسبة للمصارف الخاصة التقليدية فتشكل موجوداتها ما نسبته ٢١٪ من إجمالي الموجودات ووصل إجمالي موجوداتها إلى ٤١٢ مليار ليرة في ٢٠٠٩ مقابل ٢٢٦ مليار ليرة عام ٢٠٠٨ وبزيادة مقدارها ٨٥ مليار ليرة وبنسبة نمو ٢٦٪. أما المصارف الخاصة الإسلامية - وهما مصرفان فقط ولم يمض على بدء عملهما في السوق السورية سوى فترة قصيرة لم تصل إلى ثلاث سنوات إلا أنهما حققا نموا كبيرا في جانب الموجودات - فوصلت مع نهاية عام ٢٠٠٩ إلى ٧٢ مليار ليرة مقابل ٤٦ مليار ليرة في العام السابق وبزيادة قدرها ٢٦ مليار ليرة وبنسبة نمو هي الأكبر ٥٧٪، وتبلغ حصة هذين المصرفين من مجموع الموجودات ٤٪ في عام ٢٠٠٩ مقابل ٣٪ في عام ٢٠٠٨. تشير هنا إلى أن أول مصرف إسلامي بدأ عمله في السوق السورية في نهاية ٢٠٠٧، وعلى الرغم من وجود مصرفين إسلاميين فقط يعملان في السوق السورية إلا أن حصتهما من السوق في تزايد مستمر، حيث بلغت حصة ودائع القطاع المصرفي الإسلامي من إجمالي ودائع القطاع المصرفي الخاص ١٤٪ في نهاية عام ٢٠٠٩ مسجلة بذلك نموا قدره ٦٥٪ في نهاية عام ٢٠٠٩ عما كانت عليه في عام ٢٠٠٨ كما بلغت نسبة التمويل الإسلامي إلى إجمالي التمويل المقدم من القطاع المصرفي الخاص ١٣٪ في نهاية عام ٢٠٠٩ مسجلا بذلك نموا قدره ٤٨٪ نهاية عام ٢٠٠٩ عما كان عليه في نهاية ٢٠٠٨ وهذا وقد ازداد عدد عملاء المصارف الإسلامية بنسبة ٩٥٪ للفترة ذاتها.

★ لا تتضمن التسليفات الممنوحة للحكومة المركزية
★★ تتضمن التسليفات الممنوحة للحكومة المركزية

الموجودات	2009	2008	نسبة النمو %
المصارف الخاصة	411,848,000,000	326,370,000,000	26%
المصارف العامة	1,480,583,000,000	1,344,089,000,000	10%
المصارف الإسلامية	71,937,000,000	45,739,000,000	57%
المجموع	1,964,368,000,000	1,716,198,000,000	14%

موجودات المصارف الخاصة (تقليدية وإسلامية) وعددها ١٣	483,785,000,000	372,109,000,000	30%
---	-----------------	-----------------	-----

نسبة التمصرف:

في عام ٢٠٠٧، و١٥٨ فرعاً حتى نهاية عام ٢٠٠٩ وفي مقابل ذلك شهدت فروع المصارف العامة تطوراً حيث وصل عدد هذه الفروع إلى ٢٨٥ فرعاً حتى نهاية عام ٢٠٠٩، وعلى الرغم من تلك التطورات إلا أن الاقتصاد السوري بحاجة إلى المزيد من التفرع المصرفي، ما يعني أن السوق السورية مازالت قادرة على استيعاب العديد من المصارف.

في الكويت، وهذا يدل دلالة واضحة على الحاجة الفعلية إلى مزيد من عدد فروع البنوك لتغطي كثيراً من المناطق السورية، لكن قياساً بالمدة الزمنية لدخول المصارف الخاصة إلى سورية فإن فروع المصارف الخاصة العاملة في السوق السورية بدأت تنمو بشكل ملحوظ، وبدأت تنتشر في أغلب المحافظات السورية، فقد شهد عدد الفروع المصرفية الخاصة تطوراً ملحوظاً من ١٠ فروع مصرفية في عام ٢٠٠٤ إلى ٦٦ فرعاً

وفي جانب نسبة التمصرف أي عدد الفروع المصرفية بالنسبة لعدد السكان فهو لا يزال متواضعاً مقارنة بالدول المجاورة، فقد بلغ عدد الفروع المصرفية في سورية حتى نهاية عام ٢٠٠٩ (٤٤٢) فرعاً، وهذا يعني فرعاً واحداً لما يقارب ٥١ ألف نسمة، على اعتبار أن عدد السكان يساوي ٢٣ مليون نسمة، بينما يبلغ هذا الرقم في لبنان فرعاً واحداً لكل أربعة آلاف نسمة، أما في الأردن فهو فرع لكل عشرة آلاف نسمة ومثلها

عدد الفروع لجميع المصارف	2009	2008
المصارف العامة	285	277
المصارف الخاصة	158	90
المجموع	443	367

المصدر: بيانات مصرف سورية المركزي حتى نهاية ٢٠٠٩



SYRIAN INSURANCE FEDERATION

Innovative Systems

Professional Software Solutions

Develop Your Business
With Top Technologies



الأنظمة المتجددة
برمجيات بالطريقة التي تستحق

حلول برمجية متطورة

<http://www.almounkez.com>

هاتف : 51598840
فاكس : 51598841

تعاملات بورصة دمشق في الربع الأول 2010

14.5% ارتفاع المؤشر العام

970 مليون ليرة تعاملات بورصة دمشق في الربع الأول 2010

سهم عودة الأعلى نمواً والأكثر ربحية

عدد جلسات التداول: 36

متوسط حجم التداول: 27 مليون ليرة

معدل عدد الأسهم المتداولة: 22 ألف سهم

معدل عدد الصفقات اليومي: 121 صفقة

منير الرفاعي



الأسهم الراحبة

تصدر قائمة الأسهم الراحبة خلال الفترة سهم بنك عودة الذي شهد نمواً كبيراً في سعره نسبته ٢٣٪ رابحاً نحو ٦٢١ ليرة، جاء بعده سهم بنك بيلوس سورية ٢٩٪ (١٦٨ ليرة)، تلاه سهم بنك سورية والمهجر ٢٣٪ (٢٦٢ ليرة)، ثم سهم المصرف الدولي للتجارة والتمويل ١٨٪ (٢٥٨ ليرة)، ثم سهم بنك بيمو السعودي الفرنسي ١٢٪ (١٨٩ ليرة)، ثم سهم الشركة الأهلية للنقل ١٢٪ (١٤٤ ليرة)، ثم سهم بنك سورية والدولي الإسلامي ٧٪ (٧٨ ليرة)، وبنسبة ٤٪ نمت أسعار أسهم كل سهم البنك العربي والشركة المتحدة للتأمين والأرباح ٤٢ ليرة و٢٢ ليرة على التوالي ثم سهم نماء ١٪ (٦ ليرات).

الأسهم المتراجعة:

أما الأسهم التي شهدت أسعارها تراجعاً فتصدرها سهم المجموعة المتحدة للنشر -٤٪ (٢٣ ليرة)، ثم سهم الشركة الأهلية لصناعة الزيوت النباتية -٢٪ (١٢ ليرة).

القيمة السوقية

وصلت القيمة السوقية للشركات المدرجة حتى نهاية الفترة بتاريخ ٢٠١٠/٣/٣٠ إلى نحو ٧٠ مليار ليرة مقابل ٦١ مليار ليرة نهاية ٢٠٠٩ وينمو نسبته ١٥٪.

عمولات التداول

بلغت قيمة تداولات الوسطاء خلال الربع الأول

فيها بأسهمهم وانخفضت كمية الأسهم المعروضة للبيع وفق الأسعار الحالية للأسهم، وعلى العكس من ذلك الشركات التي أظهرت نتائجها تراجعاً في الأداء زاد حجم المعروض من الأسهم للبيع لكن في الطرف الآخر انخفضت طلبات الشراء وفق الأسعار المعروضة، ومن ثم تراجعت أحجام التداول على تلك الأسهم ما خلق فجوة كبيرة نسبياً بين طلبات الشراء وأوامر البيع حالت دون إتمام عدد كبير من الصفقات، وأثر ذلك في أحجام التداول التي تراجعت بشكل كبير في آذار بالمقارنة مع أداء السوق في كانون الثاني وشباط.

توزيع قيمة التداول

استحوذ سهم بنك سورية الدولي الإسلامي على ما نسبته ٢٧٪ من إجمالي قيمة التداول خلال الفترة بمبلغ ٣٦٠ مليون ليرة جاء بعده سهم بنك بيمو السعودي الفرنسي ١٦٪ وما قيمته ١٥٦ مليون ليرة، تلاه سهم المصرف الدولي للتجارة والتمويل الذي حقق تداولات قيمتها ١٣٦ مليون ليرة وما نسبته ١٤٪ من الإجمالي، ثم سهم بنك سورية والمهجر ١١٢ مليون ليرة وبنسبة بلغت ١١,٧٪ ثم سهم الشركة الأهلية لصناعة الزيوت النباتية ١٠,٥٪ وما قيمته ١٠١ مليون ليرة، تلاه سهم البنك العربي سورية ٣٥ مليون ليرة وما نسبته ٣,٦٪، ثم سهم بنك عودة ٣١ مليون ليرة وبنسبة ٣,٢٪، ثم سهم الشركة الأهلية للنقل ١,٢٪ بقيمة ١١ مليون ليرة، ثم سهم نماء ١,١٪ و١٠ ملايين ليرة، ثم الشركة المتحدة للتأمين ٩,٥ ملايين ليرة، أما بقية الأسهم فكانت نسبة كل منها أقل من ١٪ من إجمالي القيمة.

يعد عام ٢٠١٠ بداية إطلاق المؤشر العام لسوق دمشق للأوراق المالية، وقد سمي المؤشر العام لأنه يقيس الأداء العام للسوق، ويعد مؤشراً لمعرفة اتجاه السوق بشكل عام وبذلك فهو لا يقيس أداء القطاعات نظراً لعدم وجود تنوع في القطاعات المدرجة في السوق حيث يسيطر القطاع المصرفي على أكثر من نصف الشركات المدرجة في السوق لذلك من الطبيعي عدم وجود مؤشر يقيس أداء القطاعات لحين زيادة عدد الشركات المدرجة وتنوع هذه القطاعات بالشكل الذي يجب حينها إطلاق مؤشر يقيس أداء السوق على أساس قطاعي.

