

التأمين و المعرفة

مجلة فصلية تخصصية في مجال التأمين

Insurance
and Knowledge

Summer 2010 Issue 7

أول موقع تأمين إلكتروني في سورية

7

Insurance & Knowledge
Issue Seven

الأمين العام
للاتحاد العام العربي للتأمين
للتأمين والمعرفة

الفارق بين الوسيط والوكيل
في عالم التأمين

Travel Insurance
Questions Answered



وضعنا أساسات متينة لملائمة جميع احتياجاتكم المستقبلية

الثقة السورية للتأمين

بناء الثقة - شارع مرشد خاطر
ص. ب. ٣٠٥٧٨ دمشق ١ سورية

فاكس: +٩٦٣ ١١ ٤٤٧٢٦٥٢ هاتف: +٩٦٣ ١١ ٤٤٧٢٦٥٠

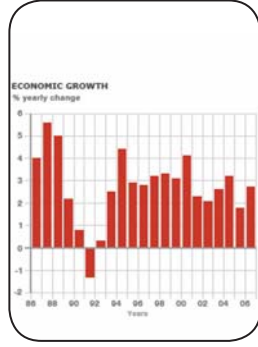
البريد الإلكتروني: mail@trustsyria.com

الموقع الإلكتروني: www.trustsyria.com





Building Insurance Page 62



احصائيات 21 صفحة



حوار العدد 18 صفحة

مجلة التأمين والمعرفة

صادرة عن الاتحاد السوري لشركات التأمين
مرخصة بقرار وزارة الإعلام بناءً على المادة ٢٥/
من المرسوم التشريعي رقم ٥٠ / لعام ٢٠٠١ .

المدير المسؤول :

أ. سليمان الحسن

المجلس الاستشاري :

أ. طاهر الحراكي

د. عبد الرحمن العطار

أ. فاروق جود

أ. بدري فركوح

رئيس التحرير :

م. سامر العيش

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 :

العمليات الفنية :



المطبعة : مطبعة الصالحاني

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 .

محتويات العدد :

ريبورتاج العدد :

6 - الموارد البشرية.. العقبات التي تعاني منها شركات التأمين السورية

ثقافة تأمينية :

14 - تقسيم التأمين من حيث طبيعة الغرض

حوار العدد :

18 - مدير عام الشركة السورية الإسلامية للتأمين

توعية تأمينية :

20 - نصائح في حال امتناع شركة التأمين عن تسديد المطالبة

احصائيات :

21 - الإحصائيات النصف سنوية لسوق التأمين السورية

أخبار التأمين :

40 - قطاع التأمين في البورصة السورية

مسابقة العدد

اقتصاد :

48 - التأمين ودوره في تعزيز النمو الاقتصادي

ميزانية شركات التأمين السورية 2009

Home Insurance Questions Answered

Public Liability Insurance Explained

سعر النسخة : 50 ل.س

الاشتراك السنوي داخل سورية

أفراد : 1000 ل.س

مؤسسات : 2000 ل.س

الاشتراك السنوي خارج سورية : \$100

التطوير.. إرادة ومنهج



نتابع -كأمانة عامة للاتحاد العام العربي للتأمين- نشاط أسواق التأمين العربية باعتبار تحديث وتطوير هذه الأسواق يأتي في مقدمة اهتمامنا كأحد الأهداف التي من أجلها أنشئ الاتحاد العام العربي للتأمين ونلاحظ مراحل التحول إلى السوق المفتوحة في بعض أسواقنا العربية ونتائجها، ونجد في التجربة السورية نموذجاً متقدماً بعدة مزايا يأتي في مقدمتها رجال أمنوا بالقدرات الكامنة في سوقهم الوطنية وتميزوا برؤية واضحة ومرنة لإدارة مرحلة الانتقال إلى السوق المفتوحة، ثم السماح لرأس المال العربي والأجنبي بالمساهمة بتأسيس شركات تأمين خاصة.

وقد كانت البداية عام ٢٠٠٥ حين صدر المرسوم التشريعي بإحداث هيئة الإشراف على التأمين بهدف تنظيم قطاع التأمين وإعادة التأمين بما يكفل توفير المناخ الملائم لتطويره وتعزيز دوره في حماية الأشخاص والممتلكات وتجميع المدخرات لدعم التنمية الاقتصادية وضمان حقوق حملة الوثائق والمساهمين.

فما الحال الآن؟

- تعمل في السوق السورية ١٢ شركة موزعة بين شركات تأمين تجاري وشركات تأمين تكافلي بلغت رؤوس أموالها ١٢,٤ مليار ليرة سورية.

- أظهرت نتائج أعمال هذه الشركات عام ٢٠٠٩ نمواً في أقساط التأمين بنسبة ١٤,٤٪ حيث بلغ إجمالي الأقساط ١٤,٣ مليار ليرة سورية مقارنة مع ١٢,٥ مليار ليرة سورية عام ٢٠٠٨.

- مؤشرات أداء الشركات توضح ارتفاع الأقساط المتحققة للتأمينات العامة إلى مبلغ ١٤,١ مليار ليرة سورية بمعدل نمو قدره ١٣,٧٪، كما ارتفعت أقساط فرع تأمينات الحياة إلى ١٨١ مليون ليرة سورية بمعدل نمو قارب ٢٠٪ مقارنة بعام ٢٠٠٨، وحقق التأمين الصحي معدل نمو قدره ٧٠٪، لتصل أقساطه إلى ٦٧٤ مليون ليرة سورية، وبقي فرع تأمين السيارات في المرتبة الأولى، حيث بلغت أقساط هذا الفرع بشعبتيه الإلزامي والتكميلي ٩ مليارات ليرة سورية.

ومن المؤمل أن يؤدي قرار الحكومة السورية بإطلاق عجلة التأمين الصحي لتشمل ٧٥٠ ألف موظف حكومي إلى تحقيق طفرة كمية في أقساط التأمين في سورية، والتي نأمل أن تحقق الفوائد المرجوة منها، والاستفادة من تجارب البلدان العربية التي سبق أن فرضت التأمين الصحي.

كما أن إطلاق مجمعات التأمين الإلزامي سيؤدي إلى ضبط المنافسة الضارة التي شهدتها السوق في هذا الفرع من التأمين.

ويتفق المتابعون لنشاط قطاع التأمين السوري على تمتعه بفاعلية وحيوية في ظل مرحلة انطلاق يمر بها بما يتوافر لديه من جاذبية للاستثمار باعتباره من الأسواق العربية الواعدة في ظل رعاية واهتمام من الحكومة السورية بصفة عامة ومعالي الدكتور محمد الحسين وزير المالية بصفة خاصة.

كما أن مواكبة المستجدات تفرض السير قدماً على درب الإصلاح والتأهيل المتواصل والعمل الجاد لمواجهة تحديات الحاضر وكسب رهانات المستقبل.

ومن الله التوفيق...

عبد الخالق رؤوف خليل
الأمين العام
للاتحاد العام العربي للتأمين

بيتك من أولوياتنا!

بإمكانك الآن شراء بيت جديد مع قرض السكن كما يمكنك
إكساء أو ترميم أو تجديد ديكور بيتك مع قرض الإكساء
من بنك بيمو السعودي الفرنسي.



منا وفيينا...

بنك بيمو السعودي الفرنسي



دمشق: الإدارة العامة والمركز الرئيسي ٢٩ آيار، هاتف: ٧٧٧٨ ٢٣١ - www.bbsfbank.com
درعا - الحسكة - السويداء - حلب - ادلب - القامشلي - دير الزور - حمص - حماه - اللاذقية - طرطوس - بانياس

"التأمين والمعرفة" ترصد أبرز العقبات التي تعاني منها شركات التأمين السورية



العش: الاتحاد سيوفد موظفين من شركات التأمين على نفقته

بعقليتي: تسريب الموظفين وعدم الاستقرار في العمل

خليفة: تلازم نقص الكادر مع الحاجة المستدامة له

الأبرش: غياب الثقافة وعدم القدرة على استقطاب الخبرات المهاجرة

غريب: الموارد البشرية مكمّن الضعف الرئيسي

يسعى الاتحاد السوري لشركات التأمين وانطلاقاً من دوره الرائد إلى رفع مستوى التدريب والتأهيل بين الكوادر التأمينية في شركات التأمين السورية عبر لعب دور يتجلى بتأمين التدريب لموظفين في شركات التأمين السورية.

وصرح المهندس سامر العش أمين عام الاتحاد السوري لشركات التأمين أن الاتحاد بصدد تنفيذ خطة تدريب خارجية على نفقته تشمل موظفي شركات التأمين، حيث يتم ترشيح موظف من كل شركة وإيفادهم للدراسة في الخارج ضمن اختصاصات تحتاج إليها شركات التأمين. وانطلاقاً من أهمية التدريب فإن "التأمين والمعرفة" أجرت استطلاعاً للرأي حول المشكلات والصعوبات التي تواجهها شركات التأمين في موضوع التدريب والتأهيل ونقص الكوادر.

النظام الإداري في الشركة:

بطبيعة الحال فإن الأنظمة الخاصة بالشركة تتم مراعاة تطبيق أحكامها وفق الخطط والسياسات المرسومة لأعمال الشركة، وتحقيق أهدافها وفق قرارات مجلس إدارة الشركة بهذا الخصوص. وكل ذلك بما ينسجم مع المراسيم والقرارات الناجمة لأعمال شركات التأمين في سورية بما في ذلك القانون ١٧ لعام ٢٠١٠ الناظم لعلاقات العمل بالقطاع الخاص.

الحلول المقترحة وهل للاتحاد دور للمساعدة بهذا الموضوع؟

استمرار الشركة في عملية التأهيل والتدريب والتحفيز وفق ضرورات ومتطلبات العمل في كل الدوائر والأقسام في إطار تحسين وتطوير أداء الموظفين لديها وزيادة معرفتهم وثقافتهم بأنواع العمل التأميني.

ولابد من التنويه بدور الاتحاد السوري لشركات التأمين من خلال الدورات أو الندوات العلمية التي تسهم في عملية التطوير، كذلك دوره في عملية التثقيف ونشر الوعي التأميني على مستوى كل شرائح المجتمع، إضافة إلى متابعة وتسريع إنجاز وافتتاح المعهد التأميني العربي في دمشق الذي يُعَوّل عليه كثيراً في عملية بناء وتهيئة الكوادر التأمينية اللازمة للسوق السورية.

كذلك دور الاتحاد في عملية التنسيق والتوجيه مع شركات التأمين العاملة في السوق لجهة العمل على استقرار اليد العاملة في هذه الشركات، وبما يحقق لها الاطمئنان والنجاح.

لديها لزيادة معرفتهم وتأهيلهم مستقبلاً لمواقع العمل الرئيسية، هذا إضافة إلى الدورات وحضور الندوات التي تردنا عن طريق الاتحاد السوري لشركات التأمين أو هيئة الإشراف على التأمين، كذلك التسجيل في الدورات الدراسية لمعهد البحرين للدراسات التأمينية.

العقبات التي تقف أمام تطوير الكادر الفني والإداري:

إن عملية التطوير عملية مستمرة لا تتوقف بالنظر لحداثة قطاع التأمين الخاص في السوق السورية، وترتبط إلى حد كبير بتطوير التشريعات والأنظمة والأساليب، وتحرص شركتنا بكامل الاهتمام والعناية على هذا الأمر، فعملية التطوير هي بحد ذاتها هدف أساسي أمام الشركة لأنها تنعكس إيجاباً على حسن الأداء من العامل، ومن ثم تحقيق الخدمة الأفضل لعملائنا الكرام، إلا إن إحدى العقبات الرئيسية التي تحول دون استكمال عملية التطوير للكادر الفني أو الإداري أو استقراره في العمل هي الإغراءات المادية التي يتعرض لها العامل من شركات تأمين أخرى لتغطية النقص الحاصل في كوادرها، الأمر الذي يزعزع الثقة والاستقرار النفسي لدى العامل... وينعكس سلباً على استقرار العمل وتطويره.

نبية بعقليتي- المدير العام

شركة العربية للتأمين- سورية

التعرض للإغراءات المادية

مما لا شك فيه أن السوق السورية تقتصر إلى العناصر المؤهلة في مجال العمل التأميني، وهي مشكلة حقيقية أمام ممارسة شركات التأمين لأعمالها، الأمر الذي ألقى على هذه الشركات مسؤولية التدريب والتأهيل لموظفيها، كذلك الاعتماد على بعض الخبرات العربية سواء من لبنان أو من بعض دول الخليج، وخاصة للمفاصل والمراكز الرئيسية في العمل.

وقد أولت شركتنا "شركة التأمين العربية/سورية" هذا الأمر جل اهتمامها وعنايتها، فعمدت إلى إقامة الدورات التدريبية المتعددة لكوادرها وفق مناهج وبرامج محددة، وعلى المستوى النظري والعملية، هذا إضافة إلى دورات خارجية لدى مركز وفروع شركة التأمين العربية- لبنان، وقد أثمرت هذه الدورات في عملية التأهيل، حيث تمت تغطية معظم احتياجات الشركة وفروعها في المحافظات بالموظفين الأكفاء.

وتجدر الإشارة إلى أن شركتنا لاتزال مستمرة في إقامة هذه الدورات المتخصصة لكل العاملين

الدكتور عماد الدين خليفة
نائب المدير العام للشؤون الفنية
شركة الثقة للتأمين

امتلاك ناصية الأمر بـ خبرات وطنية يحتاج إلى هدوء وترو

إن نقص الكادر البشري المؤهل في صناعة التأمين والحاجة المستدامة له أمران متلازمان وموجودان في كل أسواق التأمين في العالم، وإن كان الأمر يختلف بشكل نسبي بين سوق وأخرى. ولتسليط الضوء والحديث بشكل أكثر موضوعية، فإنه يمكننا القول إن صناعة التأمين تتفرد عن غيرها من الشركات والمؤسسات على اختلاف مسمياتها، خدمية أو إنتاجية، باعتبارها مؤسسات يكاد يحتل العنصر البشري فيها مقاماً يوازي رساليتها بضخامتها المالية، إن لم يسبقها بالأهمية، لذا فإن التركيز على العنصر البشري في شركات التأمين وإعادة التأمين من

حيث التدريب والتأهيل والتطوير أمر أساسي وحيوي لا يمكن تجاهله أو التقليل من أهميته، نظراً للأثار السلبية الناجمة عنه في حال لم يستوف هذا الأمر حقه كاملاً، بل إن الأمر قد يتعدى ذلك ليصل إلى إنهاء الشركة وحقوق المساهمين فيها مع ضياع حقوق حملة الوثائق، فكم من شركة ضاعت وضاع معها الكثير بسبب عدم كفاية الخبرة لدى القائمين عليها وهذا ما تؤكد الوقائع والأحداث.

وفي سوق التأمين السورية يتجلى موضوع نقص الكادر البشري المحلي المؤهل بشكل واضح وصريح، وبات هذا الأمر يشكل حالة قلق مستمر ودائم لدى كل الأطراف المعنية في السوق، سواء كانت هيئة الإشراف على التأمين أو شركات التأمين، فالنقص الواضح في توفر الكوادر المؤهلة شكل عائقاً كبيراً في انتشار الشركات المرخص لها للعمل في السوق، ولعل عدد الشركات البالغ ثلاث عشرة شركة زاد من حجم هذا الهم في توفير ما يكفي من كادر مؤهل يعطي شركة التأمين دفعا إلى الإمام، ويسهم بشكل فعال في نشر المنتج التأميني بشكل علمي وسليم، وجاءت قرارات الهيئة النازمة للعمال غير السورية بعدم السماح للشركات باستقدام

خبرات غير سورية إلا ضمن فترات محددة مشروطة بالموافقة المسبقة عليها، جاءت ضمن توجه قد يكون إيجابياً من حيث المضمون، حيث يحتم التركيز على بناء القدرات المحلية لإدارة العملية التأمينية، ولكن الفترات المسموح بها قد تكون غير كافية لبناء كادر فني قيادي في صناعة التأمين، كما أن اختيار الخبرات المستقدمة يجب أن يكون مستنداً إلى أسس تقييم موضوعية تشكل إضافة نوعية وإيجابية في بناء السوق بشكل عام. كما أن خمس سنوات فترة غير كافية لأن يكون لدينا أشخاص قياديون في شركات التأمين يتمتعون بالخبرة الفنية الكافية ليستلموا زمام الأمور برمتها، فالموضوع يجب أن يأخذ حقه من الوقت الكافي لنتمكن بعدها من القول إن لدينا في السوق خبرات قيادية وطنية في التأمين تغطي الشركات الموجودة حالياً، إضافة إلى ما يمكن أن يكون مستقبلاً من شركات جديدة، فلا تكفي الدورات وحدها لتحقيق ذلك؛ بل يجب أن تترافق مع الممارسة العملية، علماً وعملاً. كلنا حريصون على امتلاك ناصية الأمر كاملاً في سوقنا التأمينية بخبرات وطنية، ولكن للوصول إلى هذه الغاية يجب أن ندرس الأمر بهدوء وترو كيلا تكون له تأثيرات سلبية في أداء شركات التأمين العاملة في السوق.





مايا غريب- مسؤول الكوادر البشرية
شركة العقيلة للتأمين التكافلي

تطوير الموارد البشرية أبرز ما تعاني منه شركات التأمين

تعد إدارة الموارد البشرية من أهم وظائف الإدارة لتركيزها على العنصر البشري والذي يعد أثمن مورد لدى الإدارة والأكثر تأثيراً في الإنتاجية على الإطلاق. إن إدارة وتنمية الموارد البشرية ركن أساسي في أغلبية المنظمات، حيث تهدف إلى تعزيز القدرات التنظيمية، وتمكين الشركات من استقطاب وتأهيل الكفاءات اللازمة والقادرة على مواكبة التحديات الحالية والمستقبلية. فالموارد البشرية يمكن أن تسهم بقوة في تحقيق أهداف وروح المنظمة. إن إدارة الموارد البشرية تعني باختصار الاستخدام الأمثل للعنصر البشري المتوافر والمتوقف على مدى كفاءة وقدرات وخبرات هذا العنصر البشري وحماسه للعمل تتوقف كفاءة المنظمة ونجاحها في الوصول إلى تحقيق أهدافها. لذلك اهتم علماء الإدارة بوضع المبادئ والأسس التي تساعد على الاستفادة القصوى من كل فرد في المنظمة من خلال إدارة الموارد البشرية. هذه الأسس تبدأ من التخطيط والاختيار والتدريب والحوافز والتقييم وكل ما له صلة بالعنصر البشري.

وشركة العقيلة أولت منذ نشأتها أقصى درجات العناية لاستقطاب وتدريب وتأهيل العناصر الوطنية، حيث تعمل لتهيئة مناخ العمل الخصب

● الحاجة إلى استقطاب الكفاءات السورية العاملة ضمن قطاع التأمين الموجودة في الخارج وترغيبها بالعمل داخل سورية وفق أسس وقواعد مدروسة يضعها الاتحاد السوري لشركات التأمين والبحث عن المعوقات التي حالت دون استقطابها والعمل على معالجتها.

● ندرة المدربين المحليين القادرين على تفهم احتياجات السوق التأمينية الخاصة في سورية وخصوصيتها على اعتبار أنها مازالت في بدايتها، ومن ثم القدرة على إعطاء الأمثلة والحالات الفعلية الموجودة ضمن السوق المحلية.

● لانكر الحاجة الضرورية للمدربين الخارجيين لتزويدنا بتجارب القطاع التأميني في الدول الأخرى لكن على أن يتوافق الطرفان.

● ضعف ثقافة أهمية دور مندوب المبيعات لدى الشركات والمجتمع والحاجة إلى تدريبه بخطط أشمل وأوسع من بقية الكوادر الفنية لضرورة حضوره في السوق وهو قادر على الاستجابة لكل شرائح المجتمع وما لها من خصوصية. ولأنه أولاً وأخيراً صورة الشركة لدى المجتمع، فكلما بنينا أكثر ارتفعت ثقته بنفسه، ومن ثم ارتفع أدائه وتميزه.

● الحاجة إلى توحيد الدوام والعدل الرسمية وأيام الراحة الأسبوعية لدى شركات التأمين.

ماريا الأبرش

مساعد المدير العام للشؤون الإدارية والموارد البشرية
شركة المتحدة للتأمين

ضرورة وضع معايير دقيقة وواضحة للأداء

قطاع التأمين قطاع حديث في سورية، وهو من أهم القطاعات الاقتصادية، وعلى اعتبار أن العنصر البشري هو من أهم عناصر الرأسمال في الشركات، فعلى العمل على تطويره بما يتوافق مع أهداف وسياسات الشركة. ومن أهم المشكلات التي تواجه الشركات حالياً على صعيد هذا العنصر المهم والأساسي في عملها:

● غياب ثقافة الشركات المساهمة لدى معظم العاملين، ومن ثم الحاجة إلى بناء هذه الثقافة وتعريف الكوادر البشرية بدقة الإجراءات المتبعة وشفافيتها وإلزامية العمل فيها، ومن ثم سهولة تطبيق النظام الإداري للشركة بسلاسة ودقة وتوهم وتعاون بين كل الأطراف ذات الصلة.

● بناء العلاقات الإنسانية بشكل إيجابي: أي تطوير الجانب الإنساني إلى الجانب الإداري والفني عن طريق المتابعة والإشراف المستمر لحل كل المشكلات التي تواجه العاملين وبناء روابط الثقة والتعاون بينهم، وبينهم وإداراتهم.

● دراسة الحاجات التدريبية بشكل دقيق لمعرفة مجموع التغيرات المطلوب إحداثها في الفرد المتعلقة بمعلوماته وخبراته وأدائه وسلوكه.

● وضع معايير دقيقة وواضحة للأداء لمقارنة الأداء الفعلي بالأداء المطلوب ومن ثم الوصول إلى تقييم صحيح يغطي كل الجوانب الفنية والإدارية والسلوكية للموظفين، وبناء على نتائجه يتم تقديم التشجيع والدعم المعنوي والمادي للمتميزين.

● الحاجة إلى القيام بالأبحاث المباشرة عن السوق التأمينية من حيث الاستقطاب والتوظيف، ومن ثم دراسة التغيرات في الرواتب بشكل دوري ومستمر لمعرفة تغيرات الرواتب الجديدة لكل وظيفة.

العمل على الارتقاء بقدرات الموظفين من شأنه أن يعود بالمنفعة على المؤسسة، والعملاء والموظفين أنفسهم. ويتمحور ذلك حول توفير البرامج والمنهجيات التي تساعد الموظفين على التطور، على ألا يقتصر ذلك على البرامج التدريبية بالضرورة، بل بالتركيز على التطور في العمل، بدعم من المديرين المباشرين الذين يعرفون جيداً ماهية عمل مرؤوسيههم.

ويأتي التواصل في المرتبة الثانية كجانب محوري في نجاح أي من المؤسسات، إذ من الأهمية بمكان أن يشعر الموظفون أنهم أحد الأصول الرئيسة في الشركة، وأن يدركوا ماهية الأهداف التي تسعى إلى تحقيقها، والدور المنتظر منهم ليعملوا في تحقيق هذه الأهداف، من خلال نظام إداري شامل ودقيق يشمل التطبيقات والإجراءات والسياسات كافة في الشركة، ما يجعل الموظف على وعي وإدراك كامل بالعملية الإنتاجية والإدارية في الشركة، فمعدلات التسرب تميل إلى الارتفاع عندما يشعر الموظفون أنهم طرف محيد، ومن هنا تأتي ضرورة النظر بجديّة إلى كل المعلومات التي تنتهي إليكم حول مشاركة الموظفين. فالمشاركة ليست بمنزلة بدعة جديدة في مجال الموارد البشرية، بل هي تشكل جانباً مثبتاً في تعزيز أداء الأعمال، ومن شأن تجاهل قوتها أن يعود بالكثير من الآثار السلبية.

في شركة العقيلة وضعنا نصب أعيننا هذا المعيار عن طريق شرح أهداف الشركة لهم وإدراكهم للدور المنتظر منهم في تحقيق هذه الأهداف، حيث أن أسلوب الإدارة في شركة العقيلة من أهم ما يميزها في مجال الموارد البشرية، حيث إن المدير العام السيد فراس العظم أعطانا أول درس في أسلوب الإدارة الحديثة الذي يعتمد على الاحترام المتبادل وسهولة التواصل مع المدير المباشر، وكما تقول المقولة الشهيرة: «عادة ما يبحث الموظفون عن مدير أفضل وليس عن مؤسسة أفضل»، حيث نجح في توفير بيئة مريحة للعمل، بالجمع بين المرح والعمل الجاد وخلق التوازن بين العلاقة المهنية والشخصية خارج أوقات الدوام عن طريق النشاطات الخارجية المختلفة التي تقوم بها الشركة لتعزيز هذه الصداقات وروح التعاون والمشاركة بين الموظفين في الشركة.



والأجنبية التي سبقتنا بأشواط كثيرة في هذا المجال، وكان من الواجب أيضاً تهيئة عروض عمل مغرية تضاهي على الأقل الدخل الذي كان يحصل عليه الشخص في البلدان الأخرى، وكان هناك تحد آخر نظراً لارتفاع واختلاف الأجور الكبير بين متوسط الأجور في سورية والأجور في البلدان الأخرى وخصوصاً دول الخليج العربي.

ومن أهم التحديات في مجال التدريب والتطوير اقتصار الدورات المتخصصة في مجال التأمين على دبلوم التأمين المهني ودبلوم تأمين الحياة والصحي اللذين تقوم بإدارتها مشكورة هيئة الإشراف على التأمين واقتصار تلك الدورات على معهد واحد يقوم تحت إشراف ورعاية من هيئة الإشراف على التأمين بتقديم دورات تخصصية سريعة تتراوح مدتها بين ٢-٥ أيام كحد أقصى.

كما تواجه شركات التأمين مشكلة تسرب الموظفين من خلال المنافسة مع قطاع المصارف وخصوصاً المصارف ذات التمويل الخليجي نظراً لارتفاع الأجور والمزايا التي تقدمها هذه المصارف بالمقارنة مع رواتب شركات التأمين وكذلك هناك عامل مهم آخر هو قصر أوقات الدوام في هذه المصارف مقارنة مع أوقات الدوام في شركات التأمين.

إذ إن السعي إلى تقليص التسرب يتجلى في كيفية حفز الموظفين بشكل متواصل، حيث أن التطوير الذاتي يعد من أبرز الحوافز. أضف إلى ذلك أن

للعاملين، وتتيح لهم فرص الارتقاء الوظيفي، وتقدم لهم الحوافز المادية والمعنوية التي تحفز عطاءاتهم الإنتاجية والإبداعية، كما تنظم لهم برامج للتعليم المستمر. وتعتقد العقيلة أن التعليم المستمر ضروري لزيادة الكفاءة الفردية والتنظيمية، بما يعزز مشاعر الانتماء والولاء، والرضا الوظيفي بين مجموع العاملين.

من أهم المشكلات التي تواجهها شركات التأمين في تطوير الموارد البشرية ضعف الخبرة العلمية والعملية لـمجموع الخريجين الجدد في سورية وخصوصاً خريجي الجامعات المختصة بتعليم صناعة ومفاهيم التأمين والتي تنحصر بفرع وحيد في كلية الاقتصاد - فرع التأمين والمصارف الذي بدئ العمل به في عام ٢٠٠٢، حيث أن المادة العلمية كانت فقيرة من حيث المعلومات الواجب تدريسها سواء بالنسبة لفرع التأمين أو للمصارف.

وكان التركيز الأكبر في هذه العملية التدريسية منصّباً على المصارف نظراً لحداثة وقلة الطلب على التوظيف في شركات التأمين الخاصة، حيث أن أول شركة تأمين افتتحت في سورية كانت في عام ٢٠٠٦ وكان البدء بالعمل المصرفي في القطاع الخاص الذي يستقطب العدد الأكبر من الطلب الوظيفي قبل ذلك على الأقل بثلاث سنوات. لذلك كان لزاماً على شركات التأمين الخاصة التي افتتحت في سورية منذ عام ٢٠٠٧ الأخذ على عاتقها تدريب وتطوير واستقطاب الخبرات السورية والعربية العاملة في البلدان العربية

هل لديك مقابلة عمل؟

إذاً هكذا تجيب على الأسئلة التالية



لا بد أن يأتيك الحظ بمقابلة عمل ... لذا لا تضيعها وتعامل معها على أنها الفرصة الحقيقية للحصول على العمل..
"التأمين والمعرفة" تقدم لك قائمة بالأسئلة التي يمكن أن تتلقاها وتذلك على كيفية الإجابة...

- حدثني عن نفسك؟

إنه السؤال الأكثر شيوعاً في المقابلات وعليك أن تجهز جواباً مقتضباً في ذهنك. كن حذراً كيلا يبدو أنك تدرت عليه. واجعله مقصوداً على موضوعات تخص العمل ما لم يطلب منك غير ذلك. تكلم عن أشياء قمت بها ووظائف شغلتها ذات صلة بالوظيفة التي تجري المقابلة من أجلها وابدأ بأقدم وظيفة ثم تقدم حتى تصل إلى وظيفتك التي تشغلها في الوقت الحاضر.

٢- لماذا تركت عملك السابق؟

كن إيجابياً بغض النظر عن الظروف. ولا تشر أبداً إلى مشكلة رئيسية مع الإدارة ولا تتحدث بشكل سيئ عن المشرفين أو زملاء العمل أو المؤسسة. وإذا فعلت ذلك فستبدو أنك أنت المسيء. حافظ على ابتسامتك وتحدث عن ترك العمل لسبب إيجابي مثل الفرصة، فرصة للقيام بشيء خاص أو أسباب مستقبلية تتطلع إليها.

٣- ما خبرتك في هذا المجال؟

تحدث عن جوانب تتعلق بالوظيفة التي تتقدم إليها. وتوَّخ الدقة إن لم يكن لديك خبرة محددة.

٤- هل تعد نفسك ناجحاً؟

يجدر بك أن تجيب بنعم دوماً وتشرح أسباب ذلك بإيجاز. ولعل الإجابة المناسبة هي أنك قد وضعت لنفسك أهدافاً ونجحت في تحقيق بعض منها وأنك في طريقك إلى تحقيق ما لم يتحقق بعد.

٥- ماذا يقول عنك زملاء العمل؟

حاول أن تكون لديك عبارة أو عبارتان يقولها زملاؤك. وتكنيك عبارة محددة أو صياغة جديدة لها. كأن تقول جيل كلارك، زميلتي في شركة سميث، تقول دوماً إنني أنشط شخص عرفتته. وهي مؤثرة كما لو أن جيل نفسها قالتها في المقابلة.

٦- ماذا تعرف عن هذه المؤسسة؟

حري بك للإجابة عن هذا السؤال أن تقوم ببعض البحث عن المؤسسة قبل التقدم للمقابلة لتعرف عنها أين كانت وإلى أين تتوجه؟ وما قضاياها الحالية ومن الفاعلون الرئيسيون فيها؟

٧- ماذا فعلت لتطور معارفك؟

حاول أن تذكر النشاطات التطويرية المتعلقة بالعمل. يمكنك التحدث عن مجموعة واسعة من النشاطات المناسبة والمفيدة في إطار التطوير الذاتي الإيجابي.

٨- هل تقدمت لأعمال أخرى؟

كن صريحاً في الإجابة عن هذا السؤال ولكن من دون إطالة، ودع تركيزك على العمل الحالي وما الذي يمكنك فعله لهذه المؤسسة. وأي شيء آخر هو صرف للانتباه.

٩- لماذا ترغب بالعمل في المؤسسة؟

هذا سؤال يتطلب الكثير من الوقت للتفكير ويجب أن تستند الإجابة إلى الدراسة التي قمت بها عن المؤسسة. الصدق مهم جداً هنا، ويمكن لحظه بسهولة، فحاول ربطه بأهداف مهنتك المستقبلية الطويلة الأمد.

١٠- هل تعرف أحداً ممن يعمل لدينا؟

كن حذراً من السياسة حول الأقارب الذين يعملون في المؤسسة فقد يؤثر في إجابتك حتى لو كان السؤال عن الرفاق وليس الأقارب. احرص أن يكون الصديق الذي ستذكره حسن السمعة والصيت.

١١- ما الراتب الذي تتوقعه؟

إنه سؤال ملغوم، ولعبة صغيرة مزعجة قد تكون الخاسر فيها إذا أجبت منذ البداية. لذا لا تجب عنه ودع إجابتك على هذا الشكل: سؤال صعب، هل يمكن إخباري عن مدى الراتب لهذا المنصب. في أغلب الحالات سيخبرك من يجري المقابلة والذي فاجأته. وإن لم يفعل قل إن ذلك يعتمد على تفاصيل العمل وتعطي مجالا كبيراً للراتب.

١٢- هل تحب العمل ضمن فريق؟

طبعاً أنت كذلك وحاول أن يكون لديك بعض الأمثلة لدعم إجابتك وتفاصيل تظهر أنك غالباً تؤدي العمل لمصلحة الفريق وليس لمصلحتك فقط، فهذا دليل جيد على موقفك من الفريق. لا تنبأه وعبر عن ذلك بنبرة واقعية. هذه نقطة أساسية.

١٣- كم تتوقع أن تعمل لدينا لو تم تعيينك؟

التفاصيل غير مناسبة هنا. حاول أن تكون إجابتك على النحو التالي: أتمنى أن أعمل فترة طويلة. أو أن تطول المدة بقدر ما نشعر معاً بأنني أقوم بعمل جيد.

١٤- هل اضطرت إلى طرد أحد وماذا كان شعورك حيال ذلك؟

هذا جدي. لا تركز على ذلك أو تظهر بأي طريقة كانت أنك تحب طرد الناس. وقل في الوقت نفسه أنك ستقبل ذلك عندما يكون ذلك هو القرار السليم. لأنه عندما تكون المؤسسة مقابل الشخص المسيء عليك أن تقوم بحماية المؤسسة.

تذكر أن كلمة الطرد "firing" ليست مثل كلمة التسريح "layoff" أو الاستغناء "reduction in force".

