

# التأمين و المعرفة

مجلة فصلية تخصصية في مجال التأمين

Insurance  
and Knowledge

Winter 2011 Issue 8

**سليمان الحسن:**  
أخاف على التأمين الصحي  
من قلة الوعي

**سوق التأمين السورية 2010**



Insurance & Knowledge  
Issue Eight

**فاروق جود:**  
لم يكن قصدنا الاستثمار فقط..  
إنما حماية مصالحنا أيضاً

**ملف خاص عن**  
**شركات إدارة النفقات الطبية**

2011  
2010

# ARAB UNION REINSURANCE CO. شركة الأتحات العربية لإعادة التأمين

أحدى شركات اتحات الجمهورية العربية

تأسست عام ١٩٧٤

(BB+)Stable From (S&P`s)  
(BB+)Stable From (A.M.Best)



خبرات عريقة  
وواقع جديد

تمارس كافة أعمال إعادة التأمين

[www.arabunionre-sy.com](http://www.arabunionre-sy.com)

Tel. : (00963-11) 6132592

(00963-11) 6132593

Fax: (00963-11) 6113400



Libya Branch

Tripoli - P.O.Box: 82766 Tripoli -  
Libyan Arab Jamahiria

[libya.br@arabunionre-sy.com](mailto:libya.br@arabunionre-sy.com)

Head Office: Elmezzeah Fayez Mansour St - Villas East, 25 Qurtaja Avenue  
P.O Box: 5178 Damascus, SYRIA

## محتويات العدد:



### مجلة التأمين والمعرفة

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

**المدير المسؤول:**  
أ. سليمان الحسن

**المجلس الاستشاري:**  
أ. طاهر الحراكي  
د. عبد الرحمن العطار  
أ. فاروق جود  
أ. بدري فركوح

**رئيس التحرير:**  
م. سامر العوش

**المدير التنفيذي:**  
مرفت رجب

**مستشار التحرير:**  
هيام العلي

**المستشار القانوني:**  
المحامي ياسر حميدان

**الإشراف العام:**  
فاديا الموسى

**الترجمة و التدقيق اللغوي:**  
أنس السعدي

**التصوير الفني:**  
عامر الرفاعي

**الإخراج الفني:**  
طارق شيخ سليمان

**الطباعة:** 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 .



26



18

### ثقافة تأمينية

- 22 | الأفخاخ في بوالص التأمين على السيارات
- 23 | الحقيقة الجوهرية في التأمين
- 24 | نظام إدارة المخاطر
- 40 | تأمين خيانة الأمانة
- 41 | تأمين العجز

08 | قطاعنا التأميني على لسان وزير المال ...

30 | مجتمعات التأمين...  
أنهت الفوضى وسهلت الإجراءات على المواطن

34 | شركات التأمين التجارية والتكافلية  
في الوطن العربي

36 | الاحتيال في التأمين..  
تحت مظلة ذوي الياقات البيضاء

38 | شركات التأمين في سورية  
في ظل المرسوم التشريعي رقم 43 لعام 2005

42 | مصطلحات في عالم التأمين

43 | مسابقة العدد

44 | أخبار التأمين

52 | قرارات... تفاصيل



شركات TPA في سورية..  
عملها يعتمد على التوازن واتقان الدور

12

IF I Get in  
an Accident

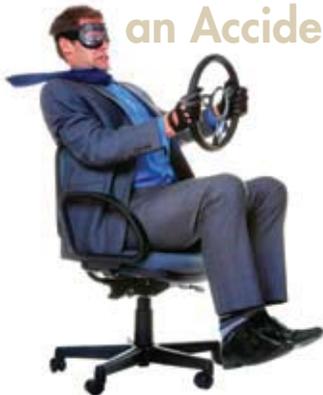
73



أكثر أماناً من السيارة بـ 22 ضعفاً  
السفر بالطائرة.. هكذا يكون آمناً وسالماً

62

سعر النسخة: 50 ل.س  
الاشتراك السنوي داخل سورية أفراد: 1000 ل.س / مؤسسات: 2000 ل.س  
الاشتراك السنوي خارج سورية: 100 \$