سجل المؤشر العام للسوق (DWX) ارتفاعاً بنسبة ١٤,٥٪ مع نهاية تعاملات السوق في شهر آذار، أي خلال الربع الأول من عام ٢٠١٠ رابحاً نحو ١٤٥ نقطة، ليغلق عند مستوى ١١٤٥,٠٥ نقطة، وبلغت أحجام التداول في هذه الفترة نحو ٩٧٠ مليون ليرة بكمية ٨٠٤٤٦٥ سهماً بواقع ٤٣٧٤ صفقة على مدار ٣٦ جلسة تداول. بلغ إجمالي قيمة التداول في شهر كانون الثاني نحو ٣٤٠ مليون ليرة، أما في شباط فارتفعت أحجام التداول بنسبة ١٤٪ لتصل إلى ٣٩٠ مليون ليرة، وفي آذار تراجعت أحجام التداول بما نسبته ٣٨٪ إلى ٢٤٠ مليون ليرة. وشهد شهر شباط نشر الشركات المدرجة في السوق بياناتها السنوية الأولية ما أدى إلى تراجع السيولة في السوق في النصف الثاني من الشهر أي بعد صدور البيانات السنوية، فالشركات التي حققت نمواً جيداً في النتائج تشبث المساهمين

أبرز أخبار البورصة

إلزام الشركات المساهمة المصدرة للأسهم بإدراج أسهمها في بورصة دمشق

أصدر مجلس مفوضي هيئة الأوراق والأسواق المالية السورية قراراً بتاريخ ٢٠١٠/٢/١٤ يقضي بإلزام الشركات المساهمة المصدرة للأسهم التي طرحت جزءاً من رأسمالها على الاكتتاب العام بالتقدم لإدراج أسهمها في سوق دمشق للأوراق المالية، واستكمال جميع الوثائق والثبوتيات المنصوص عنها في نظام قواعد وشروط الإدراج، وذلك خلال مدة أقصاها شهر واحد من تاريخه بالنسبة للشركات المؤسسة سابقاً، وخلال مدة ثلاثة أشهر من تاريخ تأسيس الشركة نهائياً بالنسبة للشركات المؤسسة حديثاً.

بورصة دمشق تطلق خدمة المؤشر العام

أطلقت سوق دمشق للأوراق المالية المؤشر العام للسوق، حيث يعتمد هذا المؤشر أسلوب التثقيف بالقيمة السوقية للشركات الداخلة في احتسابه، حيث أعطيت كل شركة وزناً بما يعادل قيمتها السوقية من إجمالي القيمة السوقية للشركات المدرجة في السوقين النظامي والموازي معاً، والمعادلة الأساسية لحساب المؤشر تمثل المجموع المتوسط لسعر السهم مضروباً في عدد الأسهم للشركة في البسيط مقسوماً على سعر الأساس للسهم مضروباً في عدد الأسهم للشركة في المقام في حين يضرب الكسر بكامله بمعامل ثابت هو الرقم ١٠٠٠ حين انطلاق المؤشر لئتم تعديله عند كل إدراج شركات جديدة.

علماً أن السوق قد بدأت بتطبيق المؤشر المثقل بالقيمة السوقية بدءاً من تاريخ ٢٠١٠/١/١ واتخذت الوسيطية في نهاية جلسة تداول ٢٠٠٩/١٢/٣١ كسعر أساسي لأسهم الشركات الداخلة في المؤشر.



للساواة والخدمات المالية ١٦٨ ألف سهم بنسبة ٨,٧٥٪ بواقع ١٥٤ ألف سهم، ثم شركة سنابل الخير ٨١ مليون ليرة و٧٣ ألف سهم، ثم شركة سورية والمهجر للخدمات المالية ٧٠ مليون ليرة و٥٧ ألف سهم، فشركة ايضا للخدمات المالية ٥٨ مليون ليرة و٥٢ ألف سهم، ثم الإسلامية للخدمات المالية ٣,٥ ملايين ليرة و٣ آلاف سهم.

يشار إلى أن القيم المذكورة أعلاه تظهر ضعف حجم التداول وذلك لأن كل عملية تداول تحسب للطرفين الوسيط البائع والوسيط المشتري.

إغلاق أسعار الأسهم

أغلقت أسعار الأسهم مع نهاية الربع الأول ٢٠١٠/٣/٣٠ كما يلي: سهم البنك العربي سورية ١١٥٩ ليرة، سهم بنك عودة - سورية ٢٥٤٤,٧٥ ليرة، بنك بيمو السعودي الفرنسي ١٧٩٥,٧٧ ليرة، بنك سورية والمهجر ١٢٨١ ليرة المصرف الدولي للتجارة والتمويل ١٦٥٨ ليرة الشركة المتحدة للتأمين ٩١٥,٥٠ ليرة، الشركة الأهلية للنقل ١٣١٦,٦٣ ليرة، الشركة الأهلية لصناعة الزيوت النباتية ٦٨٠,٠٧ ليرة، الشركة الهندسية الزراعية - نماء ٧١٠,٣٠ ليرات، بنك سورية الدولي الإسلامي ١١٦٩,٥٧ ليرة، ثم سهم بنك بيلوس سورية ٧٤٣ ليرة، ثم سهم المجموعة المتحدة للنشر والإعلان ٥٠٤ ليرات.

نحو ١,٩ مليار ليرة بكمية ١,٦ مليون سهم وبذلك فإن عمولات التداول هي بحدود ١٣,٥ مليون ليرة، على فرض التعامل بالحد الأعلى وهو سبعة بالألف، وتتوزع هذه القيمة بين السوق ومركز المقاصة نحو ٢,١ مليون ليرة، أما حصة هيئة الأوراق المالية فهي ٩٧٠ ألف ليرة، بينما حصة شركات الوساطة بحدود ١٠,٥ ملايين ليرة.

وفي التفاصيل، استحوذت أربع شركات وساطة من أصل تسع شركات عاملة في السوق على نحو ٨٠٪ من إجمالي التداولات، وطبقاً لقائمة أكثر شركات الوساطة نشاطاً خلال الفترة فإن الشركات الأربع استحوذت على نحو ١,٥٥٨ مليار ليرة، من إجمالي قيمة التداولات في السوق. وجاء في صدارة قائمة الشركات الأكثر نشاطاً شركة بيمو السعودي الفرنسي المالية بتداولات بلغت قيمتها نحو ٦٢٦ مليون ليرة وبنسبة ٣٢,٢٪، من قيمة التداول الكلية وبكمية أسهم وصلت إلى نحو ٤٩٩ ألف سهم، تلتها الأولى للوساطة والخدمات المالية ٣٩٠ مليوناً وما نسبته ٢٠,١٪ بواقع ٢٢٧ ألف سهم، ثم شركة شام كابيتال بنسبة ١٧,٤٪ وما قيمته ٣٣٦ مليون ليرة بواقع ٢٦٨ ألف سهم، وحلت الشركة العالمية الأولى للاستثمارات المالية رابعاً بنسبة ١٠,٦٪ بقيمة بلغت ٢٠٥ ملايين ليرة وبكمية أسهم ١٧٣ ألف سهم، وفي الترتيب الخامس شركة بايونيرز

أداء بورصة دمشق في الربع الأول ٢٠١٠

رمز الشركة	اسم الشركة	أسعار الأسهم في الربع الأول ٢٠١٠		التغير ل.س	نسبة التغير %	حجم التداول	قيمة التداول	عدد الصفقات	النسبة المئوية من القيمة
		إغلاق ٢٠٠٩	إغلاق آذار ٢٠١٠						
ARBS	البنك العربي سورية	1116.00	1159	43	4%	29,253	35,357,368.0	252	3.6%
BASY	بنك عودة سورية	1914.00	2544.75	631	33%	13,170	31,580,330.0	121	3.3%
BBSF	بنك بيمو السعودي الفرنسي	1607.00	1795.77	189	12%	85,835	155,891,193.0	318	16.1%
BSO	بنك سورية والمهجر	1118.84	1381	199	23%	89,732	113,436,504.0	589	11.7%
IBTF	المصرف الدولي للتجارة والتمويل	1400.00	1658	258	18%	90,328	135,701,030.0	569	14.0%
UG	المجموعة المتحدة للنشر والإعلان	527.00	504	-23	-4%	7,183	3,415,929.3	103	0.4%
UIC	الشركة المتحدة للتأمين	883.00	915.5	33	4%	10,310	9,544,104.5	86	1.0%
AHT	الشركة الأهلية للنقل	1173.00	1316.63	144	12%	8,914	11,186,294.0	110	1.2%
AVOC	الشركة الأهلية لصناعة الزيوت النباتية	691.86	680.07	-12	-2%	144,855	101,456,408.0	654	10.5%
BBS	بنك بيبولس سورية	575.00	743	168	29%	1,948	1,366,464.0	13	0.1%
NAMA	الشركة الهندسية الزراعية نماء	704.00	710.3	6	1%	13,717	10,579,078.5	147	1.1%
SIIB	بنك سورية الدولي الإسلامي	1091.73	1169.57	78	7%	309,220	360,373,131.0	1,412	37%
				٣٦ جلسة تداول		804,465	969,887,834.25	4,374	100%



الرابحون	نسبة التغير
بنك عودة سورية	33%
بنك بيبولس سورية	29%
بنك سورية والمهجر	23%
المصرف الدولي للتجارة والتمويل	18%
بنك بيمو	12%
الشركة الأهلية للنقل	12%
بنك سورية الدولي الإسلامي	7%
البنك العربي	4%
الشركة المتحدة للتأمين	4%
نماء	1%

الخاسرون	نسبة التغير
المجموعة المتحدة للنشر	-4%
الأهلية للزيوت	-2%

المؤشر	قيمة المؤشر بداية ٢٠١٠	قيمة المؤشر نهاية آذار ٢٠١٠	التغير (نقطة)	نسبة التغير %
DWX	1000	1145.05	145	14.5%

توزيع قيمة التداولات الشهرية (ل.س)			
اسم الشركة	كانون الثاني	شباط	آذار
البنك العربي سورية	3,952,755.0	24,856,321.0	6,548,292.0
بنك عودة سورية	2,411,383.0	10,275,896.0	18,893,051.0
بنك بيمو السعودي الفرنسي	100,182,668.0	16,748,286.0	38,960,239.0
بنك سورية والمهجر	65,192,568.0	31,253,101.0	16,990,835.0
المصرف الدولي للتجارة والتمويل	55,787,511.0	39,947,842.0	39,965,677.0
المجموعة المتحدة للنشر والإعلان	842,871.5	742,735.8	1,830,322.0
الشركة المتحدة للتأمين	2,862,748.0	2,289,564.5	4,391,792.0
الشركة الأهلية للنقل	2,743,653.0	4,997,839.0	3,444,802.0
الشركة الأهلية لصناعة الزيوت النباتية	17,489,323.5	67,180,220.0	16,786,864.5
بنك بيبلس سورية	1,107,900.0	49,038.0	209,526.0
الشركة الهندسية الزراعية نماء	3,350,590.0	5,428,172.0	1,800,316.5
بنك سورية الدولي الإسلامي	84,634,593.0	185,556,608.0	90,181,930.0
المجموع	340,558,564.0	389,325,623.3	240,003,647.0

توزيع كمية الأسهم المتداولة (سهم)			
اسم الشركة	كانون الثاني	شباط	آذار
البنك العربي سورية	3,468.0	20,240.0	5,545.0
بنك عودة سورية	1,183.0	4,437.0	7,550.0
بنك بيمو السعودي الفرنسي	53,111.0	9,400.0	23,324.0
بنك سورية والمهجر	54,492.0	22,747.0	12,493.0
المصرف الدولي للتجارة والتمويل	40,440.0	25,145.0	24,743.0
المجموعة المتحدة للنشر والإعلان	1,688.0	1,637.0	3,858.0
الشركة المتحدة للتأمين	3,147.0	2,411.0	4,752.0
الشركة الأهلية للنقل	2,272.0	4,050.0	2,592.0
الشركة الأهلية لصناعة الزيوت النباتية	25,767.0	94,697.0	24,391.0
بنك بيبلس سورية	1,600.0	66.0	282.0
الشركة الهندسية الزراعية نماء	4,513.0	6,775.0	2,429.0
بنك سورية الدولي الإسلامي	77,913.0	154,184.0	77,123.0
المجموع	269,594.0	345,789.0	189,082.0