١٥- ما فلسفتك في العمل؟

هنا لا يبحث من يجري المقابلة عن أطروحة طويلة ومنمقة، وإنما هل لديك المشاعر القوية لإنجاز العمل. أجل هذا هو الجواب الأنسب في مثل هذه الحالة. حاول أن تظهر اهتمامك بمصلحة المؤسسة بإجابة قصيرة.

١٦- لو كان لديك المال الكافي للتقاعد هل تفضل ذلك؟

يمكنك أن تجيب بنعم إن أردت، ولكن يجب ألا تجيب على هذا النحو مادامت بحاجة للعمل فهذا نوع العمل الذي تفضله.

١٧- هل سبق أن طلب منك أن تترك منصباً؟

أجب بالنفي إن لم يحصل ذلك. وإن كان قد حصل ذلك كن صريحاً وموجزاً وتجنب قول الأشياء السلبية عن المؤسسة أو الأشخاص الذين عملت معهم.

١٨- كيف يمكن أن تكون مفيداً للمؤسسة؟

ينبغي أن تكون متلهفاً لهذا السؤال. فهو يمنحك الفرصة لإبراز أفضل مزاياك التي تتعلق بالمركز المطروح.

١٩- لماذا علينا تعيينك؟

أظهر كيف تلبي مؤهلاتك احتياجات المؤسسة ولا تذكر أيًا من المرشحين للوظيفة على سبيل المقارنة.

٢٠- أخبرني عن اقتراح قمت به؟

عليك أن تحضر في ذهنك اقتراحاً تم قبوله واعتبر ناجحاً. ويعد الاقتراح في مجال العمل الذي تتقدم إليه مزية فعلية.

٢١- ما الذي يضايقك من زملاء العمل؟

هذا سؤال فخ. فكر جيداً لكن لا تقصص عن أي شيء يضايقك. حاول أن تكون الإجابة بأنك تتوافق مع الآخرين بشكل جيد.

٢٢- ما أفضل نقاط القوة لديك؟

من المفيد ذكر عدة أمثلة والتعليق بالإيجابية: قدرتك على تحديد الأولويات، مهاراتك في حل المشكلات، قدرتك على العمل تحت ضغط العمل، قدرتك في التركيز على المشروعات، خبرتك المهنية، ومهاراتك القيادية، وموقفك الإيجابي من الأمور.

٢٣- أخبرنا عن عملك الذي تحلم به؟

ابتعد عن ذكر عمل محدد حتى لو كان العمل الذي تتقدم إليه، ولا تذكر عملاً غيره لأنك تزرع بذور الشك بأنك لن ترضى بهذه الوظيفة إذا ما تم تعيينك. والأفضل أن أجيب ب: هو العمل الذي أحبه وأحب العاملين فيه، وحيث أستطيع أن أشارك وأنتظر بفارغ الصبر أن أقوم به.

حسب الإدارة التي يتوقع أن تصغي إليها. ويعد أسلوب الحالة آمناً، لأنه يعني أن تتصرف وفق الحالة القائمة بدلاً من مقاس واحد يناسب الجميع.

٣٩- ماذا تعلمت من أخطاء العمل؟

هنا عليك أن تجد شيئاً ما وإلا فإنك ستضر بالمصادقية. وليكن خطأ صغيراً بحسن نية مع الدرس الإيجابي المستفاد. ويمكن أن يكون المثال هو المبالغة في تخطي زملائك في العمل على مشروع ومن ثم إهمال التنسيق.

٤٠- هل لديك نقاط مخفية؟

سؤال خدعة. إذا كنت تعرف عن النقاط المخفية فهي لم تعد كذلك. لا تكشف أي جوانب شخصية مهمة في هذه المقابلة. دعهم يكتشفوا بأنفسهم الجوانب غير الجيدة لديك. لا تكشفها لهم.

٤١- لو كنت ستقوم بتعيين شخص للوظيفة ما الذي ستبحث عنه؟

احرص على ذكر الصفات التي يحتاج إليها العمل وأنت تملكها.

٤٢- هل تعتقد أن مؤهلاتك أعلى من المطلوب للوظيفة؟

قل إنك مؤهل جداً لهذا العمل بصرف النظر عن مؤهلاتك.

٤٣- ماذا تقترح للتعويض عن عدم امتلاكك للخبرة؟

إذا كانت لديك خبرة ولا يعلم بها المحاور أذكرها، وإذا لم يكن لديك خبرة فقل إنك شخص نشيط وتتعلم بسرعة.

٤٤- ما الصفات التي تتوقع أن يتحلى بها الرئيس؟

تحدث بعمومية وإيجابية والصفات المناسبة هي سعة الاطلاع، حس الدعابة، الإخلاص الموضوعي

٣٢- هل قدراتك تتوافق مع هذا العمل أو عمل آخر؟

على الأرجح هذا العمل. لا تعزز الشك بأنك قد ترغب في عمل آخر غير هذا العمل.

٣٣- ما الذي يحفزك للقيام بأفضل ما لديك في العمل؟

لا يمكنك التحدث إلا عن المزية الشخصية ولكن يمكنك القول: التحدي، تحقيق الهدف والتقدير.

٣٤- هل ترغب في العمل لوقت إضافي أو ليلاً أو في العطلة؟

هذا يعتمد عليك وكن صريحاً تماماً.

٣٥- كيف تعرف أنك ستحقق نجاحاً في هذا العمل؟

هناك العديد من الإجابات المناسبة. تضع لنفسك معايير عالية وتعمل على تحقيقها. نتائجك تكمل بالنجاح. رئيسك يقول لك إنك ناجح.



٣٦- هل أنت مستعد لنقلك إلى مكان آخر عليك أن تكون واضحاً مع عائلتك قبل المقابلة إذا كنت تعتقد أن ذلك قد يحصل. ولا تقل نعم فقط للحصول على العمل. إذا كان جوابك الحقيقي "لا". فهذا يمكن أن يخلق العديد من المشكلات لاحقاً في مهنتك. كن صريحاً في هذه النقطة ووفر على نفسك حزناً مستقبلياً.

٣٧- هل أنت مستعد لتفضيل مصالح المؤسسة على مصالحك الشخصية؟

إنه سؤال مباشر يتعلق بالولاء والالتزام. لا تقلق بشأن المضامين الأخلاقية والفلسفية العميقة. دع الإجابة تكون نعم.

٣٨- ما أسلوبك في الإدارة؟

حاول أن تتفادى التصنيفات. فقد تتطوي بعض التصنيفات الشائعة جداً، كالتقدمي أو البائع أو توافق الآراء، على عدة معانٍ أو أوصاف

٢٤- لماذا تظن أنك قد تبرع في هذا العمل؟

أذكر بعض الأسباب منها المهارات والخبرة والاهتمام.

٢٥- ما الذي تبحث عنه في الوظيفة؟

انظر الجواب رقم ٢٣.

٢٦- من الشخص الذي ترفض أن تعمل معه؟

ترفع عن الصغائر. والحديث عن الرفض يعني خيانة للمؤسسة أو إساءة أو انتهاكاً للقانون. وأدنى اعتراض يجعلك تبدو متذمراً.

٢٧- ما الأهم بالنسبة لك العمل أم المال؟

لا يوجد أفضل من هذه الإجابة: المال دائماً مهم دوماً ولكن العمل هو الأهم.

٢٨- ما أهم نقاط القوة لديك التي تشير إليها رئيسك السابق؟

هناك العديد من الأجوبة المناسبة مثل: الوفاء- النشاط- الموقف الإيجابي- القيادة- العمل الجماعي- المبادرة- الصبر- الإبداع- حل المشكلات.

٢٩- اذكر مشكلة حصلت لك مع رئيس عملك السابق

إنه أكبر فخ ليختبروا ما إذا كنت تتحدث بالسوء عن الأشخاص الذين تعمل معهم. وإذا ما وقعت بهذا الفخ فأنك ستفشل في المقابلة فوراً. كن إيجابياً وتظاهر بأنك لا تتذكر أي مشكلات حصلت.

٣٠- ما الذي خيب أملك في العمل؟

ترفع عن الصغائر ولعل ما يمكن ذكره محدود، ولكن بوسعك القول: عدم وجود الكثير من المنافسة. أو تم تسريحك في إطار تخفيض عدد العمال لأن الشركة لم تفرز بالعقد الذي كان سيمنحك المزيد من المسؤولية.

٣١- أخبرنا عن قدرتك على العمل تحت ضغط العمل؟

قد تقول إنك تبذل عند عملك تحت ضغط العمل وأعط مثالا يتعلق بالوظيفة التي تتقدم إليها.

٥٠- هل لديك أي أسئلة لي؟

حضر بعض الأسئلة مثل: كم يلزمني من الوقت لأكون منتجاً في عملي؟ وما نوع المشروعات التي سأكون قادراً على المساعدة فيها؟

وأخيراً نتمنى لك حظاً أفضل ونتمنى لك النجاح في المقابلة التي ستخضع لها في الأيام المقبلة.

اغتنم الفرصة جيداً، دع جميع الناس قريبين من قلبك لأنك قد تستيقظ يوماً وتدرك أنك فقدت ماسة بينما كنت منشغلاً جداً بجمع الحجارة. تذكر هذا في حياتك دائماً.

٤٧- صف مبادئك تجاه العمل؟

شدد على مصالح الشركة كالتصميم على إنهاء العمل والعمل بنشاط والتمتع في القيام بعملك.

٤٨- ما أكبر إحباط مهني عانيت؟

تأكد من ذكر شيء يتخطى نطاق صلاحيتك. وأظهر القبول لا المشاعر السلبية.

٤٩- أخبرني عن أحلى لحظة فرح أحسست بها في عملك؟

تحدث عن متعتك بإنجاز عمل ما للمؤسسة.

للمرؤوسين وامتلاكه للمعايير العالية. جميع المديرين يعتقدون أنهم يمتلكون هذه المزايا.

٤٥- أعط مثلاً عن نزاع ساعدت في حله؟

اختر إحدى الحوادث وركز على طريقة حل المشكلة، وليس على النزاع الذي قمت بحله.

٤٦- ما المركز الذي تفضله للعمل ضمن فريق يعمل على مشروع؟

كن صريحاً وإذا كانت ترتاح لمهام مختلفة قم بذكرها.

التأمين الصحي والحياة



التأمين البحري



التأمين الهندسي



تأمين السيارات



تأمين المسؤولية



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

كعائلة واحدة. راحة بالكم تهمنا

فاكس: +963-21-2262650

هاتف: +963-21-2262640

فرع حلب

فاكس: +963-11-3328062

الفرع الرئيسي هاتف: +963-11-3328060

فاكس: +963-41-479404

هاتف: +963-41-479403

فرع اللاذقية

فاكس: +963-31-2454631

فرع حمص هاتف: +963-31-2454630

www.skicins.com

عضو في مجموعة الخليج للتأمين

www.gulfins.com.kw

تقسيم التأمين من حيث طبيعة الغرض

شهاب أحمد جاسم العنبيكي

يمكن تقسيم التأمين من حيث غرضه إلى:

١- المصلحة الخاصة

٢- الغرض منه فائدة اجتماعية

التأمينات الخاصة التي تكون المصلحة فيها (مصلحة خاصة):

ويطلق على هذه التأمينات بـ (التأمينات الاختيارية) أو (التأمين التجاري). في هذا النوع من تقسيم التأمين يكون (للمؤمن) و(للمؤمن له)، وهما طرفا عقد التأمين، حرية الاختيار في طلب التأمين من المؤمن له وفي قبوله أو رفضه من المؤمن. حيث لا يخضع إلى أي أحكام قانونية توجب إجبار المؤمن أو المؤمن له أو الاثنين معا على إبرام العقد. ويمكن أن يدخل ضمن هذا النوع من التأمين من حيث طبيعة حرية الاختيار في إبرامه من عدمه، تأمين الحريق وتأمين السرقة والتأمين على الحياة والتأمين البحري والتأمين الهندسي... إلخ

التأمينات الاجتماعية، التي يكون الغرض منها (فائدة اجتماعية):

يطلق على هذه الأنواع من التأمين تسمية (التأمينات الإجبارية) أو (التأمينات الإلزامية) نظراً لأنها تهدف للمصلحة العامة لذلك يتم فرضها بقوة القانون، ويقع تحت طائلة العقوبة القانونية من لا يقوم بإجراء هذا التأمين، وغالباً ما تقوم الدولة بدور المؤمن في بعض الأنواع من هذه التأمينات.

ومن الأمثلة على هذه الأنواع من التأمين: **التأمين ضد البطالة حيث تتولاه الدولة ولا يمكن لشركة التأمين أن تتبناه لسعة حجم خسائره.** وكذلك الحال التأمين ضد إصابات العمل الذي تطلق عليه تسمية الضمان الاجتماعي في بعض البلدان التي تتبناه الدولة وتلزم جميع أصحاب المصانع على بإجرائه وإشراك جميع العاملين فيه. أما نظيره تأمين حوادث العمل الذي تقدمه شركات التأمين فيكون تأميناً تجارياً لأن حرية إجرائه يتم إطلاقها حسب اختيار طرفي عقد التأمين.



التقسيم من حيث موضوع التأمين والخطر المؤمن منه

يمكن أن يقسم التأمين من حيث موضوع التأمين والخطر المؤمن منه إلى ثلاثة أنواع أساسية وهي:

١- تأمينات الأشخاص

٢- تأمينات الممتلكات

٣- تأمينات المسؤولية المدنية

تأمينات الأشخاص

وهي التأمينات التي تغطي الأخطار التي يتعرض لها الأشخاص وتصيبهم في حياتهم أو صحتهم أو أعضاء جسدهم، ويكون محل التأمين في هذه التأمينات هو الشخص نفسه. نورد أمثلة على هذه الأنواع من التأمين كتأمين الحياة والتأمين الصحي والتأمين ضد الحوادث الشخصية. وتوفر هذه الأنواع من التأمين حماية تأمينية للمورد المالي للشخص وليس حماية لحياة الشخص التي يكون شأن حمايتها بيد الله جل عزه فقط، حيث أن التأمين يتخصص فقط بتعويض المؤمن له أو من كان يعيلهم عما فقدوه من مورد كان يحصل عليه قبل تعرضه للحدث المؤمن ضده، فأفقدته القدرة على العمل والانتاج وأصبح عاجزاً عن توفير المورد الذي كان يحصل عليه. ومن ذلك نفهم أن تأمين الأشخاص يتخصص في تأمين المورد المالي للمؤمن عليه.

تأمينات الممتلكات:

يكون محل التأمين في هذه الأنواع من التأمين الأشخاص مثل دار سكن أو سيارة أو مستشفى،

وهناك تأمينات أخرى تكتسب صفة التأمين الإلزامي في بعض الدول، كالتأمين ضد الزلازل مثلاً في اليابان، بينما في بعض البلدان الأخرى تتخذ صفة التأمين التجاري، وعلى سبيل المثال هذا فالتأمين (تأمين الزلازل) في المنطقة العربية يكون أمر إجرائه مرهوناً بقناعة طرفي عقد التأمين في إبرامه من عدمه، بذلك يكون في البلدان العربية تأميناً تجارياً وليس إجبارياً كما في اليابان. ومن الأمثلة على اختلاف وجهات نظر الدول في تحديد ذلك النوع من التأمين (إلزامياً أو تجارياً) هو التأمين الصحي وكذلك التأمين الإلزامي على المركبات لتغطية أضرار الغير حيث أن كثيراً من البلدان اعتمدت هذا كتأمين إجباري ودول أخرى تركت حرية الاختيار لطرفي العقد لإبرامهما.

ومن الملاحظ أن ما يمكن تأمينه في التأمينات الاجتماعية قد لا يمكن تأمينه في التأمينات الخاصة والسبب في ذلك أن التأمينات الاجتماعية تتولاهما في الأغلب الدولة بطاقتها الكبيرة، فتتمتع حماية تأمينية قد تعجز عنها شركات التأمين مهما كان حجم أعمالها واسعاً. وعلى سبيل المثال تأمين البطالة، وهو تأمين لا يمكن إجراؤه لدى شركات التأمين، ولكنها يمكن أن تمنحه حكومات بعض الدول كالسويد والنرويج مثلاً. ويرجع السبب في ذلك إلى أن حجم التعويضات التي تسدد عنه تكون طائلة بحيث لا تتمكن شركات التأمين من سدادها.

تأمين الأشخاص

يتخصص في تأمين المورد المالي للمؤمن عليه.

المشمول بالتأمين. ولكن عند تعذر إمكانية إثبات قيمة الخسارة، مثال ذلك وفاة المؤمن عليه، حيث لا يمكن تقييم حياة الإنسان بقيمة معينة، في هذه الحالة يلجأ المؤمن والمؤمن له إلى تحديد مبلغ معين للتعويض ليس على قيمة حياة الإنسان، بل على المورد المالي الذي يريد المؤمن له ضمانه لو تعرض لحادث أعجزه ومنعه من الحصول على المورد الذي كان يحصل عليه. وفي ضوء ذلك يتم الاتفاق بين المؤمن والمؤمن له على تحديد مبلغ بقدر المورد الذي يطلب المؤمن له ضمانه لو تعرض إلى حادث مشمول بالتأمين، ويتحدد بذلك المسؤولية القصوى للمؤمن، وفي الحقيقة أن مبلغ هذه المسؤولية لا يمثل القيمة الفعلية للخسارة إطلاقاً، وكما أوردنا سلفاً بسبب تعذر تقدير قيمة حياة الإنسان أو قيمة أطرافه بثمن معين.

كما يشمل هذا النوع من التقسيم تأمين الحياة والتأمين ضد الحوادث الشخصية، حيث أن ما يتم التعويض عنه ليس ما خسره الشخص المؤمن عليه من حياته أو أطرافه، فهي لا تقدر بثمن، بل ما خسره من مورد مالي كان يحصل عليه عندما كان سالماً وقادراً على مزاولة عمله قبل وقوع الحادث المؤمن منه. ولذلك تمت تسمية هذا النوع من التأمين بالتأمين النقدي.

تأمينات الخسائر:

وهي التأمينات التي يكون في المقدور تحديد مقدار الخسائر بأُس علمية مبنية على علم الإحصاء، لذلك يمكن تحديد مبلغ التعويض، ويطلق على هذه الأنواع من التأمين التأمينات التعويضية. ومن الأمثلة على هذا النوع من التأمين التأمين ضد الحريق وضد السرقة وتأمين السيارات والتأمين البحري... إلخ.

التقسيم من حيث وجهة نظر عقد التأمين

تقسم هذه التأمينات استناداً إلى طبيعة التعاقد إن كانت حرية التعاقد متاحة للفرد أو محكوماً بأحكام قانونية تجبره على إجراء التأمين، ويشمل هذا التقسيم ما يلي:

- ١- التأمينات الاختيارية
- ٢- التأمينات الإجبارية



به المحاكم فترفع عن كاهله ما يترتب عليه من خسائر نتيجة نشوء مسؤوليته المدنية. إلا أن

التأمين لا يتحمل أي عبء خاص بالمسؤولية الجزائية، لأن القانون لا يجيز أن يتحملها سوى مقترف الخطأ فقط.

ومن هنا نجد أن التأمين يأتي ليحمي ثروة المؤمن له ومركزه المالي (أي ما يملكه من مال) من آثار قرار قضائي بتحميله مسؤولية مدنية عن اقترافه خطأ أو إهمالاً أدى إلى تضرر الغير. هذا النوع من التأمين لا يختص بتأمين ممتلكاته (دار سكن أو سيارة أو معرض تجاري... إلخ) والتي يشملها تأمين الممتلكات وليس تأمين المسؤوليات، بل يختص بتعويضه عما يترتب عليه من التزامات تنشأ عن قيام مسؤوليته.

التقسيم من حيث إمكانية تحديد الخسائر والتعويض

وينقسم هذا التقسيم إلى نوعين، ويستند فيه إلى إمكانية تحديد الخسائر من عدمه، على النحو الآتي:

- ١- التأمين النقدي
- ٢- تأمينات الخسائر

التأمين النقدي:

من المعلوم أن التعويض يستند إلى تحديد مبلغ الخسارة المشمولة بالتأمين. ولكي يتمكن من تحديد مبلغ التعويض لابد لنا من تقييم مقدار الخسارة. ونورد مثلاً على ذلك سيارة تعرضت إلى هلاك كلي حيث يحدد مبلغ التعويض على القيمة الكلية للسيارة قبل تعرضها للهلاك

أو النقود التي يمتلكها المؤمن له أو التي موضوعه في حوزته كوديعة، أو الألواح الزجاجية الموجودة في المعارض التجارية أو في واجهات دور السكن (وجميع ما ذكر تسمى أخطاراً مؤمناً عليها). ومن الأمثلة التي تشملها هذه المجموعة من التأمينات: التأمين ضد الحريق والتأمين البحري والتأمين ضد السرقة والتأمين الهندسي وتأمين الألواح الزجاجية وتأمين النقود... إلخ

أنواع التأمين هذه تقدم الحماية التأمينية للمؤمن له عما تصيب ممتلكاته من الحوادث المؤمن عليها فتعوضه عن الخسائر التي يتعرض لها نتيجة ذلك... ومن ذلك نفهم أن

تأمين الممتلكات يتخصص في تأمين

الممتلكات التي يمتلكها المؤمن له

أو الموجودة لديه كوديعة من تعرضها لضرر مادي أو تكبدته لنفقات أو تعرضه لخسارة أرباح كانت ترد له قبل توقف العمل في مشروعه الصناعي أو التجاري نتيجة خطر مؤمن ضده.

تأمينات المسؤولية المدنية:

يكون محل التأمين في هذه الحالة من التأمين المسؤولية المدنية التي تنشأ على المؤمن له نتيجة خطئه تجاه الغير، وهناك أمثلة عديدة لمثل هذه الأنواع من التأمين كتأمين مسؤولية أصحاب السيارات تجاه الغير. نتيجة حوادث السير وتأمين المسؤولية المدنية للملكي السفن تجاه الغير نتيجة استخدام السفن والمسؤولية المهنية للأطباء والمهندسين والمحاسبين القانونيين... إلخ.

وتقوم الحماية التأمينية في هذا النوع من التأمين على الثروة أو المركز المالي للمؤمن له، حيث تحل شركة التأمين محل المؤمن له في سداد ما تقضي

التأمينات الاختيارية :

وهي التأمينات التي لا تخضع حرية التعاقد فيها إلى حكم قانوني يجبر (المؤمن) أو (المؤمن له) أو كلاهما على إجراء التأمين. لذلك يتمتع المؤمن له بحرية الخيار بطلب التأمين من عدمه، وكذلك يكون المؤمن حراً في قبول التأمين أو رفضه.

التأمينات الإجبارية :

تفرض الدولة قوانين في حالات معينة تجبر فئة معينة على إجراء التأمين بدافع من المصلحة العامة وحماية لأصحاب الدخل المحدود. ومن هذه الأمثلة على هذا النوع من التأمين التأمينات الاجتماعية المتمثلة في التأمين ضد العجز والتأمين ضد البطالة والتأمين الصحي كما هو الحال في بعض البلدان كالسويد ومعظم الدول الأوروبية. وكذلك الحال بالنسبة للتأمين الإلزامي على المركبات لتغطية أضرار الغير.

التقسيم العملي للتأمين

جرت العادة في التطبيق العملي على تقسيم

التأمين إلى نوعين، هما:

١- تأمينات الحياة

٢- التأمينات العامة

تأمينات الحياة :

يشمل هذا التقسيم التأمين ضد خطر الموت أو التأمين الاستثماري، أي الادخار لفترة زمنية مادام المؤمن له على قيد الحياة، حيث يستلم المؤمن له المبلغ الذي سدده مع فوائد مركبة في نهاية التأمين أو يشمل التأمين كلا النوعين بوثيقة واحدة وهو ما يسمى بالتأمين المختلط.

التأمينات العامة :

يغطي هذا النوع من التأمينات تأمين الممتلكات والتأمين من المسؤولية المدنية تجاه الغير.

وينقسم هذا النوع من التأمينات إلى تقسيمات فرعية أخرى وهي ما يلي:

أ - التأمين البحري

ب- التأمين ضد الحريق

ت- تأمين الحوادث، الذي يشمل :

١- تأمين السيارات

٢- تأمين الحوادث الشخصية

٣- التأمين ضد السرقة

٤- تأمين إصابات العمل

٥- تأمين الطيران

٦- تأمين المسؤولية المدنية تجاه الغير

٧- تأمينات أخرى متنوعة.

التطور التاريخي لتأمين الحريق

وفي عام ١٦٦٧م أنشئ بلندن أول مكتب للتأمين على المباني ضد الحريق ولكنه لم يستمر طويلاً. واستمرت المحاولات الفردية لتغطية وتعويض الأفراد من خطر الحريق، وكذلك الجمعيات التعاونية ولكنها تعرضت لعدم الوفاء بالتزاماتها.

وبظهور الثورة الصناعية في نهاية القرن الثامن عشر وأوائل القرن التاسع عشر ظهرت الحاجة الماسة إلى تغطية خطر الحريق. وكانت هذه الشركات تقوم بالتأمين حسب قدراتها المالية، وذلك لعدم وجود شركات متخصصة في عمليات إعادة التأمين.

وفي عام ١٨٦٨م تكونت غرفة مؤمني الحريق، هذه الهيئة الفنية التنظيمية كانت ضرورة حتمية لرعاية مصالح شركات التأمين، وساعدت في نشر أحدث وسائل الحماية من الحريق، كما

في القرنين السادس عشر والسابع عشر نشأ تأمين الحريق بصورة بدائية، وكانت جمعيات الأخوة أو صناديق التأمين الخاصة تتولى جمع التبرعات والإعانات لأعضائها لمقابلة خسائر الحريق، وفي سنة ١٦٢٨م قام أحد الأفراد في بريطانيا بالتعهد بتعويض الأفراد عما يصيبهم من خسائر الحريق، إلا أن هذا الفرد لم يتمكن من الوفاء بالتزاماته.

وكان لحريق لندن الذي حدث سنة ١٦٦٦م الذي أدى إلى القضاء على ٢٠ ألف مسكن (في مدينة لندن الآن نصب تذكاري لهذا الحريق ويقع في محطة البنوك على مقربة من مبنى هيئة اللويدز للتأمين، حيث نشب حريق لندن على بعد ١٠٠ متر من مكان هذا النصب) أثر في عادات وتقاليدها هذا الشعب والاهتمام الزائد والاحتياط لمنع الحرائق ومقاومتها عند نشوب.

تتعاون هذه الهيئة مع قوات الإطفاء في حالة حدوث الحريق. وقامت الشركات بقبول أنواع أخرى من التأمين مكمل لتأمين الحريق. ففي عام ١٩٠٠م ظهرت الحاجة الشديدة إلى وجود الأنواع التالية للتأمين المكمل للتأمين ضد الحريق وهي:

- التأمين على خسارة الأرباح والخسارة الناتجة عن الحريق.

- المخاطر الطبيعية كالفيضانات والزلازل والعواصف.

- مخاطر الاضطرابات والشغب.

- مخاطر انفجار أنابيب المياه.

وفي عام ١٩٣٥م أنشئ مركز للتجارب بواسطة

غرفة مؤمني الحريق وفيه تجرى التجارب

العلمية والعملية على الحريق والحرائق للتوصل

إلى معرفة مقاومة المواد المختلفة للنيران والبحث

عن أحسن السبل للمكافحة.



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 3348038-36-35 011

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

البريد الإلكتروني: Contacts@syrian-arab.com

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

www.syrian-arab.com



م. علي نبال
مدير عام الشركة الإسلامية للتأمين

الإسلامية السورية تحصد ٥٠٠ مليون ليرة أقساط في عامها الأول

نبال: تأمين السيارات محفظة سيادية لكل شركات التأمين

تمكنت الإسلامية السورية للتأمين من تحقيق حضور جيد في سوق التأمين السوري رغم حداثة عهدها..

وإن كان التأمين التكافلي لا يزال في بداية الطريق.. إلا أنه يتمتع بوجود قاعدة مهمة له في المجتمع السوري يمكن البناء عليها
التأمين والمعرفة التقت علي نبال مدير عام الإسلامية السورية في الحوار التالي:

الدكتور وزير المالية محمد الحسين والسيد المهندس إياد الزهراء المدير العام. كما أن للاتحاد السوري دوراً مهماً وفعالاً في تشييط هذه السوق وتذليل كل العقبات التي تواجه بشكل مدروس وعلمي وخصوصاً بجهود السيد رئيس الاتحاد الأستاذ سليمان الحسن.

هل تؤيد رأياً يقول: إن الشركة الحكومية مدلة أكثر من غيرها؟
نوعاً ما وهذا ما اعتبره حقاً بالأهمية، فهي رائدة في هذه السوق وقد تطور أدائها بشكل تصاعدي يناسب واقع السوق.

ماذا ينقص سوق التأمين برأيك؟
ينقص سوق التأمين السورية الوعي التأميني، وهذا لا يتحقق إلا بجهود مشتركة بين الإعلام وشركات التأمين والحكومة.

هل تعاني من نقص الكفاءات في شركتك؟
إلى حد ما، وخاصة أن صناعة التأمين الخاصة حديثة العهد ونحن نعتمد على الكوادر السورية بشكل كامل، ونحاول تغطية الثغرات بالتدريب المتواصل وبالمدورات التأهيلية.

هناك لجنة شرعية في هيئة الإشراف، كيف تتواصلون معها وهل أفادتكم؟
الهيئة الشرعية لهيئة الإشراف لم تُعَلِّ بعد في إطارها العملي لأنها حديثة العهد، وأعتقد أنها ستقوم بدورها خلال الفترة القادمة.

تأمين السيارات.. هل يشكل محفظة سيادية في أقساط الشركة؟
تأمين السيارات هو محفظة سيادية لكل الشركات وليس للإسلامية فقط لأنها تشكل نسبة ٦٠٪ من حجم أقساط السوق السورية.

كيف ترى التواصل بين شركات التأمين التكافلي وهيئة الإشراف على التأمين؟

التواصل جيد جداً وهيئة الإشراف على التأمين تقدم دعمها ورعايتها لكل الشركات و بالتساوي فيما بينها سواء أكانت تكافلية أم غير ذلك.

من ينافس السورية الإسلامية؟ هل هي الشركات التجارية أم العقيلة؟

نعتبر الجميع منافساً شرعياً لنا، ونعمل ضمن هذا الإطار، ومن الطبيعي أن تكون شركة العقيلة هي المنافس الأول لنا لأنها تعمل في نهج التأمين التكافلي.

كيف ترى سوق التأمين بعد كل هذه السنوات، وإلى أين تسير؟
تطورت سوق التأمين السورية خلال السنوات السابقة بشكل ملحوظ وإيجابي، وأعتقد أن السوق تجاوزت الكثير من العقبات، وخاصة مع وجود الإدارة الحكيمة لهيئة الإشراف على التأمين ممثلة برئيس مجلس الإدارة السيد

هل تعتقد أن التأمين التكافلي أخذ طريقه كما يجب في السوق السورية؟
لا يزال التأمين التكافلي في بداية الطريق، ولكن النتائج حتى الآن مبشرة بالخير، ونأمل أن نستطيع تفعيل دور التأمين التكافلي بالشكل الأفضل.

انتشار التأمين التكافلي في سورية هل كان لأسباب تتعلق بالشرعية فقط، أم لأنه منافس أيضاً؟
التأمين التكافلي يحقق جميع المزايا التأمينية التي تقدمها الشركات الأخرى، إضافة إلى ميزة توزيع الفائض التأميني ومن ثم هو منافس في السوق السورية من الناحية العملية، ويلبي حاجة شريحة مهمة من المجتمع السوري.

هل يمكن إعطاءنا فكرة عن أرقام ونتائج الإسلامية السورية في عام ٢٠٠٩ والربع الأول من العام الحالي؟
حققت الإسلامية السورية للتأمين ما يقارب ٥٠٠ مليون ليرة سورية كأقساط خلال العام الأول (٢٠٠٩) وكانت نتائج الربع الأول لعام ٢٠١٠ مبشرة بالخير وبنسبة زيادة مقبولة عن الربع الرابع لعام ٢٠٠٩.

ما أهم الفروع التأمينية التي تحققون فيها نتائج جيدة؟
تعمل الإسلامية السورية للتأمين على تقديم كل أنواع التغطيات التأمينية وأهمها تأمينات النقل والسيارات، وتأمين الممتلكات، إضافة إلى التأمينات الأخرى.

المتحدة للتأمين

ش.م.م



نظن لها



5046

www.uic.com.sy

اقرأ بوليصة التأمين بدقة ..

نصائح تفيدك في حال امتنعت شركة التأمين عن قبول تسديد مطالباتك

نقدم لك في هذا العدد مجموعة من النصائح التي يمكن أن تساعدك في التعامل مع شركة التأمين التي تتعامل معها.

٧ - قم بالاتصال بشركة التأمين مباشرة:

إذا فشل وكيل التأمين أو المسؤول عن المطالبات في حل مشكلتك خلال ثلاثين يوماً، قم بالاتصال هاتفياً بشركة التأمين. كن مؤدباً ولكن مصراً على موقفك، واتبع التسلسل في المخاطبات. احتفظ بسجل لكل المكالمات يحتوي على أسماء ومراكز كل من قمت بالاتصال بهم وتحديث معهم. واحتفظ أيضاً بفواتير الهاتف التي تظهر تلك المكالمات ثم اتبع كل مكالمات بخطاب مختصر توضح فيه ما فهمته من تلك المحادثة مع طلبك الرد عليها خلال ٢٠ يوماً.

٨ - تقدم بشكوى خطية في حال فشل مكالماتك الهاتفية من تحقيق الهدف المرجو منها:

أولاً ابدأ بالشخص الذي رفض مطالبتك، ثم خاطب رئيسه المباشر. ضع رقم بوليصة التأمين ونسخاً من جميع النماذج والمستندات والفواتير التي لها علاقة بالموضوع مع شرح دقيق وواضح للمشكلة، واطلب من الشركة الرد عليك خطياً خلال ثلاثة أسابيع. احتفظ بنسخ من جميع المراسلات.