# التأمين في سورية.. ثقافة وآمال مشروعة



بقلم المهندس إياد زهراء  
مدير عام هيئة الإشراف على التأمين

خمس سنوات مضت على تحرير سوق التأمين في سورية. عند هذه النقطة الزمنية نقف قليلاً لننظر إلى الخلف نقيم التجربة ونتعلم من إيجابياتها وسلبياتها: ما الذي تحقق وما الذي ننتظره من القادم.....؟

إن نمو أقساط التأمين بين عامي 2006 و عام 2009 من 6 مليار و300 مليون ليرة سورية إلى حوالي 15 مليار ليرة، وتضاعف هذه الأقساط خلال ثلاث سنوات فقط، يجعلنا نسجل النقطة الإيجابية الأولى التي تشير إلى مجموعة من الدلائل. فهذا النمو، أو الطفرة التأمينية، إنما يدل على زيادة في الوعي والثقافة التأمينية ولو بشكل محدود، كما يشير بوضوح إلى استعادة جزء هام من أقساط التأمين التي كانت تدفع في الخارج.

خلال هذه السنوات ظهر في سورية التأمين الصحي الذي تطور بسرعة ونما بنسب تفوق نسب نمو بقية الفروع التأمينية وصولاً إلى العام 2010 الذي أطلق عليه عام التأمين الصحي بتغطيته لأكثر من نصف مليون مواطن سوري.

وإذا نظرنا إلى الدور الذي حققه هذا القطاع في الاقتصاد الوطني بشكل عام وما يمكن أن يحققه فإننا نجد رؤوس أموال يزيد مجموعها عن 15 مليار ليرة سورية واحتياطيات فنية تقارب هذا الرقم أي لدينا ما يقارب 30 مليار ليرة مهيأة للاستثمار بمختلف مجالات وقنوات الاستثمار المتاحة في البلاد، وما يمكن أن تلعبه في التنمية الاقتصادية والاجتماعية .

ومن أوجه مساهمة التأمين في التنمية الاقتصادية أيضاً الحماية التي يوفرها على المنشآت الاقتصادية ضد مختلف المخاطر. فالتأمين، ومن خلال التعويض عن الخسائر الواقعة، يكفل استمرار العملية الإنتاجية دون توقف يذكر، إضافة إلى أن عامل الطمأنينة تجاه الخسائر يجعل من صاحب رأس المال يستثمر كامل رأسماله في الإنتاج.

لقد تعزز خلال هذه الفترة وبرز بوضوح الدور الاجتماعي للتأمين، أولاً من خلال العمالة التي حققها هذا القطاع حيث ازداد عدد الموظفين فيه عن 2000 موظف عدا عن العاملين في الخدمات المساندة.

وثانياً من خلال التغطيات ذات الطابع الاجتماعي كالحياة والصحي والحوادث الشخصية، والتي نمت بنسب جيدة خلال هذه السنوات.

إلا أننا نرى أن الدور الاقتصادي والاجتماعي للتأمين يبقى بأوجه كثيرة منه نظرياً حتى الآن، ويوجد مسافة ليست بالقليلة بين الواقع والممكن تحقيقه، خاصة مع استكمال البيئة التشريعية والتنظيمية لهذا القطاع والخدمات المرافقة والمساندة لعمل الشركات فيه.

هذه المسافة يجب العمل على إلغائها أو التخفيف منها ما أمكن ذلك، الأمر الذي يبدأ من تعزيز الوعي التأميني لدى الجمهور، وهو ما يشكل مسؤولية مشتركة من كافة المهتمين والعاملين في هذا القطاع.

لقد أصبح العمل في سوق التأمين أشبه بسباقات الفروسية فالسباق هو سباق مع الزمن وبأقل الأخطاء الممكنة.

# حقك أمانة

السورية العربية

للتأمين ش م م



مجموعة عوده



# رعاية



برنامج التأمين الصحي  
من السورية العربية للتأمين

[www.syrian-arab.com](http://www.syrian-arab.com)



9206

## من E-taamin إلى اتفاق نوايا مع تركيا

الاتحاد السوري لشركات التأمين.. خطوات ملحوظة في عام 2010



# الإتحاد السوري لشركات التأمين SYRIAN INSURANCE FEDERATION

بجدارة...