عمولات التداول	كانون الثاني	شباط	آذار	المجموع
حصة السوق والمركز	749,229	856,516	528,008	2,133,753
حصة الهيئة	340,559	389,326	240,004	969,888
حصة شركات الوساطة	3,678,032	4,204,717	2,592,039	10,474,789
المجموع	4,767,820	5,450,559	3,360,051	13,578,430

تعاملات شركات الوساطة المالية خلال عام ٢٠١٠			
اسم الشركة	كمية التداول	قيمة التداول	النسبة من الإجمالي
شركة بيمو السعودي الفرنسي المالية	498,898	626,139,247	32.3%
شام كابيتل	267,979	336,709,319	17.4%
الأولى للوساطة والخدمات المالية	327,347	390,060,531	20.1%
بايونيرز للوساطة والخدمات المالية	154,115	167,930,503	8.7%
أيضا للخدمات المالية	53,569	58,079,298	3.0%
الشركة العالمية الأولى للاستثمارات المالية	172,785	205,213,115	10.6%
سورية والمهجر للخدمات المالية	57,523	70,830,224	3.7%
سنايل للخدمات المالية	73,701	81,275,456	4.2%
الشركة الإسلامية للخدمات المالية	3,013	3,537,979	0.2%
المجموع	1,608,930	1,939,775,672	100.0%

أهم المؤشرات المالية

للمصارف السورية الخاصة في ٢٠٠٩

The image shows a digital display board at the Damascus Securities Exchange. The board is divided into several sections, with the top section displaying the exchange's name in Arabic and English. Below this, there are multiple rows of data, likely representing stock prices, market indices, or other financial metrics. The text is in Arabic, and the board is illuminated with blue and white lights.

ومن ناحية العائد على السهم الواحد فقد بلغ العائد على سهم بيمو ١٠٢ ليرة، بنك بيبولس ٤٤ ليرة، بنك سورية الإسلامي ٢٧ ليرة، المصرف الدولي للتجارة والتمويل ١٤٢ ليرة، بنك سورية والمهجر ١٠٦ ليرات، بنك سورية والخليج ٣، ٠ ليرة، فرنسبنك سورية (-٣٧) ليرة، بنك الشرق (-٤٤) ليرة، بنك عودة سورية ١٢٥ ليرة، البنك العربي سورية ٣١ ليرة، بنك الأردن سورية (-٢٧) ليرة، بنك قطر الوطني (-٢٩) ليرة بنك الشام الإسلامي (-٧٤ ليرة).

يشار إلى أن العائد على السهم الواحد تم حسابه بتقسيم صافي الأرباح على عدد الأسهم في نهاية السنة دون استخدام طريقة المتوسط المرجح لعدد الأسهم، وهي الطريقة التي اتبعها بنك عودة في حساب العائد على السهم نظراً لأن البنك قام بزيادة رأسماله في عام ٢٠٠٩ من ٢,٥ مليار ليرة إلى ٥ مليارات ليرة، ليصبح عدد الأسهم المصدرة ٥ ملايين سهم بدلاً من ٢,٥ مليون سهم.

وفيما يلي نرفق الجداول التي تتضمن عدداً من المؤشرات الرئيسية المهمة للمصارف الخاصة العاملة في السوق السورية حتى نهاية عام ٢٠٠٩ مقارنة بالعام السابق ٢٠٠٨، وهي الموجودات والربح الصافي والعائد على السهم الواحد والقيمة الدفترية للسهم، وصافي التسهيلات الائتمانية المباشرة، وودائع العملاء إضافة إلى الجدول الرئيس المتضمن اسم البنك ورأس المال وعدد الأسهم المصدرة وعدد الفروع لكل بنك.

٢٠٠٨، ويمكننا تقسيم هذه المصارف من حيث صافي الأرباح المحققة في ثلاث مجموعات وتضم المجموعة الأولى الشركات التي تراجعت أرباحها في ٢٠٠٩ مقارنة بالعام السابق وهي بنك بيمو السعودي الفرنسي -٧,٩٪، بنك بيبولس سورية -١٠,١٪، بنك سورية والمهجر -١,٧٪، البنك العربي -٢,٣٢٪، بينما المجموعة الثانية وفيها الراجحون وهم بنك سورية الدولي الإسلامي +٩٨,٣٪، المصرف الدولي للتجارة والتمويل +٤٥,٦٪، بنك عودة سورية +٧٠,٨٪، ثم بنك سورية والخليج الذي انتقل من خاتمة الخاسرين إلى الراجحين حيث بلغت خسائره في عام ٢٠٠٨ نحو ١٥٨ مليون ليرة لكنه استطاع في عام ٢٠٠٩ الانتقال لتحقيق الأرباح -وإن بقيمة متواضعة- بلغت نحو مليوني ليرة.

أما المصارف التي حققت خسائر في النتائج السنوية فعددها خمسة، ويتصدرها بنك الشام الإسلامي الذي حقق خسائر كبيرة وصلت إلى ٣٦٦ مليون ليرة، مقابل خسائر قدرها ١٥٧ مليون ليرة عام ٢٠٠٨، علماً أن المصرف مر على بدء عمله أكثر من سنتين ونصف السنة ولا بد من ذكر أن البنك يسهم بنسبة ٩٩٪ من رأسمال شركة أموال الشام الإسلامية للخدمات المالية البالغ ٢٠٠ مليون ليرة، أما بقية المصارف فتأتي خسائرها نتيجة تكاليف ونفقات التأسيس المرتفعة وخاصة أن هذه المصارف بدأت عملها في العامين الأخيرين ٢٠٠٨ و٢٠٠٩، وهي بنك قطر الوطني سورية، فرنسبنك، بنك الشرق بنك الأردن سورية.

نقدم في هذا التقرير عرضاً للبيانات المالية النهائية للمصارف السورية الخاصة حتى نهاية عام ٢٠٠٩، ماعدا بنك سورية والخليج الذي لم يتم نشر بياناته النهائية حتى تاريخ إعداد هذا التقرير، لذلك تم الاعتماد على البيانات الأولية للبنك، وقد بلغ عدد المصارف الخاصة العاملة في السوق السورية إلى ١٣ مصرفاً منها مصرفان إسلاميان، وبلغ عدد الفروع لهذه المصارف ١٥٨ فرعاً، ونذكرها مع تاريخ بدء عمل كل منها: بنك بيمو السعودي الفرنسي (٢٠٠٤/١/٤) المصرف الدولي للتجارة والتمويل (٢٠٠٤/٦/٦) بنك سورية والمهجر (٢٠٠٤/١/٦)، بنك بيبولس سورية (٢٠٠٥/١٢/٥)، بنك عودة سورية (٢٠٠٥/٩/٢٨)، البنك العربي سورية (٢٠٠٦/١/٢)، بنك سورية الدولي الإسلامي (٢٠٠٧/٩/١٥)، بنك سورية والخليج (٢٠٠٧/٦/١٣)، فرنسبنك (٢٠٠٨/١/١٥) بنك الأردن سورية (٢٠٠٨/١١/٨)، بنك الشرق (٢٠٠٩/٥/٣)، بنك قطر الوطني سورية (٢٠٠٩/١١/١٥)، بنك الشام الإسلامي (٢٠٠٧/٨/٢٧) وهو البنك الوحيد غير المستكمل لرأسماله البالغ ٥ مليارات ليرة، ويبلغ مجموع رأسمال المدفوع لهذه المصارف ٤٢ مليار ليرة، أما عدد الأسهم المصدرة فهو ٧٦,٥ مليون سهم، ولا بد من الإشارة إلى أن ثمانية من هذه المصارف مدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية وهي البنك العربي، بنك سورية والمهجر، بنك بيمو، بنك عودة، بنك بيبولس، بنك سورية الدولي الإسلامي، المصرف الدولي للتجارة والتمويل، وأخيراً بنك قطر الوطني سورية الذي بدأ التداول عليه بتاريخ ٢٠١٠/٤/٢٦ بسعر إدراج ٤٧١ ليرة وهو القيمة الدفترية للشركة حتى نهاية ٢٠٠٩.

وصلت موجودات المصارف الخاصة مع نهاية عام ٢٠٠٩ إلى نحو ٥٠٦ مليارات ليرة سورية مقابل ٢٨٨ مليار ليرة في عام ٢٠٠٨، أي بنمو قدره ٢٠٪، ونمت صافي الإيرادات في ٢٠٠٩ بنسبة ٣٠٪ لتصل إلى ١١,٣ مليار ليرة مقابل ٨,٦ مليارات ليرة في العام السابق، لكن الأرباح الصافية تراجعت بنسبة ٨٪ في ٢٠٠٩ فبلغت ٢,٢ مليار ليرة مقابل ٢,٥٥ مليار ليرة في عام

المصارف الخاصة العاملة في السوق السورية حتى نهاية ٢٠٠٩

اسم المصرف	تاريخ بدء العمل	رأس المال المدفوع	عدد الأسهم المصدرة	عدد الفروع ٢٠٠٩	عدد الفروع ٢٠٠٨
بنك بيمو السعودي الفرنسي	4/1/2004	3,250,000,000	6,500,000	30	20
بنك سورية والمهجر	6/1/2004	3,000,000,000	6,000,000	21	14
المصرف الدولي للتجارة والتمويل	6/6/2004	3,000,000,000	6,000,000	26	16
بنك عودة سورية	28/9/2005	5,000,000,000	5,000,000	21	14
بنك بيبيلوس سورية	5/12/2005	2,000,000,000	4,000,000	9	6
البنك العربي سورية	2/1/2006	3,000,000,000	6,000,000	16	9
بنك سورية والخليج	13/6/2007	3,000,000,000	6,000,000	8	3
بنك الشام الإسلامي	27/8/2007	2,500,000,000	5,000,000	5	2
بنك سورية الدولي الإسلامي	15/9/2007	5,000,000,000	10,000,000	8	6
فرنسبنك سورية	15/1/2008	1,750,000,000	3,500,000	3	0
بنك الأردن سورية	8/11/2008	3,000,000,000	6,000,000	7	0
بنك الشرق	3/5/2009	2,500,000,000	2,500,000	3	0
بنك قطر الوطني سورية	15/11/2009	5,000,000,000	10,000,000	1	0
المجموع		42,000,000,000	76,500,000	158	90