ارسل خطاباتك بالبريد المسجل. اشرح النواحي والآثار السلبية التي سترتب عليك نتيجة رفض الشركة لمطالبتك. استخدم في مخاطبتك للشركة الكلام المنمق البعيد عن العاطفة، وتجنب الألفاظ الفظة والتهجمات.

٩ - أعد رسالة للمتابعة:

إذا لم تتلق جواباً تابع الموضوع برسائل إلى مركز شكاوى العملاء أو إدارة خدمات العملاء ترفق بها الخطاب الأصلي الذي أرسلته للشركة، وكذلك الأمر إرسال الرسائل ذاتها إلى رئيس الشركة. ففي معظم الولايات، يعد فشل الشركات في الرد بسرعة على المطالبات سياسة غير عادلة.

١٠ - استعن بالمساعدات الخارجية:

إذا دعت الضرورة، أضف إلى جهودك وسائل ضغط خارجية من: - الإدارة/ المؤسسة العامة للتأمين في بلدك. وهذه خدمة مجانية

- محكم محترف محايد

- محام

١١ - اكسب دعم طبيبك:

إذا استطعت كسب الدعم من طبيبك ستوافر لك فرصة أكبر للنجاح في معالجة مطالبتك.

١٢ - ابحث عن المخالفات القانونية:

إذا تم رفض طلبك بسبب تخفيض في التغطية، تأكد إن كان قد تم إبلاغك بهذا التخفيض من الشركة أساساً. وإذا لم تقم الشركة بذلك فسيكون لديك فرصة ممتازة لكسب قضيتك لأن فشل الشركة في إبلاغ المريض بالتخفيض في التغطية التأمينية يعد خرقاً للقانون.

١ - إياك أن تسلم بأن كلمة "لا" التي تتلقاها من الشركة في المرة الأولى هي كلمة نهائية:

ترفض شركات التأمين في العادة، وبشكل غير عادل ١٠٪ من طلبات التعويض التي تقدم لها ولكن في الجهة المقابلة تكون نسبة من يعترض على هذا الرفض من المتقدمين بتلك المطالبات أقل من ١٪. ومع ذلك فإن الأغلبية من حملة بوالص التأمين الذين يعترضون على عدم دفع تعويضاتهم يربحون قضاياهم أو على الأقل يرفعون من قيمة التسويات.

٢ - الإصرار على الحصول على تفسير خطي:

تصر معظم القوانين في مختلف البلدان على قيام شركات التأمين بتقديم تفسير خطي لرفضها قبول طلبات التعويض. وفي حال رفضها القيام بذلك تصبح عرضة للملاحقة القانونية من المؤمن له.

٣ - قراءة بوليصة التأمين الخاصة بك بكل دقة واهتمام للتأكد من أن رفض مطالبتك من الشركة تم بشكل قانوني:

يمكن أن تكون شركة التأمين قد قامت بتفسير إحدى الفقرات في تلك البوليصة بطريقة مختلفة عن طريقتك في تفسير الفقرة ذاتها. عليك في هذه الحالة الاعتماد على إحساسك بالعدل وعلى ما تتوقعه من تغطية لهذه البوليصة. فإذا كان ما توصلت إليه من قرار يدل على أن للشركة الحق في الرفض فإن الأمر سيكون كذلك على الأغلب.

٤ - لا تقبل ادعاء الشركة بأن السبب في رفضها لطلبك هو الطريقة التي قدمته بها:

اتبع دوماً الإرشادات والتعليمات التي تضعها الشركة والمتعلقة بالطريقة التي يجب تقديم المطالبات بها. ولكن في حال فشلك في تعبئة نموذج الطلب بطريقة صحيحة أو تأخرت في تقديمه عن التاريخ المحدد لذلك - وحتى ولو كان ذلك التأخر لمدة أشهر بعد ذلك التاريخ - لا يمكن لشركة التأمين أن ترفض دفع المطالبة مادامت صالحة ومستوفية للشروط إلا في حال تمكنها من إثبات أن التأخير في تقديم الطلب قد ألحق الضرر بها، أو أنه منعها من القيام بالتحقيق الكافي.

٥ - قم بأبحاثك الخاصة دعماً لمطالبتك:

إذا دفعت لك شركة التأمين تعويضاً أقل مما كنت تتوقع مقابل رعاية صحية مثلاً، استفسر لدى أطباء آخرين في منطقتك عما يتقاضون مقابل الخدمة نفسها. فإذا وجدت أنهم يتقاضون أجوراً أعلى قم بالاحتجاج على ما دفعته لك الشركة للرفع من قيمة التعويض.

٦ - اطلب المساعدة من وكيل التأمين الخاص بك، أو من المسؤول عن بوالص التأمين في مكان عملك:

من واجب وكيل التأمين الذي اشترت منه البوليصة التأكد من أن التغطية التأمينية تحمي مصالحك الشخصية.

٨١,١٦ بالمئة نمو أقساط التأمين في الربع الثاني من ٢٠١٠ و ٩,٧٦٥ مليار ليرة سورية حجم الأقساط خلال النصف الأول

أعلن الدكتور محمد الحسين وزير المالية ورئيس هيئة الإشراف على التأمين: أن حجم أقساط التأمين في السوق السورية نما خلال الربع الثاني من عام ٢٠١٠ بمعدل ٨١,١٦٪ وبزيادة قدرها حوالي ٢,٨ مليار ليرة سورية مقارنة مع الربع الثاني من عام ٢٠٠٩ حيث وصلت أقساط التأمين في الربع الثاني من ٢٠١٠ إلى ٦,٢٤٧ مليار ليرة سورية مقابل ٢,٤٤٨ مليار ليرة سورية في الربع الثاني من عام ٢٠٠٩. أما أقساط النصف الأول من عام ٢٠١٠ فقد وصلت إلى ٩,٧٦٥ مليار ليرة سورية مقابل ٦,٥٦٤ مليار ليرة سورية خلال النصف الأول من عام ٢٠٠٩ وبنسبة نمو بلغت ٤٨,٧٨٪. ومن بين أسباب هذا النمو والارتفاع الكبير في أقساط التأمين هو التأمين الصحي للعاملين في الدولة الذي انطلق في ٢٠١٠/٤/١ وبلغت أقساط ما نفذ منه حتى اليوم ٦٣١,٢ مليار ليرة سورية... من ناحية ثانية سجلت فروع التأمين نمواً ملحوظاً، وخاصة فرع التأمين الصحي... كما أن أعمال شركات التأمين سجلت نمواً خلال النصف الأول في حجم أقساطها بلغ ٦٧,١٠٪ في المؤسسة العامة السورية للتأمين و ١٥٤,١٪ في شركة الاتحاد التعاوني و ٨٤,٥٪ في آروب سورية و ٨٩,٢٥٪ في العقيلة للتأمين التكافلي... وبلغت حصة المؤسسة العامة السورية للتأمين من حجم الأقساط ما نسبته حوالي ٥٥٪... ولفت الدكتور الحسين إلى أن وضع سوق التأمين لا يخلو من بعض الشوائب والثغرات حيث تعمل هيئة الإشراف على التأمين والاتحاد السوري لشركات التأمين على تجاوزها ومعالجتها.

تأمينات السفر: حققت نمواً بنسبة ٢٩٪

وأظهرت شركات التأمين نمواً جيداً في النصف الأول من عام ٢٠١٠ مقارنة مع النصف الأول لعام ٢٠٠٩. حيث بقيت المؤسسة العامة السورية للتأمين في صدارة الشركات وحقت حصة سوقية بلغت ٥٤,٨٩٪ بأقساط بلغت ٥٦٢,٧٢٣,٥٦٢ ليرة سورية ونسبة نمو ١,٦٧٪ عن النصف الأول للعام الماضي أما باقي شركات التأمين فقد حققت نسب النمو التالية:

- الشركة الوطنية للتأمين ٦٧٪
- الشركة السورية الدولية - آروب ٨٤٪
- شركة الثقة السورية للتأمين ١٠٪
- شركة الاتحاد التعاوني ١٥٤٪
- شركة العقيلة للتأمين التكافلي ٨٩٪
- الشركة السورية العربية ٢٤٪
- شركة التأمين العربية - سورية ٥٨٪
- الشركة السورية الكويتية ١١٪
- شركة المشرق العربي ٥١٪
- شركة أدونيس - أدير ٥٤٪

وقد تراجعت كل من شركتي الإسلامية السورية والمتحدة للتأمين بنسبة ٨٪ لكل منهما عن النصف المقابل للعام الماضي.

تأمين السيارات الإلزامي: شكل نسبة

٢٣,٧٩٪ من إجمالي السوق بنسبة نمو بلغت ٢,٠٨٪ وأقساط وصلت إلى ١,٤٨٦,٢٤٨,٤٨٤ ليرة سورية

تأمين السيارات الشامل: حقق أقساطاً

بلغت ١,٠٠٨,٢٤١,٤٠٦ ليرة سورية حيث شكل ١٦,١٤٪ من إجمالي السوق وحقق نمواً بنسبة ٩٩,٤١٪ مقارنة مع الربع الثاني في العام الماضي.

تأمين النقل: أظهر انخفاضاً مقارنة مع

نتائج للعام الماضي حيث شكل ٤,٢١٪ من إجمالي السوق بأقساط بلغت ٢٦٣,٢٦٣,٥٢٢ ليرة سورية.

التأمين الهندسي: انخفضت أرقام

التأمين الهندسي حيث حقق أقساطاً بلغت ٧٣٢,٦٧٠,١٠٣ ليرة سورية وشكل ١,٦٦٪ من حجم السوق.

تأمين الحياة: شكل حوالي ١٪ من إجمالي

أعمال السوق بأقساط بلغت ٦٠,٥٢٢,٥١١ ليرة سورية ونسبة نمو ٥٧,٨٦٪

تأمين المسؤوليات: أظهر نمواً بنسبة

٦٨,١٣٪ عن العام الماضي بأقساط بلغت ٩٦١,٦٧٤,٣٩ ليرة سورية.

تأمينات الحوادث العامة: حققت نمواً

بنسبة ١٩,٩٤٪

أصدرت هيئة الإشراف على التأمين أرقام سوق التأمين السورية للربع الثاني من العام ٢٠١٠ وأرقام النصف الأول من العام مع مقارنتها بنتائج الفترة المماثلة من العام الماضي، حيث أظهرت الإحصائية مايلي:

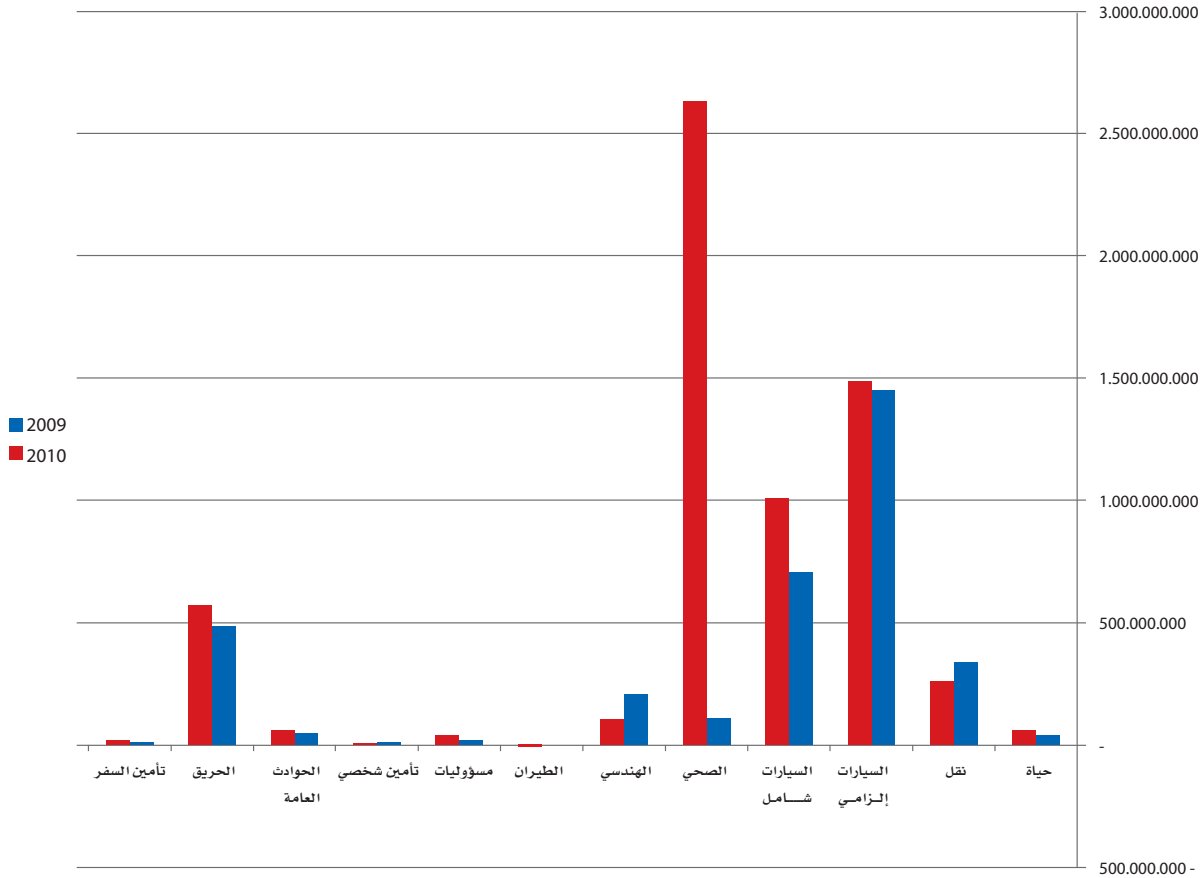
حققت شركات التأمين أقساطاً بلغت ٦,٢٤٧,١٦٤,٣٤٨ ليرة سورية في الربع الأول من عام ٢٠١٠ بنمو ٨١,١٦٪ على الربع المقابل من العام الماضي حيث بلغت أقساط الربع الأول لعام ٢٠٠٩ (٢,٤٤٨,٤٦٠,٠٧٠) ليرة سورية وتعود هذه النسبة المرتفعة إلى أقساط التأمين الصحي لدى المؤسسة العامة السورية للتأمين بلغ مجموع أقساط النصف الأول من عام ٢٠١٠ (٩,٧٦٥,٩٨٢,٨٠٤) ليرة سورية بنمو ٤٨,٧٨٪ عن العام الماضي حيث بلغت أقساط النصف الأول لعام ٢٠٠٩ (٦,٥٦٤,٠٧١,٦٣٩) ليرة سورية

وبقراءة أرقام فروع التأمين للربع الثاني ٢٠١٠ يظهر مايلي:

التأمين الصحي: حقق نمواً كبيراً نتيجة بدء العمل على تأمين موظفي القطاع العام لدى المؤسسة العامة السورية للتأمين وشكل الحصة الأكبر من السوق بنسبة ٤٢,١٢٪ من إجمالي السوق بأقساط بلغت ٢,٦٣١,٥٦٥,٠٧٧ ليرة سورية

مقارنة فروع التأمين ربع ثاني

٢٠١٠ - ٢٠٠٩



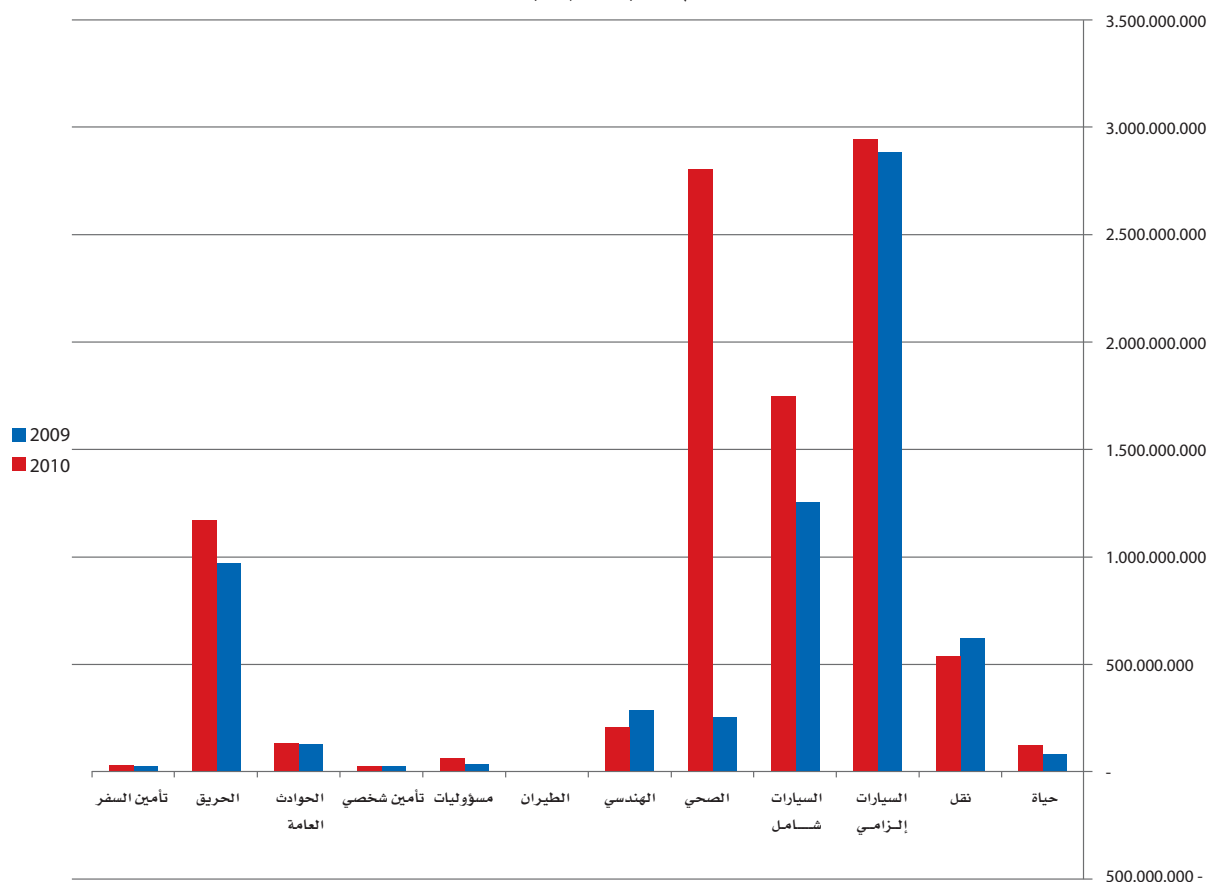
جدول مقارنة فروع التأمين

الربع الثاني ٢٠٠٩ مع الربع الثاني ٢٠١٠

الفروع	الربع الثاني ٢٠٠٩	حصة الفرع من إجمالي الأقساط	الربع الثاني ٢٠١٠	حصة الفرع من إجمالي الأقساط	نسبة النمو
حياة	38,339,609	1.11 %	60,522,511	0.97 %	57.86 %
نقل	338,822,192	9.83 %	263,263,522	4.21 %	22.30 % -
السيارات إلزامي	1,456,016,253	42.22 %	1,486,248,484	23.79 %	2.08 %
السيارات شامل	710,091,934	20.59 %	1,008,241,406	16.14 %	41.99 %
الصحي	107,737,050	3.12 %	2,631,565,077	42.12 %	2342.58 %
الهندسي	210,541,820	6.11 %	103,670,732	1.66 %	50.76 % -
الطيران	-	0.00 %	7,473,938	0.12 % -	0.00 %
مسؤوليات	23,597,755	0.68 %	39,674,961	0.64 %	68.13 %
تأمين شخصي	11,515,557	0.33 %	9,911,237	0.16 %	13.93 % -
الحوادث العامة	51,121,646	1.48 %	61,312,984	0.98 %	19.94 %
الحريق	486,923,346	14.12 %	572,482,995	9.16 %	17.57 %
تأمين السفر	13,752,908	0.40 %	17,744,376	0.28 %	29.02 %
المجموع	3,448,460,070	100.00 %	6,247,164,348	100.00 %	81.16 %

مقارنة فروع التأمين ربع أول

٢٠١٠ - ٢٠٠٩

جدول مقارنة فروع التأمين
النصف الأول ٢٠٠٩ مع النصف الأول ٢٠١٠

الفروع	النصف الأول ٢٠٠٩	حصة الفرع من إجمالي الأقساط	النصف الأول ٢٠١٠	حصة الفرع من إجمالي الأقساط	نسبة النمو
حياة	82.240.564	1.25 %	118.887.015	1.22 %	44.56 %
نقل	621.765.502	9.47 %	538.264.189	5.51 %	13.43 % -
السيارات إلزامي	2.883.203.477	43.92 %	2.939.947.569	30.10 %	1.97 %
السيارات شامل	1.258.704.616	19.18 %	1.747.097.647	17.89 %	38.80 %
الصحي	253.459.602	3.86 %	2.801.864.519	28.69 %	1005.45 %
الهندسي	282.720.050	4.31 %	205.484.388	2.10 %	27.32 % -
الطيران	2.680.000	0.04 %	3.556.885 -	0.04 % -	0.00 %
مسؤوليات	31.879.788	0.49 %	59.295.272	0.61 %	86.00 %
تأمين شخصي	22.564.744	0.34 %	25.113.943	0.26 %	11.30 %
الحوادث العامة	128.543.100	1.96 %	135.829.607	1.39 %	5.67 %
الحريق	971.306.958	14.80 %	1.167.331.032	11.95 %	20.18 %
تأمين السفر	25.003.239	0.38 %	30.424.508	0.31 %	21.68 %
المجموع	6.564.071.639	100.00 %	9.765.982.804	100.00 %	48.78 %

التأمين الإلزامي .. بين التشريع والمفهوم

التجربة السورية .. خطوات في الاتجاه الصحيح

عملت الدول العربية على إيلاء موضوع التأمين أهمية خاصة بعد أن أصبح لا غنى للإنسان عن استخدام المركبات باختلاف أنواعها وأحجامها، مع تزايد المخاطر الحاصلة على الطرقات نتيجة هذا الاستخدام.

لذلك قامت بتطوير التشريعات النازمة لعمل قطاع التأمين لديها مجتمعة وفرداً. فلو أخذنا هذه الدول بشكل فردي لوجدنا أن هنالك قوانين وأنظمة وتعليمات تحكم قطاع التأمين في كل دولة، ومن ثم نجد تعاوناً في القيم التعويضية من دولة إلى أخرى، ونجد تعويضاً مختلفاً لبعض مصطلحات العمل التأميني، حيث نجد أن مصطلح الطرق الأخرى قد تم تعريفه وتحديده من بعض الدول، في حين ترك الأمر فيه على الغارب في بعض الدول الأخرى.

أن التأمين التكميلي يشمل الغير ويشمل الذات ويشمل أي شيء يتم الاتفاق عليه، كما يشمل درجه تحمل المؤمن والمؤمن له والمبالغ الواجبة الدفع في حال حدوث الحادث. يُسمى البعض التأمين التكميلي "التأمين الشامل" وهنا نتكلم عن التصليح أو إعادة الوضع إلى ما كان عليه قبل الحادث، سواء أكان ذلك للطرف الثالث أم للمؤمن له، وقد يقوم المؤمن له بالطلب من المؤمن بإضافة التأمين ضد الحوادث الشخصية له ولأسرته.

التشريعات في سورية المتعلقة بالتأمين الإلزامي والتكميلي

- لقد ألزم قانون السير في الجمهورية العربية السورية كل مالكي المركبات الخاضعة للتسجيل لدى وزارة النقل بإبرام عقود تأمين للمركبة ضد المسؤولية المدنية الناتجة عن استخدام المركبة على أراضي القطر، إضافة لكل المركبات الأجنبية التي تعبر عليها أو تقيم فيها ويهدف ذلك إلى:
- حماية الغير من استخدام هذه المركبة.
- حماية مستخدم المركبة من أي مسؤولية قد تنشأ عن ذلك.

- كما أجاز القانون لمالكي المركبات: المؤمن له- ولشركات التأمين- المؤمن- تغطية الأخطار الأخرى التي قد تلحق بالمركبة والغير والناتجة عن استعمال المركبة بموجب عقود تكميلية- اختيارية.

اعتباري فرداً كان أو مؤسسات. كما حدد الغير بعقد التأمين لكل شخص عدا الطرف المؤمن له أو من في حكمه. أو أحد أفراد أسرته واستثنى الزوج والأولاد والآباء من تعريف الغير. جميع عقود التأمين الإلزامي في الدول العربية تخضع لتشريعات تلك الدول، وتكون هيئة التأمين هي صاحبة الاختصاص بمتابعة تطوير التشريعات بالمراحل الدستورية اللازمة في كل دولة، حيث يحتوي عقد التأمين الإلزامي على معلومات الطرفين (المؤمن، والمؤمن له) وعلى عناوينهما وبيانات إثبات شخصيتهما، كما يحتوي العقد على حدود مسؤولية شركة التأمين وحقوق المؤمن له، إضافة إلى مقدار التحمل الذي يغطيه المؤمن نتيجة الأضرار الناجمة عن الحوادث سواء أكان ذلك مادياً أو معنوياً، وسواء أكان ذلك متعلقاً بالأضرار الجسدية والوفاة أم المادية الأخرى التي يتعرض لها الغير، كما يحتوي العقد على درجة التحمل التي يقوم المؤمن له بدفعها نتيجة الحادث إذا تجاوزت المبالغ الناجمة عن الحادث حدوداً معينة. لا يقوم المؤمن "شركة التأمين" بالتعويض أو بدفع قيمة أي أضرار للمؤمن نتيجة الحادث الذي تسببت به المركبة، وكما أسلفنا فإن التغطية تقتصر على الطرف الثالث أو ما يسمى بالغير.

مفهوم التأمين التكميلي:

هو عبارة عن عقد تأمين بين طرفين: المؤمن (شركة التأمين)، والمؤمن له (أي شخص اعتباري فرداً أو مؤسسة)، يقوم الطرفان من خلاله بتوضيح التزاماتهما تجاه بعضهما أو تجاه الغير نتيجة الحوادث الناشئة، وهنا نجد

أوبالنسبة للعمل التأميني المشترك بين الدول العربية نجد أن البطاقة البرتقالية ومن خلال آليات التنفيذ الخاصة بها، قد قطعت شوطاً لا بأس به في مجال توحيد العمل التأميني العربي المشترك.

فقد جاءت عملية تطوير التشريعات المتعلقة بعملية التأمين في الدول العربية للتماشي مع التطور الحاصل نتيجة التوسع في استخدام المركبات على الطرق. ومما لا شك فيه فإن هذا التطوير لا يعني في أي حال من الأحوال الوصول إلى أقصى درجات التحسين، ما يحدونا في الدول العربية جميعاً إلى انتهاز عملية التطوير المستمر والمراجعة الدورية للتشريعات، وبما يتواءم مع التطوير المستمر للمجتمعات الحية.

مفهوم التأمين الإلزامي:

عبارة عن عقد/ وثيقة تأمين يتم إبرامها بين طرفين أحدهما المؤمن (شركة التأمين) والآخر المؤمن له، وهذا العقد أخذ صفة الإلزامية بسبب عدم السماح للمركبة بالسير على طرق الدول إلا بعد توفر هذا العقد، حيث لا تتم إجراءات عملية الترخيص أو تجديد ترخيص المركبة إلا بعد استكمال إجراءات عقد التأمين، حيث يغطي عقد التأمين الإلزامي المسؤولية المدنية المترتبة على المؤمن (شركة التأمين) تجاه الطرف الثالث الذي يكون هو المتضرر نتيجة حادث تسبب به المؤمن له وتقتصر المسؤولية هنا -كما ذكرنا- على المسؤولية المدنية.

ويتم تحديد المؤمن بعقد التأمين الإلزامي بشركة التأمين المصرح لها لممارسة أعمال التأمين في الدولة، في حين كان المؤمن له أي شخص

تأمين المركبات في سورية :

• التأمين الإلزامي

هذا التأمين لجميع أنواع السيارات ويشمل الأضرار الجسدية والمادية للغير فقط دون جسم المركبة ويشمل:

- التأمين الإلزامي للحدود: وهذا التأمين للسيارات غير السورية الداخلة إلى سورية، ويشمل الأضرار المادية والجسدية للغير التي تسببها المركبات الأجنبية والعربية ضمن الأراضي السورية. كما يشمل ركاب السيارات العامة المعدة لنقل الركاب.
- إن التأمين الإلزامي بأنواعه لا يشمل جسم المركبة والأموال والبضائع المنقولة على المركبة وكذلك سائق المركبة.
- ألزمت المادة (١٨٧) المعدلة من قانون السير السوري:

أ- مالك أو حائز أو سائق المركبة الآلية غير السورية الداخلة في أراضي الجمهورية العربية السورية بإبرام عقد تأمين يغطي الأضرار الجسدية والمادية للغير خلال مدة مكوئها في سورية أو عبورها منها، أما في حالة وجود اتفاقيات ثنائية مشتركة فيطبق ما ورد فيها.

ب- تستثنى من ذلك المركبات التي تحمل البطاقة العربية لتأمين السيارات عبر البلاد العربية وكذلك المركبات المسجلة والمؤمن عليها في إحدى الدول العربية، والتي يشمل تأمينها مدة مكوئها في أراضي الجمهورية العربية السورية وذلك بشرط المعاملة بالمثل، وعلى أن يكون للشركة التي أصدرت وثيقة التأمين ممثل في سورية مفوض بتمثيلها وبتسوية التعويضات التي تترتب عليها ودفعها وفقاً لأحكام هذا الفصل.

- تلتزم جهة التأمين بالتعويضات التي تترتب نتيجة المسؤولية المدنية التي تقع على عاتق مالك المركبة أو حائزها أو سائقها بسبب الوفاة والأضرار الجسدية الأخرى.
- يعطي عقد التأمين الإلزامي للمتضرر

حقاً مباشراً تجاه الشركة ولا تسري بحقه الدفع التي يجوز للشركة أن تتمسك بها قبل المؤمن له بحدود المبالغ المبينة في الشروط الخاصة.

• تسقط دعوى المتضرر تجاه جهة التأمين بمرور الزمن بعد انقضاء ثلاث سنوات على تاريخ وقوع الحادث إذا لم يقطع هذا التقادم بالمراجعة الإدارية أو القضائية.

يحق لجهة التأمين الرجوع على المؤمن له وسائق المركبة المؤمنة لاسترداد ما دفعته من تعويض إلى الغير في الحالات التالية:

- إذا أخل المؤمن له بالواجبات المترتبة عليه بموجب عقد التأمين.
- إذا كان سائق المركبة المؤمن عليها وقت الحادث غير حائز إجازة سوق من الفئة التي تخوله قيادة المركبة المؤمنة أو كانت تلك الإجازة منتهية أو ملغاة بصورة دائمة أو معلقة لمدة تمنع السائق خلالها من قيادة المركبة المؤمنة.

■ إذا وقع الحادث أثناء استعمال المركبة على غير الوجه المصرح عنه في شهادة تسجيلها.

■ إذا كان سائق المركبة المؤمن عليها وقت الحادث في حالة سكر أو تحت تأثير المخدرات أو عقار طبي.

■ إذا ثبت أن الحادث قد ارتكب قصداً من سائق المركبة.

■ الضرر الذي يلحق بالغير الناجم عن استعمال المركبة المؤمنة في سباق للسيارات محلي أو دولي أو منظم أو في حالات اختبارات تحمل المركبة.

■ ويجب على مالكي المركبات الآلية الأجنبية الداخلة إلى سورية إجراء عقد التأمين عن مدة مكوئها في سورية أو عبورها



فيها، إلا أنه يستثنى من ذلك المركبات التي تحمل البطاقة العربية الدولية لتأمين السيارات عبر البلاد العربية، والمركبات المسجلة والمؤمن عليها في أحد البلاد العربية والتي يشمل تأمينها مدة مكوئها في سورية.

■ واجبات المؤمن له: إن العلاقة بين المؤمن والمؤمن له يحكمها عقد التأمين، حيث يترتب لكل واحد منهما حقوق، ويرتب عليه واجبات من دفع المؤمن له أقساط التأمين في مواعيدها، وإن من حق المؤمن له أن يلتزم المؤمن بضمان كل مسؤولية تترتب في ذمة المؤمن له.

■ تقادم دعوى التعويض: تتقضي بمرور ثلاث سنوات من التاريخ الذي ثبتت فيه مسؤولية أي منهما كما تتقضي الدعوى الجزائية بمرور ثلاث سنوات أو سنة حسب الظروف.

■ والتعويض في حالة الوفاة بحادث سير ينتقل إلى الورثة إلا إذا تنازل المتضرر أثناء حياته، ويجوز الجمع بين أكثر من تعويض إذا كانت التعويضات ذات أسباب متعددة.

إضاعات

• تميزت بعض الأنظمة بشمول الأضرار المعنوية كما الأضرار المادية والجسمانية بالتغطيات التأمينية، فبمقدور المتضرر المطالبة بالتعويض عن الألم والمعاناة النفسية بسبب فقدان عزيز أو الحرمان من ممارسة حياته بشكل طبيعي، ويعد هذا تطوراً مهماً حيث إن معظم قوانين التأمين الإلزامي على المركبات في دول العالم لا تغطي التعويض عن الأضرار المعنوية.

• صندوق تعويضات المتضررين من حوادث المركبات المجهولة المطبق في العديد من الدول العربية.

• صندوق التوعية المرورية والموجود في إحدى دول المغرب العربي.