تحول الاتحاد السوري لشركات التأمين إلى مؤسسة تعمل وفق خطط مرسومة تلبى متطلبات سوق التأمين بشكل يعكس قضايا ومصالح وهموم شركات التأمين.. وفي غضون عامين من تأسيسه تمكن الاتحاد من إنجاز العديد من المشاريع التي تحول بعضها ليصبح مثلاً يحتذى به على مستوى المنطقة وليس سورية فقط.

أنهى الاتحاد عام 2010 بالتوقيع على إعلان نوايا مع الجانب التركي يهدف إلى إعفاء المركبات السورية والتركية من استصدار عقد تأمين إلزامي حدودي وإلى توسيع الغطاء الجغرافي للمركبات المغادرة إلى كل من سورية وتركيا.

وقد شهد أيضاً عام 2010 إنجاز الاتحاد للعديد من الأمور التي صبت في مصلحة سوق التأمين ككل نوجزها فيما يلي:

● تم إنشاء موقع خاص للتأمين الإلكتروني لإصدار عقود التأمين الإلزامي عبر الانترنت باسم (E-taamin).



● انتقال إدارة المكتب الموحد السوري وأعمال البطاقة البرتقالية للسيارات إلى الاتحاد السوري وأتمته بشكل كامل بعدما كانت إدارة المكتب الموحد السوري تابعة للمؤسسة العامة السورية للتأمين لمدة خمسين عاماً.



● يتم العمل حالياً على دراسة اكتوارية شاملة بغرض تعديل وتصحيح أسعار التأمين الإلزامي للسيارات والمركبات السورية.



● العمل على زيادة الوعي والثقافة التأمينية وذلك من خلال حملة دعائية بشعار (ياريت.. أمنت) حُدّدت بمدة زمنية قدرها سنة واحدة مقسمة على أربع مراحل ويتم تكثيف الحملة في بداية السنة وآخرها.



● تأسيس لجنة حل الخلافات والنزاعات بين شركات التأمين داخل الاتحاد السوري.



● البدء بتطبيق مبدأ اللصاقة على السيارات والمركبات التي حصلت على عقد التأمين الإلزامي من مراكز الاتحاد السوري في القطر العربي السوري.



● تم التوقيع على إعلان نوايا لاتفاقية تعاون ثنائية مع تركيا بتاريخ 21 / 12 / 2010، والتي تهدف إلى إعفاء المركبات السورية والتركية من إصدار عقد تأمين إلزامي حدودي وتوسيع الغطاء الجغرافي للمركبات المغادرة إلى سورية و تركيا.

● تنظيم ملتقى دمشق التأميني الخامس بتاريخ 5 - 6 / 4 / 2010 تحت رعاية وزارة المالية السورية بالتعاون مع الاتحاد العام العربي للتأمين وبإشراف هيئة الإشراف على التأمين .

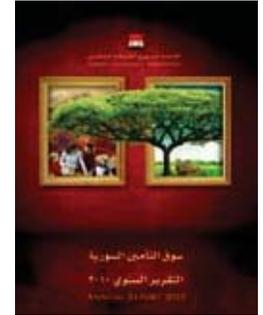


● التحضير لإقامة دورات تدريبية داخلية وخارجية لشركات التأمين والتعاقد مع إحدى المعاهد المتخصصة في مجال التأمين.



● توسيع مجلس إدارة الاتحاد بضم اتحاد وكلاء ووسطاء التأمين وشركات إدارة النفقات الطبية في سورية لعضويته.

● إصدار التقرير السنوي لعام 2008 - 2009 وعرضه في المؤتمر العام العربي للتأمين الذي أقيم في الأردن - البحر الميت بتاريخ 17 - 19 / 5 / 2010 .



● افتتاح مكاتب إقليمية للاتحاد السوري في كل من المنطقة الساحلية والشمالية والجنوبية.

● الانتهاء من افتتاح كافة مراكز التأمين الإلزامي في القطر بما فيها المراكز الفرعية والأساسية والتي بلغ عددها 22 فرعاً مجهزة بأحدث الوسائل والتجهيزات من خلال شبكة اتصالات داخلية - مركزية التحكم .



● تم اعتماد مبدأ البطاقات الالكترونية والبدء بإنتاج تلك البطاقات مع النموذج الورقي بهدف تطوير عمل إصدار عقود التأمين الإلزامي للسيارات السورية.