المصرف	الموجودات ٢٠٠٨	الموجودات ٢٠٠٩	نسبة النمو %
بنك بيمو السعودي الفرنسي	89,301,194,577	101,967,500,394	14.2%
بنك سورية والمهجر	68,638,651,000	72,659,427,000	5.9%
المصرف الدولي للتجارة والتمويل	52,098,310,280	68,670,083,953	31.8%
بنك عودة سورية	58,599,267,806	75,547,091,806	28.9%
بنك بيبيلوس سورية	26,342,073,531	32,699,785,959	24.1%
البنك العربي سورية	32,267,342,544	34,286,507,978	6.3%
بنك سورية والخليج	7,812,933,989	12,131,919,402	55.3%
بنك الشام الإسلامي	10,260,404,155	11,073,570,891	7.9%
بنك سورية الدولي الإسلامي	35,890,645,832	63,605,896,873	77.2%
فرنسبنك سورية	2,057,063,719	13,531,169,510	557.8%
بنك الأردن سورية	1,732,155,837	9,441,645,761	445.1%
بنك الشرق	3,063,554,048	5,025,622,618	64.0%
بنك قطر الوطني سورية	0	5,660,006,898	0
المجموع	388,063,597,318	506,300,229,043	30.5%

المصرف	الربح الصافي ٢٠٠٨	الربح الصافي ٢٠٠٩	نسبة النمو %
بنك بيمو السعودي الفرنسي	732,006,399	661,204,477	-9.7%
بنك سورية والمهجر	646,947,568	635,976,310	-1.7%
المصرف الدولي للتجارة والتمويل	583,493,459	849,785,753	45.6%
بنك عودة سورية	365,602,314	624,544,195	70.8%
بنك بيبيلوس سورية	196,602,556	176,808,018	-10.1%
البنك العربي سورية	270,486,890	183,445,423	-32.2%
بنك سورية والخليج	(158,558,845)	1,985,606	-101.3%
بنك الشام الإسلامي	(76,302,339)	(368,055,827)	382.4%
بنك سورية الدولي الإسلامي	134,736,482	267,164,718	98.3%
فرنسبنك سورية	(96,877,730)	(129,994,909)	34.2%
بنك الأردن سورية	1,259,311	(159,107,805)	-12734.5%
بنك الشرق	(40,038,347)	(110,968,662)	177.2%
بنك قطر الوطني سورية	0	(288,121,832)	0
المجموع	2,559,357,718	2,344,665,465	-8.4%

المصرف	ودائع العملاء ٢٠٠٨	ودائع العملاء ٢٠٠٩	نسبة النمو %
بنك بيمو السعودي الفرنسي	78,211,137,833	91,534,491,044	17%
بنك سورية والمهجر	62,534,728,759	66,153,869,190	5.8%
المصرف الدولي للتجارة والتمويل	37,207,159,116	50,491,819,912	35.7%
بنك عودة سورية	48,538,813,633	64,637,730,550	33.2%
بنك بيبيلوس سورية	20,454,588,239	26,857,908,557	31.3%
البنك العربي سورية	26,063,279,744	25,796,502,420	-1%
بنك سورية والخليج	3,173,400,000	8,600,000,000	171%
بنك الشام الإسلامي	5,689,377,748	6,167,789,338	8.4%
بنك سورية الدولي الإسلامي	22,238,028,502	42,702,687,874	92%
فرنسبنك سورية	0	7,024,191,450	0
بنك الأردن سورية	191,947,353	4,164,055,530	2069.4%
بنك الشرق	0	2,319,325,165	0
بنك قطر الوطني سورية	0	117,114,364	0
المجموع	304,302,460,927	396,567,485,394	30.3%

المصرف	القيمة الدفترية ٢٠٠٨	القيمة الدفترية ٢٠٠٩	نسبة النمو %
بنك بيمو السعودي الفرنسي	773	678	-12.3%
بنك سورية والمهجر	658	733	11.4%
المصرف الدولي للتجارة والتمويل	702	793	13.0%
بنك عودة سورية	1227	1226	-0.1%
بنك بيبيلوس سورية	530	575	8.5%
البنك العربي سورية	551	555	0.7%
بنك سورية والخليج	445	446	0.2%
بنك الشام الإسلامي	438	365	-16.7%
بنك سورية الدولي الإسلامي	492	518	5.3%
فرنسبنك سورية	(472)	(438)	-7.2%
بنك الأردن سورية	500	474	-5.2%
بنك الشرق	984	942	-4.3%
بنك قطر الوطني سورية	0	471	0
المصرف	العائد على السهم ٢٠٠٨	العائد على السهم ٢٠٠٩	نسبة النمو %
بنك بيمو السعودي الفرنسي	146	102	-30.1%
بنك سورية والمهجر	108	106	-1.9%
المصرف الدولي للتجارة والتمويل	97	142	46.4%
بنك عودة سورية	146	125	-14.4%
بنك بيبيلوس سورية	49	44	-10.2%
البنك العربي سورية	45	31	-31.1%
بنك سورية والخليج	(26)	0.3	-101.2%
بنك الشام الإسلامي	(15)	(74)	393.3%
بنك سورية الدولي الإسلامي	13	27	107.7%
فرنسبنك سورية	(28)	(37)	32.1%
بنك الأردن سورية	0.42	(27)	-6528.6%
بنك الشرق	(16)	(44)	175.0%
بنك قطر الوطني سورية	0	(29)	0
المصرف	التسهيلات الائتمانية المباشرة ٢٠٠٨	التسهيلات الائتمانية المباشرة ٢٠٠٩	نسبة النمو %
بنك بيمو السعودي الفرنسي	26,722,447,495	28,171,538,869	5.4%
بنك سورية والمهجر	18,134,393,492	19,391,381,923	6.9%
المصرف الدولي للتجارة والتمويل	19,035,703,780	27,135,004,969	42.5%
بنك عودة سورية	19,305,771,518	26,100,199,495	35.2%
بنك بيبيلوس سورية	10,561,181,599	16,285,005,596	54.2%
البنك العربي سورية	12,245,455,796	17,121,818,233	39.8%
بنك سورية والخليج	4,128,400,000	4,500,000,000	9.0%
بنك الشام الإسلامي	2,004,433,450	4,216,152,740	110.3%
بنك سورية الدولي الإسلامي	12,202,855,752	16,861,236,283	38.2%
فرنسبنك سورية	0	2,358,128,720	0
بنك الأردن سورية	19,129,518	4,147,328,319	21580.3%
بنك الشرق	0	1,429,336,304	0
بنك قطر الوطني سورية	0	0	0
المجموع	124,359,772,400	167,717,131,451	34.9%

أهمية الوعي التأميني ودور وسائل الإعلام



أ. آلان هنري
المدير التنفيذي لمركز رويال
للدراستات القانونية والتدريب

كل شيء في عالمنا الحديث يحتاج إلى تأمين، فهو ضروري جداً سواء كنا نتحدث عن لعبة كرة قدم أو حفلة موسيقية؛ عن شراء سيارة أو بناء مشروع تجاري؛ عن الغواصات أو الأقمار الصناعية. التأمين اليوم هو صناعة متعددة الوجوه، مطلوبة وتتطور باستمرار، وهي تقوم على حماية الأفراد والشركات والحكومات ضد المخاطر والاضطرابات المالية، وقد أدى هذا إلى تحول مفهوم التأمين إلى حجر زاوية في حياتنا وفي النسيج الاقتصادي والاجتماعي لمجتمعنا، وتتألف صناعة التأمين من مئات وآلاف الوظائف، وهي صناعة بالغة الأهمية للاقتصاد في جميع بلدان العالم تقريباً.

أن خصائص السوق في المنطقة العربية مختلفة تماماً عنها في مناطق أخرى من العالم، والفروق الرئيسية تتعلق بالموقف من المخاطرة وبغياب الوعي التأميني، وبما أن الشرق الأوسط هو مزيج من اقتصاديات غنية واقتصاديات فقيرة فإن كثافة التأمين واختراقه لبعض هذه البلدان يظهر أن الإنفاق في مجال التأمين على الحياة منخفض جداً.

يمر العالم اليوم في مرحلة النقاثة إثر أزمة مالية عالمية تركت أثرها في جميع أوجه النشاط الاقتصادي، وفي حين أننا نركز على منطقة الشرق الأوسط ولا سيما على صناعة التأمين فيها، فإن الكثير من شركات التأمين قد تضررت أيضاً، وإذا كانت شركات التأمين هنا لم تتأثر بالقدر الذي تأثرت به المجموعة العالمية الأميركية (AIG) مثلاً، إلا أنها بالمقابل تأثرت بانتهاء أسواق الأسهم، والجدير ذكره أن اقتصاديات المنطقة تولي منذ فترة أهمية كبيرة لقوانين التأمين، وهو منهج صحيح لبناء مستقبل واضح لهذه الصناعة في المنطقة، والتي يُعتقد على نطاق واسع أنها بلغت سن الرشد!

المسلمة، ويمكنه بالفعل أن يوسع سوق التأمين في المناطق التي تشهد نمواً محدوداً في التأمين التقليدي.

شهد العديد من منتديات ومؤتمرات التأمين التي عقدت في المنطقة بتواتر منتظم طوال السنة تركيزاً ثابتاً على زيادة الوعي التأميني بعد أن اتخذت صناعة التأمين في المنطقة اتجاه نمو جديداً بالكامل، وتحولت إلى عامل مهم في مختلف الاقتصاديات، وقد غطت برامج التوعية مواضيع مثل "مفهوم التأمين"، و"ما التأمين على الحياة؟" و"ما التأمين العام؟" و"قنوات التوزيع في التأمين"، و"شكاوى أصحاب عقود التأمين" ومن الجدير بالذكر أن هذه المبادرات من طرف فعاليات القطاع ساعدت كثيراً في توسيع قاعدة الزبائن الواعين.

ويقع على عاتق صناعة التأمين أن تشرح للزبائن وللجمهور العريض تفسير قوانين التأمين وشروط التأمين العام، ومهارات المقارنة والتوصل إلى النتائج من عروض التأمين، كما أن الزبائن الواعين يتركون أثراً إيجابياً في شركات التأمين أيضاً، وتترك المعرفة بالتأمين وبصناديق

واليوم أكثر من أي وقت مضى، تدرك الأطراف الرئيسية في صناعة التأمين، مثل السلطات القانونية والجمعيات الصناعية، ضرورة الوعي التأميني، وهذه خطوة إيجابية حقاً حين تكون وتيرة التغير في ازدياد بفضل عوامل شتى، ويكون صغار السن هم الأغلبية العظمى من شعوب كثير من البلدان، الأمر الذي يرتب أعباء كبيرة على الموارد المحدودة وعلى سوق العمل، في مثل هذه الظروف، يكون مستوى التأمين على الحياة مرتفعاً، ويتوافر الوعي الصحيح، يمكن أن يصبح هذا القطاع مكوناً جوهرياً في شبكة الحماية الاجتماعية التي تحتاجها كل المجتمعات.