الاتحاد السوري لشركات التأمين

يطلق قريباً أول موقع خدمة إلكترونية متخصصة في سورية

E-TAAMIN... أمّن سيارتك بنفسك خلال ٥ دقائق

الحسن: لدينا معلومات عن أكثر من ١,٥ مليون سيارة

www.e-taamin.com



العنوان خلال فترة ٢٤ ساعة، وسيكون تسليم العقد ضد الدفع أي بمجرد وصول العقد إلى العنوان المقصود سيتم دفعه من مالك المركبة أو من ينوب عنه. ومستقبلاً سيكون الدفع عبر الإنترنت إضافة إلى خدمة الاستعلام عن أي مركبة من خلال الموقع الإلكتروني نفسه وبمجرد إدخال رقم المركبة ستظهر المعلومات التأمينية للعموم وبشكل مجاني، وسيؤمن الموقع خدمة الاستعلام المباشرة من خلال الهاتف أو الاتصال عبر الإنترنت، إضافة إلى خدمات إضافية لشركات التأمين سيتم إعلانها مستقبلاً وفي حينها، ونستطيع القول إن الموقع الإلكتروني هو الأول من نوعه في سورية، وسيتم إطلاقه في القريب العاجل، وسيترافق مع حملة إعلامية إرشادية لتوعية المواطن عن هذه الخدمة.

بداية إدارته للتأمين الإلزامي للسيارات منذ نحو العام من خلال مراكز التأمين الإلزامي الموحد على تأمين قاعدة بيانات نستطيع من خلالها تطوير عمل هذا النوع من التأمين، وبالفعل أصبح الاتحاد يملك مليوناً ونصف المليون سجل من البيانات للمركبات بكل أنواعها وفئاتها والتي تم إنشاؤها في الاتحاد من خلال عمله في مكاتب التأمين الإلزامي الموحد، وسيقوم المواطن من خلال هذا الموقع الإلكتروني بإصدار عقد التأمين الإلزامي للمركبة وبنفسه خلال مدة لا تتعدى ٥ دقائق، وذلك من خلال إدخال معلومات رخصة السير عبر الإنترنت.

وقد تم الاتفاق مع شركة للخدمات الإلكترونية لإدارة النظام وشركة لتوصيل عقد التأمين إلى

وافق الدكتور محمد الحسين وزير المالية رئيس مجلس إدارة هيئة الإشراف على التأمين على إطلاق موقع خاص للتأمين الإلكتروني تحت مسمى:

www.e-taamin.com الذي يحمل الكثير من الخدمات التأمينية للمواطن عبر الإنترنت.

وحول هذا الموضوع صرح الأستاذ سليمان الحسن - رئيس الاتحاد السوري لشركات التأمين بأن هذا الموضوع "أثرناه في ملتقى دمشق التأميني الخامس المنعقد في الفترة ٥-٦ نيسان ٢٠١٠، وأعطيناه القدر الكافي والشرح الوافي في الجلسة الافتتاحية بعد أن استكملنا كل الدراسات التي تعزز نجاح هذا النوع من الخدمات عبر الإنترنت، حيث عمل الاتحاد منذ

قريباً . .

موقع التأمين الإلكتروني الأول في سورية

AUTOMATE YOUR INSURANCE
E-TAAMIN



SYRIAN INSURANCE FEDERATION

المؤتمر العام الثامن والعشرون للاتحاد العام العربي للتأمين - الأردن



برعاية كريمة من الملك
عبد الله الثاني بن الحسين
ملك المملكة الأردنية الهاشمية
وبحضور الدكتور سمير الرفاعي
رئيس مجلس الوزراء الأردني
مندوب راعي المؤتمر، وبدعوة
من سوق التأمين الأردنية، انعقد
في مركز الملك الحسين بن طلال
للمؤتمرات بمنطقة البحر الميت
المملكة الأردنية الهاشمية المؤتمر
العام الثامن والعشرون للاتحاد
العام العربي للتأمين، وذلك خلال
الفترة ١٧ - ١٩ مايو (أيار) ٢٠١٠
تحت شعار:

"صناعة التأمين العربية
اقتصاد آمن... وتنمية شاملة"

أن نكثف طلبنا نحو تحقيق المزيد من التعاون
العربي- العربي ودفع التجارة البينية بين الدول
العربية إلى المستوى المنشود من خلال الإسراع
بالمفاوضات العربية لتحرير التجارة البينية في
مجال الخدمات.

- وبالنسبة للمحور الثاني "صناعة التأمين
العربية ودورها في تحقيق التنمية الشاملة"،
فقد أشار الأمين العام إلى التأمين كأحد
المصادر المهمة لتجميع المدخرات وتوجيهها
إلى المشروعات التي تسهم في تحقيق المزيد من
الرفاهية للمواطن العربي، واتخاذ مساهمة
التأمين في الناتج القومي كأحد معايير قياس
التقدم الحضاري للدول، وخاصة في ضوء ما
يتمتع به قطاع التأمين العربي من مجموعة من
العناصر الإيجابية التي تسهم في زيادة هذه
المساهمة واتساع مفهوم التنمية الشاملة بالعمل
على توفير الكوادر الفنية والإدارية والتسويقية
لهذه الصناعة وخاصة بعد تأسيس معهد التأمين

حيث رحب الأستاذ عبد الخالق رؤوف خليل
أمين عام الاتحاد العام العربي للتأمين بالسادة
الحضور، وتضمنت كلمته محورين:

الأول: صناعة التأمين وتحقيق الأمان للاقتصاد

الثاني: صناعة التأمين ودورها في تحقيق التنمية الشاملة

- حيث لخص الأمين العام في المحور الأول دور
التأمين في توفير الحماية للنهضة التي تشهدها
بلادنا العربية اقتصادياً واجتماعياً وسياسياً،
ما يؤدي إلى توفير حالة من الاستقرار لعناصر
الإنتاج من رأسمال وقوى عاملة ومستفيدين، كما
تناولت كلمته الأزمة المالية العالمية التي ظهرت
تبعاتها بشكل واضح من منتصف عام ٢٠٠٨
والصعوبات التي سببتها للكثير من شركات
التأمين العالمية، وهو الأمر الذي يدعونا إلى

- هذا وقد حضر حفل الافتتاح حشد كبير من
السادة المسؤولين في المملكة الأردنية الهاشمية
وممثلو أعضاء الاتحاد العام العربي للتأمين،
وهيئات الرقابة على التأمين، وجمعيات وسطاء
التأمين العربية وشركات التأمين وإعادة التأمين
العالمية، وسفراء الدول العربية والأجنبية بالأردن
وممثلو وسائل الإعلام المقروءة والمرئية.

- ابتدأت مراسم حفل الافتتاح بالسلام الملكي
للمملكة الأردنية الهاشمية، وعرض فيلم وثائقي
خاص بالمؤتمر، ثم أقيمت كلمات الافتتاح وحسب
ترتيب الإلقاء من كل من السادة:

- سعادة الأستاذ عبد الخالق رؤوف خليل
أمين عام الاتحاد العام العربي للتأمين
- معالي الدكتور جواد حديد
رئيس اللجنة التنظيمية العليا للمؤتمر
- سعادة الأستاذ أشرف بسيسو
رئيس الاتحاد العام العربي للتأمين

- واختتمت كلمات الافتتاح بكلمة الأستاذ أشرف بسيسو رئيس الاتحاد العام العربي للتأمين موضحاً أن انعقاد هذا المؤتمر جاء في خضم ظروف ومعطيات نتيجة تداعيات الأزمة المالية العالمية حيث واجهت صناعة التأمين العالمية بشكل عام العديد من التحديات التي عصفت بالأسواق المالية والاقتصاديات العالمية وإن كان تأثر أسواق التأمين العربية من تبعات هذه الأزمة العالمية أقل بكثير من القطاعات المالية والمصرفية الأخرى، وإن هناك الكثير من العبر والدروس المستفادة التي يجب أخذها بالحسبان وتفعيلها في أسواقنا وشركاتنا من ضمنها الحوكمة المؤسسية وإدارة المخاطر والشفافية والإدارة المهنية، كما أوضح أنه منذ توليه الرئاسة للدورة ٢٠٠٨-٢٠١٠ تبنى شعار التحديث والتطوير إيماناً بأنهما سمة العصر الحالي والنواة التي ستمكن الشركات والأسواق العربية من التفاعل مع المتغيرات العملية في الأسواق الإقليمية والعالمية وذلك في سياق التوجه السائد للانفتاح الاقتصادي والعولمة.

- وفي ختام حديثه أوضح الأستاذ أشرف بسيسو أن عمق قوة الاتحاد تكمن في أعضائه ومنتسبيه بالدرجة الأولى، ولذا يجب تفعيل نمط وآلية المشاركة من جميع الأعضاء في تسيير ودعم وإثراء مسيرة الاتحاد المستقبلية.

- وطبقاً لأحكام النظام الأساسي للاتحاد، فقد باشر المؤتمر أعماله بعد حفل الافتتاح، وذلك بعرض جدول الأعمال المقترح للمؤتمر من مجلس الاتحاد، وعلى النحو التالي:

أولاً: جلسة الشؤون الإدارية

- ١- رئاسة المؤتمر.
- ٢- تشكيل اللجنة الإدارية للمؤتمر.
- ٣- تشكيل مجلس الاتحاد للدورة ٢٠١٠/٢٠١٢.
- ٤- عرض موجز لقرارات المجلس واللجنة التنفيذية خلال الدورة ٢٠٠٨/٢٠١٠.
- ٥- اعتماد تشكيل اللجان الخاصة بالمؤتمر.
- ٦- تقرير الأمين العام.



أ. أشرف بسيسو - الأمين العام عبد الخالق خليل - د. جواد حديد

وتطورات تأتي في أعقاب أزمة مالية طاحنة، هذه الأزمة التي تتيح لنا الفرصة لاستخلاص العبر والدروس والتحوط مما قد يحدث مستقبلاً وضرورة التطوير المستمر في هذه الصناعة لتلبي حاجات الاقتصاد العربي بما يوفره من أغلبية حماية وأمان تحفظ مكتسبات هذا الاقتصاد.

- كما أعرب الدكتور جواد حديد عن سعادته بما يوفره هذا المؤتمر باعتباره أكبر تجمع تأميني عربي وعالمي، من فرص لجميع المهتمين بهذه الصناعة لما تحتاجه من استمرارية الارتقاء بها لتكون في مصاف الصناعة التأمينية العالمية، طالبا من الحضور أن يكون هذا المؤتمر قياسياً بكل معنى الكلمة، وأن يختزل روح وإنجازات المؤتمرات التي سبقت والتي سجلت نجاحات متتالية يتم البناء عليها اليوم لتحقيق المزيد من المكاسب للعمل العربي المشترك، متمنيا لجميع الحضور إقامة سعيدة وطيبة في بلدهم الثاني الأردن.

العربي في سورية، وجهود مجلس إدارة المعهد بالتعاون مع مؤسسات التأمين العربية نحو الانتهاء من تنفيذ هذا المشروع، مختتماً كلمته بتوجيه الشكر لسوق التأمين الأردنية على كرم الضيافة وحفاوة الاستقبال وهذا التنظيم الرائع الذي لمس كل الحضور.

- ثم تحدث الدكتور جواد حديد رئيس اللجنة التنظيمية العليا للمؤتمر وممثل سوق التأمين الأردنية بمجلس الاتحاد العام العربي للتأمين مرحباً بالجميع من هذه الأرض الطيبة التي هي على مرمى حجر من القدس الشريف والمسجد الأقصى الذي بارك الله فيما حوله، ومعبراً عن أمله أن يوفر هذا المؤتمر فرصة للحوار ولتشخيص أوضاعنا الاقتصادية، وخاصة في مجال صناعتنا التي تحتاج إلى مزيد من الجهد والتوعية والتثقيف لتتسجم مع متطلبات المرحلة الراهنة وما يشهده اقتصادنا العربي من متغيرات

ثانياً: البرنامج الثقافي

أولاً: - جلسة الشؤون الإدارية

١- رئاسة المؤتمر

تضمن البرنامج الثقافي ثلاث جلسات كالتالي:

الجلسة الأولى:

الموضوع: تحويل التحديات إلى فرص متاحة في صناعة التأمين العربية
رئيس الجلسة: الأستاذ: عماد عبد الخالق - عضو مجلس إدارة الاتحاد الأردني لشركات التأمين
مدير عام شركة التأمين الأردنية
المتحدث: السيد: كريستيان كراوت - المدير التنفيذي لمنطقة الشرق الأوسط وإفريقيا
شركة ميونخ ري - ألمانيا

الجلسة الثانية:

الموضوع: صناعة التأمين العربية ودورها في التنمية الشاملة
"معالجة السلبات وتعزيز الإيجابيات"
رئيس الجلسة: معالي الدكتور جواد حديد - رئيس الاتحاد الأردني لشركات التأمين
رئيس مجلس الإدارة / شركة الأولى للتأمين - الأردن

المتحدث: معالي الدكتور محمد الحسين وزير المالية في الجمهورية العربية السورية

الجلسة الثالثة:

الموضوع: المستجدات العالمية في صناعة التأمين وقياس واقع التأمين العربي فيها
رئيس الجلسة: معالي الأستاذ عثمان الهادي إبراهيم - عضو مجلس الإدارة - المدير العام شركة شيكان للتأمين وإعادة التأمين - السودان
المتحدث: معالي الدكتور محمد الحليلة - رئيس مجلس الإدارة
شركة البركة للتكافل - الأردن

ثالثاً: تحديد موعد ومكان المؤتمر العام التاسع والعشرين

وبعد الموافقة على جدول الأعمال، اتخذ المؤتمر القرارات والتوصيات التالية:

وفقاً للفقرة (ب) من المادة الرابعة عشرة من النظام الأساسي للاتحاد تولى معالي الدكتور جواد حديد ممثل سوق التأمين الأردنية بمجلس الاتحاد العام العربي للتأمين رئاسة المؤتمر العام الثامن والعشرين وبذلك يكون رئيساً للاتحاد للدورة ٢٠١٢/٢٠١٠، والأستاذ أشرف بسيسو عضو المجلس ممثل سوق التأمين البحرينية نائباً للرئيس، وذلك حتى انعقاد المؤتمر العام العادي القادم.

٢- تشكيل اللجنة الإدارية للمؤتمر

وفقاً للمادة الثامنة من اللائحة الداخلية للنظام الأساسي، تم تشكيل لجنة إدارية لإدارة أعمال المؤتمر من كل من:

معالي الدكتور جواد حديد رئيساً
الأستاذ أشرف بسيسو نائباً للرئيس
الأستاذ عبد الخالق رؤوف خليل الأمين العام

٣- تشكيل مجلس الاتحاد للدورة ٢٠١٢/٢٠١٠

تطبيقاً للمادة الخامسة عشرة من النظام الأساسي للاتحاد، ووفقاً للترشيحات الواردة من أسواق التأمين العربية، يكون تشكيل مجلس الاتحاد للدورة ٢٠١٢/٢٠١٠ على النحو التالي:

العضو المناوب	العضو الأصيل	البلد
	الدكتور/ جواد حديد	الأردن
السيد/ جمعة سيف راشد بن بخت	المهندس/ صالح بن راشد الظاهري	الإمارات
السيد / ياسر البحارنة	السيد/ أشرف بسيسو	البحرين
السيدة/ ثمياء بن محمود	السيد/ عبد الكريم المرداسي	تونس
السيد/ إبراهيم كسالي	السيد/ عبد الكريم جعفري	الجزائر
السيد/ علي بن سليمان العايد	السيد/ طل هشام ناظر	السعودية
السيد/ محمد عابدين بابكر	السيد/ معاوية ميرغني أبشر	السودان
الدكتور / عبد الرحمن العطار	السيد/ سليمان الحسن	سورية
		الصومال
السيد/ صادق عبد الرحمن حسين	السيد/ صادق فاضل الخفاجي	العراق
السيد/ ناصر بن سالم البوسعيد	السيد/ طاهر بن طالب الحراكي	سلطنة عمان
السيد / ناصر غنيم	السيد/ محمد الريماوي	فلسطين
السيد/ جاسم علي السعدي	الشيخ/ عبد الله بن محمد جبر آل ثاني	قطر
	السيد / عبد العزيز منصور	الكويت
السيد/ صبحي الحسيني	السيد/ ابراهيم ماطوسيان	لبنان
السيد/ فرج الهادي الجبو	السيد/ فتحي عبد السلام الجفائري	ليبيا
	السيد/ علاء الزهيري	مصر
	السيد/ أحمد زينون	المغرب
		موريتانيا
السيد / قيس عبد الواحد ثابت	السيد/ علي محمد هاشم	اليمن



كما يوصي المؤتمر بالآتي:

١- إنشاء بنك معلومات تأميني عربي للاتحاد العام العربي للتأمين يكون مقره الاتحاد الأردني لشركات التأمين في الأردن والذي يتحمل كامل تكاليف إنشائه وإدارته -مع ضرورة التنسيق مع الاتحاد العام العربي للتأمين- لتوفير البيانات الدورية عن التأمين العربي لإدامة القاعدة المعلوماتية ووضعها في خدمة المهتمين لإعداد الدراسات والتخطيط ورسم الإستراتيجيات واستكشاف الحاجات التأمينية للمجتمع العربي.

٢- استمرار أسواق التأمين العربية في تحديث تشريعاتها والتنسيق بينها من خلال الهيئات العربية للرقابة على التأمين، على أن يتم ذلك بالتنسيق مع الاتحاد العام العربي للتأمين.

٣- دعم كل الجهود نحو استكمال مباشرة معهد التأمين العربي بسورية لنشاطه وليسهم بدوره في توفير الكوادر الإدارية والفنية والتسويقية لصناعة التأمين العربية في ضوء اهتمام شركات التأمين وإعادة التأمين العربية بتطوير استثماراتها في الموارد البشرية، وأن يتم إدراج التأمين الإسلامي ضمن مناهج المعهد.

٤- يؤكد المؤتمر أهمية تنمية قدرات الأسواق العربية على الاحتفاظ، من خلال تعبئة الطاقات الاكتتابية الوطنية والعربية في مجال إعادة التأمين

٥- دعوة أصحاب العلاقة لزيادة الاستثمارات البيئية العربية، كإحدى أدوات تحقيق التكامل الاقتصادي العربي وتحرير حركة رؤوس الأموال والأشخاص.

٦ - تقرير الأمين العام

استمع السادة أعضاء الاتحاد مع التقدير إلى تقرير الأمين العام الذي تضمن عرض للأنشطة التي قامت بها الأمانة العامة للاتحاد خلال الدورة ٢٠١٠/٢٠٠٨ بشكل متميز، وذلك بفضل تضافر جهود كل من السادة أعضاء ومجلس الاتحاد.

ثانياً: في الشؤون الثقافية

اطلع المؤتمر مع التقدير على الجهود المبذولة من الأمانة العامة نحو تنفيذ البرنامج الثقافي للاتحاد للدورة ٢٠١٠/٢٠٠٨، تحقيقاً لأهداف الاتحاد نحو رفع المستوى العلمي والفني للعاملين في أسواق التأمين العربية، كما قرر أن تكون في مقدمة البرنامج الثقافي للدورة ٢٠١٢/٢٠١٠ الندوات التالية:

- دور قطاع التأمين في تعزيز التجارة البينية العربية
 - الوساطة ودور وسطاء التأمين في تسويق التأمين
 - تأمينات المسؤولية المهنية
 - تأمينات الحياة
 - التأمين التكافلي الإسلامي
 - التأمينات الزراعية
 - إعادة التأمين
 - التأمين عبر المصارف
 - التأمين الصحي
- على أن تقوم الأمانة العامة للاتحاد بتنظيم في حدود خمس ندوات هذا بخلاف ما يتفق على تنظيمه من ندوات بين الأمانة العامة للاتحاد وأي اتحاد/ جمعية تأمين وطنية.

٤- عرض موجز لقرارات المجلس واللجنة التنفيذية للدورة ٢٠١٠/٢٠٠٨

استمع السادة أعضاء الاتحاد إلى موجز لأهم القرارات والتوصيات التي صدرت عن المجلس واللجنة التنفيذية خلال الدورة ٢٠١٠/٢٠٠٨، مع تقدير أعضاء الاتحاد للجهود المبذولة ولما تم إنجازه.

٥- اعتماد تشكيل اللجنة الخاصة بالمؤتمر

تطبيقاً لنص المادة (ب) من اللائحة الداخلية للنظام الأساسي للاتحاد اعتمد المؤتمر تشكيل اللجان الخاصة بالمؤتمر على النحو التالي:

• لجنة مناقشة تقرير الأمين العام

- | | |
|--------------------------------|--------|
| ١- الأستاذ عبد الكريم المرداسي | مقرراً |
| ٢- الأستاذ محمد الريماوي | عضواً |
| ٣- الأستاذ علاء الزهيري | عضواً |
| ٤- الأستاذ إياد زهراء | عضواً |
| ٥- الأستاذ مختار الدائرة | عضواً |

• لجنة الشؤون المالية

- | | |
|-----------------------------------|--------|
| ١- الأستاذ محمد عبد الله | مقرراً |
| ٢- الدكتور رجائي صويص | عضواً |
| ٣- الأستاذ ناجي بن طالب | عضواً |
| ٤- الأستاذ جمال نزيه العبد الحسين | عضواً |

لجنة النشاط الثقافي

- | | |
|---------------------------|--------|
| ١- الأستاذ أحمد زينون | مقرراً |
| ٢- الأستاذ عبد الرؤوف قطب | عضواً |
| ٣- الأستاذ منصور النصري | عضواً |
| ٤- الأستاذ يحيى النوري | عضواً |

لجنة إعداد مشروع قرارات وتوصيات المؤتمر

- | | |
|---------------------------------|--------|
| ١- معالي الدكتور جواد حديد | مقرراً |
| ٢- الأستاذ أشرف بسيسو | عضواً |
| ٣- الأستاذ معاوية ميرغني أبشر | عضواً |
| ٤- الأستاذ خالد سعود الحسن | عضواً |
| ٥- الأستاذ عبد الخالق رؤوف خليل | عضواً |

لتفضل جلالته بوضع المؤتمر تحت رعايته.

- دولة السيد سمير الرفاعي رئيس مجلس الوزراء الأردني لافتتاح فعاليات المؤتمر مندوبا عن جلالة الملك.

- مجلس الاتحاد للدورة ٢٠١٠/٢٠٠٨ على ما بذله من جهد خلال العامين الماضيين.

- السادة المتحدثين في البرنامج الثقافي ورؤساء الجلسات لما بذلوه من جهد لإثراء فعاليات المؤتمر.

- السادة أعضاء الاتحاد وضيوف المؤتمر لحرصهم على الحضور والمشاركة في هذا التجمع العربي الدولي.

- رئيس اللجنة التنظيمية العليا للمؤتمر ورئيس وأعضاء اللجنة التنفيذية المحلية وجهاز الأمانة العامة للاتحاد العام العربي للتأمين وسوق التأمين الأردنية والاتحاد الأردني لشركات التأمين لجهودهم في سبيل إنجاح أعمال هذا المؤتمر.

- جميع وسائل الإعلام المقروءة والمرئية والمسموعة العربية والدولية لحرصهم على تغطية فعاليات المؤتمر.

- جميع أجهزة المملكة الأردنية الهاشمية وشعبها، لحرصهم على أن يحظى المؤتمر بكل رعاية وكرم وتسهيل للإجراءات خلال إقامتهم في المملكة الأردنية الهاشمية.

كما قرر المؤتمر رفع برقية شكر لجلالة الملك عبد الله الثاني بن الحسين المعظم حفظه الله لتفضل جلالته برعاية المؤتمر.

التأمين العربي لبحث كيفية مواجهة المزيد من الأزمات إذا ما تكررت ولتفاذي هزاتها الارتدادية العنيفة، الأمر الذي لن يتأتى إلا من خلال التكامل الاقتصادي العربي.

١٢- تشكيل لجنة إستراتيجية عليا من الاتحاد العام العربي للتأمين لدراسة التطورات الاقتصادية العالمية، ولوضع السيناريوهات المختلفة لقطاع التأمين العربي لمواجهة المرتدات لمختلف أنواع الأزمات.

١٣- دعوة هيئات الرقابة العربية اعتماد قبول شركات إعادة التأمين العربية كمعيد تأمين، مادام معترفا بها من السلطات المختصة بإصدار الترخيص في بلدها، وتستند في عملها إلى أسس مالية وفنية سليمة.

ثالثاً: مكان وزمان المؤتمر العام

التاسع والعشرين للاتحاد عام ٢٠١٢ يؤكد المؤتمر قراره المتخذ عام ٢٠٠٨ حول قبوله دعوة سوق التأمين المغربية استضافة المؤتمر العام التاسع والعشرين للاتحاد عام ٢٠١٢، على أن يتم التنسيق بين الأمانة العامة للاتحاد وممثل سوق التأمين المغربية حول زمان ومكان انعقاد. إن المؤتمر العام الثامن والعشرين للاتحاد وهو ينهي أعماله لا يسعه إلا أن يتقدم بالشكر إلى:

- جلالة الملك عبد الله الثاني بن الحسين ملك المملكة الأردنية الهاشمية

٦- زيادة الاهتمام بمنتجات التأمين التكافلي باعتبار أنها تلبى رغبات شريحة كبيرة من شعوب المنطقة.

٧- من الضروري الترويج لتوسيع قاعدة التغطيات التأمينية (تأمينات الحياة والتأمين الصحي) مع التركيز على الطبقة ذات الدخل المتوسط، باعتبار أن هذه الطبقة تمثل الحافز الأساسي للنمو الاقتصادي، إضافة إلى ضرورة ترويج تغطيات تأمينات المسؤولية المهنية والتأمينات متناهية الصغر.

٨- استمرار سياسة إعادة هيكلة شركات التأمين وإعادة التأمين العربية ورفع الحدود الدنيا لرؤوس أموالها وتحفيز الاندماج لخلق مؤسسات تتمتع بمراكز مالية متينة قادرة على مواجهة التحديات وتنمية قدراتها التنافسية في الأسواق المحلية والإقليمية والدولية.

٩- الاهتمام برفع مستوى الوعي التأميني من خلال العديد من الوسائل من بينها التسويق باعتباره العنصر الفعال في نمو واتساع رقعة المستفيدين من وثائق التأمين.

١٠- تأكيد أهمية دور اتحادات وجمعيات التأمين الوطنية في وضع القواعد الفنية وتحديث أساليب تسعير الخدمات التأمينية وتنمية الكوادر البشرية ونشر الوعي التأميني وغيرها من المهام وذلك داخل كل سوق تأميني وطني.

١١- نظراً لتداعيات الأزمة المالية العالمية عام ٢٠٠٨، يكلف بيت خبرة تقديم دراسة بنتائج الأزمة المالية العالمية وتداعياتها على قطاع التأمين، واقتراح توجهات رؤية واضحة لقطاع

الحريري: تعزيز التعاون بين وسطاء التأمين العرب

وأشار الحريري إلى أن الاجتماع خرج بتوصيات ومقترحات أهمها: التأكيد على أن يتم التأمين حصراً عن طريق وسيط أو وكيل التأمين كونه الأعم والأدري بالعملية التأمينية إضافة إلى إضافة زيادة اللقاءات الثنائية والتعرف عن قرب على التجارب الناجحة لدى مختلف الدول العربية.

وفي نهاية الاجتماع الذي استمر يومين تم انتخاب إيلي زيادة من لبنان رئيساً لرابطة وسطاء التأمين العرب وأيضاً انتخاب هيثم الحريري من سورية نائباً للرئيس ومقرراً كما تقرر أن يعقد الاجتماع القادم في بيروت.

الاضرار المحققة جراء بعض الاخطاء على السوق التأمينية في الدول العربية كما بحث المشاركون مشكلة التأمين عن طريق المصارف ومدى الغبن والضرر أحياناً الذي يلحق بالمؤمن له أو عليه عن طريق المصارف أو المندوبين والسبب الأساسي يكمن في كون الموظف المعتمد هنا هو موظف مصرفي وغير متخصص بشركات التأمين ولا يملك المعلومات العميقة في هذا المجال ونفس الشيء ينطبق على الموظف مندوب التسويق. وتطرق الحريري إلى أن هذه المعاناة شكلت قاسماً مشتركاً لدى جميع وكلاء ووسطاء التأمين العرب.

شارك اتحاد وكلاء ووسطاء التأمين في سورية باجتماع الجمعية العمومية لرابطة وسطاء التأمين العرب الذي عقد الشهر الماضي في القاهرة ومثل الاتحاد في الاجتماع المذكور المهندس هيثم الحريري رئيس اتحاد وكلاء ووسطاء التأمين في سورية

حيث أشار إلى أن الجمعية العمومية ناقشت خلال اجتماعها جملة من المواضيع وتم طرح اهم المشاكل والمعوقات التي تعترض عمل وسطاء التأمين العرب كما ناقش المشاركون عمل مندوبي التسويق لدى شركات التأمين ومدى انعكاس

اتفاق بين هيئة الإشراف على التأمين والجمعية السورية للوقاية من حوادث الطرق

**نشر الوعي المروري والتأميني
بين مختلف شرائح المجتمع**

برعاية الدكتور محمد الحسين وزير المالية- رئيس مجلس إدارة هيئة الإشراف على التأمين، وفي إطار المهام الاجتماعية التي تقوم الهيئة بتنفيذها، تم في هيئة الإشراف على التأمين توقيع اتفاق رعاية ودعم مالي بين الهيئة والجمعية السورية للوقاية من حوادث الطرق.

وبموجب هذا الاتفاق ستقدم الهيئة دعماً مالياً للجمعية بمبلغ ٢ ملايين ليرة سورية خلال هذا العام من أموال صندوق تعويض المتضررين عن حوادث السير مجهولة المسبب الذي تسهم به كل شركات التأمين السورية، وبما يحقق الأهداف المشتركة لقطاع التأمين وللجمعية والمتمثلة في نشر الوعي المروري والتأميني بين مختلف شرائح المجتمع.

وإضافة إلى الرعاية والدعم المالي، ستشارك الهيئة من خلال ممثل لها، في مختلف أنشطة الجمعية المذكورة لعام ٢٠١٠، ومنها الومضات التلفزيونية للتوعية المرورية، طباعة بروشورات وتوزيعها على السائقين وطلاب المدارس، طباعة وتوزيع تقويم سنوي يتضمن إرشادات مرورية، إقامة محاضرات وندوات وورشات عمل، زيارة معسكرات الشبيبة والطلائع، وغير ذلك.

ويأمل الطرفان أن يسهم هذا التعاون في الحد من الحوادث المرورية وما ينجم عنها من أضرار جسدية ومادية، وهو ما يشكل هدفاً اجتماعياً وإنسانياً تعمل لتحقيقه جميع الجهات ذات العلاقة، ومنها قطاع التأمين، ما ينعكس إيجاباً على سلامة الإنسان الذي يمثل الغاية والهدف من أعمال الجمعية والدعم المقدم من قطاع التأمين بأطرافه كجهات إشرافية وشركات عاملة في السوق.

٢٥٧,٢ مليون دولار حقوق المساهمين

٤,٥ ملايين دولار أرباح أريج في الربع الأول من عام ٢٠١٠

كما بلغت حقوق المساهمين في الربع الأول ٢٥٧,٢ مليون دولار أميركي (كانون الأول/ديسمبر ٢٠٠٩: ٢٦٧,٣ مليون دولار أميركي) عقب توزيع الأرباح النقدية عن نتائج السنة المالية في ٢٠٠٩ البالغة ١٣,٢ مليون دولار أميركي. وبلغت القيمة الدفترية لسهم أريج في ٣١ آذار/مارس ٢٠١٠، ١,٢٢ دولار أميركي (كانون الأول/ديسمبر ٢٠٠٩: ١,٢٧ دولار أميركي).

النامية: سجلت المجموعة العربية للتأمين (ش.م.ب.) (أريج) صافي أرباح في الربع الأول من ٢٠١٠ بلغت ٤,٥ ملايين دولار أميركي (الربع الأول ٢٠٠٩: ١,٥ مليون دولار أميركي) بمساعدة من تعافى عوائد الاستثمار. ونما إجمالي الأقساط المكتتبة بنسبة ٢٧٪ من العام السابق ليصل إلى ١٤١,٧ مليون دولار أميركي. وبلغت النسبة المجمعة للاكتتاب في أعمال تأمينات غير الحياة ٨٥,٧٪.

أهم البيانات المالية كما في ٣١ مارس/آذار ٢٠١٠

(بملايين الدولارات الأمريكية)

السنة	2010	2009	2009
إجمالي الأقساط المكتتبة	141.7	111.8	279.4
النتائج الفنية	5.7	8.6	16.5
نتائج الاكتتاب	2.4	3.7	10.6
دخل الاستثمار	6.5	(0.3)	33.7
مصاريف التشغيل	10.2	8.5	34.7
صافي الربح	4.5	1.5	21.9
أصول الاستثمار	652.3	647.6	663.7
صافي المخصصات الفنية	629.2	581.3	589.8
حقوق المساهمين	257.2	241.0	267.3
مجموع الأصول	1,215.6	1,111.1	1,132.3
القيمة الدفترية للسهم (بالدولار الأميركي)	1.22	1.14	1.27

بعد أن عيّن أحد مساهميها وزيراً

تعديل قرار ترخيص أمان الإسلامية للتأمين

البالغة ٥٪. كما يسهم بنك إسلام السوداني بـ ٥٪. ويبلغ رأسمال الشركة ملياراً و ٣٠٠ مليون ليرة سورية.

وبناء عليه فإن أمان الإسلامية مرشحة لتكون ثالث شركة تأمين تكافلي في سورية بعد العقيلة والسورية الإسلامية.