# قطاعنا التأميني على لسان وزير المال ...

## الحسين: الأقساط ترتفع 4.5 مليار ليرة في 2010

### الكادر سوري

أشار السيد وزير المالية إلى أن عدد الشركات العاملة في سوق التأمين المحلية بلغ حتى نهاية العام الماضي 13 شركة منها 12 شركة خاصة بينها شركتان للتأمين التكافلي الإسلامي ، إضافة إلى شركة حكومية واحدة هي المؤسسة العامة السورية للتأمين ، العريقة في السوق المحلية ، والتي لا تزال تحتفظ بنسبة 6.47 بالمائة من حجم القطاع وعدد موظفي التأمين فيها هو 1144 . أما عدد العاملين في قطاع التأمين الخاص فقد بلغ 1421 منهم 171/ موظفاً من غير السوريين.

وفي سياق متصل تشير بيانات إحصائية إلى أن السوق السورية تضم 6 شركات لإدارة النفقات الطبية تشغل 272 موظفاً ، 3 منهم فقط من غير السوريين. و بلغ عدد العاملين من الوكلاء المرخصين حتى نهاية العام الماضي 234 عاملاً وعدد الوسطاء المرخصين ثلاثة وعدد الاكتواريين المرخصين ثلاثة في حين بلغ مجموع عدد استشاريي التأمين ومسويي الخسائر أربعة.

كما بلغ عدد الفروع والمكاتب والنوافذ المصرفية لشركات التأمين نهاية عام 2010 /88/ فرعاً في مختلف المحافظات السورية و50 مكتباً في المحافظات كافة إضافة إلى 30 نافذة مصرفية.

وقد بلغ عدد العاملين في الاتحاد السوري لشركات التأمين والذي يقوم بإدارة التأمين الإلزامي على السيارات في كافة المراكز الحدودية ومديريات النقل الداخلي 269 موظفاً.

وغني عن البيان أن وزارة المالية تستهدف تحقيق رقم طموح وهو الوصول بسوق التأمين السورية إلى مليار دولار في نهاية عام 2015.

ولم تقتصر الزيادات في قطاع التأمين السوري على منتج تأميني بعينه، بل شملت جميع فروع التأمين باستثناء تأمينات النقل البحري والمسؤوليات، حيث وصلت أقساط سوق تأمين السيارات الإلزامي إلى 6,5 مليارات ليرة سورية " بنسبة نمو بلغت 7 بالمائة فقط بعد أن انخفض حجم السيارات المسجلة حديثاً وبعد صدور التشريع المتضمن إلغاء رسوم التسجيل السنوية على المركبات العاملة بالبنزين وعدم القدرة على ضبط عقود التأمين على السيارات"، والكلام لوزير المال الذي أشار إلى أن أرقام الربع الأخير من العام الماضي تشير إلى تراجع في أقساط هذا الفرع التأميني بنسبة 10 بالمائة وهي "ملاحظة سلبية لأن السيارات أصبحت تسير في الشوارع دون وجود عقد تأمين يغطي المسؤولية القانونية التي فرضها قانون السير".

### السيارات في الطبيعة

إلى ذلك لفت الدكتور الحسين إلى أن أقساط تأمين السيارات الشامل وصلت إلى 705.3 مليارات ليرة سورية محققة بذلك نمواً وصل إلى 25,67 بالمائة. في حين وصلت أقساط التأمين الصحي إلى 3,536 مليارات ليرة سورية بنسبة نمو بلغت 425 بالمائة، موضحاً أن أقساط التأمين الصحي لا تقتصر على التأمين الصحي للعاملين في الدولة ولدى المؤسسة العامة السورية للتأمين حيث حققت شركات التأمين الخاصة في هذا الفرع التأميني أقساطاً وصلت إلى 852,7 مليون ليرة سورية عام 2010 مقابل 599,1 مليون ليرة سورية عام 2009. أما قطاع منتجات التأمين الهندسي فقد وصلت إلى 583,1 مليون ليرة سورية بنسبة نمو بلغت 23,65 بالمائة ، بينما وصلت أقساط سوق التأمين على الحياة إلى 265,405 مليون ليرة سورية وبنسبة نمو بلغت 47 بالمائة.