المملكة العربية السعودية، على سبيل المثال، فيها شعب فتي، نصفه تحت سن ٢١ سنة، ومن ثم فإنها تشكل سوقاً كبيرة لمنتجات وخدمات التأمين على الحياة، كما أن للتأمين على الحياة تبريره الشرعي في الإسلام، غير أن سنوات من سوء الفهم والاعتقادات الخاطئة ولدت عقبات نفسية معادية للتأمين في الثقافة الإسلامية، والتأمين التكافلي سبيل لتفكيك وإزالة هذه العقبات، فهذا النوع من التأمين يمكنه تقديم الكثير في البلدان

في السنوات القليلة الماضية، أدى تأسيس شركات التأمين التكافلي، التي تطبق المبادئ الإسلامية ليس فقط إلى جذب كميات كبيرة من الأموال الجديدة، بل برز كمحرك للنمو، فقد حقق الكثير من شركات التأمين (التقليدية والتكافلية) في السنة الماضية معدلات نمو عالية تجاوزت ١٠٪ في العديد من أسواق المنطقة، ومع ذلك يبقى اختراق شركات التأمين لمنطقة الشرق الأوسط ضعيفاً إلى حد كبير، ولا سيما في مجال التأمين الشخصي، والسبب الرئيسي في ذلك هو بكل وضوح غياب الوعي التأميني.

ونتيجة لما تظهره اقتصاديات المنطقة من علامات نمو إيجابية وزيادة الإمكانات الواعدة لصناعة التأمين، فقد تأسس الكثير من الشركات الجديدة، وتحاول شركات عالمية عملاقة أن تحصل على موطنٍ قدم لها في المنطقة، غير

العربية تشرح للقارئ أبسط مبادئ التأمين حيث يأمل مروجوها سد النقص الموجود في الوعي التأميني في المنطقة، وسرعان ما تحولت الطريقة الكرتونية البسيطة التي تبنتها "تأميننا" في شرح التأمين ومبادئه وأصنافه المختلفة وفوائده.. الخ إلى نقطة تحول لدى الكثير من الناس ممن لم يحاولوا يوماً فهم التأمين على المستوى الشعبي، وقد رحبت المدارس والجامعات بـ "تأميننا" في صفوفها، وكذا فعلت الكثير من الشركات، وربما يمكن وصف مبادرة "تأميننا" على أنها برنامج التوعية الحقيقي للمنطقة! ومع تحول معظم الاقتصاديات باتجاه تبني برامج التأمين الصحي والتأمين على السيارات ومع تحسن أطر العمل القانوني في بلدان كثيرة وظهور اهتمام الكثير من اللاعبين الجدد في المنطقة، بمن فيهم العمالقة العالميون، يترتب على وسائل الإعلام مسؤولية ضخمة في ترويج الوعي السليم بخدمات ومنتجات التأمين بين الجمهور العريض عموماً، والزبائن الأفراد والشركات بشكل خاص.

أساسياً أو حتى استضافت مثل هذه المؤتمرات وهذا مجرد مثال على جدية تعامل عالم الإعلام مع قطاع التأمين في المنطقة. وكما في بقية الاقتصاديات النامية في العالم، زادت شركات التأمين في المنطقة اهتمامها بالإعلان وبالترويج لخدماتها ومنتجاتها، كي تصل إلى شرائح واسعة من الجمهور عبر مختلف وسائل الإعلام، من الرسائل النصية إلى الإعلانات في فترة الذروة، كان دور وسائل الإعلام قوياً جداً في إيصال الرسالة الصحيحة للتأمين. ومن الجدير بالذكر أيضاً أن مركزاً إعلامياً غير ربحي اسمه "شركة تأميننا" ومقره البحرين قد تأسس عام ٢٠٠٩ بدعم من وبالتعاون مع الهيئة المسؤولة عن التأمين في البحرين، وهي البنك المركزي (CBB)، واتحاد الصناعة المحلية (BIA)، وشركات تأمين إقليمية مثل ميدغولف ويضع شركات تأمين أخرى، و"تأميننا" هي شخصية كرتونية جذابة ومحبوبة لعلامة تجارية تروج بشكل جيد للتأمين عبر نشر كتب باللغة

التقاعد أثراً كبيراً في النشاط الفعال لشركات التأمين في مجتمعات الشرق الأوسط التي تتصف بنسبة عالية من الشباب.

وتلعب وسائل الإعلام دوراً بالغ الأهمية في جميع جوانب الحياة والنشاط الاقتصادي في مختلف أرجاء العالم، فهي تمارس دوراً لا يني يتزايد في تطوير العمل التأميني في المنطقة، سواء عبر الإعلام المطبوع أو الإلكتروني أو الإذاعة أو التلفزيون، كما أن التنامي المتزايد لصناعة التأمين أضاف إلى صحافة التأمين مجالات متخصصة ذات انتشار مثل "البوليصة"، و"مجلة الشرق الأوسط للتأمين"، و"البيان" وغيرها، والتي تؤدي أدواراً متزايدة الأهمية في تزويد الزبائن الموجودين والمحتملين بأخبار ووقائع صناعة التأمين.

ولم يقتصر دور وسائل الإعلام على مجرد نقل مختلف المنتديات والمؤتمرات المتعلقة بصناعة التأمين إلى السوق الواسعة، بل شاركت في السنوات الأخيرة في هذه البرامج بصفتها راعياً

خدماتنا في المشرق العربي للتأمين

- التأمين على آليات ومعدات المقاويل والأجهزة الإلكترونية
- تأمين السيارات الشامل والإلزامي والبطاقة البرتقالية
- تأمين نقل البضائع
- التأمين الصحي والتأمين على الحياة وتأمين السفر

- التأمين ضد الحريق والأخطار الخاصة
- التأمين على النقص وخيانة الأمانة
- تأمين المسؤولية المهنية والأخطاء الطبية
- تأمين المقاويل ضد جميع الأخطار
- تأمين المسؤولية العامة تجاه الغير

• فرع حلب
شارع بارون - مقابل المتحف الوطني
هاتف: 021 2124751
فاكس: 021 2119451
بريد إلكتروني: aleppo@aoic-sy.com

• فرع اللاذقية
شارع 8 آذار - بناء بنك بيمو
هاتف: 041 455543
فاكس: 041 455546
بريد إلكتروني: latakia@aoic-sy.com

• فرع طرطوس
البرانية - شارع مديرية الجمارك - موقف وكالة الكبا
هاتف: 043 225532
فاكس: 043 225134
بريد إلكتروني: tartous@aoic-sy.com

• المركز الرئيسي - دمشق
أبو رمانة - شارع الملك عبد العزيز - بناء المحاربين القدماء
هاتف: 011 3352100
فاكس: 011 3352110
بريد إلكتروني: info@aoic-sy.com

• فرع حمص
شارع الدبلان - بناء أبو الخير
هاتف: 031 2237076
فاكس: 031 2237088
بريد إلكتروني: homs@aoic-sy.com

لمزيد من المعلومات 9323

هَمَّكَ بِقَلْبِنَا..



شركة المشرق العربي للتأمين
(ش.م.م) - سورية



أ. هراير كويومجيان
رئيس قسم التدريب والتوظيف في شركة
ALLIANZ SNA

بالركيزة الخامسة، وهي مواردنا البشرية، أي موظفو البيع والعاملون في مختلف قنوات التوزيع الذين يتواصلون بشكل مباشر مع "الزبائن"، فما الذي نقوم به في هذا الشأن؟ هل نحن نستثمر فيه بشكل كاف وفعال؟

موظفو البيع هم في نهاية المطاف واجهتنا وهم -برأيي- الأساس، إنهم سفراؤنا إلى الزبائن إنهم أفضل وسيلة إعلام تبنّاها في المرحلة الحالية، فكوادر البيع هم وسائل إعلان حية مرئية ومسموعة، وهم يستطيعون بناء الميزة التنافسية أكثر من جميع العوامل الأخرى كالمنتج والسعر والترويج والمكان. هؤلاء الجنود هم القوة الحقيقية التي ترجح الكفة لمصلحتنا وتنقل الزبائن من مستوى الرضا إلى مستوى الولاء.

إن وسيلة الإعلام التي تصنع الفرق الحقيقي غير ظاهرة ولكنها شديدة القرب منا، بل إنها في الحقيقة داخل شركاتنا، أقصد إنهم موظفونا وما لم ننظر إليهم بطريقة مختلفة وبمنظور مختلف، فإننا لن نحصل على أفضل النتائج من استثمارنا لكسب الزبائن، فلنتجرباً جميعاً على الاعتراف بهؤلاء الناس والاستثمار فيهم والحفاظ عليهم، من خلال استبقاء الكوادر المتميزة وتشجيع ميزاتهم في مجال المعرفة والموقف والمهارات والعادات، وهذا لا يتحقق إلا عبر التدريب والتطوير المستمر، وبهذه الطريقة فقط نكسب الولاء الفعلي لزبائن نستطيع أن نسهمهم المؤيدين المتحمسين.

شركات التأمين ووسائل الإعلام

والسؤال هو: كيف نسهم؟ هل يكفي أن نقول للمجتمع بإعلاناتنا المختلفة إننا نحن الأفضل؟ كلا أيها السادة...

كما تعلمون جميعاً، تدرج وسائل الإعلام ضمن فقرة الركائز الأربع للتسويق، وهي للتذكير: المنتج، السعر، الترويج (هنا تقع وسائل الإعلام) والمكان.

أولاً بالنسبة للمنتج، معظمنا ينتج ويسوق منتجات متشابهة، صحيح أنها غير متطابقة، إذ قد يوجد لدى شركة معينة ميزة غير موجودة لدى الشركات الأخرى، ولكن من جهة أخرى، يمكن أن يكون لدى منافسينا أيضاً ميزات ليست لدينا وعلى أي حال، فإن معظم شركاتنا متشابهة من حيث الهيكل والخطط، ومن ثم فإن المنتج يحد ذاته ليس هو الذي يشكل الميزة التنافسية اليوم. أما بالنسبة للركيزة الثانية، وهي السعر (وفي حالتنا قسط التأمين)، فتحن أيضاً متشابهون دون شك، مع هامش لا يتجاوز ١٠-١٥٪، ومن ثم فإن السعر أيضاً لا يكفي وحده لتحقيق التميز.

وبالنسبة للركيزة الثالثة وهي الترويج، فإن معظم -إن لم يكن- جميع شركات التأمين تستخدم الترويج بمختلف وسائله من تغليف ودعاية وإعلان وغيرها، ولاشك في أننا جميعاً نتقن فنون التصميم، ذلك أننا نستخدم قدرات وابتكارات مختلف شركات الإعلان، ولكن هل نقنع زبائننا أننا الأفضل بهذه الطريقة؟ كلا... بقيت لدينا الركيزة الأخيرة، وهي المكان، هنا لدينا أمر مؤكد وهو فخامة مكاتبنا، ومبانينا وبهاء ديكوراتنا، إضافة إلى الفروع العديدة التي نفتتحها في مختلف المناطق، ومع ذلك ليس هذا هو ما يشكل "القيمة المضافة الأساسية"، لاسيما إذا تذكرنا أن عدد الزبائن الذين يعرفون هذه التفاصيل أو الذين يزورون مبانينا خلال سنوات التأمين قليل، بل قليل جداً!