وافقت الحكومة على تعديل قرار الترخيص لشركة الأمان الإسلامية وذلك على خلفية تعيين أحد الشركاء الإماراتيين وهو سلطان سعيد المنصوري بمنصب وزير للاقتصاد في الحكومة الإماراتية وبموجب قرار الترخيص المعدل أصبح نصيب دبي الإسلامية للتأمين - أمان ٣٤٪ عوضاً عن ٢٩٪، حيث استحوذت على حصة المنصوري

الندوة العربية حول التعاون والتنسيق بين مؤسسات التأمين ومقدمي الخدمة العلاجية لإنجاح التأمين الصحي



تنفيذاً للبرنامج الثقافي للاتحاد العام العربي للتأمين للدورة ٢٠١٠-٢٠١٢ المعتمد من المؤتمر العام الثامن والعشرين وتحقيقاً لأهداف الاتحاد نحورفع المستوى العلمي والثقافي للعاملين في أسواق التأمين العربية من خلال إقامة الندوات والملتقيات التأمينية المتخصصة؛ انعقدت الندوة العربية حول التعاون والتنسيق بين مؤسسات التأمين ومقدمي الخدمة العلاجية لإنجاح التأمين الصحي، وذلك خلال الفترة ٦ و٧ يونيو "حزيران" ٢٠١٠ باستضافة كريمة من سوق التأمين الليبية، وبالتعاون والتنسيق بين الأمانة العامة للاتحاد العام العربي للتأمين وكل من الجمعية الأردنية للتأمينات الصحية والشركة الإفريقية للتأمين- ليبيا وذلك بفندق كورنيثا باب إفريقيا- طرابلس- الجماهيرية العظمى.

وبعد الوقوف تحية للنشيد الوطني للجماهيرية العربية الليبية الاشتراكية العظمى، أقيمت كلمات الافتتاح.

وقد تضمن برنامج الندوة عدة محاضرات قام بتقديمها نخبة متميزة من المتخصصين من رجال التأمين الذين لهم باع طويل في هذا المجال وهم وفقاً لترتيب المحاضرات كل من السادة:

وقد حضر حفل الافتتاح مع ضيوف الشرف سفير جمهورية مصر العربية في الجماهيرية العظمى والسادة رئيس وأعضاء مجلس الاتحاد الليبي لشركات التأمين ورؤساء ومدبرو عموم شركات التأمين بالجماهيرية العظمى، وعدد كبير من المشاركين من شركات التأمين وإعادة التأمين العربية وهيئات الرقابة ووسطاء التأمين العرب والسادة المحاضرون وممثلو الإعلام.

عنوان المحاضرة	اسم المحاضر	الوظيفة
أسس جديدة في علاقة دافع الفاتورة مع مقدم الخدمة	الدكتور نائل عجلوني	وزير الصحة الأسبق - المملكة الأردنية الهاشمية
متطلبات النجاح في التأمين الصحي	الدكتور محمد راشد	وزير الصحة السابق - الجماهيرية العظمى
التأمين الصحي والاستشفاء بالخارج "الخدمة والمردود"	الأستاذ الدكتور هشام الخولي	مدير عام مستشفى دار الفؤاد - جمهورية مصر العربية
الأتمتة ووسائل الاتصال في خدمة التأمين الصحي	الدكتور نذير الباتع	رئيس الجمعية الأردنية للتأمينات الصحية المملكة الأردنية الهاشمية

عن منظمة الصحة العالمية WHO وتأكيد استخدامها كشرط تعاقدي لقبول المطالبة، مع ضرورة توافر هذه الترميزات في أنظمة الحاسوب لإدارة التأمين الصحي.

٥- الاهتمام بتطوير وتحسين كفاءة القطاع الصحي الخاص من خلال تشريعات ولوائح تنظيمية وإشرافية- في الدول التي لم تقم بهذا حتى الآن- تسمح بتقنين أوضاع العديد من الشركات التي تمارس تأمين الرعاية الصحية ولا تخضع حالياً لأي ضوابط أو إشراف.

الصحي، ما يجعلها قادرة على التعامل مع التطور السريع في تقنيات هذه الصناعة.

٢- الاهتمام باستخدام الوسائل المساعدة في التقنيات الحديثة مثل نظام البطاقة الذكية Smart Card ونظام البصمة الإلكترونية التي لا يحتاج المنتفع بالتأمين معها إلى حمل بطاقة تأمين صحي، واستخدام شيفرة الحاسوب Bar code الذي يستخدم لتعريف المنتجات الصحية كالأدوية والمستلزمات الصحية.

٤- العمل على تبني الترميزات العالمية الصادرة

وفى ختام فعاليات الندوة وفي ضوء ما ألقى من محاضرات ومداخلات أوصى السادة المشاركون والمحاضرون بالآتي:

١- العمل على نشر الوعي التأميني الصحي لدى المواطن العربي وتوعيته بشروطه باعتباره أن التأمين الصحي من ضروريات الحياة اليومية للمواطن العربي مع ضرورة انحصار استخدامه عند الحاجة حرصاً على استمراره.

٢- الاهتمام بتسمية مهارات الكوادر الإدارية والفنية والتسويقية العاملة في منظومة التأمين

١٢- تشكيل رابطة تضم الشركات المتخصصة بإدارة نفقات التأمين الطبي TPA، وذلك تحت مظلة الاتحاد العام العربي للتأمين.

١٤- ضرورة الاهتمام بالسياحة العلاجية داخل المنطقة العربية والاهتمام بالجودة التنافسية، وذلك لتفادي مخاطر الاستشفاء بالخارج.

١٥- أهمية وضع خريطة لأماكن الاستشفاء بالخارج طبقاً لنوعية المرض المراد علاجه، وذلك من خلال إقامة قاعدة بيانات إحصائية ومعلوماتية دقيقة.

١٦- ضرورة اهتمام شركات التأمين الصحي باختيار جهات مقدمي الخدمة الطبية طبقاً لمعايير الجودة وشبكة تغطية حول العالم.

الصحية وتحديثها سواءً من الناحية المالية أو من جهة تنمية المهارات من منطلق القناة بالعوائد المستقبلية لذلك.

١٠- الاهتمام برفع مستوى كفاءة وأداء الطبيب العام وتوفير وسائل الكشف المبكر للأمراض، وربطه بالنظام الصحي الإلكتروني، وأن يلتزم الطبيب العام بالعمل طبقاً لبروتوكولات النظام الصحي.

١١- أهمية الحوار بين مؤسسات التأمين ومقدمي الخدمة العلاجية، حتى تكون العلاقة بينهما متوازنة وليست متقاطعة.

١٢- أهمية اختيار نظام تمويل الخدمات الصحية بما يتناسب مع ظروف كل بلد للحصول على أفضل مردود من المبالغ التي يتم إنفاقها.

٦- تأكيد سرية المعلومات الخاصة بالمريض، وطرح هذا الموضوع على الرابطة العربية لقوانين التأمين العاملة في إطار الأمانة العامة للاتحاد العام العربي للتأمين.

٧- الاهتمام بالدراسات والأبحاث المتعلقة بالتعرف على أوضاع قطاع التأمين الصحي لغرض الاستمرار في تطويره، وإعداد الإحصائيات التي تعكس الأنشطة المختلفة للتأمين الصحي بما يمكن معه من تحديد أقطار التأمين على أسس علمية سليمة.

٨- الدعوة لاستمرار عقد هذه اللقاءات لتبادل الخبرات العملية بين أسواق التأمين العربية حول التطبيقات الفنية في مجال التأمين الصحي.

٩- الاستثمار في نظم تكنولوجيا المعلومات

شركة العقيلة للتأمين التكافلي

تعلن عن تكوين احتياطات تجاوزت ٣٤٠ مليون ليرة سورية وأرباح قبل الضريبة قاربت ٢٥ مليون ليرة



من جهتها أكدت هيئة الرقابة الشرعية لشركة العقيلة للتأمين التكافلي ممثلة برئيسها الدكتور مصطفى البغا أنها قامت بدراسة وتدقيق عقود جديدة لوثائق تأمينية مقدمة من الشركة وتم اعتمادها بعد إدخال الإيضاحات اللازمة عليها، وأكدت أن الأسس التي اعتمدها شركة العقيلة للتأمين التكافلي متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، كذلك الحال في وثائق التأمين والعمليات الاستثمارية التي قامت بها.

وخلال الجلسة، أكد السيد فراس العظم المدير العام أن الشركة حققت في عام ٢٠٠٩ العديد من الإنجازات المهمة حيث تابعت توسعها الجغرافي في المحافظات إضافة إلى الاستثمار في العنصر البشري واستقدام الطاقات السورية الواعدة وذوي الخبرة في قطاع التأمين مع العمل على تطوير الأداء المعرفي والعلمي للكوادر الحالية، وبيّن بأن الشركة قامت بإعداد وصياغة عدد من المنتجات التأمينية الجديدة التي تتماشى مع احتياجات وتوقعات المشتركين الحاليين مستهدفة كل شرائح المجتمع دون استثناء مثل تأمينات

أعلنت شركة العقيلة للتأمين التكافلي

عن تكوين احتياطات فنية تجاوزت ٣٤٠ مليون ليرة سورية وذلك خلال اجتماع الهيئة العامة العادية التي عقدت يوم الإثنين ٢٠١٠/٥/٣٠ وتم خلالها استعراض نتائج الشركة لعام ٢٠٠٩، حيث أشار الدكتور بديع الدروبي رئيس مجلس الإدارة إلى أن عام ٢٠٠٩ كان بمنزلة الانطلاقة الفعلية لأعمال العقيلة للتأمين التكافلي، مؤكداً أن الشركة واصلت أعمالها وفقاً لخطة منهجية تبناها مجلس الإدارة هدفها في هذه المرحلة استكمال البنية التحتية للشركة، وتعزيز مكانتها بين الشركات، والحصول على الحصة السوقية المستهدفة. وبيّن أن الشركة قامت في أواخر عام ٢٠٠٩ بالدخول في استثمارات مالية ضمن سوق الأوراق المالية لتحقيق ربحية جيدة تعود بالنفع على مساهمي الشركة "رغم الخصوصية التي يتعين على الشركة مراعاتها قبل الدخول في أي استثمار" حيث حققت هذه الاستثمارات أرباحاً قاربت ٢٥ مليون ليرة سورية قبل الضريبة.

الحياة الادخارية والمؤقتة وتأمين السفر، وأشار إلى أن الشركة قامت بتكوين احتياطات تجاوزت ٣٤٠ مليون ليرة، حيث شكلت ما يزيد على ٧٠٪ من إجمالي الأقساط المكتتبة، وهي نسبة جيدة جداً. وشدد على أهمية تكوين الاحتياطات الفنية في مواجهة الأخطار المحتملة، وعلى أهميتها في الحفاظ على ملاء الشركة واستقرارها المالي مبيّناً بأن نتائج الشركة تظهر نسبة ملاء مالية مرتفعة تدل على استقرار الشركة وقدرتها على استيعاب الزيادة في حجم الأعمال في عام ٢٠١٠.

التأمين على ٣٦٠ ألف موظف في وزارة التربية

دمشق- التأمين والمعرفة



وقعت وزارة التربية مع وزارة المالية ١٨ عقداً للتأمين الصحي وذلك تاريخ ٢٠١٠/٥/١٠ في مبنى وزارة التربية، ويبلغ عدد المستفيدين ٣٦٠ ألف موظف من مختلف الفئات في الوزارة والإدارة المركزية ومديرياتها في المحافظات والهيئات والمؤسسات التابعة لها.

انعكاس إيجابي على العملية التربوية في سورية وبالنظر إلى الأثر في تحقيق الأمن النفسي والمهني والشخصي للعاملين ورفع مستوى أداؤهم، وهذا مطلب قديم تحتفل وزارة التربية بتحقيقه. وأوضح وزير التربية أن عقد التأمين الصحي يشمل تقديم الطليابة والعلاج لجميع العاملين في قطاع التربية واستخدام شبكة واسعة من المشايخ العامة والخاصة والعيادات ومراكز الأشعة ومخابر التحليل وعلى امتداد مساحة القطر.

يذكر أن العقود التي تم توقيعها تشمل ١٧١٤٠ إداريا و٣١٣٩٠٨ مدرسين و٢٨٩٥٢ من باقي العاملين في الوزارة ومن مختلف الفئات.

العقود ٢,٨٨٠ مليار ل.س.، ستتحمل خزينة الدولة ١,٨ مليار ل.س منها. طالباً من مديري التربية العمل على متابعة إنجاز تفاصيل المشروع والعمل على تحويل ما يقتطع من رواتب موظفي وزارة التربية والبالغة ٢٥٠ ليرة شهريا لكل موظف وتحويلها مباشرة إلى المؤسسة العامة للتأمين، مشيراً إلى أن وزارة المالية ستقوم بتحويل ما يترتب عليها من أقساط إلى المؤسسة مباشرة من أجل تسهيل العمل وتأمين حصول الجميع على التغطية الصحية من المؤسسة العامة للتأمين.

بدوره قال الدكتور علي سعد وزير التربية: إن هذا الإنجاز للعاملين في قطاع التربية سيكون له

وفي هذا الإطار عبر وزير المالية الدكتور محمد الحسين عن سعادته بتشكيل العاملين والمدرسين في قطاع التربية بالتأمين الصحي، لافتاً إلى أن هذه العقود مع التربية تعد الأهم كونها تشمل العدد الأكبر من العاملين في وزارات الدولة والجهات الحكومية، مؤكداً أن هذه الخطوة تزيد من مصداقية نفاذ مشروع التأمين للعاملين في الدولة، آملاً أن تكون حافزاً قوياً لبذل المزيد من الجهد للارتقاء بالعملية التربوية والوصول إلى قطاع تربوي وتعليمي.

وأوضح الحسين أنه سيبدأ تنفيذ العقود اعتباراً من ٢٠١٠/٦/١، حيث تبلغ أقساط التأمين لهذه



نُغْطِي...



تقدم شركة أدير للتأمين سورية- عضو في مجموعة بنك بيلوس- جميع أنواع التأمين، بما فيها، التأمين على السيارات، التأمين ضد الحريق، السرقة، الحوادث العامة، المشاريع الهندسية 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، أبورمانة دمشق، الجمهورية العربية السورية، صندوق بريد رقم ٣٣٥٠٩ هاتف: ٣٣٤٤١٧٧ فاكس: ٣٣٤٤٣٢٤ +٩٦٣ ١١ ٣٣٤٤٣٢٤
البريد الإلكتروني: adirsyria@adirinsurance.com الموقع الإلكتروني: www.adirinsurance-sy.com
فرع حلب / هاتف: ٢١٢٦٠٧٦ فاكس: ٢١٢٦٠٨٧ +٩٦٣ ٢١ ٢١٢٦٠٨٧ فرع حمص/ هاتف: ٢٤٥٥٢٠٤ فاكس: ٢٤٥٥٢٠٥ +٩٦٣ ٣١ ٢٤٥٥٢٠٥

أسهم الوطنية للتأمين في السوق النظامية لبورصة دمشق



الشركة الوطنية للتأمين
National Insurance Co.

أصدرت سوق دمشق للأوراق المالية قراراً بالموافقة النهائية على إدراج الشركة الوطنية للتأمين في السوق النظامية. وبيّنت إدارة السوق بأنه سيتم تداول على أسهم الشركة في جلسة يوم الاثنين ٢١ حزيران حيث سيكون السعر الابتدائي للسهم ٦٧٠ ليرة سورية فقط، مشيرة إلى أن السهم سيخضع لجلسة استكشافية لا تخضع فيها للحدود السعرية وضمن الضوابط المعتمدة في السوق، كما أن وضع الحدود السعرية المعتمدة ٢٪ سيتم بعد انتهاء الجلسة الاستكشافية واعتماد السعر المرجعي للورقة المالية.

ويصل رأسمال الشركة الوطنية للتأمين المدفوع إلى ٨٥٠ مليون ليرة، وعدد الأسهم المصدرة لديها تصل إلى ١,٧ مليون سهم، في حين بلغ عدد المساهمين فيها ٣٥٢ مساهماً وعدد المؤسسين لها ٥، وصافي حقوق المساهمين فيها يصل إلى ١١٧٦٧١٠٩٧٣ ليرة في ٢٠١٠/٢/٢١، وذلك وفقاً للبيانات والمعلومات المقدمة في طلب إدراج الشركة، والتي تشير إلى بلوغ القيمة الاسمية لسهم الشركة ٥٠٠ ليرة والقيمة الدفترية له ٦٧٠ ليرة، مشيرة إلى أن مؤسسي الشركة هم حسام عبد القادر العلي وشركة زاهر للخدمات البحرية والشركة الأردنية الفرنسية للتأمين ومحطات العلي وشريف شماس، وأن أسماء الأشخاص الذين يملكون ٥٪ أو أكثر من أسهم الشركة هم إيهاب مخلوف والشركة الأردنية الفرنسية للتأمين وحسان العلي ورامي مخلوف ووزان عثمان وشركة زاهر للخدمات البحرية ومحمد حسان عباس.

يشار إلى أن عدد الشركات المدرجة في السوق بعد حصول الوطنية على تلك الموافقة وصل إلى ١٥ شركة.

"سولدارتي للتأمين" تقيم دورة مهارات البيع ومفاهيم التأمين على الحياة



تقنيات بيع حلول التأمين على الحياة وتقديم شرح مفصل عن أهمية هذه الخدمة لتحقيق ضمان أمثل لمستقبل الأسرة على المدى الطويل. وقال السيد بدري فركوح، مدير عام شركة سولدارتي للتأمين "نؤمن في شركة سولدارتي للتأمين أن نمو الشركة هو نتاج عمل فريق واحد متكامل، لذلك نحرص دائماً على تطوير تقنيات وكفاءات عمل مندوبينا ووكلائنا وموظفينا لتمكينهم من تقديم أفضل الخدمات والحلول التأمينية لعملائنا".

وتخطط شركة سولدارتي للتأمين لتنظيم وإقامة دورات وبرامج وورش عمل من شأنها أن ترقى بالعاملين لديها لتحقيق الهدف المنشود في المشاركة في تطوير صناعة التأمين في سورية. تتواجد شركة سولدارتي للتأمين في دمشق وحمص وحلب واللاذقية من خلال تعاملها مع ٥٥ مندوباً وعدد من الوكلاء بالإضافة لمكاتبها الرئيسية لتقديم عدداً من الخدمات والحلول التأمينية الرائدة والاحترافية التي تلبى حاجة العملاء في السوق السورية.

أقامت شركة سولدارتي للتأمين لوكالاتها ومندوبيها دورة تدريبية بعنوان "مهارات البيع ومفاهيم التأمين على الحياة" يومي ١٦ و ١٧ حزيران ٢٠١٠، قدمها كل من السيد ريكاردو سليمان رئيس مجلس الإدارة لشركة فيديتي والخبير بشؤون التأمين منذ ٤٢ عاماً في الشرق الأوسط، والسيد بدري فركوح مدير عام شركة سولدارتي للتأمين، وقد حضر هذه الدورة أكثر من ١٠٠ مندوب ووكيل ومشرف مبيعات ومدراء أقسام.

وتأتي الدورة التدريبية التي أقامتها شركة سولدارتي للتأمين إلتزاماً منها بدعم وتطوير مهارات مندوبي ووكلاء الشركة في سورية والمشاركة في دفع عجلة صناعة التأمين في القطر.

وتهدف الدورة إلى تطوير مهارات مندوبي الشركة من خلال الدعم الدائم وتقديم أفضل الحلول والخدمات التأمينية المتكاملة بما يتوافق مع متطلبات واحتياجات العملاء المختلفة. وركزت الدورة التدريبية بشكل رئيسي على

وكلاء ووسطاء التأمين .. يجددون لمجلس إدارتهم

عقدت الهيئة العامة لاتحاد وكلاء ووسطاء التأمين في سورية اجتماعاً بتاريخ ٢٠١٠/٧/١ حيث اختتمت اجتماعها بتجديد انتخاب مجلس الإدارة السابق والمؤلف من:



المهندس هيثم حريري

- المهندس هيثم حريري - رئيساً
- السيد فؤاد نجار - عضواً
- السيد جورج أشقر - عضواً
- السيد عادل مجركش - عضواً
- السيد هشام الحلبي - عضواً
- السيد كمال حماض - عضواً
- السيد رضا شنار - عضواً

العقيلة تنشر مفهوم التأمين التكافلي

ضرورات العصر نظراً لكثرة الأخطار المحيطة بالإنسان في هذه الأيام، كما أكد السيد الأيهم حمادي مدير المبيعات والفروع أن الشركة تعمل على تلبية كل الاحتياجات التأمينية التقليدية، وتتوجه إلى جميع شرائح المجتمع وبجودة تنافس جميع شركات التأمين العاملة في السوق سواء كانت تقليدية أم تكافلية.

التأمين الصحي بين الحاجة والاختيار

هذا وقد كانت شركة العقيلة للتأمين قد أقامت ندوة أخرى بالتعاون مع نقابة الأطباء البيطريين في حماة حملت عنوان "التأمين الصحي بين الحاجة والاختيار"، تمت فيها مناقشة عرض التأمين الصحي المقدم لأعضاء النقابة، حيث أكد السيد الأيهم الحمادي أن التأمين الصحي الجماعي يتميز عن التأمين الفردي بالتغطيات إضافة إلى التميز بالسعر منبهاً إلى ضرورة التأمين الصحي حيث يشمل على الأقل التغطية الأساسية وهي تغطية الاستشفاء "العلاج داخل المشفى" والتي تغطي العمليات الجراحية التي قد تتجاوز تكلفة العملية الواحدة فيها مئات الآلاف من الليرات، وأوضح أن تكلفة هذه التغطية الأساسية هي تكلفة منخفضة جداً وتناسب شريحة واسعة من الناس، بدوره أكد الدكتور زعتري أن التأمين الصحي يعد فرعاً من فروع التأمين الاجتماعي، وهو من قبيل العمل بالمصلحة، ومن مصلحة المجتمع التفكير في الغد إبداعاً، وترك التفكير بالعلاج لجهة أخرى. وبين أن التأمين الصحي يتماشى مع وجود التضامن الذي جاءت به الشرائع السماوية، ومنها الإسلام؛ حيث يجب أن يخف أقصاهم لمواساة أدناهم، والمرض يستدعي المواساة التي أشار إليها الحديث الشريف فالفقر المفضي إلى عدم القدرة على العلاج أزاله الإسلام بقاعدة التعاون على البر والمواساة.

الموجودة في عقود الشركات التقليدية، مضيفاً أن شركات التأمين التكافلي تراعي عند قيامها بالاستثمار عدم تعارض هذه الاستثمارات مع مبادئ الشريعة الإسلامية وأنها مراقبة من هيئة الرقابة الشرعية، وتخضع أيضاً للقواعد التي حددتها هيئة الإشراف على التأمين، وأكد العظم أن الشركة قد أطلقت مؤخراً خدمة تأمينات الحياة بشقيها الادخاري والاستثماري والتي تناسب جميع شرائح المجتمع دون استثناء.

بعد ذلك تحدث الدكتور علاء الدين زعتري العضو التنفيذي في هيئة الرقابة الشرعية في الشركة عن جوهر التأمين التكافلي فأكد أن التأمين على الأموال والمنافع وغيرها وسيلة من وسائل حفظ المال ورعايته والتعويض عنه في حال تلفه أو ضياعه، حيث يقوم الأشخاص الذين يتعرضون لمخاطر متشابهة بضم تلك المخاطر إلى بعضها البعض "عن طريق شركة متخصصة" بالاشتراك في رصد ما يكفي من أموال لتعويض من يقع عليه المكروه خلال فترة معينة، وأكد أن منتج تأمين الحياة الذي تقدمه شركات التأمين التكافلية ومنها شركة العقيلة، لا يلغي احتمال وفاة المؤمن لأن الأعمار بيد الله وحده ولكنها تعين أبناء وورثته من بعده على متابعة حياتهم بعد وفاة مورثهم وهو أمر لا غبار عليه شرعاً.

وفي نهاية الندوة شدد العظم على أهمية اطلاع جميع زبائن الشركة على وثائق التأمين وقراءتها بتمعن وخصوصاً الاستثناءات الواضحة الموجودة فيها منعاً لأي التباس قد يحصل معهم في المستقبل.

وفي مدينة حمص، أقامت شركة العقيلة للتأمين التكافلي بالتعاون مع النادي السرياني للأرثوذكس ندوة في النادي تحدث فيها الدكتور علاء الدين زعتري عن فكرة التأمين التكافلي مؤكداً أن التعاون والتكافل والتضامن من قيم الشرائع السماوية، وأن الشركة قد قامت بدراسة نظم التأمين الموجودة في العالم، وعملت على تخليصها من الشوائب، وإبعادها عن الشبهات، وتم إقرار مبدأ التأمين التكافلي القائم على أسس شرعية في الابتداء والممارسة والانتهاء مؤكداً أن التأمين أصبح ضرورة ملحة من

في إطار جهودها الحثيثة لنشر الوعي التأميني والتعريف بالتأمين التكافلي، أقامت شركة العقيلة للتأمين التكافلي خلال الفترة الماضية مجموعة من الندوات التأمينية في العديد من المحافظات السورية كان آخرها في حمص وحماة ودمشق.

حيث أقامت الشركة بالتعاون مع غرفة تجارة دمشق ندوة تأمينية حملت عنوان "التأمين التكافلي ومفهوم التعاون لمواجهة الأخطار"، تحدث فيها الأستاذ فراس العظم المدير العام للشركة عن التأمين وتطوره وعن خدمات الشركة، فاستهل حديثه بمقدمة عن واقع صناعة التأمين في العالم، حيث بين أن صناعة التأمين تسهم بما يعادل ٧٪ من الناتج الإجمالي العالمي حيث بلغت إجمالي أقساط التأمين في العالم نحو ٢,٤ تريليونات دولار أميركي في عام ٢٠٠٨، وبين أنه من بين الدول الإسلامية، فإن ماليزيا هي الدولة الأكثر تقدماً تأمينياً، حيث تحتل المرتبة الرابعة والثلاثين بين دول العالم من ناحية حجم الأقساط، وأكد أن السوق السورية اليوم تحقق نمواً مطرداً في القطاع التأميني، حيث ازداد حجم أقساط التأمين بين عامي ٢٠٠٦ و٢٠٠٩ بمقدار الضعف وهو مؤشر جيد عند أخذ انخفاض أسعار خدمات التأمين بالحسبان، على الرغم من أن مساهمة قطاع التأمين من الناتج المحلي الإجمالي لا تزيد على ٥,٠٪ فقط، وأكد العظم أن شركة العقيلة للتأمين التكافلي قد حققت أغلب الأهداف التي وضعتها في عام ٢٠٠٩، حيث حققت ما يناهز ٤٨٥ مليون ليرة سورية كأقساط تأمينية مع مراعاة عدم الاعتماد على تأمين السيارات الإلزامي والذي اعتبره العظم خطراً لأن آثاره لا تظهر إلا بعد عدة سنوات، وبين أن المؤمنين في شركة التأمين التكافلي يقومون بمشاركة الأخطار فيما بينهم اعتماداً على مبادئ التأمين التعاوني، أما في شركات التأمين التقليدية فإنهم يقومون بتحويل الخطر لشركة التأمين مقابل قسط محدد، وعليه فإن التأمين التكافلي قدم حلاً لمشكلة الغرر

شركات التأمين المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية

مع دخول الشركة السورية الوطنية للتأمين إلى سوق دمشق للأوراق المالية والتي بدأ التداول على أسهمها بتاريخ ٢٠١٠/٦/٢١ يصبح عدد الشركات التي تمثل قطاع التأمين في البورصة السورية ثلاث شركات إلى جانب الشركة السورية الدولية للتأمين (آروب سورية) والشركة المتحدة للتأمين.

وفيما يلي نعرض أهم البيانات المالية لهذه الشركات حتى نهاية الربع الأول من العام الحالي ٢٠١٠ المنتهي بتاريخ ٢٠١٠/٣/٣١:

الشركة المتحدة للتأمين	المتحدة للتأمين
حتى نهاية الربع الأول ٢٠١٠	
2,209,110,225	الموجودات
1,269,950,647	المطلوبات
939,159,578	حقوق المساهمين
29,701,776	الربح الصافي
850,000,000	رأس المال
1,700,000	عدد الأسهم
552	القيمة الدفترية
17.47	العائد على السهم
تاريخ بدء العمل في السوق السورية (٢٠٠٦-٦-٤)	

الشركة السورية الدولية للتأمين	آروب سورية
(آروب سورية)	حتى نهاية الربع الأول ٢٠١٠
الموجودات	2,159,163,413
المطلوبات	1,033,865,246
حقوق المساهمين	1,125,298,167
الربح الصافي	36,736,324
رأس المال	1,000,000,000
عدد الأسهم	2,000,000
القيمة الدفترية	563
العائد على السهم	18.37
تاريخ بدء العمل في السوق السورية ٢٠٠٦/٧/٦	

الشركة السورية الوطنية للتأمين	الوطنية للتأمين
حتى نهاية الربع الأول ٢٠١٠	
الموجودات	2,666,021,050
المطلوبات	1,489,310,077
حقوق المساهمين	1,176,710,973
الربح الصافي	36,073,687
رأس المال	850,000,000
عدد الأسهم	1,700,000
القيمة الدفترية	692
العائد على السهم	21.22
تاريخ بدء العمل في السوق السورية (٢٠٠٦-٨-٦)	

سورية

أنت على أسس متينة

شركة التأمين
العربية
سورية ش.م.م



ARABIA
INSURANCE CO. SYRIA S.A

الإدارة العامة / الفرع الرئيسي

دمشق - المزة - هاتف: ٤٦ / ٦٦٢٧٧٤٥ - ٠١١ - ٩٤٠٥ - ٠١١ - فاكس: ٦٦٢٧٧٥٠ - ٠١١
الموقع الإلكتروني: www.arabiasyria.com البريد الإلكتروني: arabia-insurance@arabiasyria.com

الفروع الأخرى

حمص - بناء سيتي سنتر - هاتف: ٣٢ / ٢٤٥٤٥٣١ - ٠٣١ - فاكس: ٢٤٥٤٥٣٠ - ٠٣١
حلب - السبع بحرات - هاتف: ٨٢ / ٣٦٣٢٩٨١ - ٠٢١ - فاكس: ٣٦٣٢٩٨٠ - ٠٢١
اللاذقية - شارع المتنبي - هاتف: ٤٨٦٣٥١ - ٠٤١ - فاكس: ٤٨٦٣٥٢ - ٠٤١
طرطوس - المنشية بناء عرنوق - هاتف: ٢١٠٢٤٠ - ٠٤٣ - فاكس: ٢١٠١٩٢ - ٠٤٣
حماة - شارع العلمين بناء عدي - هاتف: ٥١٧٠٥٤ - ٠٣٣ - فاكس: ٥١٧٠٥٥ - ٠٣٣

الشركات الشقيقة

لبنان - الأردن - المملكة السعودية - الإمارات العربية - الكويت - البحرين - عمان - قطر

من الواقع.. تساؤلات برسم الإجابة



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

اعتاد المحامون في كل مكان وزمان أثناء لقاءاتهم مع الناس أن يجيبوا على أسئلتهم التي تتعلق بخطبة أو زواج ما أو طلاق ما أو حادث سير أو سرقة أو سند أو شيك أو شراء بيت أو استئجار دكان أو الدخول في شراكة..
لذلك، من الاعتيادي للمحامي أن يكون صدره رحباً ولو خارج أوقات عمله، ويجب على الأسئلة فوراً إن كان الجواب ميسراً، أو يستعمل للجواب بعد دراسة الموضوع بشكل متأن...

ومن جملة الأسئلة التي تطرح..

ما يتعلق بحوادث السير والتأمين (الضمان أو السوكرتة) اللفظ الشائع عند البعض..

طرق الإثبات (باعتبارها واقعة مادية) ومن هذه الطرق الشهادة..

الحالة الثانية :

أحد الأشخاص يملك سيارة أجرة عامة مؤمنة بتأمين إلزامي لدى إحدى الشركات، وفي عام ٢٠٠٩ أجرها لشخص بمبلغ شهري.. وفور محاسبته للسائق المستأجر طلب منه إيصال أطفاله وزوجته بشكل مأجور على العداد، وفي الطريق تدهورت السيارة وانقلبت ولحقت بالسيارة أضرار مادية وتوفيت الزوجة وأصيب الأولاد بأذى، ونظم ضبط وسجلت به دعوى أمام محكمة بداية الجزاء.

سؤاله : هل يستطيع في هذه الدعوى مطالبة شركة التأمين بالتعويض عن أضرار سيارته والتعويض له ولأطفاله عن وفاة الزوجة.

الجواب:

إن مخاصمة شركة التأمين بالأضرار اللاحقة بسيارته أمر غير وارد باعتبار أنه المالك للسيارة إضافة إلى أن عقد التأمين لا يضمن الأضرار المادية اللاحقة بالمركبة المؤمنة نفسها..

أما بخصوص المطالبة بالوفاة فأنا أجد من المناسب أن يقوم مالك السيارة بصفته الشخصية وبصفته الولي الجبري عن أولاده بملاحقة السائق وشركة التأمين بطلب التعويض عن الوفاة إذ إن حدود مسؤولية شركة التأمين قد حددت بالقرار ١٩١٥ لعام ٢٠٠٨ بمبلغ ٧٥٠ ألف ل.س وأما ما قد يزيد عن حدود ذلك، هو

فمع تطور المدن واتساعها وتباعداً أماكن السكن عن العمل اتسعت الطرق وتشعبت وازدادت حوادث السير لتختلف وراءها الوفيات والإصابات والخسائر في الممتلكات من دون قصد سابق، وذلك بسبب من المركبات أو حملتها أثناء حركتها.

وينجم عن هذه الحوادث أضرار جسيمة بمعنى إصابات بشرية بأنواعها أو وفاة سواء أكانت الوفاة عقب الحادث مباشرة أو بعد فترة زمنية دون تحديد، أو قد تكون خسائر في الممتلكات العامة أو الخاصة.

ومن جملة التساؤلات التي وردتني :

الحالة الأولى :

تعرض إحدى الفتيات أثناء قيادة سيارتها منذ سنة لحادث سير أدى إلى إصابتها بكسور شديدة أقعدتها عدة أشهر.. ولكن لم يتم ذكر ذلك في تقرير الطبيب الشرعي لإخراج السائق الصادم من السجن.. حيث فوجئت بتبليغها من محكمة السير بوجود دعوى جزائية مقامة بمواجهتها (من دون التأمين) من صاحب السيارة الصادمة وليس سائقها للمطالبة بتعويض عن أضرار سيارته البسيطة..