أمام هذه الركائز الأربع المشهورة والمكلفة والتي لا تضمن سوى الحد الأساسي من رضا الزبائن، ما الأدوات الأخرى التي يمكننا استخدامها لنقل جميع زبائننا من مستوى الرضا عن المنتج والسعر والترويج والمكان إلى مستوى الولاء للشركة؟ ما أردت التشديد عليه هو أن الركائز الأربع المذكورة أعلاه يمكن أن تشد الزبون إلينا وتحقق رضاه، لكن بناء الولاء يتطلب الاستثمار في وسائل إعلام مختلفة، وهذه الوسائل هي ما يعرف

التأمين ووسائل الإعلام صناعتان واعدتان ومهمتان ومؤثرتان في كل اقتصاد، كل منهما تقدم حلولاً لمجتمعاتنا؛ الأولى تؤمن حماية حقيقية ضد مختلف المخاطر، بينما تشكل الثانية أداة تعزيز ودعم للأولى في مجال الصورة والمعلومة ويكمن دور مختلف وسائل الإعلام في إظهارنا بأفضل شكل وبالطريقة التي يرغب الزبائن في رؤيتها.

ونحن -كشركات تأمين- نستطيع أن ننقل عبر وسائل الإعلام الرسالة التي نريد إيصالها إلى عقول وقلوب زبائننا بشكل محدد، ونستقطب منهم الشريحة المستهدفة التي تشكل سوق التأمين.

ولكن هل "المكياف" التجميلي الذي تقدمه مختلف وسائل الإعلام كاف كوسيلة فعالة في زماننا؟ إذا تذكرنا أننا نعيش في حقبة التغيير، حيث يغدو النجاح أصعب يوماً بعد يوم، فإن الحقيقة الوحيدة الثابتة هي التغيير **فهل تكفي اليوم الصورة التي نسوقها لمجتمعاتنا من خلال الإعلانات فحسب؟**

لاشك في أن هذه الصورة مفيدة ولكن لابد من الحفاظ على المصادقية والثقة وتعزيزهما، سواء على مستوى المصادقية الشخصية، أو على مستوى الثقة بعلاقتنا وسلوكنا. إن مفهوم شركة التأمين الجديرة بالثقة اليوم يتجاوز مستوى الثقة الشخصية إلى الثقة المؤسسية والسوقية والمصادقية الاجتماعية.

ونقصد هنا بمستوى الثقة المؤسسي انسجام الأنظمة والإجراءات والعمليات في كل شركة من شركاتنا، هل تعكس أنظمتنا وعملياتنا وإجراءاتنا النزاهة والقدرة على تحقيق النتائج المرجوة؟ سؤال صغير يحتاج إلى جواب كبير وصادق، ثانياً على مستوى ثقة السوق، هل تعكس سمعتنا الرضا الحقيقي وتفرس الولاء لشركتنا؟ سؤال مهم آخر يحتاج اليوم إلى جواب كي نستمر إلى الغد.

أخيراً وليس آخراً، هناك الثقة الاجتماعية بشركاتنا من حيث مساهماتنا تجاه المجتمع والأهالي، فلكل شركة تأمين اليوم واجب أخلاقي وأدبي ومالي تجاه المجتمع الذي تعمل معه أو من خلاله.

شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين

تأسست عام ١٩٧٤
رأس مالها: ٥٠,٠٠٠,٠٠٠ دولار
مقرها: دمشق- مزة فيلات شرقية- مقابل اتحاد
كتاب العرب
رئيس مجلس الإدارة: د. عزيز صقر
ص.ب: ٥١٧٨ / دمشق- سورية
هاتف: ٠٠٩٦٣-١١-٦١٣٢٥٩٢-٦١٣٢٥٩٣
فاكس: ٠٠٩٦٣-١١-٦١١٣٤٠٠
البريد الإلكتروني:
www.arabunionre-sy.com
الموقع الإلكتروني:
Aure-e@scs-net.org
Aure.e@mail.sy

المؤسسة العامة السورية للتأمين

تأسست عام ١٩٥٢
مؤسسة حكومية عامة تمارس جميع أعمال التأمين
وإعادة التأمين.
رأس مالها / ٢٠٠٠٠٠٠٠٠٠ / مليار ل.س.
مقرها الرئيسي: مدينة حمص / شارع أبو العوف.
يتبع لها ١٣ فرعاً في جميع المحافظات السورية.
ويتبع لها ١٤ مكتباً في المدن والمناطق المختلفة.
رئيس مجلس الإدارة: د. عادل قضماني.
المدير العام/ نائب الرئيس: أ. سليمان الحسن.
ص.ب: ٢٢٧٩
هاتف: ٠٠٩٦٣-٣١-٢٤٥١١٧٣-٢٤٥١١٧٤ /
فاكس: ٠٠٩٦٣-٣١-٢٤٥١١٩٠ /
البريد الإلكتروني:
syriansur@mail.sy
syriansur@syrian-insurance.com
الموقع الإلكتروني:
www.syrian-insurance.com

الشركة السورية العربية للتأمين

تأسست عام ٢٠٠٦
رأس مالها: ١,٠٠٠,٠٠٠,٠٠٠
مقرها الرئيسي: دمشق- أبورمانة- شارع شبيب
أرسلان- جانب كنيسة يوحنا الدمشقي- بناء
السفارة السويدية.
عدد الفروع: ٤ /
رئيس مجلس الإدارة: الأستاذ محمد نجيب
العساف
المدير العام: الأستاذ باسل عبود
ص.ب: ١١٠٥٤ / دمشق- سورية
هاتف: ٠٠٩٦٣-١١-٣٣٤٨٠٣٥-٩٢٠٦
فاكس: ٠٠٩٦٣-١١-٣٣٤٨٠٣٩
البريد الإلكتروني:
contactus@syrian-arab.com
الموقع الإلكتروني:
www.syrian-arab.com

الشركة المتحدة للتأمين

تأسست عام ٢٠٠٦
رأس مالها: ٨٥٠,٠٠٠,٠٠٠
مقرها الرئيسي: دمشق- أبورمانة- حديقة المدفع
عدد الفروع: ٩ /
رئيس مجلس الإدارة: د. عبد الرحمن العطار
المدير العام: الأستاذ محمد الصعبي
ص.ب: ٤٤١٩ / دمشق- سورية
هاتف: ٠٠٩٦٣-١١-٣٣٤١٩٣٣ / ٣٣٣٠٢٤١ / ٥٠٤٦
فاكس: ٠٠٩٦٣-١١-٣٣٤١٩٣٤
البريد الإلكتروني:
info@uic.com.sy
الموقع الإلكتروني:
www.uic.com.sy

الشركة الوطنية للتأمين

تأسست عام ٢٠٠٦
رأس مالها: ٨٥٠,٠٠٠,٠٠٠
مقرها الرئيسي: دمشق - المالكي - طريق النهر
عدد الفروع: ١٣/
رئيس مجلس الإدارة: الأستاذ حسان العلي
المدير العام: الأستاذ تيسير مشعل
ص.ب: ٣٣١٤٢ / دمشق - سورية
هاتف: ٠٠٩٦٣-١١-٩٢٤٨-٣٣٤٨٦٧٠
فاكس: ٠٠٩٦٣-١١-٣٣٤٨٦٩٠
البريد الإلكتروني:
info@natinsurance.com
الموقع الإلكتروني:
www.natinsurance.com

الشركة السورية الدولية

للتأمين - آروب

تأسست عام ٢٠٠٦
رأس مالها: ١,٠٠٠,٠٠٠,٠٠٠
مقرها الرئيسي: الروضة - جانب السفارة التركية
عدد الفروع: ٣/
عدد المكاتب: ٣/
رئيس مجلس الإدارة: الأستاذ عمر الأزهرى
المدير العام: الأستاذ بشار الحلبي
ص.ب: ٣٣٠١٥ / دمشق - سورية
هاتف: ٠٠٩٦٣-١١-٩٢٧٩-٣٣٤٨١٤٤
فاكس: ٠٠٩٦٣-١١-٣٣٤٨١٤٤
البريد الإلكتروني:
info@aropesyria.com
البريد الإلكتروني:
www.aropesyria.com

الشركة السورية الكويتية للتأمين

تأسست عام ٢٠٠٦
رأس مالها: ٨٥٠,٠٠٠,٠٠٠
مقرها الرئيسي: أبو رمانة - شارع الملك عبد العزيز
آل سعود - بناء رقم ٤
عدد الفروع: ٣/
رئيس مجلس الإدارة: الأستاذ خالد الحسن
المدير العام: الأستاذ حازم الدويك
ص.ب: ٥٧٧٨ / دمشق - سورية
هاتف: ٠٠٩٦٣-١١-٩٢٧٦-٣٣٢٨٠٦٠
فاكس: ٠٠٩٦٣-١١-٣٣٢٨٠٦٢
البريد الإلكتروني:
info@skicins.com
الموقع الإلكتروني:
www.skicins.com

شركة التأمين العربية - سورية

تأسست عام ٢٠٠٦
رأس مالها: ١,٠٥٠,٠٠٠,٠٠٠
مقرها الرئيسي: دمشق - المزة - خلف مشفى
المواساة
عدد الفروع: ٦/
رئيس مجلس الإدارة: الأستاذ فاروق جود
ص.ب: ٣٤٨٠١ / دمشق - سورية
هاتف: ٠٠٩٦٣-١١-٦٦٢٧٧٤٦
فاكس: ٠٠٩٦٣-١١-٦٦٢٧٧٥٠
البريد الإلكتروني:
arabia-insurance@arabiasyria.com
الموقع الإلكتروني:
www.arabiasyria.com

شركة الثقة السورية للتأمين

تأسست عام ٢٠٠٧
رأس مالها: ٨٥٠,٠٠٠,٠٠٠
مقرها الرئيسي: دمشق - شارع بغداد - جادة مرشد
خاطر - بناء الثقة
عدد الفروع: ٩/
رئيس مجلس الإدارة: الأستاذ طاهر الحراكي
المدير العام: الأستاذ يحيى النوري
ص.ب: ٣٠٥٧٨
هاتف: ٩٨٩٤-٤٤٧٢٦٥١-١١-٠٠٩٦٣
فاكس: ٤٤٧٢٦٥٢-١١-٠٠٩٦٣
البريد الإلكتروني:
mail@trustsyria.com
trustsyria@mail.sy
الموقع الإلكتروني:
www.trustsyria.com

شركة المشرق العربي للتأمين

تأسست عام ٢٠٠٦
رأس مالها: ٨٥٠,٠٠٠,٠٠٠
مقرها الرئيسي: دمشق - عرنوس - مقابل حديقة
السبكي
عدد الفروع: ٤/
رئيس مجلس الإدارة: الأستاذ صائب النحاس
المدير العام: الأستاذ عزت الاسطواني
ص.ب: ٥١٣٨/ دمشق - سورية
هاتف: ٩٣٢٣-١١-٠٠٩٦٣
فاكس: ٣٣٥٢١١٠-١١-٠٠٩٦٣
البريد الإلكتروني:
aoic@insurancesyria.com
الموقع الإلكتروني:
www.insurancesyria.com

شركة الاتحاد التعاوني للتأمين - سولدارتي

تأسست عام ٢٠٠٨
رأس مالها: ١,٠٠٠,٠٠٠,٠٠٠
مقرها الرئيسي: المالكي - جادة البزم - رقم ١٤
عدد الفروع: ٣/
رئيس مجلس الإدارة: الأستاذ محمد عرنوس
المدير العام: الأستاذ بدري فركوح
ص.ب: ٣٣٩٦٥/ دمشق - سورية
هاتف: ٣٠١٦/٣٧٤٢٤١٤-١١-٠٠٩٦٣
فاكس: ٣٧٤٢٤١٥-١١-٠٠٩٦٣
البريد الإلكتروني:
info@solidarity-sy.com
الموقع الإلكتروني:
www.solidarity-sy.com