الجواب:

وجهتها بضرورة توكيل محام والادعاء ضده وضد سائقه والشركة المؤمن لديها للمطالبة بالتعويض عن الأضرار الجسيمة.. بحيث يمكن إثبات أن الإصابة ناتجة عن الحادث بجميع

فيتم تضمينه للسائق وذلك خصوصاً بعد صدور التعميم رقم ٨ لعام ٢٠١٠ عن السيد وزير العدل، باعتبار أن عقد التأمين الإلزامي اعتبر ركاب السيارة عدا السائق والمالك بحكم الغير.

وهنا يستطيع الأب أن يطالب بالتعويض عن الأضرار الجسيمة في حال لحقت بأطفاله بصفته ولياً عليهم، إضافة إلى أنه يستطيع المطالبة بحصته الإرثية وحصة أولاده القاصرين من تعويض وفاة زوجته.

الحالة الثالثة :

تدهورت سيارة مؤمنة لدى إحدى شركات التأمين وأسفر الحادث عن إيذاء ثلاث شجرات في موقع الحادث، وقد جرى تنظيم ضبط شرطة بالحادث.

ادعت البلدية على المالك بطلب مبلغ كتعويض لها عن قيمة الشجرات المتضررة تحت طائلة عدم تجديد رخصة السير لدى النقل.

قام المالك بتسديد المبلغ المذكور إلى البلدية بموجب إيصال رسمي.

السؤال:

هل يستطيع المالك أن يطالب شركة التأمين باسترداد هذا المبلغ المدفوع من قبله؟ وباعتبار أن الحادث قد وقع قبل نحو عامين أي في ظل القانون السابق رقم ٢٤ لعام ٢٠٠٤.

الجواب:

يجب الاطلاع على عقد التأمين المتعلق بالسيارة فيما إذا كان يشمل الأضرار المادية والجسدية أم الجسدية فقط.

وفي عموم الأحوال وفي حال كان العقد يشمل الأضرار المادية اللاحقة بالغير فمن الممكن مراجعة شركة التأمين ومحاولة تسوية الموضوع معها ودياً.

الحالة الرابعة:

التدني في القيمة والفوات في النفع.

كثيراً ما تكون الدعوى تتعلق بالأضرار المادية عن مركبة مصابة بحادث سير وتحكم بعض محاكم الدرجة الأولى بهذا النوع من التعويض. إلا أن محاكم الاستئناف ومن ثم النقض استقرت في أحكامها على استبعاد هذا النوع من التعويض.

وقد استقر اجتهاد محكمة النقض على أن مسؤولية مؤسسة التأمين عن أداء التعويض متأثية عن مسؤوليتها في عقد التأمين وفي حدوده أي في حدود المبلغ المحدد في عقد التأمين والأخطار المؤمن عليها مما لا يجيز إضافة أخطار لم يشملها العقد وإلزام مؤسسة التأمين بضمان التعويض عنها ما يجعل فوات المنفعة وتدني القيمة نتيجة الحادث لا تضمن مؤسسة التأمين التعويض عنهما ولا بد في ذلك من النص في عقد التأمين على ضمانها

/نقض غرفة ثلاثة قرار ١٤٩٨ أساس ٢٧٧٤ تاريخ ٢-٥-١٩٩٩/..

الحالة الخامسة:

إذا تضمن عقد التأمين تعويض الأضرار الجسدية فلا وجه لشمول الضرر المعنوي بعقد التأمين.

/نقض غرفة رابعة قرار ١٣١٨ أساس ١٥٠٥ تاريخ ٢٤/١١/١٩٧٩/..

كما جاء في عدة اجتهادات لاحقة ومنها الاجتهاد القائل:

(لا محل للتعويض المعنوي إذا خلا منه عقد التأمين).

/نقض قرار ٨٤٨ أساس ١١٥٧ لعام ١٩٩٨ مجلة المحامون العدد ٧-٨ لعام ٢٠٠٠/

هذا غيض من فيض ومع الأمل بالمتابعة في الأعداد المقبلة.

المركز الرئيسي للشركة:**الادارة العامة دمشق:**

المالكي - جادة البزم - بناء الإخاد التعاوني

هاتف: 3016 - 11 - 00963

فاكس: 37 42 415 - 11 - 00963

فروع الشركة:**• فرع حلب:**

الجميلية - شارع اسكندرون - بناء العطري - ط3

هاتف: 22 111 11 - 21 - 00963

فاكس: 22 111 40 - 21 - 00963

• فرع حمص:

الساعة الجديدة - بناء البلازا - ط3

هاتف: 24 59 800 - 31 - 00963

فاكس: 24 59 805 - 31 - 00963

• فرع اللاذقية:

شارع بغداد - مقابل مستشفى الرازي - بناء دعبول

هاتف: 45 99 38 - 41 - 00963

فاكس: 45 79 91 - 41 - 00963

البريد الإلكتروني: info@solidarity-sy.com
الموقع الإلكتروني: www.solidarity-sy.com

سولدارتي
اللاينس
تأمين

مصطلحات في عالم التأمين

Motor Insurance

تأمين المركبات أو العجلات الآلية

تأمين المركبات المرخص لها بالسير على الطرقات العامة. ويوفر هذا التأمين الأغطية الرئيسية التالية:

غطاء التأمين الشامل: ويغطي الأضرار العرضية التي تصيب المركبة الآلية المؤمنة بما في ذلك خطر السرقة والأضرار التي تلحقها المركبة المؤمنة بمركبات أو ممتلكات الطرف الثالث. الغطاء التكميلي: ويغطي المسؤولية تجاه الطرف الثالث إضافة إلى خطر السرقة والحريق. غطاء المسؤولية: ويغطي مسؤولية المؤمن له تجاه الطرف الثالث فيما يتعلق بالإصابات الجسدية. وهذا التأمين إجباري في كثير من البلدان ويصدر بوثيقة منفصلة.

غطاء تأمين الحريق والسرقة فقط: ويمنح المؤمنون هذا الغطاء فقط عندما تكون السيارة متوقفة دون استعمال فترة طويلة.

Refund Of Claim

ترجيع المطالبة

ترجيع القيمة الكلية للمطالبة المدفوعة أو جزء منها إلى المؤمن. وقد يحدث ذلك نتيجة لدفع قيمة أكبر من قيمة المطالبة للمؤمن له بطريق الخطأ أو نتيجة لاسترداد قيمة المطالبة بالنيابة عن المؤمن من طرف ثالث. وتسمى القيمة المرجعة في هذه الحالة بالقيمة المستردة أو الاسترداد recovery.



Risk

خطر

يعرف الخطر تأمينياً بالحادث محتمل الوقوع أي الخطر الذي يمكن له أن يقع ولكن وقوعه ليس حتمياً. ولا يعد الحادث الذي لا بد من وقوعه خطراً من وجهة النظر التأمينية. ومثال ذلك عطب المكائن نتيجة استهلاكها التدريجي.

Lloyd's

هيئة لويدز

تشكل لويدز مع شركات التأمين البحري في لندن أكبر سوق للتأمين البحري في العالم، يعرف باسم "سوق لندن". ولويدز هي هيئة لا تقوم باكتتاب الأخطار بل توفر التسهيلات الضرورية للأعضاء المكتتبين للقيام بالاكتتاب في قاعة لويدز الشهيرة التي تعرف باسم The Room. ولا يستطيع الشخص العادي التأمين مباشرة مع مكتبي لويدز، بل يجب إبرام كل التأمينات عن طريق وسطاء تأمين معتمدين من هذه الهيئة ويعرفون بوسطاء لويدز. ولا يقتصر اكتتاب أعضاء لويدز من المكتتبين على التأمين البحري بل يشمل كل فروع التأمين.

إن مسؤولية المكتب في لويدز مسؤولية غير محدودة. وحفاظاً على مكانة وسمعة هذه الهيئة فإن قبول شخص ما ليكون مكتباً فيها يخضع لتدقيق وفحص الوضع المالي لهذا الشخص للتأكد من قدرته على مواجهة مسؤولياته المستقبلية. وتجري الهيئة تدقيقاً سنوياً على الوضع المالي لكل عضو مكتب وذلك للتأكد من سلامة وضعه بصورة مستديرة.

Portfolio

محفظة التأمين

هي مجموع أعمال التأمين التي قام المؤمن بالاكتتاب بها أو بجزء منها. وعادة ما يقوم المؤمن المباشر بإعادة التأمين على محفظته التأمينية عن طريق إبرام اتفاقية إعادة التأمين مع معيدي التأمين. وتستعمل هذه العبارة أيضاً بمعنى أضيق في الحديث عن مجموع أعمال فرع معين من فروع التأمين كأن نقول: محفظة الحريق أو محفظة السطو.



مسابقة العدد

100 \$

60 \$



١- إذا أرسل تاجر بضاعته عن طريق البحر في وقت مناسب لكي تصل البضاعة قبل فترة العيد وقام بتأمينها ولكنها تأخرت لما بعد العيد بسبب الأحوال الجوية التي رافقت الرحلة وتسبب هذا التأخير في خسارة للتاجر مقدارها ٢٠ ألف دولار. هل سيعوض التاجر عن هذه الخسارة ولماذا؟

40 \$



٢- تقدر نسبة المطالبات التي يتم تضخيمها أو التي يمكن تصنيفها ضمن قائمة الغش في مطالبات التأمين من مجموع المطالبات بين:
١٠٪ إلى ٢٠٪ - ٢٠٪ إلى ٣٠٪ - ٣٠٪ إلى ٤٠٪

أجوبة مسابقة العدد السادس

السؤال الأول:

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: - الإصلاح - الاستبدال - نقداً - إعادة البناء

الجواب:

يمكن تعويض المؤمن له بأي من الطرق المذكورة وحسب اختيار شركة التأمين وبناء على العقد المبرم بين الطرفين.

السؤال الثاني:

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؟

الجواب:

لا يطبق على تأمين الحياة أو التأمينات الشخصية وإنما على تأمين الممتلكات.

أسماء الراشحين في مسابقة العدد الماضي

ميساء الخلف : ٤٠ دولاراً

حسام طرابلسي : ٦٠ دولاراً

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

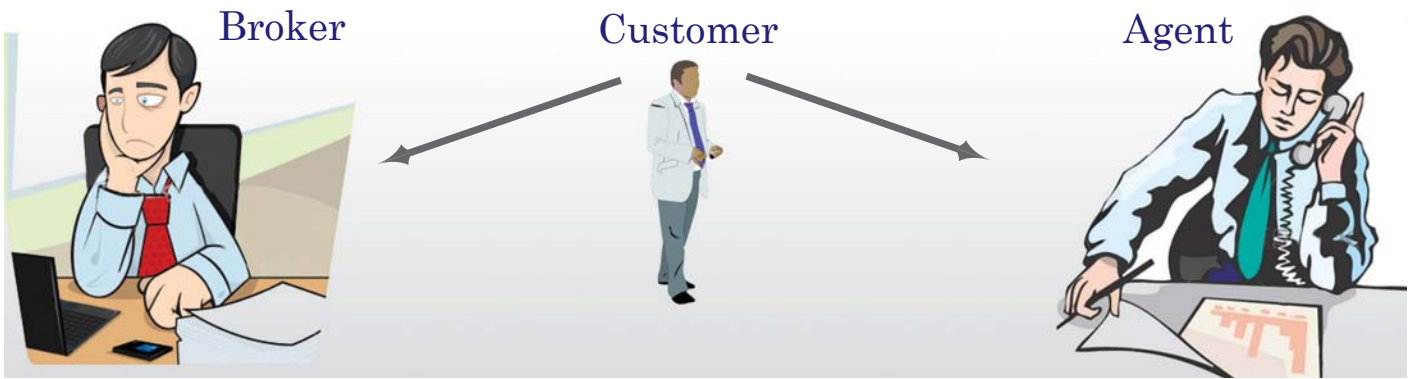
الفرق بين الوسيط والوكيل في عالم التأمين

Broker - الوسيط

يعمل طوال ساعات الدوام المعتادة
يعتبر خبيراً في شؤون التأمين
يمكن مقاضاته بسبب الإهمال
وكيل للمؤمن له
صلاحياته أكثر - إصدار اشعارات تغطية ووثائق

Agent - الوكيل

يعمل عادة في جزء من ساعات الدوام المعتادة
لا يعتبر خبيراً في شؤون التأمين
لا يمكن مقاضاته بسبب الإهمال
عادة وكيل للمؤمن
يعطى صلاحيات محدودة لالزام المؤمن



وثائق الواجهة Fronting

خلال هذه الواجهات التي تمارس وجوداً طفيفاً على هامش النشاط التأميني.

المفترض أن تغطي مصاريفها الإدارية وتغطي لها بعض الفائض. توجد مثل هذه الشركات في أسواق التأمين التي تفتقر إلى رقابة وطنية حيث تقوم شركات التأمين العالمية بالسيطرة الفعلية على هذه الأسواق من

عندما تعمل شركة تأمين واجهة لشركات تأمين أخرى وتقوم بإصدار وثائق التأمين بأسمها وبذلك تكون مسؤولة أمام المؤمن له، في حين تقوم بإعادة التأمين على ١٠٠٪ من الوثائق التي تكتتب بها مقابل عمولات إعادة التأمين التي من

Fronting



معيد التأمين



مكتبة الاتحاد السوري لشركات التأمين

اسم الكتاب	المؤلف	دار النشر
١. إعادة التأمين بين النظرية والتطبيق	المحامي بهاء شكري	دار الثقافة
٢. الجامع في التشريعات المتعلقة بالتأمين (وفقاً لأحداث التعديلات)	الدكتور زيد محمود العقابلة	دار الثقافة
٣. النظرية العامة للتأمين من المسؤولية المدنية (دراسة مقارنة)	الدكتور موسى جميل النعيمات	دار الثقافة
٤. أساسيات التأمين بمفهومها النظري والتطبيقي (الجزء الأول)	الدكتور محمد جودت ناصر	دار التواصل العربي
٥. مقدمة في التأمين	دكتور عبد العزيز فهمي هيكل	دار النهضة العربية
٦. التأمين والقضاء في قرارات المحكمة التمييز	المحامي أيمن محمد المومني	الدار العلمية الدولية
٧. الرائد في أعمال التأمين وإعادة التأمين	سليم اسكندر يازجي	
٨. مبادئ التأمين بين الجوانب النظرية والأسس الرياضية	مختار محمود الهانسي	دار النهضة
٩. التأمين على الحياة والضمان الاجتماعي	محمد رفيق المصري	دار زهران
١٠. دراسات وبحوث في التأمين بحوث علمية محكمة	الدكتور عيد أحمد أبو بكر	دار صفاء
١١. الخطر والتأمين هل التأمين التجاري جائز شرعاً	الدكتور رفيق يونس المصري	دار القلم
١٢. عقد التأمين حقيقته ومشروعيته (دراسة مقارنة)	الدكتور عبد الهادي السيد محمد تقي الحكيم	منشورات الحلبي الحقوقية
١٣. مدخل إلى إدارة الخطر	نبيل كركفور	ترجمة تيسير التريكي / مصباح كمال
١٤. القانون المدني	مدوح عطري	مؤسسة النوري
١٥. المسؤولية المدنية	عادل مجركش	
١٦. مجموعة قوانين التأمين الإلزامي على السيارات في البلاد العربية	الاتحاد العام العربي للتأمين	
١٧. المسؤولية المدنية عن فعل الآلات الميكانيكية والتأمين الإلزامي عليها	الدكتور سمير سهيل دنون	المؤسسة الحديثة للكتاب
١٨. رياضيات التأمين	دكتور محمد الصرفي	مؤسسة حورس الدولية
١٩. الصيغ النموذجية في العقود	دكتور أشرف فايز اللماوي	المركز القومي للإصدارات القانونية
٢٠. محاسبة المصارف وشركات التأمين	دكتور عبد الله نعمة جعفر	الجامعة المفتوحة
٢١. عقود الغرر في القانون المدني	أنور العمروسي	دار الفكر الجامعي
٢٢. التأمين ورياضياته (المبادئ النظرية والتطبيقات العملية)	الدكتور ابراهيم علي ابراهيم عبدربه	الناشر الإشعاع
٢٣. الجوانب القانونية للتأمين الجماعي	دكتور جابر محجوب علي	مجلس النشر العلمي
٢٤. نظم التأمين وحكمها في الشريعة الإسلامية	محمد سعيد عبد اللطيف	مكتبة دار التراث
٢٥. العقود الصغيرة عقد التأمين	أنوار طلبة	المكتب الجامعي الحديث
٢٦. مشروعية التأمين وأنواعه	محمد أحمد شحاته حسين	المكتب الجامعي الحديث
٢٧. التجريم والعقاب في القانون المرور القتل والإصابة الخطأ والتأمين على السيارات	السيد خلف محمد	المركز القومي للإصدارات القانونية
٢٨. التأمين الاجتماعي في ضوء الشريعة الإسلامية	الدكتور عبد اللطيف محمود آل محمود	دار النفائس
٢٩. الإسلام والتأمين	الدكتور محمد شوقي	الهيئة المصرية العامة للكتاب
٣٠. الخطر والتأمين النوحى النظرية والتطبيقات العملية والرياضية	الدكتور مختار محمود الهانسي والدكتور أسامه عبد العزيز حسين	قسم الاحصاء والرياضة والتأمين
٣١. التأمين الإسلامي	مديحه خميس	دار الفكر العربي
٣٢. التأمين التجاري والتأمين الإسلامي بين النظرية والتطبيق	دكتورة نعمات محمد مختار	المكتب الجامعي الحديث
٣٣. المفهوم القانوني للمستفيد من التأمين الإجباري من المسؤولية المدنية عن حوادث المركبات الآلية	الدكتور فيصل ذكى عبد الواحد	مطبوعات جامعة الكويت
٣٤. شرح قانون التأمين الاجتماعي الشامل	الدكتور رمضان جمال كامل	المركز القومي للإصدارات القانونية
٣٥. الاستبعاد الاتفاقي من الضمان في عقد التأمين	دكتور أشرف جابر سيد	دار النهضة العربية
٣٦. البطالة الربا والفائدة التأمين عجز الموازنة	مجدى عبد الفتاح سليمان	دار غريب
٣٧. من أجل التأمين إسلامي معاصر	أبوالمجد حرك	دار الهدى
٣٨. التأمين وتأمين السيارات	المحامي فؤاد سلوم	دار البناييع
٣٩. الموسوعة الشاملة في التأمين	المحامي مصطفى عبد العزيز	المكتب المصري الحديث
٤٠. الجديد في التأمين والضمان في العالم العربي (الجزء الأول)	الدكتور هاني دويدار	منشورات الحلبي الحقوقية
٤١. أساسيات القانون البحري	مصطفى كمال طه	منشورات الحلبي الحقوقية
٤٢. معاش تأمين الشيخوخة والعجز والوفاة	محمد حامد الصياد	الهيئة المصرية العامة للكتاب
٤٣. شرح قانون التأمين الاجتماعي والتطبيقات الحسابية لنصوصه	محمد الفولي	دار الجامعة الجديدة

التأمين ودوره في تعزيز النمو الاقتصادي

نشاط سوق التأمين والنمو الاقتصادي

أكدت مجموعة كبيرة من الكتابات النظرية على

وفي هذا السياق، فإن الغرض من هذه الورقة هو تقديم تقييم منهجي للتأثير السببي لنشاط سوق التأمين في النمو الاقتصادي، مع الأخذ بالحسبان التأثيرات المختلفة للتأمين على الحياة والتأمين على غير الحياة نتيجة للمنافع المختلفة التي تقدمها إلى الأسر والشركات. ومن بين النتائج الرئيسية توصلنا إلى أدلة قوية عن وجود علاقة سببية بين نشاط سوق التأمين والنمو الاقتصادي. حيث تؤثر أقساط التأمين في الحياة وفي غير الحياة بشكل إيجابي كبير على النمو الاقتصادي. كما وجدنا دليلاً على أن التأمين على الحياة يؤثر في النمو الاقتصادي في البلدان ذات الدخل المرتفع فقط. من ناحية أخرى، فإن التأمين على غير الحياة يؤثر في البلدان ذات الدخل المرتفع والبلدان النامية (المتوسطة والمنخفضة الدخل) معاً. ومع ذلك، تشير النتائج إلى أن تأثير التأمين على غير الحياة في البلدان ذات الدخل المرتفع أكبر منه في البلدان النامية.

يسهم نشاط سوق التأمين، سواء بوصفه وسيطاً مالياً أو موزداً لنقل أو تعويض المخاطر، في النمو الاقتصادي من خلال السماح بإدارة المخاطر المختلفة بشكل أكثر كفاءة، وتحفيز الادخار المحلي. وخلال العقد الماضي كان نمو نشاط سوق التأمين أسرع، ولاسيما في الأسواق الناشئة، في ضوء عملية تحرير التجارة والتكامل المالي، ما يثير التساؤلات حول تأثيره في النمو الاقتصادي. وتدرس هذه المادة ما إذا كانت هناك علاقة سببية بين نشاط سوق التأمين (التأمين على الحياة والتأمين على غير الحياة) والنمو الاقتصادي. وقد وجدنا أدلة قوية على وجود علاقة سببية بين نشاط سوق التأمين والنمو الاقتصادي. فالتأمين على الحياة والتأمين على غير الحياة لهما أثر إيجابي كبير في النمو الاقتصادي. وقد تصدرت نتائج البلدان ذات الدخل المرتفع في حالة التأمين على الحياة. ومن ناحية أخرى، تصدرت البلدان ذات الدخل المرتفع والبلدان النامية النتائج في حالة التأمين على غير الحياة.

قد يعزز نشاط سوق التأمين، سواء كوسيط مالي أو كمقدم لخدمات نقل وتعويض المخاطر، النمو الاقتصادي عن طريق السماح بإدارة المخاطر المختلفة بكفاءة أكبر، ما يشجع على تراكم رأس المال الجديد، ومن خلال تحفيز الادخار المحلي نحو استثمارات منتجة. وفي هذا السياق، فإن الأدلة المذكورة أعلاه تثير التساؤلات بشأن الأثر الذي سيجده النمو الأسرع لنشاط التأمين على النمو الاقتصادي.

وحتى الآن، قيم معظم الأعمال التطبيقية أثر القطاع المصرفي وتطور سوق الأوراق المالية على النمو الاقتصادي. ومع ذلك، ورغم الاعتراف بالمساهمة المحتملة لنشاط سوق التأمين على النمو الاقتصادي، فلم تتم دراسة احتمال وجود علاقة سببية بين نشاط سوق التأمين والنمو الاقتصادي على نطاق واسع كما هو شأن البنوك. وهذا يعكس توفر البيانات والسمعة الغامضة نسبياً لهذا القطاع في الأوساط الاقتصادية.

النمو الاقتصادي، وتمييز الآثار الخاصة لنشاط التأمين على الحياة والتأمين على غير الحياة. ورغم الاعتراف عموماً بتأثير نشاط التأمين في النمو الاقتصادي ليس فقط كمقدم للخطر والتعويض؛ ولكن أيضاً كمستثمر مؤسسي من خلال تحفيز الادخار، فسوف نقوم بتقييم تأثير التأمين في النمو الاقتصادي فقط كمقدم للخطر والتعويض نظراً لقلة البيانات، والتي سنوضحها فيما يلي:

لا يسهم نشاط سوق التأمين في تحقيق النمو الاقتصادي بحد ذاته فقط، وإنما أيضاً من خلال تكامله مع القطاع المصرفي وسوق الأوراق المالية.

فمن ناحية أثره الموحد أولاً مع القطاع المصرفي، يمكن لنمو نشاط التأمين أن يشجع الاقتراض المصرفي عن طريق تخفيض تكلفة سوق رأس المال بالنسبة للشركات، والذي يؤثر في النمو الاقتصادي من خلال زيادة الطلب على الخدمات المالية. ويمكن أيضاً للتأمين على الممتلكات أن يسهل نشاط الوساطة المصرفية - على سبيل المثال - عن طريق الضمانات الائتمانية الجزئية، التي من شأنها الحد من تعرض المصارف لمخاطر الائتمان المصرفي عبر تشجيع مستويات أعلى من الإقراض. وفي الوقت نفسه، قد يؤدي نمو القطاع المصرفي إلى تسهيل نمو نشاط التأمين من خلال نظام الدفع الأكثر فعالية بكثير والذي يسمح بتحسين خدمات الوساطة المالية.

وفيما يتعلق بأثره الموحد ثانياً مع سوق الأوراق المالية، يمكن أن يؤدي نمو نشاط التأمين، ولاسيما شركات التأمين على الحياة، إلى تعزيز نمو سوق الأوراق المالية من خلال استثمار الأموال (المدخرات) الناتجة عن منتجات الادخار التعاقدية في الأسهم والأوراق المالية. وفي هذا السياق، تكمن المهمة الثانية لمادتنا في تقييم ما إذا كانت مقاييس نشاط سوق التأمين (على الحياة وعلى غير الحياة) مكتملة أم لا لمقاييس القطاع المصرفي ونمو سوق الأوراق المالية من أجل اختبار ما إذا كانت المصارف وأسواق البورصة وشركات التأمين تكمل كل منها الأخرى.

(ج) تجارة وتنويع وإدارة المخاطر،
(د) تحفيز وتجميع الادخار،
(هـ) إجراء عمليات تبادل السلع والخدمات،
(و) تخفيف الآثار السلبية التي يمكن أن تحدثها الصدمات العشوائية على استثمار رأس المال.

ويمكن لنشاط التأمين أن يسهم، سواء باعتباره مصدراً لنقل وتعويض المخاطر أو كمستثمر

مؤسسي، في

النمو الاقتصادي بالطرق التالية:

(أ) تعزيز

الاستقرار المالي،

(ب) تسهيل التبادل

التجاري والتجارة

(وهو أقدم نشاطات

التأمين)،

(ج) تحفيز الادخار

المحلي،

(د) السماح بإدارة

المخاطر المختلفة بكفاءة

أكبر وتشجيع تراكم

رأس المال الجديد،

(هـ) التشجيع على

زيادة كفاءة تخصيص

رأس المال المحلي،

(و) المساعدة على الحد

من/ أو التخفيف من حدة

الخصائر.

على المستوى التطبيقي،

تبين معظم الأعمال التي

تقيم أثر القطاع المصرفي

في النمو الاقتصادي أن

تطوير القطاع المصرفي

يسهم في تفسير النمو

الاقتصادي

ومع ذلك، لم تتم دراسة

تأثير نشاط سوق التأمين في النمو

الاقتصادي بشكل واسع، كما درس دور القطاع

المصرفي وسوق الأوراق المالية.

وفي هذا السياق، تكمن المهمة الرئيسية لمادتنا

في تقييم ما إذا كان نشاط سوق التأمين يؤثر في

كيفية تأثير النظم المالية في قرارات الادخار ومن ثم في معدلات النمو على المدى الطويل، وذلك من خلال الوظائف التالية:

(أ) خفض تكاليف البحث في الاستثمارات المحتملة،

(ب) تطبيق الإدارة الرشيدة للشركات،



ميزانيات شركات التأمين

الشركة السورية الدولية للتأمين (آروب سورية)
بيان الوضع الماليآروب سورية
السورية الدولية للتأمين

كما في ٣١ كانون الأول		إيضاح	الموجودات
٢٠٠٨	٢٠٠٩		
ل.س.	ل.س.		
١٨٢,٦٩٠,٨٥٦	١٢٩,٨٧٣,٤٩٣	٥	النقد و ما في حكمه
١,٧٩٧,٢١٩,٨٣٦	٢,٠٥٧,٢٣٨,٦٦٦	٦	ودائع لأجل لدى المصارف
٨٥,٨١٢,٢٥٨	٥٨,٨٩٧,٨٦٥	٧	عملاء، وسطاء ووكلاء تأمين
٣,١٧٤,٨٨٩	١,٧٨٧,٤٦٠		حسابات مدينة من شركات التأمين و إعادة التأمين
٨٢,٣٩٨,٣٩١	٩٤,١٦٤,١٣٦	٨	حصة معيدي التأمين من الإحتياطيات الفنية و الحسابية
١٥,٧٥٤,٢٦٠	١,٨٥٥,٥٧٢	٩	ذمم مدينة - أطراف مقربة
٨٧,٩٥٤,٧٧٣	١٢٨,٧٦٠,٩٢٧	١٠	فوائد مستحقة غير مقبوضة و موجودات أخرى
١٠٠,٠٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠,٠٠٠	١١	أوراق مالية مستفقا حتى تاريخ الإستحقاق
٥٤,٢١٢,٦٨٣	٤٥,٧١٨,٠٠٧	١٢	الموجودات الثابتة المادية (بعد تنزيل الاستهلاك المتراكم)
٥,٢٤٩,٢١٢	١٢,٩٠٧,٢٨٥	١٣	الموجودات الثابتة غير المادية (بعد تنزيل الإطفاء المتراكم)
٢٥,٠٠٠,٠٠٠	٢٥,٠٠٠,٠٠٠	١٤	ودعة بمجدة لصالح هيئة الإشراف على التأمين
٢,٤٣٩,٤٦٧,١٥٨	٢,٦٥٦,٢٠٣,٤١١		مجموع الموجودات

بيان الوضع المالي / تابع

كما في ٣١ كانون الأول		إيضاح	المطلوبات
٢٠٠٨	٢٠٠٩		
ل.س.	ل.س.		
٦٣٨,١٢٥,٧٤٠	٦٨١,١٢٢,٧٤٧	٩	مصارف دائنة قصيرة الأجل
٨١,٥٤٩,٩٩٣	٧٦,٧١٨,٩٢٩	١٥	حسابات دائنة لشركات التأمين و إعادة التأمين
٣٨,٥٣٥,٤٢٨	١٢,٣٩٩,٠٤٦	١٦	عملاء دائنون ووسطاء تأمين
٥٨٧,٦٠٣,٣٢٢	٧٥١,٥٤٥,٤٢٨	١٧	الإحتياطيات الفنية و الحسابية
٤٥,٢٩٩,٣٧٢	٣٣,٣٥٠,٢٧٤	١٨	ذمم دائنة و دائنون مختلفون
٨,٢٧١,٢٣٤	١٢,٥٠٥,١٤٤	١٩	مؤونة ضريبة الدخل
١,٣٩٩,٣٨٥,٠٨٩	١,٥٦٧,٦٤١,٥٦٨		مجموع المطلوبات
			حقوق المساهمين
١,٠٠٠,٠٠٠,٠٠٠	١,٠٠٠,٠٠٠,٠٠٠	٢٠	رأس المال (٢,٠٠٠,٠٠٠ سهم قيمة ٥٠٠ ل.س. للسهم)
٥,٨٥١,٢٣١	١٤,٤٦٣,٦٢٤	٢١	إحتياطي قانوني
-	٥,٨٥١,٢٣١	٢١	إحتياطي خاص
٣٤,٢٣٠,٨٣٨	٦٨,٢٤٦,٩٨٨		أرباح مدورة
١,٠٤٠,٠٨٢,٠٦٩	١,٠٨٨,٥٦١,٨٤٣		مجموع حقوق المساهمين
٢,٤٣٩,٤٦٧,١٥٨	٢,٦٥٦,٢٠٣,٤١١		مجموع المطلوبات و حقوق المساهمين

الشركة السورية الدولية للتأمين من ١٠٠
مجل تجاري ١٦٦٥٢ سجل خاص
دمشق سورية
أبوب سرور

شركة العقيلة للتأمين الكافلي

(شركة مساهمة مغلقة)
دمشق - الجمهورية العربية السورية

بيان المركز المالي

في ٣١ / ١٢ / ٢٠٠٩

٢٠٠٨/١٢/٣١	٢٠٠٩/١٢/٣١	إيضاح	الموجودات
ليرة سورية	ليرة سورية	رقم	
١٥٧ ٥٣٢ ٥٥٧	٦٣٢ ٤٢٠ ٨٢٩	(٤)	نقدية لدى البنوك والصندوق
-	١ ٨٩٦ ٨٥٢		شيكات برسم التحصيل
٣ ١٥٢ ٤٤٢	٤٦ ٣٤٣ ٣٥٩		المعملاء
-	١٧٢ ٥٤١ ٩٦٥		استثمارات متاحة للبيع
١٩٦ ٤٠٦	٥٧ ٩٥٨		شركات التأمين وإعادة التأمين
١٣ ٥٧١ ٥٤٦	٢٨ ٨٧٤ ٥٣٩	(٥)	المدفونون والحسابات المدينة الأخرى (بالصافي)
-	٧ ٤٣٩ ١٨٦	(١٢)	المستحق على الأطراف ذوي العلاقة
٣ ٨٦٦ ١٩٨	٨٣ ٣٧٤ ٦٢٦	(٦)	حصة معيدي التأمين من الاحتياطيات الفنية
١ ٤٧٧ ٦٦٣ ٦٢٠	١ ٣٣٣ ١٦٤ ٧٥٩	(٧)	ودائع لأجل
-	٩ ٠١٨ ٣٩٢	(٨)	الموجودات الأخرى
٣٥ ٠٠٠ ٠٠٠	٣٥ ٠٠٠ ٠٠٠	(٩)	ودعيرة قانونية
٦ ٠٩٩ ٩٠٢	٤ ٦٩٠ ٦٨٣	(١٠)	الموجودات الغير ملموسة (بالصافي)
٣٥ ٣٦٦ ٢٧٣	٨٦ ٦٧٢ ٤٨٦	(١١)	الممتلكات الثابتة (بالصافي)
٢ ٠١٢ ٤١٨ ٩٤٤	٢ ٤٣١ ٤٩٥ ٥٣٤		مجموع الموجودات
			المطلوبات وصندوق حاملي الوثائق وحقوق المساهمين
٦ ٤٢٨ ٥٨٧	٢ ٤٨ ٦٨٤ ٦٧٨		احتياطي الأخطار السارية
١٦٢ ٠٨٩	٦٣ ٣٨٧ ٤٩١		احتياطي التعويضات تحت النسبة
١ ٠٨١ ٣٤٤	٢٨ ٥٣٥ ٠٩٢		احتياطي التعويضات لحوادث مفترضة لم يبلغ عنها
٤ ٦٠٢ ٣١٨	٥١ ٦٤٦ ٩٩٠		شركات التأمين وإعادة التأمين
٢١ ٦٠١ ٧٤٧	٣٥ ٣٩٥	(١٢)	المستحق للأطراف ذوي العلاقة
٤ ٧٣٣ ٥٩٤	٢٣ ٨٠١ ٣٧٢	(١٣)	المدفونون والأرصدة الدائنة الأخرى
٣ ٩٩٥ ٧٤٨	٦ ٥٣٠ ٦٥٨	(١٨)	مخصص ضريبة الدخل
٤٢ ٥٩٥ ٤٢٧	٤٢٢ ٦١١ ٦٧٦		مجموع المطلوبات

تابع - بيان المركز المالي

في ٣١ / ١٢ / ٢٠٠٩

٢٠٠٨/١٢/٣١	٢٠٠٩/١٢/٣١	إيضاح	صندوق حاملي الوثائق
ليرة سورية	ليرة سورية	رقم	
(٣٤ ٨١٠ ٨٨٦)	(٥٩ ٨٢٠ ٦٠٧)	(١٤)	العجز في صندوق حاملي الوثائق
٣٤ ٨١٠ ٨٨٦	٥٩ ٨٢٠ ٦٠٧	(١٤)	فرض حسن من المساهمين
-	-		مجموع صندوق حاملي الوثائق
٤٢ ٥٩٥ ٤٢٧	٤٢٢ ٦١١ ٦٧٦		مجموع المطلوبات و صندوق حاملي الوثائق
			حقوق المساهمين
٢ ٠٠٠ ٠٠٠ ٠٠٠	٢ ٠٠٠ ٠٠٠ ٠٠٠	(١٥)	رأس المال المدفوع
-	١١ ٠٦٠ ٢٧٩		التغير غير المحقق في القيمة العادلة
(٣٠ ١٧٦ ٤٨٣)	(١٢ ١٧٦ ٤٢١)		للإستثمارات المتاحة للبيع
١ ٩٦٩ ٨٢٣ ٥١٧	١ ٩٩٨ ٨٨٣ ٨٥٨		(الخسائر) المرحلة
٢ ٠١٢ ٤١٨ ٩٤٤	٢ ٤٣١ ٤٩٥ ٥٣٤		مجموع حقوق المساهمين
			مجموع المطلوبات وحقوق المساهمين

رئيس مجلس الإدارة
بدیع الدروبيالمدير العام
فارس العظم

تقرير معتمد إحصائيات المستقل مرفق .

محمد زهدي يحيى
مفتش الحساباتمحمّد زهدي يحيى
مفتش قانوني معتمد
(١٩٠٠ رقم)



شركة الاتحاد التعاوني للتأمين المساهمة

بيان الوضع المالي

كما في ٣١ كانون الأول		إيضاح	الموجودات
٢٠٠٨	٢٠٠٩		
ل.س.	ل.س.		
٢٠,٢٩٥,٧٢٠	٧١,٨٥٢,١٧٦	٥	النقد وما في حكمه
٧٦٠,٠٨٢,٨٨١	٨٢٠,١٠٨,٨٩٦	٦	ودائع لأجل لدى المصارف
١٧,٩١٤,٣٨٢	١٤,٦٤٦,٦٢٠	٧	عملاء، وسطاء ووكلاء تأمين
٨٣٣,٢٢١	٢,١٣٨,٨٥٣		حسابات مدينة من شركات التأمين وإعادة التأمين
١٠,٩٣٦,٣٧١	١٠,٧٠٣,٦٧١	٨	حصة معيدي التأمين من الإحتياطيات الفنية والحسابية
٢٢,٦٠٦,٦٨٦	٥٣١,٨٥٣	٩	ذمم مدينة - أطراف مقربة
٣٣,٢٠٥,٢٧٥	٢٥,٧٦٥,٣٢٠	١٠	فوائد مستحقة غير مقبوضة وموجودات أخرى
٤,٧٩٦,٠٣٩	٣,٤١٨,١٨٨	١١	ضريبة الدخل المؤجلة
١٩٣,٨٥٥,٦٢٨	١٩٩,٨٦١,٥١٤	١٢	الموجودات الثابتة المادية (بعد تنزيل الاستهلاك المتراكم)
٣,٢٤٦,٤٣٣	١٣,٩١٠,٥٦٠	١٣	الموجودات الثابتة غير المادية (بعد تنزيل الإطفاء المتراكم)
٢٥,٠٠٠,٠٠٠	٢٥,٦٥٨,٢١٩	١٤	وديعة بمحمدة لصالح هيئة الإشراف على التأمين
١,٠٩٢,٧٧٢,٦٣٦	١,١٨٨,٥٩٥,٨٧٠		بمجموع الموجودات

بيان الوضع المالي / تابع

كما في ٣١ كانون الأول		إيضاح	المطلوبات
٢٠٠٨	٢٠٠٩		
ل.س.	ل.س.		
١٤,٣٤١,٩٦٩	١٥,٠٠٩,٠٣٤	١٥	حسابات دائنة لشركات التأمين وإعادة التأمين
٨٢٧,٦٥٩	١,٠٧٨,٤٠٣	١٦	عملاء دائنون ووسطاء تأمين
-	١٠,٦٤٠,٨٠٠	٩	ذمم دائنة - أطراف مقربة
٨٣,٣١٩,٦٦٨	١٤٩,٨٣٤,٨٠٣	١٧	الإحتياطيات الفنية والحسابية
٦,٦٤٣,٠٥٤	١٤,٠١٠,٦٩٩	١٨	ذمم دائنة و دائنون مختلفون
١٠٥,١٣٢,٣٥٠	١٩٠,٥٧٣,٧٣٩		بمجموع المطلوبات
١,٠٠٠,٠٠٠,٠٠٠	١,٠٠٠,٠٠٠,٠٠٠	١٩	رأس المال (٢,٠٠٠,٠٠٠ سهم قيمة ٥٠٠ ل.س. للسهم)
٢٦,٧٩٣,٧٠٩	٢٦,٧٩٣,٧٠٩	٢٠	إحتياطي لإطفاء الخسائر الناتجة عن فروقات القطع البنوية
(٣٩,٢١٩,٨٩٥)	(٣٩,١٥٣,٤٢٣)		خسائر متراكمة
٦٦,٤٧٢	١٠,٣٨١,٨٤٥		أرباح السنة
٩٨٧,٦٤٠,٢٨٦	٩٩٨,٠٢٢,١٣١		بمجموع حقوق المساهمين
١,٠٩٢,٧٧٢,٦٣٦	١,١٨٨,٥٩٥,٨٧٠		بمجموع المطلوبات و حقوق المساهمين

المدير المالي

يوسف مسعود

المدير العام

بدري فركوح

نائب رئيس مجلس الإدارة

محمد عمر شوري

الشركة المتحدة للتأمين ش.م.م. - سورية
بيان الوضع المالي

كما في ٣١ كانون الأول		إيضاح	الموجودات
٢٠٠٨	٢٠٠٩		
ل.س.	ل.س.		
١٦٢,٤٧٦,٣٧١	١٤٧,٠٠٣,٠٥٦	٥	النقد و ما يعادل النقد
١,٠١٤,٦٤١,٢٤٨	١,١٥٩,٢١٨,٩٩٣	٦	ودائع لأجل لدى المصارف
١٤١,١٤٣,١٣٣	١٧١,٧٢٥,٥٠٧	٧	عملاء مدبتون و وسطاء ووكلاء تأمين
٣,٦٧٢,٢٢٧	٢,٢٢٧,٥٩٤		حسابات مدينة من شركات التأمين وإعادة التأمين
٢٨٠,٥٧٦,٦٠٠	٣٠٥,٧٦١,٨٣١	٨	حصة معيدي التأمين من الإحتياطيات الفنية والحسابية
٢٦,٨٥١,٧٨٢	١٩,٥٠٠,٢٨٧	٩	ذمم مدينة - أطراف مقربة
٤٩,٨٢٨,٤٥٥	٥٨,٧٠٩,٠٣٢	١٠	فوائد مستحقة غير مقبوضة وموجودات أخرى
٦٤,٥٠٩,٦٦٩	٦٢,٤٩٤,٥٩٢	١١	استثمارات عقارية
١٣٩,٦٤٢,١٩٥	٢٣٦,١٧٧,٣٤٥	١٢	الموجودات الثابتة المادية (بعد تنزيل الاستهلاك المتراكم)
٨,٩٢٨,٩٢٢	١٦,٥٦٠,٩٠٧	١٣	الموجودات الثابتة غير المادية (بعد تنزيل الإطفاء المتراكم)
٢٥,٠٠٠,٠٠٠	٢٥,٠٠٠,٠٠٠	١٤	وديعة مجمدة لصالح هيئة الإشراف على التأمين
<u>١,٩١٧,٢٧٠,٦٠٢</u>	<u>٢,٢٠٤,٣٧٩,١٤٤</u>		بمجموع الموجودات

بيان الوضع المالي / تابع

كما في ٣١ كانون الأول		إيضاح	المطلوبات
٢٠٠٨	٢٠٠٩		
ل.س.	ل.س.		
٢٢٨,٩١٨,٩٩٢	٢٥٩,٣٠٠,٥٢٤		حسابات دائنة لشركات التأمين وإعادة التأمين
٢١,٠٣٩,٩٣١	٤٢,٤٠١,٤٥٤		عملاء دائنون ووكلاء تأمين
٦٤٦,٥٥٥,٠٣٢	٨٢٤,٦١٣,٨٠٥	١٥	الإحتياطيات الفنية والحسابية
١,٩٤٢,٠٢٥	٣٣,٤٦٢,١٤٩	٩	ذمم دائنة - أطراف مقربة
٣٣,٨٣٦,١٢٥	٣١,٧٥٨,٣١٠	١٦	ذمم دائنة ودائنون مختلفون
٢٠,٨٨٥,٧٠٠	١٨,٣٨٥,١٠٠	١٧	مؤونة ضريبة الدخل
<u>٩٥٣,١٧٧,٨٠٥</u>	<u>١,٢٠٩,٩٢١,٣٤٢</u>		بمجموع المطلوبات

حقوق المساهمين		إيضاح	حقوق المساهمين
٢٠٠٨	٢٠٠٩		
ل.س.	ل.س.		
٨٥٠,٠٠٠,٠٠٠	٨٥٠,٠٠٠,٠٠٠	١٨	رأس المال
١٦,٧١٥,٥٩٧	٢٨,٧٣٣,٥١٨		أرباح مدورة
١٦,٥٠٩,٢٧٩	٢٦,٤٣٠,٧٧٩	١٩	إحتياطي قانوني
٨٠,٨٦٧,٩٢١	٨٩,٢٩٣,٥٠٥		أرباح السنة
٩٦٤,٠٩٢,٧٩٧	٩٩٤,٤٥٧,٨٠٢		بمجموع حقوق المساهمين
<u>١,٩١٧,٢٧٠,٦٠٢</u>	<u>٢,٢٠٤,٣٧٩,١٤٤</u>		بمجموع المطلوبات وحقوق المساهمين

رئيس مجلس الإدارة

الدكتور عبد الرحمن العطار

المدير العام

محمد الصعبي

المدير المالي

عبد التاجر حلواني

الشركة السورية الوطنية للتأمين المساهمة

بيان الوضع المالي



الشركة الوطنية للتأمين
National Insurance Co.

كما في ٣١ كانون الأول		إيضاح	الموجودات
٢٠٠٨	٢٠٠٩		
ل.س.	ل.س.		
١,٩٨٥,١٠٥,٨١٤	١,٥٣١,١١٧,٧٧٠	٥	النقد وما في حكمه
-	٥٩٩,٦٤٢,٧١٩	٦	ودائع آجلة محفوظة لدى مصارف
٢٠,٦٠٠,٠٠٠	٢٠,٦٠٠,٠٠٠	٧	أدوات مالية متوفرة للبيع
٥٨,٧٢٠,٣٣٠	٥٢,١٣٥,٨٧١	٨	عملاء مدينون
٢,٣٣٧,٦٤٩	١,٢٨٧,٤٢٢		حسابات شركات التأمين وإعادة التأمين المدينة
٨٢,٠٢٥,٢٧١	٣٠,٠٢٨,٢٩٣	٩	ذمم مدينة - أطراف مقربة
٥٢,٨٢١,٧٧٤	٤٨,٤٨٨,٩٥٣	١٠	حصة معيدي التأمين من الاحتياطيات الفنية والحسابية
٣,١٥٩,٥٤٨	٩,٩٦٩,٨٣٩	١١	فوائد مستحقة وأرصدة مدينة أخرى
٣٥٣,٦٦٥,١٥١	٣٣٥,٤٦٣,٦٦٨	١٢	الموجودات الثابتة (بعد تنزيل الاستهلاك المتراكم)
٢٥,٠٠٠,٠٠٠	٢٥,٠٠٠,٠٠٠	١٣	وديعة مجمدة لصالح هيئة الإشراف على التأمين
٢,٥٨٣,٤٣٥,٥٣٧	٢,٦٥٣,٧٣٤,٥٣٥		مجموع الموجودات

بيان الوضع المالي (تابع)

كما في ٣١ كانون الأول		إيضاح	المطلوبات
٢٠٠٨	٢٠٠٩		
ل.س.	ل.س.		
٥٣,٨٩٦,٤١٣	٧٣,١٧١,١٤٩	١٤	حسابات شركات التأمين وإعادة التأمين
٧,١٢٦,٣٦٥	٣,٣٧٨,٦٠٨	٩	ذمم دائنة - أطراف مقربة
١,٨٢٨,٨٢١	١١,٤١٢,٣٠٣		عملاء دائنون
١,٣٧٥,١٢٣,٧٨٧	١,٣٥٦,٦٧٩,٧١٧	١٥	الاحتياطيات الفنية والحسابية
٦١,٢٨٦,٧٩٣	٣٣,٣٨٩,٥٩١	١٦	ذمم دائنة ودائنون مختلفون
٣١,٢١٣,٨٦١	٣٥,٠٦٥,٨٨١	١٧	مؤونة ضريبة الدخل
١,٥٣٠,٤٧٦,٠٤٠	١,٥١٣,٠٩٧,٢٤٩		مجموع المطلوبات

حقوق المساهمين

٨٥٠,٠٠٠,٠٠٠	٨٥٠,٠٠٠,٠٠٠	١٨	رأس المال (١,٧٠٠,٠٠٠ سهم قيمة ٥٠٠ ل.س. للسهم)
٩,٧٠٠,٦٧٦	٢٦,٠٥٨,٠٤٨		احتياطي قانوني
٩,٧٠٠,٦٧٦	٤٢,٤١٥,٤٢٠		احتياطي خاص
١٩,٩٨٤,٤٢١	٤٢,١٢٥,٢٢٩		الأرباح المدورة
١٦٣,٥٧٣,٧٢٤	١٨٠,٠٣٨,٥٨٩		أرباح السنة
١,٠٥٢,٩٥٩,٤٩٧	١,١٤٠,٦٣٧,٢٨٦		مجموع حقوق المساهمين
٢,٥٨٣,٤٣٥,٥٣٧	٢,٦٥٣,٧٣٤,٥٣٥		مجموع المطلوبات وحقوق المساهمين



الإسلامية السورية للتأمين
Syrian Islamic Insurance

الميزانية العمومية للسنة المنتهية في 31 كانون الأول 2009

كما في 31 كانون الأول 2008 ليرة سورية	كما في 31 كانون الأول 2009 ليرة سورية	إيضاح	
الموجودات			
موجودات عملية التأمين			
8,902,296	215,856,696	3/1	نقد وأرصدة لدى المصارف
	150,000,000	4/1	ودائع لأجل لدى المصارف
200,258	16,036,281	5	استثمارات التأمين المستحقة
1,439,528	28,293,923	12	حصة معدي التأمين من مطلوبات عقود التأمين
	354,870		أرصدة مدينة لمعدي التأمين
=	346,618	6	أرصدة مدينة أخرى
<u>10,542,082</u>	<u>410,888,388</u>		مجموع موجودات عمليات التأمين
موجودات المساهمين			
251,627,406	192,833,131	3/2	نقد وأرصدة لدى المصارف
715,951,593	715,951,593	4/2	ودائع لأجل لدى المصارف
6,791,702	64,111,616	7	موجودات متداولة أخرى
25,000,000	25,000,000	22	وديعة مجمدة - هيئة الإشراف على التأمين
11,223,110	33,493,102	8	الموجودات الثابتة بالصافي
40,602,649	40,602,649	9	عقارات قيد الإنشاء
<u>1,051,196,460</u>	<u>1,071,992,091</u>		مجموع موجودات المساهمين
<u>1,061,738,542</u>	<u>1,482,880,479</u>		مجموع الموجودات
المطلوبات و الفائض من عمليات التأمين			
3,933,098	229,572,115	13	احتياطي اقساط غير مكتسبة
685,531	92,512,544	14	احتياطي مطلوبات تحت التسوية و احتياطيات أخرى
3,948,961	32,823,865	15	شركات التأمين و اعادة التأمين الدائنة
603,723	42,869,287	10	ذمم دائنة و مستحقات ومطلوبات أخرى
	2,934,952		مؤونة ضريبة الدخل لحملة الوثائق
1,370,769	10,175,625		الفائض التأميني المدور
=	4,933,893		الفائض التأميني القابل للتوزيع
<u>10,542,082</u>	<u>410,888,388</u>		مجموع المطلوبات و الفائض من عمليات التأمين
مطلوبات المساهمين			
34,188,542	14,886,034	11	ذمم دائنة ودائنون مختلفون
=	7,422,079	18	مؤونة ضريبة الدخل
<u>34,188,542</u>	<u>22,308,113</u>		مجموع مطلوبات المساهمين
حقوق المساهمين			
1,000,000,000	1,000,000,000	17	رأس المال
=	3,267,606	25	احتياطي اجباري
<u>17,007,918</u>	<u>46,416,372</u>		أرباح مدورة
<u>1,017,007,918</u>	<u>1,049,683,978</u>		مجموع حقوق المساهمين
<u>1,051,196,460</u>	<u>1,071,992,091</u>		مجموع مطلوبات و حقوق المساهمين
<u>1,061,738,542</u>	<u>1,482,880,479</u>		مجموع المطلوبات و الفائض من عمليات التأمين و حقوق المساهمين

نائب المدير العام
م. علي نيل

مدقق الحسابات الخارجي
د. محمد خالد المهناوي

المدير المالي
عوض حمود

رئيس قسم المحاسبة
سوزان قطلش





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

قائمة المركز المالي

كما في 31 كانون الأول 2009

2008 ليرة سورية	2009 ليرة سورية	ليضاح	
9,169,055	21,036,687	7	الموجودات
17,918,884	48,678,780	8	موجودات غير ملموسة
-	928,000	9	ممتلكات ومعدات
41,084,579	54,384,074	10	استثمار متوفر للبيع
17,838,967	23,143,484	11	حصة معيدي التأمين من الأقساط غير المكتسبة
130,197,867	162,323,529	12	حصة معيدي التأمين من المطالبات تحت السداد
46,414,854	98,597,488	13	مدفونون آخرون ومصاريف مدفوعة مقدما
3,066,616	13,856,069	23	نعم مدينة ناشئة من عقود التأمين وعقود إعادة التأمين
25,000,000	25,000,000	14	مبالغ مستحقة من أطراف ذات علاقة
1,028,224,684	1,205,855,644		وديعة مجمدة
34,691,172	40,085,331	15	ودائع لدى المصارف
			نقد وحسابات جارية
1,353,606,678	1,693,889,086		إجمالي الموجودات
			المطلوبات وحقوق المساهمين
			المطلوبات
195,381,060	265,139,621	10	المطلوبات الناشئة عن عقود التأمين
98,286,935	202,133,640	11	احتياطي أقساط غير مكتسبة
			مطالبات تحت السداد
293,667,995	467,273,261		
20,373,549	6,221,035		مطلوبات لشركات إعادة التأمين
40,895,014	70,627,648		مبالغ محتفظ بها حسب اتفاقيات إعادة التأمين
33,657,356	75,917,128	19	دلتون آخرون ومبالغ مستحقة الدفع
12,724,581	18,530,530	6	ضريبة الدخل المستحقة للدفع
401,318,495	638,569,602		إجمالي المطلوبات
			حقوق المساهمين
850,000,000	850,000,000	16	رأس المال المدفوع
11,608,406	23,754,470	17	احتياطي قانوني
11,608,406	23,754,470	17	احتياطي اختياري
79,071,371	157,810,544		أرباح منورة
952,288,183	1,055,319,484		إجمالي حقوق المساهمين
1,353,606,678	1,693,889,086		إجمالي المطلوبات وحقوق المساهمين

تمت المراجعة على إصدار القوائم المالية للشركة كما في 31 كانون الأول 2009 من قبل:

صائب نحاس
رئيس مجلس الإدارة

عزت الاسطواني
المدير العام

شركة التأمين العربية - سورية المساهمة

بيان الوضع المالي



كما في ٣١ كانون الأول		إيجاز	الموجودات
٢٠٠٨	٢٠٠٩		
ل.س.	ل.س.		
٩٢٤,٦٧٤,٤٨٤	٥١٨,٩٣٨,٨٢٠	٥	النقد و ما في حكمه
١٠٠,٥٦٠,٩٥٨	٦٠٥,٨٩٩,١٠٣	٦	ودائع لدى المصارف
١٢٣,٧٩١,٨٢٨	٧٨,٢١٩,٣٤٢	٧	عملاء و وسطاء و وكلاء تأمين مدينون
٢٨,٨٤٥,٠٥٦	١٢٠,٦٣٠,٠٨٠	٨	حسابات شركات التأمين وإعادة التأمين المدينة
			حصة معدي التأمين من الاحتياطي الفني والحسابي
١٣٢,١٥٠,١٢١	١٧٦,٤٧٢,٥٣٧	٩	والمطالبات تحت التسوية
٤٢,٣٧٦,٨٣٧	٥٥,٩٤٠,٧٤٣	١٠	ذمم مدينة - أطراف مقربة
٢٤,٠٦٢,٤٣٧	٢٩,١٠٥,٨٧٦	١١	فوائد مستحقة غير مقبوضة و موجودات أخرى
١٥٤,٧٩٨,١٩٣	١٥٧,٥١٣,٣٠٩	١٢	الموجودات الثابتة المادية (بعد تسزير الاستهلاك المتراكم)
٦,٨٥١,٤٠٢	١٣,٦٧١,٧١٤	١٣	الموجودات الثابتة غير المادية (بعد تسزير الإطفاء المتراكم)
٢,٤٣٩,٠٠٠	٢,٤٣٩,٠٠٠	١٤	استثمارات طويلة الأجل
٢٥,٠٠٠,٠٠٠	٢٥,٠٠٠,٠٠٠	١٥	وديعة بمسدة لصالح هيئة الإشراف على التأمين
١,٥٦٥,٥٥٠,٣١٦	١,٧٨٣,٨٣٠,٥٢٤		بمجموع الموجودات
			المطلوبات
٢٢٨,٣١٦,٤٤٣	٢٤٥,٢٢٥,٤٥٠	١٦	حسابات شركات التأمين وإعادة التأمين الدائنة
٣,٥٩٩,٨٩٧	٦,٧٩٢,١٧٠		عملاء و وكلاء تأمين دائنون
١٠,٤٧٠,٣٨٥	١,٧٣٢,٩٣٩	١٠	ذمم دائنة - أطراف مقربة
٢٤٦,٢٠٥,٧٥٨	٤٠٤,٨٨٤,٥٥٩	١٧	الاحتياطيات الفنية و الحسابية
١٤,١٩٧,٣٤٧	١٧,٧٧٦,١٢٢	١٨	ذمم دائنة ودائنون مختلفون
-	٦,٥٧٣,٩١٩	١٩	مؤونة ضريبة الدخل
٥٠٢,٧٨٩,٨٣٠	٦٨٢,٩٨٥,١٥٩		بمجموع المطلوبات
			حقوق المساهمين
١,٠٥٠,٠٠٠,٠٠٠	١,٠٥٠,٠٠٠,٠٠٠	٢٠	رأس المال (٢,١٠٠,٠٠٠ سهم قيمة ٥٠٠ ل.س. للسهم)
٣٩,٠٠٠,٨٣٩	٣٩,٠٠٠,٨٣٩	٢١	رأس مال إضافي مخصص لإطفاء الخسائر الناجمة عن فروقات التقطع
-	٧,٦٢٠,٦٥٩	٢٢	احتياطي قانوني
(٤٦,٨٩٤,٥٠٠)	(٢٨,٨٧٩,١٣٠)		خسائر متراكمة
٢٠,٦٥٤,١٤٧	٣٣,١٠٢,٩٩٧		أرباح السنة
١,٠٦٢,٧٦٠,٤٨٦	١,١٠٠,٨٤٥,٣٦٥		بمجموع حقوق المساهمين
١,٥٦٥,٥٥٠,٣١٦	١,٧٨٣,٨٣٠,٥٢٤		بمجموع المطلوبات و حقوق المساهمين

المدير المالي

نائب رئيس مجلس الإدارة

رئيس مجلس الإدارة

الشركة السورية العربية للتأمين ش.م.م.

بيان الوضع المالي

Syrian Arab
Insurance sa
Audi Group

كما في ٣١ كانون الأول

٢٠٠٨	٢٠٠٩	إيضاح	الموجودات
ل.س.	ل.س.		
٨١٤,٤٥٤,٠٠٩	٨٢٣,٩٠٢,٠٤٧	٥	النقد و ما في حكمه
٥٤٤,٦٧١,١٦٧	٦٦٩,١٩٣,١٣٢	٦	ودائع لأجل لدى المصارف
١٢٧,٢٥٥,٦٢٢	١٤٠,٤٤٢,٨١٤	٧	عملاء، وسطاء ووكلاء تأمين
٣,٢٦٣,٢٧٤	١٣,٤٩٢,٧٨١		حسابات مدينة من شركات التأمين و إعادة التأمين
١٨٠,٤٨٧,١٠٣	١٥٩,٩٧٢,٣٠١	٨	حصة معيدي التأمين من الإحتياطيات الفنية و الحسابية
٥٧,٩٨١,٥٨٥	٤٤,٢٩٦,٠٢١	٩	ذمم مدينة - أطراف مقربة
٢٧,٩٧٧,٧٥٣	٣٩,٢٤٥,٨٤٣	١٠	فوائد مكتسبة غير مقبوضة و موجودات أخرى
١٢٩,٥١٨,٢٦٦	١٦٠,٥٤٨,٣٩٤	١١	الموجودات الثابتة المادية (بعد تنزيل الإستهلاك المتراكم)
٤٤١,٦٧٩	١,٦٢٣,٠٩٣	١٢	الموجودات الثابتة غير المادية (بعد تنزيل الإطفاء المتراكم)
٢٥,٠٠٠,٠٠٠	٢٥,٠٠٠,٠٠٠	١٣	وديعة مجمدة لصالح هيئة الإشراف على التأمين
<u>١,٩١١,٠٥٠,٤٥٨</u>	<u>٢,٠٧٧,٧١٦,٤٢٦</u>		بمجموع الموجودات
			المطلوبات
١٢٢,٤١٩,٨٥١	١٠٩,٣٨٩,١٣٧	١٤	حسابات دائنة لشركات التأمين و إعادة التأمين
٦,٧٢٨,٠٥٦	٥,٨٣٥,٧٤٠	١٥	عملاء دائنون ووكلاء تأمين
٦٥٩,٥١٧,٦٧٣	٧٩٦,٣٥١,٤٦٠	١٦	الإحتياطيات الفنية و الحسابية
١١,٩٤٩,٤٥٣	١٨,٤٣٥,٤٩٠	١٧	ذمم دائنة و دائنون مختلفون
١٦,٨٠٦,٩٢٨	٢٣,١٨٦,١٧٠	١٨	مؤونة ضريبة الدخل
<u>٨١٧,٤٢١,٩٦١</u>	<u>٩٥٣,١٨٧,٩٩٧</u>		بمجموع المطلوبات
			حقوق المساهمين
١,٠٠٠,٠٠٠,٠٠٠	١,٠٠٠,٠٠٠,٠٠٠	١٩	رأس المال (٢,٠٠٠,٠٠٠ سهم قيمة ٥٠٠ ل.س. للسهم)
٤,٢٤٣,٧٤٤	٩,٣٦٢,٨٤٩	٢٠	إحتياطي قانوني
٤,٢٤٣,٧٤٤	٩,٣٦٢,٨٤٩	٢٠	إحتياطي إختياري
٢٣,٩٤٩,٩٥٧	٣٤,٩٠٢,٧٩٩		أرباح ملوثة
<u>٥١,١٩١,٠٥٢</u>	<u>٧٠,٨٩٩,٩٣٢</u>		أرباح السنة
<u>١,٠٩٣,٦٢٨,٤٩٧</u>	<u>١,١٢٤,٥٢٨,٤٢٩</u>		بمجموع حقوق المساهمين
<u>١,٩١١,٠٥٠,٤٥٨</u>	<u>٢,٠٧٧,٧١٦,٤٢٦</u>		بمجموع المطلوبات و حقوق المساهمين

شركة أدونيس للتأمين - سورية/أدير/المساهمة المغفلة (ش.م.م)

قائمة المركز المالي

كما في 31 كانون الأول 2009

2008	2009	إيضاح	
ليرة سورية	ليرة سورية		
			الموجودات
46,613,322	67,970,436	11	ممتلكات ومعدات
14,683,275	22,340,433	12	موجودات غير ملموسة
2,292,752	10,170,120	9	حصة معيدي للتأمين من المطالبات تحت السداد
7,727,994	41,025,042		نعم مدينة ناشئة عن عقود التأمين وإعادة التأمين
12,978,651	14,751,058	10	مدينون آخرون ومصاريف مدفوعة مقدماً
25,000,000	25,000,000	13	وديعة مجمدة
1,232,584,545	1,276,682,632		ودائع مصرفية لأجل
48,864,519	154,841,514	8	نقد وأرصدة لدى المصارف
1,390,745,058	1,612,781,235		إجمالي الموجودات
			المطلوبات و حقوق المساهمين
			المطلوبات
18,009,975	180,544,722		المطلوبات الناشئة عن عقود التأمين
8,770,790	50,955,162	9	احتياطي أقساط غير مكتسبة - صافي
-	1,013,544	16	مطالبات تحت السداد
17,124,591	45,224,639		إحتياطي حصاني
			نعم شركات التأمين وإعادة التأمين
43,905,356	277,738,067		
79,064,687	19,914,852	17	دائنون آخرون ومبالغ مستحقة الدفع
4,621,504	13,513,449	7	ضريبة الدخل المستحقة للدفع
127,591,547	311,166,368		إجمالي المطلوبات
			حقوق المساهمين
1,250,000,000	1,250,000,000	14	رأس المال المدفوع
2,289,222	7,486,703	15	احتياطي قانوني
10,864,289	44,128,164		أرباح متدورة
1,263,153,511	1,301,614,867		إجمالي حقوق المساهمين
1,390,745,058	1,612,781,235		إجمالي المطلوبات و حقوق المساهمين

تمت الموافقة على إصدار القوائم المالية للشركة كما في 31 كانون الأول 2009 بقرار مجلس الإدارة بتاريخ التاسع عشر من آذار 2010.

المدير
سليمان محمد ناصر
Adonis Insurance Company - Syria (ADIR)

المقرض
محمد علي محمد
Adonis Insurance Company - Syria (ADIR)

رئيس مجلس الإدارة
رئيس مجلس الإدارة
Adonis Insurance Company - Syria (ADIR)



IST SYRIA INSURANCE COMPANY
شركة الثقة السورية للتأمين

شركة الثقة السورية للتأمين (ش.م.س.م)

قائمة المركز المالي

كما في 31 كانون الأول 2009

2008	2009	ايضاح	
ليرة سورية	ليرة سورية		
			الموجودات
200,265,629	192,965,520	9	ممتلكات ومعدات
8,702,700	9,560,933	10	موجودات غير ملموسة
2,210,000	16,327,416	11	موجودات غير ملموسة أخرى
25,000,000	25,000,000	12	وديعة مجمدة
-	500,000,000	13	ودائع لدى البنوك
-	31,236,000	14	استثمار متوفر للبيع
46,568,824	39,507,633	15	أقساط وأرصدة تأمين تحت التحصيل
22,751,795	37,105,214	19	حصة معيدي التأمين من الأقساط غير المكتسبة
70,828,918	22,014,660	16	حصة معيدي التأمين من تعويضات تحت التسوية
13,425,565	50,135,873	17	ذمم مدينة أخرى
1,013,817,430	682,065,128	18	النقد وما في حكمه
1,403,570,861	1,605,918,377		إجمالي الموجودات
			المطلوبات و حقوق المساهمين
			المطلوبات الناشئة عن عقود التأمين
233,297,066	276,154,638	19	احتياطي أقساط غير مكتسبة
168,068,729	309,576,688	16	احتياطي تعويضات تحت التسوية
951,219	828,969	20	احتياطي حسابي - صافي
35,877,076	57,536,824		ذمم شركات التأمين وإعادة التأمين
438,194,090	644,097,119		إجمالي المطلوبات الناشئة عن عقود التأمين
11,863,703	11,514,658	21	ضريبة الدخل المستحقة الدفع
67,733,537	58,763,375	22	مطلوبات أخرى
517,791,330	714,375,152		إجمالي المطلوبات
			حقوق المساهمين
850,000,000	850,000,000	23	رأس المال المدفوع
7,180,840	11,559,225	24	احتياطي قانوني
28,598,691	29,984,000		أرباح مدورة
885,779,531	891,543,225		إجمالي حقوق المساهمين
1,403,570,861	1,605,918,377		إجمالي المطلوبات وحقوق المساهمين

تمت الموافقة على إصدار القوائم المالية لشركة الثقة السورية للتأمين (ش.م.س.م) بقرار من مجلس الإدارة بتاريخ 29 كانون الثاني 2010

السيد هيثم مسعود
المدير المالي

السيد يحيى النوري
المدير العام

damaged, deteriorate or collapse for reasons other than wear and tear. Basic policies will not cover terrorism, acts of god or war.