شركة أدونيس للتأمين سورية (أدير)

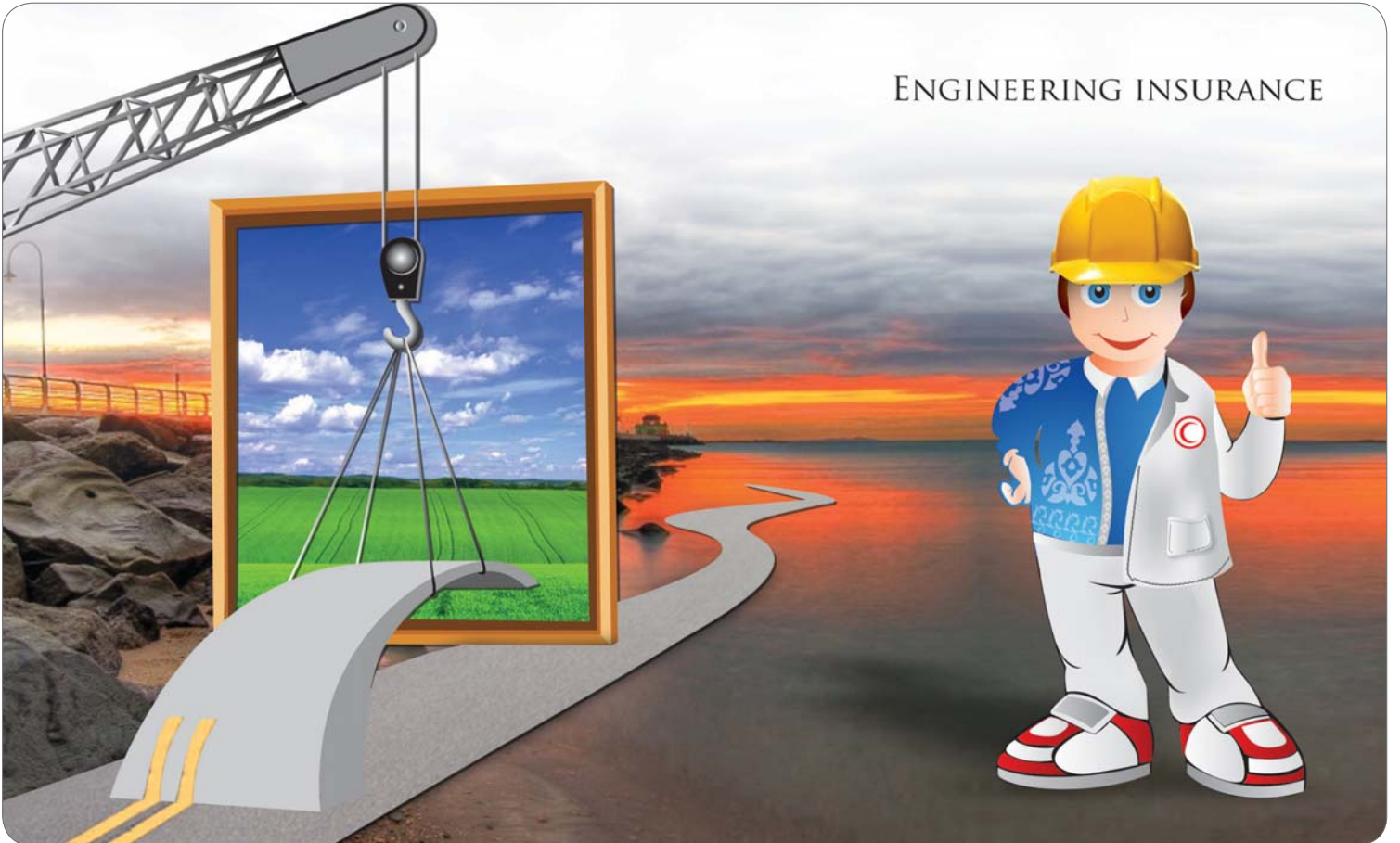
تأسست عام ٢٠٠٧
رأس مالها: ١,٢٥٠,٠٠٠,٠٠٠
مقرها الرئيسي: دمشق - أبورمانة - شارع المهدي
ابن بركة
عدد الفروع: ١/
رئيس مجلس الإدارة: الأستاذ رينيه خلاط
المدير العام: الأستاذ سليمان أبي نادر
ص.ب: ٣٣٥٠٩/ دمشق - سورية
هاتف: ٤٤١٧٧-٣٣٤٤١٧٧-١١-٠٠٩٦٣
فاكس: ٤٤٣٢٤-٣٣٤٤٣٢٤-١١-٠٠٩٦٣
البريد الإلكتروني:
adirsyria@adirinsurance.com
الموقع الإلكتروني:
www.adirinsurance.com

الشركة الإسلامية السورية للتأمين

تأسست عام ٢٠٠٨
رأسمالها: ١,٠٠٠,٠٠٠,٠٠٠
مقرها الرئيسي: دمشق - أوبرمان - شارع الجلاء
عدد الفروع: ٣/
رئيس مجلس الإدارة: الأستاذ يوسف نعمة
المدير العام: المهندس علي نبال
ص.ب: ١٢٧٧٣ / دمشق - سورية
هاتف: ٠٠٩٦٣-١١-٣٣٥٣٣٥٠
فاكس: ٠٠٩٦٣-١١-٣٣٥٣٤٨٧
البريد الإلكتروني:
info@siic.sy
الموقع الإلكتروني:
www.siic-insurance.com

شركة العقيلة للتأمين التكافلي

تأسست عام ٢٠٠٧
رأسمالها: ٢,٠٠٠,٠٠٠,٠٠٠
مقرها الرئيسي: دمشق - ساحة النجمة، شارع
رشدي الشمعة، بناء رقم (٤)
عدد الفروع: ٣/
رئيس مجلس الإدارة: الدكتور بديع الدروبي
المدير العام: الأستاذ فراس العظم
ص.ب: ٦٣٤٥ / دمشق - سورية
هاتف: ٠٠٩٦٣-١١-٣٣٢٨٥٤٤-٩٨٦٢
فاكس: ٠٠٩٦٣-١١-٣٣٢٨٥٤٦
البريد الإلكتروني:
info.al-aqeelahtakaful.com
الموقع الإلكتروني:
www.al-aqeelahtakaful.com





5. Drive safely and carefully. This may sound like a no-brainer but many people don't realize that driving safely is very important. Not only for your general health and well being but for your pocket book. Simply put, insurance companies love safe drivers and reward them with the best rates. They also penalize those that file excessive claims. Therefore do your best to avoid accident claims at all costs.

6. Don't drive too much. Another way to lower your premiums is to simply not drive your car much. For instance, if you only drive recreationally and not to and from work, you may be en-

titled to a certain reduction in insurance premiums.

7. Request applicable discounts. Just like there are safe driver discounts, there are also AAA, student discounts, anti-theft device discounts, multi family, and multi policy discounts, etc. You simply have to be willing to request discounts. To do so, contact your insurance company and ask them if you're entitled.

8. Negotiate to get best deal. Another way to get your insurance reduced is to negotiate. If you have written quotes from another insurance company then take it to your existing in-

surer and see if they would be willing to match it. Many times they are willing to "make a deal" in order to avoid you going elsewhere for your insurance needs.

9. Consider moving. Insurance companies base their rates on level of crime in your neighborhood. Therefore it is likely that you may be charged less money if you live in what is considered a "safer neighborhood" than one that is not.

10. Consider changing jobs. Insurance companies consider certain professions riskier than others. For example, taxi drivers pay more insurance than other professionals and so do pizza delivery personnel. One way to save money is to not work in a field insurance companies consider risky.

In conclusion, you can save money on your car insurance. You just have to be diligent in finding best insurance company, buy the right car, increase your deductible, protect your car, drive safely, don't drive too much, request applicable discounts, negotiate to get best deal, and consider moving and changing jobs. If you do this, you'll not only receive the best deal on your car insurance but you'll have peace of mind in knowing that you did what was best for you and your family.

Save Your Money

Car Insurance Secrets Revealed!

Let's face it. With the rising cost of living, we're all trying to save a buck. Whether we shop at discount stores, eat out less or simply don't spend as much, there are tons of ways that we can save money. In this article, we will talk about how you can save money on car insurance.

It is an article that specifically addresses ways that you can save money with any insurance company. So, without further adieu, let's discuss several ways that you can save money on your car insurance.

1. Research to find the best insurance company. First and foremost, you have to be willing to research to find the best deals. The best deals aren't out there saying, "hey choose me." Instead, you have to be willing to shop around for the best deal. This means getting on the phone and calling companies that you're interested in doing business with or conducting price comparisons online. Either way, you have to be willing to put in the necessary effort to receive the golden egg.



2. Buy the right car. Buying the right car can save you a ton of money on your car insurance. This is because some cars (ex. sport cars and luxury cars) are stolen more than others and insurance companies have to charge more money for insurance to cover them. Therefore, if you purchase insurance for a lower profile car you won't be charged more.

3. Increase your deductible. If you're like most folks, you have a really low deductible on your car insurance policy. Although this is good for the insurance policy, it is bad for you because that deductible although cost-

ing you less upfront, it is costing you big money in the long haul. Therefore, you can save yourself a ton of money if you simply raise that deductible and your premium will be increased. Before you do however, make sure that you can actually afford to pay the new deductible.

4. Protect your car. Another way to save money is to install anti-theft devices and to keep your car in a garage. According to John Bailey, a retired insurance salesman, "Insurance companies truly respect and admire customers who protect their cars from thieves and environmental elements. To show their appreciation, insurance companies reward valuable customers with lower rates and tend to honor their legitimate claims." Therefore, make sure that you inform your insurance company of any alarm systems or fact that you'll be keeping your car inside your garage.



Home Contents Insurance

Do You Need a Home Contents List?



Fire, flood, natural disaster—these are the things homeowners fear the most. Whether you've just moved into a home, you've been in residence for many years, or you're renting a place, picking up the pieces and starting over can be overwhelming. You can make the process much less confusing and frustrating if you have a home contents list to give your insurance company.

What is a home contents list?

A home contents list is just that—a record of all the things in your home that need to be replaced in the event of a disaster. Even though you're in your home day in and day out, when you need to recall the exact contents and their worth, you're probably going to miss something. Make a list before you need it and you won't forget anything.

How do you make a list?

There are many ways to get started creating a home contents list. If you're just starting out with a home, now is the time to begin recording purchases. Keep all of your receipts for electronics



furnishings and other big-ticket items. Create a list or database to keep information organized. You can even use copies of your wedding registry to help catalogue your home's contents.

If you've been in your home for many years, creating a home content list may seem very confusing. You've spent years accumulating goods—how can you catalogue it all? Start simply by doing a walk-through of your home with a video recorder or voice recorder. Talk about the items you see, record the brand names (and the model/serial numbers, which are very handy if items are ever stolen). Try to remember when you purchased things. Don't forget to look in the garage, in closets and drawers! You can also take photos of items. Having this sort of record will help your insurance agent to pin down costs and values for replacement.