You are covered for any public liability that arises from the construction and are fully covered for subsequent legal and medical costs and compensation that may arise from such an action.

What typically does a building and engineering insurance policy not cover?

Building and engineering insurance will not pay out against liability or negligence if a prior pattern of substandard workmanship has been demonstrated or if deliberate negligent behavior is displayed. Those are usually the only exclusions with all other

eventualities being including in your typical policy. Additional insurance products that policy holders might take out in this area.

Many people that take out building and engineering insurance also consider taking out professional indemnity insurance. Your current policy will cover you to a great degree but with indemnity and liability payments being so significant at this time you cannot schedule how high claims may be against you. This is especially true if you are involving in the construction of a large building, a bridge or a tunnel. Liability insurance will cover you in the tens of millions dollars. Additional coverage for a building and engineering insurance policy

Building and engineering insurance policies are tailored specifically to cater for the unique elements of your project. All inclusions should be detailed at the very beginning of the project and no additional coverage will be necessary.

What will building and engineering insurance typically cost?

Building and engineering insurance is usually a percentage of your total construction budget. The size of the percentage is wholly dependent to the scope of the project at hand and determined by the level of coverage required and the insurer you choose to go with. Typically you will pay between 2% and 5% of the coverage you require.



Building & Engineering Insurance

In the construction and engineering industries, there is big money invested into each project and there is no room for error in any end product. Buildings have to withstand the elements and tunnels can't just crumble. Building and engineering insurance covers the builder against any issues that arise with a construction.

This type of insurance also covers engineering equipment that can cost millions of dollars. Standard business insurance will not cover machinery like tunnel borers as they are so costly to replace. The last aspect that building and engineering insurance covers is liability against the work of contractors. For every circumstance, building and engineering insurance does its job.

Who is a potential candidate for building and engineering insurance?

This kind of insurance is not mandatory but when calculated against the cost of not having insurance you will see why many engineers have taken this option. Standard business or construction insurance will only cover so much. Building and engineering insurance will mean that you can fully recoup their losses in the event of a major disaster.

What typically does a building and engineering insurance policy cover?

Your building and engineering equipment including custom and specialist equipment is covered against accidental damage, theft, vandalism and extreme adverse weather. As these pieces of equipment you would have to list each one used to ensure full coverage.

You are also covered against any risk the engineering or building structure will be



In each of the categories there should be a full protection option available from your provider against accidental damage caused to equipment and property and full liability protection covering medical, legal and compensation costs.

What typically does a contractor insurance policy not cover?

Contractor insurance typically will not cover negligent acts or errors that are deliberate. Nor will they provide extended cover if you demonstrate a pattern of consistent, negligent behavior.

Other than those two major exclusions, contractor insurance is typically very comprehensive as it gives you and the company that has offered you the contract, a safety net that otherwise would not be available.

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

Contractors insurance is largely made up of public liability and professional indemnity elements. It also covers equipment and property to a large degree. If you want extra coverage in these areas as you know the amount of business you will turnover in a year is high then you can apply for separate cover to protect you to a greater degree.

Additional coverage for a contractor insurance policy

As contractors work may be used many years after the contractor has completed the work, contractor insurance may only come into play many years after a contract is completed. Contractor insurance will ensure you are

still covered for liability even after you retire as you want to be covered in the event of any subsequent legal action. This may take the form of a 'run-off' insurance policy or an extension of the liability clause to your contractors insurance.

What will contractor insurance typically cost?

Contractors insurance is essentially a hybrid of professional indemnity insurance and public liability insurance. The amount you have to pay for a policy is usually determined by a percentage of your company's turnover and the amount of cover required. The size of the percentage is then dependant on your industry and the likelihood your company will be taken to court and the insurer you choose to go with. Contractors insurance rates range from 0.5% to 1% of your total cover.



Contractor INSURANCE Explained

An increasing number of people in the workforce are contractors. If as a business owner you use contractors you have to ensure that they have contractors insurance in the event of damage or injury caused by them on your property. As a contractor you would need contractor insurance to protect yourself from claims made against you directly and any legal costs incurred even if you are wrongfully sued.

Who is a potential candidate for contractor insurance?

Contractor insurance is an option to anyone who contracts their services to other companies. Some companies are more likely to use you if you have a contractor insurance policy in place to protect them from any issues. Contractor insurance cover is mandatory if you want to contract to a governmental

organization on a federal, state or even city level. Without contractor insurance you have no chance of being asked to supply services to government.

You basically have a responsibility over the work you provide to your client and contractors insurance protects you and them from and resulting issues.

What typically does a contractor insurance policy cover?

Contractor insurance generally has three parts to it, a schedule to cover you, a schedule to

cover the company or person you are contracted to and a schedule to cover any member of the public affected directly by your work as a contractor.



and you even pointed out to your neighbor that the tree should be taken out because it was a hazard. Your neighbor chose to do nothing, and sure enough, the tree came down and demolished the roof of your garage. In this case, the neighbor was negligent. He knew there was a potential problem and he didn't take care of it.

Under the condition of negligence, your neighbor's insurance policy will be responsible for the repairs. Even in this case, though, it's still best to go through your insurance company for help. Your insurer will work with the neighbor's insurer to make sure the repairs are handled.

Q: Is it better to insure my home and contents for the actual cash value or should I choose replacement cost?

A: Many homeowners struggle with these two options when taking out policies for home and contents. Actual cash value, which is standard on many insurers' policies, is a less expensive option than replacement cost. It will pay you what your home or contents are currently worth—the calculated value after depreciation is deducted from the original cost. If your belongings have been around

for several years and you are hit by fire or another covered event, the cheque you get from the insurance company will be for the amount of what your current belongings were worth prior to the event. This amount may not be enough to replace your damaged goods with new ones. If it is the home that must be repaired, you may end up paying much of the cost out of your pocket.

If you choose the replacement cost option, your insurance company will pay whatever it costs to buy a new item to replace the old one you lost. You can take out full replacement, which pays the entire cost of replacing items. Or you can take out a set dollar amount, which may leave you to pay some of the replacement costs when you hit the limit on your policy.

If you carry a mortgage on your home, the mortgage company may not give you a choice on the option of actual cash value or replacement cost, at least on the building itself. Most mortgage companies require you to carry at least 80% replacement.



If your home is destroyed in a covered event, you'll end up paying 20% of the cost to rebuild. To avoid potential financial stress, you can choose to pay the extra premium to get full replacement cost coverage.

Q: Why don't I have coverage for problems with my home's foundation slipping or cracking? Do I just have a bad insurance company?

A: All insurance companies exclude settling and other land movement that might damage your foundation. You may have coverage for this situation, though, depending on what caused the settling or movement. If you have cover for earthquakes, and that is what caused the earth to shift and cracked your foundation, then the insurance should repair the damage.

Also, if you carry flood insurance and flooding caused the shift, you should be covered. For normal settling or movement of earth on a slope including landslides and mudslides, you're unfortunately out of luck.

Home Insurance

Questions Answered

Q: Why do pensioners get discounts on their home and contents policies?

A: Pensioners enjoy discounts on a wide variety of purchases, including many types of insurance. The discount on home and contents policies is usually five to ten percent, and companies offer discounts for a variety of reasons. One is because such discounts are a somewhat traditional perk of age. Another is because pensioners typically live on a lower income and tighter budget than other age groups.

However, the primary reason pensioners are granted discounts for home and contents insurance is because there is less risk to the insurance companies. Statistically, older people tend to be more careful with their belongings and take more measures to reduce risk: they install security systems, they make certain their smoke detectors are working properly, etc. When risk is reduced, insurance companies respond with lower premiums.

Q: If a neighbor's tree falls from his yard onto my house, fence, or other property, shouldn't his insurance company pay for the damage?

A: Not necessarily. Typically if your property is damaged, whether by a tree from your neighbor's yard, a baseball

from the children's game in the street, or similar situations, then you contact your insurer and your own insurance pays for the repairs.

However, let's say you've been concerned about your neighbor's tree for some time. The tree was obviously dead,





LOGO CONCEPT
ADVERTISING CAMPAIGNS

دراسة وتصميم :

حملات إعلانية
شعارات
مواقع انترنت

DAMASCUS - SYRIA
WWW.SOLOINSPIRATIONS.COM
MOB : +963 9666 94 600



48. What has been your biggest professional disappointment?

Be sure that you refer to something that was beyond your control. Show acceptance and no negative feelings.

49. Tell me about the most fun you have had on the job?

Talk about having fun by accomplishing something for organization.

50. Do you have any questions for me?

Always have some questions prepared. Questions prepared where you will be an asset to the organization are good. How soon will be able to be productive? And what type of projects will I be able to assist on?

And finally best of luck hope you will be successful in the interview you are going to face in the coming days.

Never take someone for granted, hold every person close to your heart because you might wake up one day and realize that you have lost a diamond while you were too busy collecting stones. Remember this always in life.



38. Describe your management style?

Try to avoid labels. Some of the more common labels like progressive, salesman or consensus can have several meanings or descriptions depending on which management expect you listen to. The situational style is safe, because it says you will manage according to the situation, instead of one size fits all.

39. What have you learned from mistakes on the job?

Here you have to come up with something or you strain credibility. Make it small, well intentioned mistake with a positive lesson learned. An example would be working too far ahead of colleagues on a project and thus throwing coordination off.

40. Do you have any blind spots?

Trick question. If you know about blind spots, they are no longer blind spots. Do not reveal any personal areas of concern here. Let them do their own discovery on your bad points. Do not hand it to them.

41. If you were hiring a person for this job, what would you look for?

Be careful to mention traits that you are needed and that you have.

42. Do you think you are overqualified for this position?

Regardless of your qualifications, state that you are very well qualified for the position.

43. How do you propose to compensate for your lack of experience?

First, if you have experience that the interviewer does not know about, bring that up; then point out (if true) that you are a hard working quick learner.

44. What qualities do you look for in a boss?

Be generic and positive, safe qualities are knowledgeable, sense of humor, fair loyal to subordinates and holder of high standards. All bosses think they have these traits.



45. Tell me about a time when you helped resolve a dispute?

Between others. Pick a specific incident. Concentrate on your problem solving technique and not the dispute you settled.

46. What position do you prefer on a team working on a project?

Be honest. If you are comfortable in different roles, point that out.

47. Describe your work ethic?

Emphasize benefits to the Organization. Things like determination to get the job done and work hard but enjoy your work are good.

28. What would your previous supervisor say your strongest point is?

There are numerous good possibilities: Loyalty, Energy, Positive Attitude, Leadership, Team Player, Expertise, Initiative, Patience, Hard work, Creativity, Problem Solver.

29. Tell me about a problem you had with a supervisor?

Biggest trap of all. This is a test to see if you will speak ill of your boss. If you fall for it and tell about a problem with a former boss, you may well below the interview right there. Stay positive and develop a poor memory about any trouble with a supervisor.

30. What has disappointed you about a job?

Do not get trivial or negative. Safe areas are few but can include: Not enough of a challenge. You were laid off in a reduction company did not win a contract, which would have given you more responsibility.

31. Tell me about your ability to work under pressure?

You may say that you thrive under certain type of pressure. Give an example that relates to the type of position applied for.

32. Do your skills match this job or another job more closely?

Probably this one. Do not give fuel to the suspicion that you may want another job more than this one.

33. What motivates you to do your best on the job?

This is a personal trait that only you can say, but good examples are: Challenge, Achievement, and Recognition.

34. Are you willing to work overtime? Nights? Weekends?

This is up to you. Be totally honest.

35. How would you know you were successful on this job?

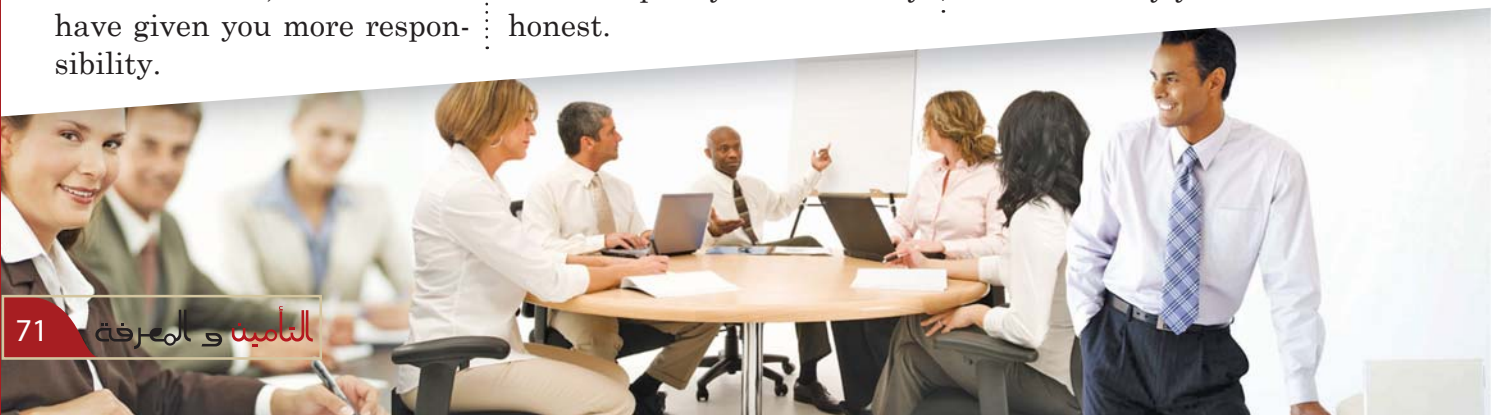
Several ways are good measures. You set high standards for yourself and meet them. Your outcomes are a success. Your boss tells you that you are successful.

36. Would you be willing to relocate if required?

You should be clear on this with your family prior to the interview if you think there is a chance it may come up. Do not say yes just to get the job if the real answer is no. This can create a lot of problems later on in your career. Be honest at this point and save yourself future grief.

37. Are you willing to put the interests of the organization ahead of your own?

This is a straight loyalty and dedication question. Do not worry about the deep ethical and philosophical implications. Just say yes.



18. Explain how would be an asset to this organization?

You should be anxious for this question. It gives you a chance to highlight your best points as they relate to the position being discussed.

19. Why should we hire you?

Point out how your assets meet what the organization needs. Do not mention any other candidates to make a comparison.

20. Tell me about a suggestion you have made?

Have a good one ready. Be sure and use a suggestion that was accepted and was then considered successful. One related to the type of work applied for is a real plus.

21. What irritates you about co-workers?

This is a trap question. Think real hard but fail to come up with anything that irritates you. A short statement that you seem to get along with folks is great.

22. What is your greatest strength?

Numerous answers are good, just stay positive. A few good examples: Your ability to prioritize, your problem-solving skills, your ability to work under pressure, your ability to focus on projects, your professional expertise, your leadership skills, your positive attitude.

23. Tell me about your dream job?

Stay away from a specific job. You cannot win. If you say the job you are contending for is it, you strain credibility.

If you say another job is it you plant the suspicion that you will be dissatisfied with this position if hired.

The best is to stay generic and say something like: A job where I love the work, like the people, can contribute and cannot wait to get to work.

24. Why do you think you would do well at this job?

Give several reasons and include skills, experience and interest.

25. What are you looking for in a job?

See answer No. 23.

26. What kind of person would you refuse to work with?

Do not be trivial. It would take disloyalty to the organization, violence or law breaking to get you to object. Minor objection will label you as whiner.

27. What is more important to you: the money or the work?

Money is always important but the work is the most important. There is no better answer.



11. What is your expected salary?

A loaded question. A nasty little game that you will probably lose if you answer first. So do not answer it. Instead say something like That is a tough question. Can you tell me the range for this position. In most cases, the interviewer taken off guard will tell you. If not say that it can depend on the details of the job. Then give a wide range.

12. Are you a team player?

You are of course a team player. Be sure to have examples ready. Specifics that show you often perform for the good of the team rather than for yourself are good evidence of your team attitude. Do not brag, just say it in a matter of fact tone. This is a key point.

13. How long would you expect to work for us if hired?

Specifics here are not good. Something like this should work: I would like it to be a long time. Or as long as we both feel I am doing a good job.

14. Have you ever had to fire anyone?

How did you feel about that? This is serious. Do not make light of it or in any way seem like you like to fire people. At the same time, you will do it when it is the right thing to do. When it comes to the organization versus the individual who has created a harmful situation, you will protect the organization. Remember firing is not the same as lay off or reduction in force.

15. What is your philosophy toward work?

The interviewer is not looking for a long or flowery dissertation here. Do you have strong feelings that the job gets done. Yes that is the type of answer that works best here. Short and positive, showing a benefit to the organization.

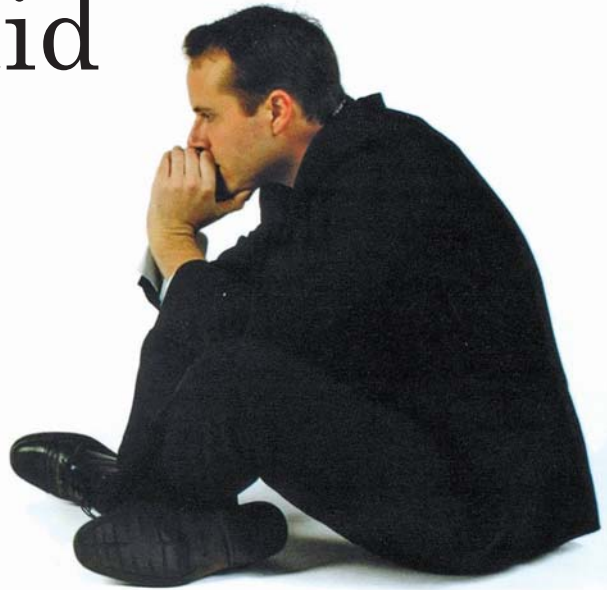
16. If you had enough money to retire right now, would you?

Yes if you would. But since you need to work, this is the type of work you prefer. Do not say yes if you do not mean it.

17. Have you ever been asked to leave a position?

If you have not, say no. If you have, be honest, brief and avoid saying negative things about the people or organization involved.

Do not be afraid



5. What do co-workers say about you?

Be prepared with a quote or two from co-workers. Either a specific statement or a paraphrase will work. Jill Clark, a co-worker at Smith Company, always said I was the hardest worker she had ever known. It is a powerful as Jill having said at the interview herself.

6. What do you know about this organization?

This question is one reason to do some research on the organization before the interview. Find out where they have been and where they are going. What are the current issues and who are the major players.

7. What have you done to improve your knowledge in the last year?

Try to include improvement activities that relate to the job. A wide variety of activities can be mentioned as positive self improvement. Have some good ones handy to mention.

8. Are you applying for other jobs?

Be honest but do not spend a lot of time in this area. Keep the focus on this job and what you can do for this organization. Anything else is a distraction.

9. Why do you want to work for this organization?

This may take some thought and certainly should be based on the research you have done on the organization. Sincerity is extremely important here and will easily be sensed. Relate it to your long term career goals.

10. Do you know anyone who works for us?

Be aware of the policy on relatives working for the organization. This can affect your answer even though they asked about friends not relatives. Be careful to mention a friend only if they are well thought of.

Tell me about yourself ?

1. Tell me about yourself?

The most often asked question in interviews. You need to have a short statement prepared in your mind. Be careful that it does not sound rehearsed. Limit it to work related items unless instructed otherwise. Talk about things you have done and jobs you have held that relate to the position you are interviewing for. Start with the item farthest back and work up to the present.

2. Why did you leave your last job?

Stay positive regardless of the circumstances. Never refer to a major problem with Management and never speak ill of supervisors, co-workers or the organization. If you do, you will be the one looking bad. Keep smiling and talk about leaving for a positive reason such as an opportunity, a chance to do something special or other forward looking reasons.

3. What experience you have in this field?

Speak about specifics that relate to the position you are applying for. If you do not have specific experience, get as close as you can.

4. Do you consider yourself successful?

You should always answer yes and briefly explain why. A good explanation is that you have set goals, and you have met some and are on track to achieve the others.

are usually able to join without having a medical exam if you take the standard benefit amount offered. Because you are paying a portion of a group premium, your cost will usually be quite low.

This may sound like an ideal way to obtain life insurance, but there are a few disadvantages. You may not be able to obtain enough coverage to really take care of everything that will be needed if you die. Also, the insurance is only yours as long as you stay with that employer. If you're fired or decide to leave, you'll have to either replace the policy with one offered by your new employer, or buy one yourself. This type of policy is typically term life only, so there is no option for gaining cash value.

Just because the policy may not suit all of your needs doesn't mean you should avoid taking what your employer offers. You can easily supplement it with an additional life insurance policy of your own to make sure your family will get enough insurance if something happens to you. Or, buy your own policy and use the amount offered through your employer as a supplement. That way, you're still covered if you change employment.



Life Insurance

Q: How do I know how much life insurance cover I need?

A: The general rule that most insurers suggest is to buy a policy that is seven to ten times the amount of your annual salary. That's a good ballpark figure, but if you really want to make sure your family is protected you'll want to consider a few things:

- Current debts. How much do you owe on the mortgage? On the car, credit cards, other loans? Total up all of your debt. That is how much your life insurance will have to pay to eliminate debt as a source of stress on your family after you're gone.
- Burial costs. The typical

Australian funeral costs up to \$7,000 and the price keeps going up. Make sure you include at least this amount when deciding how much insurance to buy.

- Cost of living. Being out of debt does not mean your family will have enough to survive on after your death. Consider the everyday costs of living: food, utilities, clothing, car repairs, etc. Do you have children? How much will it cost to see them to the end of their schooling, until they are grown and ready to handle life on their own? All of this should be considered in order to make sure your family is going to be able to make their way in the world without you.



for the most part being overweight does increase your risk of illness and death. Obesity definitely makes you riskier to insure. That risk shows up in the size of your premium. Being 50 or 60 pounds overweight can increase your premium by 50% over what you would pay at a normal weight for the same policy, and that's if you have no health problems. Add in any health issues such as cholesterol problems and your premium will likely be higher still. If you are having other problems as well, such as high blood pressure or pre-diabetes symptoms, you may find it difficult to get an affordable life insurance policy.

There is good news, though. If you lose the excess weight,

you will often be able to shed problems such as high blood pressure along with it. Then when your weight and health are better, contact your insurance company for a reduction in premium. Don't wait until you've lost all the weight, either. You can continue to request premium reductions as you work your way to a normal weight.

Q: What happens if I have a hard month financially and skip paying my life insurance premium?

A: Insurance companies usually build in a grace period of 30 days for such times. As long as you make your premium payment within that period, you'll be okay. If you fail to make the payment in that

time, what happens next is determined by the type of life insurance policy you have.

If your policy is for term life insurance, the policy lapses and ends after the grace period is over. You typically do not get any money back from all the premiums you have paid to that point. If your policy is a type that builds up a cash value (often called whole or permanent life), most companies will automatically transfer your premium payment from the cash value you have built up. This will keep the policy in effect for as long as you have cash value left to cover the premium. Once you run out of cash value, if you do not pay the premium, the policy will lapse.

When taking out a life insurance policy, it's a good idea to consider taking any options or riders offered that will keep paying your premiums when you are too ill to work or become disabled.

Q: My employer offers a life insurance policy for employees. Am I better off buying into that policy, or should I buy my own?

A: Many employers offer life insurance as a group policy. There are several advantages to using this employee benefit, such as how easy it is to sign up for the policy. You

Life Insurance Questions Answered

Q: Why do men have to pay more for life insurance than women?

A: Insurance rates are all about risk, and men are riskier to insure than women, so they pay more. Almost every typical cause of death will take men at a younger age than women, including heart disease, stroke, diabetes, infections, and almost every form of cancer. Women, on the other hand, only have higher

mortality rates for a few typical causes of death, including breast cancer, Alzheimer's disease, and rheumatic fever. Of course, women also die from things which don't affect men such as pregnancy and childbirth complications, but these don't outweigh the death risks that come along with being a man.

Men also tend to participate in and die younger from high-risk adventure and leisure activities. Unfortunately,

there's no way to get around the statistics, so if you're a man, no matter what insurance company you use, you're going to pay more for your policy than a woman would.

Q: Why do people who are overweight pay more for life insurance than thin people?

A: While it is true that a few extra pounds don't necessarily mean you're unhealthy,





check what other doctors in your area charge for the same care. If other doctors charge more than you received, challenge the payment.

6. Ask your insurance agent or group policy administrator at work for support. The agent from whom you purchased your insurance has a duty to make sure the coverage protects your interests.

7. Contact the insurance company directly. If your insurance agent or claims administrator doesn't resolve the problem within 30 days, telephone the insurance company yourself. Be polite but persistent, and keep going up the corporate ladder. Be sure to make a record of all phone calls, including the names and positions of everyone with whom you speak.

Save your phone bills that list the calls. Follow up each

call with a brief letter stating your understanding of the conversations, and requesting a response within 30 days.

8. Complain in writing if your phone calls don't work. Begin with the person who denied your claim, then write to the person's supervisor. Include your policy number, copies of all relevant forms, bills, and supporting documents and a clear, concise description of the problem. Request that the insurer responds in writing within three weeks. Keep copies of all correspondence. Send letters by registered mail. Explain what negative effects the denial of your claim is having. Use a courteous, unemotional tone and avoid rude or blaming statements.

9. Write a follow-up letter. If you receive no response, send follow-up letters, with

your original letter attached to the insurance company's consumer complaints or customer service department and to the company president. In most states, failure to respond promptly to letters regarding claims is an unfair insurance practice.

10. Enlist outside help. If necessary, add pressure from:

- Your state Department of Insurance – this is free. The amount of these departments can help varies from state to state. But some states with strong departments (California, New York, Illinois) will mediate your dispute.
- A professional arbitrator.
- A lawyer.

11. Gain doctors' support. If you can enlist your doctors' support for your claim, you have a better chance of successfully challenging a claim.

12. Look for violations. If your claim is denied because of a reduction in coverage, determine if you were ever notified about that reduction in coverage. If you were not, then you have a good chance of winning your claim since failure to notify the patient of a reduction in coverage is a violation of the law.

When Your
Insurance Company

Won't Pay

12 Tips



1. Don't assume that the first "no" you receive is final.

About 10 percent of all insurance claims are unjustly denied but less than 1 percent of people making insurance claims even question their insurer when their claim is denied. The majority of policyholders who do contest their cases either win their cases or improve their settlements.

2. Insist on a written explanation.

Most state laws require insurance companies to provide written explanations of claim denials. Failure to comply may constitute an illegal practice by the insurer.

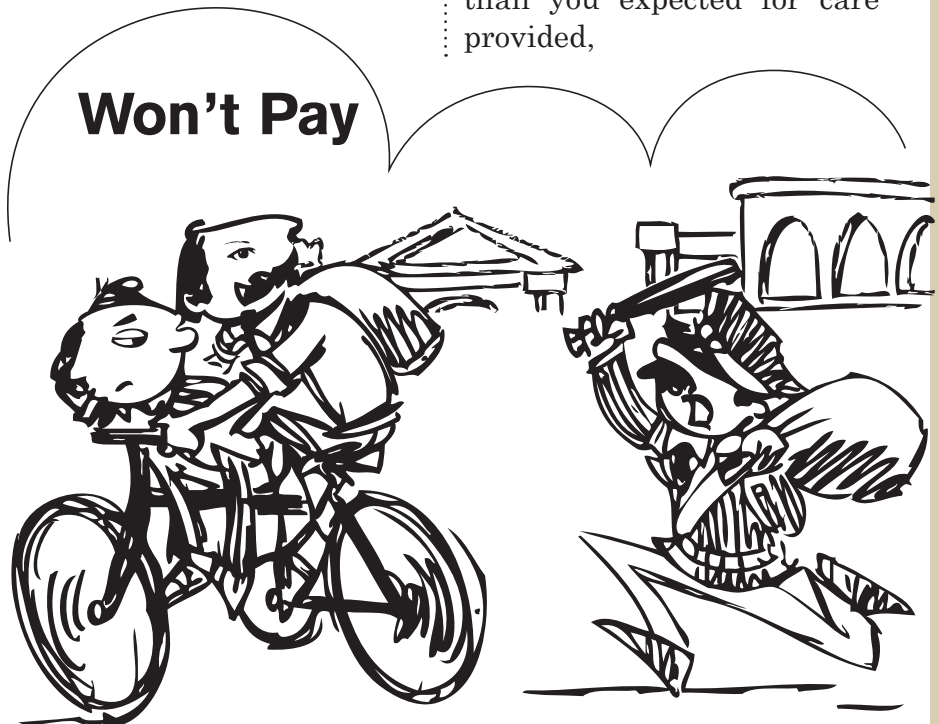
3. Read your policy carefully to determine if the claim was legitimately denied.

The insurance company may have interpreted a clause in your policy differently from the way you understand it. Respect your sense of fairness and what you expect the policy to cover. If the ruling doesn't sound fair, there's a good chance that it isn't.

4. Do not accept filing errors as ground for refusal. Always follow your insurer's

instruction for filing a claim. But if you fail to fill out a form correctly, or if you miss a deadline for submitting a claim – even if you are months late – an insurance company cannot refuse to pay an otherwise valid claim unless the company can show it has been harmed by your error or prevented from making an adequate investigation due to your delay.

5. Do your own research to support your claim. If your insurance pays less than you expected for care provided,



Travel Insurance

Questions Answered



Q: Why would I want travel insurance if I'm traveling domestically?

I have my own medical insurance already.

A: Many travel insurance policies cover you even if you don't need it to cover your medical expenses in the event of illness or an accident. If something comes up at the last minute and you have to cancel your travel plans, you don't have to worry about the non-refundable tour package you purchased because your policy will refund your money. If you have car trouble and you reach your hotel a day late, the policy will pay the charges for the day you

missed. If your cash is stolen, your policy will replace it.

Even if you do have your own health cover, don't discount the value of the medical benefits offered by travel insurance. Many insurers offer holiday cover for the sort of extreme sports that are frowned upon by traditional health insurance. If you know you're going to be participating in adventurous activities before going on your trip, check with your health insurer to see if you are going to be covered. If not, make sure your travel insurance will protect you.

Q: I decided not to buy travel insurance before I left on holiday, now I'm thinking I should have purchased a policy after all. Is it too late, as I've already left home?

A: This happens often enough that most travel insurance companies will allow you to buy a policy when you've already embarked on your trip. Just be aware that policies are not retroactive and will only cover you from the day you purchase the policy for-

ward. If you are injured or have other problems before you purchase travel insurance, your existing problem won't be covered.

Q: When signing up for a cruise or tour package, is it best to take the travel insurance offered through the cruise or tour company, or should I choose one through a travel agent, or buy my own through a website?

A: The idea is to choose the best cover for your needs at the best premium. You may find that the cruise line offers excellent premiums, but you don't feel comfortable with the coverage limits. You may find the perfect policy online but not be happy with the premiums. The travel agent may offer the best policy and premiums, or it may offer the worst. Take the time to check out what each policy offers and choose the one that works best for you.



Business insurance is an extra safety net that you can utilize in the event of a claim as it will provide extra legal cover. Professional indemnity insurance will also cover you in the event of a claim made against you because of professional negligence caused by mistakes, bad advice or general poor workmanship. This is useful if you have a great number of contractors you cannot specifically monitor on a day-to-day basis.

Additional coverage for a public liability insurance policy

Public liability insurance gives you a dollar figure of cover against resulting medical and legal costs. The only additional coverage you can apply for is to increase that dollar figure. This may be necessary if you are expanding your business, buying new premises or any other event that will impact your need for more public liability insurance.

What will public liability insurance typically cost?

Public liability insurance premiums are determined by the industry your business is in, the number of employees and contractors you have onsite

and occasionally your business turnover. The larger the sites with the more employees the greater the premium you are likely to pay. Public li-

ability insurance rates range from 0.5% of your total cover to 1.5% depending on the insurer you choose to go with.



Public Liability Insurance Explained



If you are holding a one-off event, or own a shop, where the general public frequent, then you will need public liability insurance.

Public liability insurance protects you from legal and medical costs that arise from an incident on your property, even if you are not to blame. General business insurance also covers you for public liability but only to a degree. Public liability insurance has become increasingly popular with an increasingly number of liability lawsuits being filed every year. For this reason, public liability insurance has become one of the most important insurance policies a business has.

Who is a potential candidate for public liability insurance?

Public liability insurance protects you, and your business, from financial loss caused by injury to a member of the public at your place of business



resulting from negligence. Public liability insurance has become broader with liability cases going to court with spurious claims being made against incidents not related to negligence and also due to damage of goods. This has made public liability insurance even more necessary.

What typically does a public liability insurance policy cover ?

Public liability insurance covers you if a member of the public is injured on your premises due to negligence. Your insurance policy will

cover all legal and medical costs. Your policy should also include any potential compensation pay outs including ongoing disability payment costs. In today's litigious society these costs can run into the millions of dollars.

What typically does a public liability insurance policy not cover?

If your business is not deemed to be a safe environment caused by deliberate neglect then your policy may become void. In this instance, you are personally liable for the financial burden of the liability claim. This can run into the tens of thousands of dollars. Ensure that your workplace is designed to minimize public risk. If it is, you should be able to make any public liability claim successfully.

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

من غير الممكن
أن تدفع شركة التأمين
لمن يقود سيارته
قبل حيازته على
رخصة القيادة



Tameen



الاتحاد السوري لشركات التأمين
SYRIAN INSURANCE FEDERATION

مع تحيات

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

فروعنا: حلب، حمص، حماه، اللاذقية، طرطوس، دير الزور،
درعا، السويداء، القامشلي، الحسكة، إدلب، الرقة، حسياء

فاكس: +٩٦٣ ١١ ٣٣٤٨٦٩٠
ص. ب ٢٣١٤٢ دمشق - سورية

دمشق: +٩٦٣ ١١ ٩٢٤٨
كافة المحافظات السورية: +٩٦٣ ٩٣٤٨

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



للتأمين الصحي | تاج
Health Insurance | TAJ



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