After you've done a walk-through, sit down at the computer or use a pad of paper and create a written inventory. Do a search through your files for receipts and other paperwork to help you find values for items. One website, www.knowyourstuff.org, has a free program you can download to help you keep track of your home inventory, as well as calculate how much home or renter's insurance you'll need to cover your goods.

- A note on big value items: Some items actually gain value over the years. Antiques, furs, jewelry and artwork are all items that are important to catalogue and keep track of values. Depending on the item and value, you may want to talk with your insurance agent about insuring them separately, to make sure you get the full value in the event of a disaster.



Mobile Phone

Insurance: Is it Worth the Cost?

Today's mobile phones range from inexpensive, disposable phones to high-priced Smartphones and iPhones. No matter what kind of cell phone you have, losing your cell phone can cost you—whether it's in minutes or inconvenience. A relatively new product, mobile phone insurance offers to offset the cost of cell phone loss, theft, damage, and sometimes mechanical failure.

What is Mobile Phone Insurance?

Cell phone insurance operates much like other types of insurance. For a monthly fee, you have coverage should your cell phone become inoperable. This means that most mobile phone insurance companies offer a reward amount for their customers should their cell phones be lost, stolen, or damaged. The amount of the reward depends on both the insurance company and the type of coverage selected. Some companies allow customers to choose from plans with different coverage amounts. For instance, some insurance companies offer plans for smartphones and iPhone insurance that cost more, but offer higher rewards. Because smart-

phones and iPhones tend to cost more to repair or replace, this arrangement is logical.

Another important component of mobile phone insurance is the fact that it covers the cost of unauthorized calls, purchases, and plan cancellation, in some cases. If your phone is lost or stolen, an unauthorized user can accrue thousands of dollars of charges in

just a few hours. If you have cell phone insurance, you are generally protected from having to cover these costs.

What Does Mobile Phone Insurance Cost

Cell phone insurance typically costs less than \$20 per month,

depending on the plan and the types of coverage. Some plans allow you to add additional coverage, such as accessory insurance and extended warranties. These options will figure into the cost of your plan and will generally mean you pay a higher monthly rate.

Do I Need Mobile Phone Insurance?

The answer depends on how often you use your phone, what kind of phone you have, and whether or not you plan on losing your phone. Of course, no one plans on losing his or her phone. Even if you have a phone that is worth very little, it can still end up costing you thousands if it is stolen. For this reason, anyone who has a cell phone is a candidate for cell phone insurance and will be able to benefit from cell phone insurance if his or her phone is stolen.



What typically does a farmer insurance policy cover?

A standard farmer insurance policy is normally very comprehensive. Liability and medical expenses from any incident that arises from the farm is covered. This covers all your employees as well as any visitors or contractors to your farm. Theft of property and property damage caused by fire, adverse weather and vandalism is covered. Property generally includes any farm buildings, equipment and crops.

What typically does a farmer insurance policy not cover?

A basic farmer insurance plan typically does not cover, damage to personal property of any employee working on the farm; loss of crops or livestock through accidents or damage caused by other animals; and damage to crops that have not been sprayed by insecticide are rarely covered. In farming there are so many eventualities that may occur you should check with your insurer if you are covered for events that are common to your particular farm.



Additional insurance products that policy holders might take out in this area

As farms are very particular operations, other basic insurance policies are normally voided in the context of a farm. Standard home, contents, even health policies are inadequate for farmers as farmers fall into a much higher risk category than the average citizen. If you require further coverage, look for it within your farmer insurance policy and not through an additional policy.

Additional coverage for a farmer insurance policy Even though a standard farm insurance policy is quite comprehensive you need to see what exclusions exist. These exclusions can end up costing you a lot of money. You may find that farm equip-

ment is covered but specific items such as guns, vehicles above a certain value and custom farming equipment are not covered.

What will farmer insurance typically cost?

Farmer insurance is usually a percentage of your total insured cover. The size of the percentage is wholly dependant on the risk factors the insurance company believes to be true for your farmer. Typically, farmer insurance can demand a premium of up to 7% of the total cover. The exact percentages are determined by the exact level of coverage and the insurer you choose to go with. Some premiums can be vastly reduced if you have taken steps to minimize the insurance companies exposure or have a risk management plan in place.

9 - Draw a detailed diagram

Draw a detailed diagram of the accident which includes a picture of both cars before, during, and after the accident. In addition, if you notice any skid marks, lights, stop signs, etc., make sure that you include them as well. Lastly, if you have a camera or picture phone, make sure that you take photographs because these may be used as evidence.

10 - Fill out a police report

Next, take your time when filling out the police report. Be as accurate and truthful as you can and provide the police with all requested information. Write clearly and be as detailed as you possibly can.

In conclusion, no one wants to be involved in a car accident. However, if you are involved in one, you don't have to panic. Instead, you should remain calm and don't drive away. Stay put, don't admit fault, move away from incoming traffic, evaluate your passengers, warn other motorists, report the accident, contact insurance company, exchange vital information, draw a detailed diagram and fill out a police report. By doing this, you'll improve upon

a very difficult situation and provide invaluable aid when it is needed the most.



Farmer Insurance Explained

Owning, running and managing a farm is a risky business. There are so many issues that could arise in farming from loss of crops to loss of livestock, damage to buildings and equipment, liability insurance, loss of earnings through weather, that no standard insurance policy can cover a farm adequately. This is why farmers require farmer insurance.

Farmer insurance takes into account the difference in each farm and the needs of each farmer and provides a comprehensive policy that allows a farm to operate efficiently without having to divert much needed funds to repairs, medical costs or legal costs. Crop farms, river

farming, ranches and any other style of farm can receive farmer insurance.

Who is a potential candidate for farmer insurance?

Any primary industry professional that owns land that relies on income from crops and livestock can be covered by farmer insurance. An entire year's production can be devastated by one single event.



3 - Move out of the way

. If your car is located in a high traffic area, you should move out of the loop of upcoming traffic. By moving your car, you may be able to avoid another accident. The only exception to this is if your car is so badly damaged that it can't be moved. If that is the case, simply leave it where it is until you have assistance.

4 - Check out your passengers

Check to see if anyone needs medical attention. If they do, seek medical assistance immediately by calling 911 if in the USA or 000 in Australia (use your common sense if outside these countries and look up the emergency contact number). Explain the situation and give the exact location of the accident. Act quickly and calmly because you have no time to waste. Time is of the essence in getting the required care for the injured person(s). If you're trained in first aid then implement medical procedures. Just remember to never move someone who is badly hurt (unless you believe that moving them might prevent further injuries).

5 - Warn other motorists

Warn other motorists that the accident has occurred. This can be accomplished by placing emergency flares on the road or turning on your car's hazard lights. Another option is to lift the car's engine. This will signal to other motorist to steer clear of your car and the accident site.



6 - Report the accident

Contact the police immediately to report the accident. When you reach them, remain calm and speak clearly. Tell them exactly where you're located so that they can find you. They'll likely inform you whether they'll be sending an officer or whether you'll be required to meet them at the station to file a police report

7 - Contact insurance company

After you contact the police, contact your insurance com-

pany to report the claim. Many policies require this step to approve of your claim and may deny it if you don't call in a timely manner. When you talk to your claim representative, be prepared to give them detailed information about the accident.

8 - Exchange vital information

Exchange vital information with the other driver. Make sure that you obtain their name, address, phone number, date of birth, driver's license numbers of all drivers and witnesses, insurance company information and policy numbers. Also jot down the make of their car, year, model, V.I.N. number, license plate and sticker expiration date. Lastly, write down any names and addresses of all witnesses and the name and badge number of any officers.



10

Tips For What to Do In Case of a Car Accident

Although we try diligently to avoid car accidents by driving defensively and know that it is much better not to get involved in an accident at all, you may be wondering, what exactly should I do if I'm ever involved in a car accident? Well, in this brief article, we will discuss the top 10 things that you should do if you're ever involved in a car accident. So, sit back, relax and get ready to learn!

1 - Remain calm and stay put

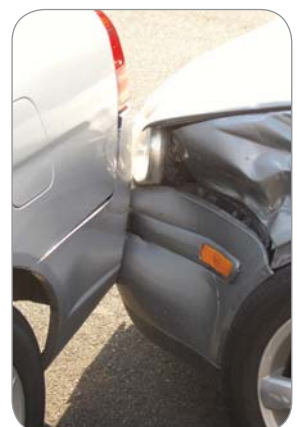
. First and foremost, remain calm and don't keep going. Although you may be feeling tense, excited, upset or all three emotions, the absolute worse thing that you can do is flee. Yes, it might feel tempting to drive away but fleeing from the scene of the incident is never a good idea and may bring harsh penalties. Instead, you should remain where you are, stay calm and by all means, DO

NOT FREAK OUT. By maintaining a calm and focused demeanor, you'll remain in control and will be able to provide key information.

2 - Don't admit fault

Even if you believe that the accident was your fault, you should never, ever admit fault to anyone other than your insurance agent or your lawyer. Never discuss your feelings with the other involved party and never agree to pay for any damages. Instead, don't discuss it at all and remember that anything you say can and will most likely be utilized against you.

According to Angela Payton, an attorney with Angela Payton's Law Office, "Many people wrongly admit fault because they get so caught up in the emotions of being in an accident that they blurt out fault without thinking or evaluating the facts. They get caught up in the moment and don't have time to process the incident. As a result, they end up making an untrue statement based off emotions that adversely affects their case. Instead, they should take some time to evaluate the facts, discuss the issue with their attorney and then make a fault based determination."



ملتقى دمشق التأميني الخامس



ملتقى دمشق التأميني الخامس



حفل عشاء الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب - AWRIS



ملتقى دمشق التأميني الخامس



الشركة الوطنية للتأمين
National Insurance Co.



رؤية وطنية في تأمين الرعاية الصحية



ترقبوا إطلاق برامج التأمين الصحي،
بكافة أشكاله، لدى الشركة الوطنية للتأمين...

حزيران ٢٠١٠

دمشق: +٩٦٣ ١١ ٩٢٤٨ فاكس: +٩٦٣ ١١ ٣٣٤٨٦٩٠ فروعنا: حلب، حمص، حماه، اللاذقية، طرطوس، دير الزور،
كافة المحافظات السورية: +٩٦٣ ٩٣٤٨ ص. ب ٣٣١٤٢ دمشق - سورية درعا، السويداء، القامشلي، الحسكة، إدلب، الرقة، حسياء

الموقع الإلكتروني: www.natinsurance.com البريد الإلكتروني: info@natinsurance.com



للتأمين الصحي | تاج
Health Insurance



لتبقى الصحة تاج فوق رؤوسكم

المؤسسة العامة السورية للتأمين
الإدارة العامة : حمص - شارع أبو العوف
ص.ب: ٢٢٧٩

هاتف: ٩٦٣ ٣١ ٩٩٠٢ +

فاكس: ٩٦٣ ٣١ ٢٤٥١١٩٠ +

syriansur@syrain-insurance.com