ترتفع بوابة التأمين السورية مدايمها عاماً إثر آخر، وهذا التوصيف ليس حماساً كما أنه ليس رجماً بالغيب. فالدكتور محمد الحسين وزير المالية، أعلن أواخر شباط أن أقساط التأمين زادت العام الماضي بمقدار 4,514 مليارات ليرة سورية عن العام 2009 بنسبة ارتفاع وصلت إلى 31,55 بالمائة حيث بلغت 18,82 مليار ليرة سورية مقابل 14,3 مليار ليرة في العام 2009.

## اجمالي فروع التأمين 2008 - 2009 - 2010

السيارات الزامي	
الإجمالي	عام
5,339,468,318	2008
▲ 6,116,583,322	2009
▲ 6,544,479,024	2010

الهندسي	
الإجمالي	عام
578,709,518	2008
▼ 471,636,141	2009
▲ 583,130,757	2010

تأمين شخصي	
الإجمالي	عام
24,268,070	2008
▲ 46,810,857	2009
▲ 57,711,510	2010

تأمين السفر	
الإجمالي	عام
49,936,825	2008
▲ 50,772,028	2009
▲ 69,592,407	2010

نقل	
الإجمالي	عام
1,264,901,115	2008
▲ 1,279,641,074	2009
▼ 1,161,217,886	2010

الصحي	
الإجمالي	عام
395,437,903	2008
▲ 674,082,055	2009
▲ 3,536,764,788	2010

مسؤوليات	
الإجمالي	عام
135,135,734	2008
▲ 171,971,010	2009
▼ 119,730,484	2010

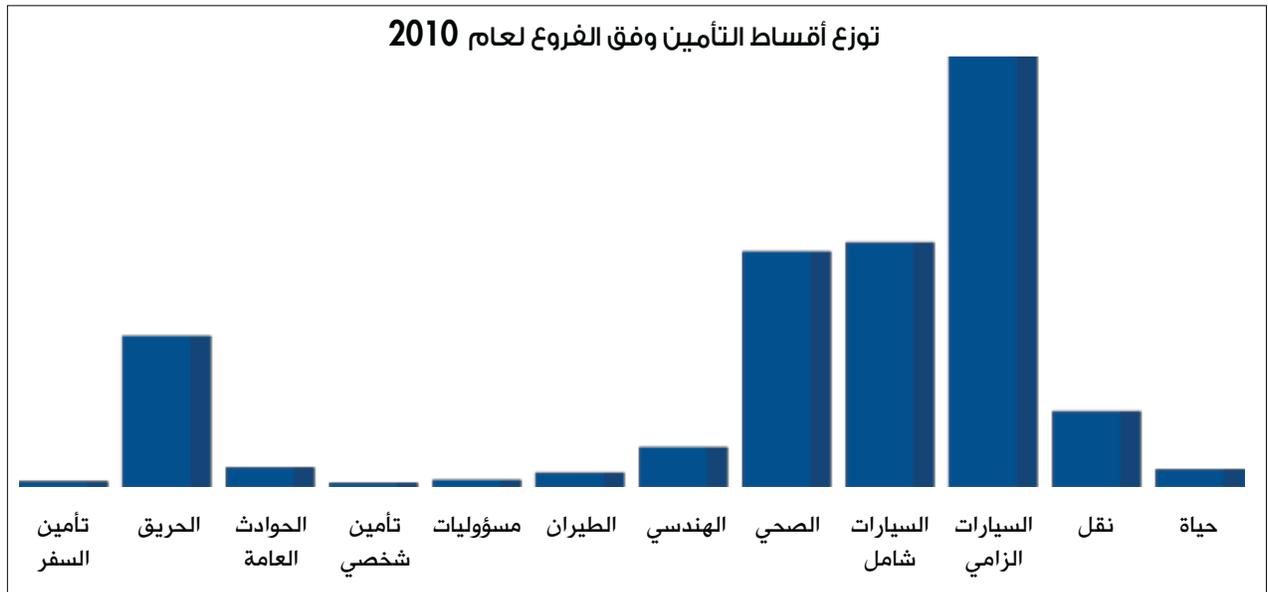
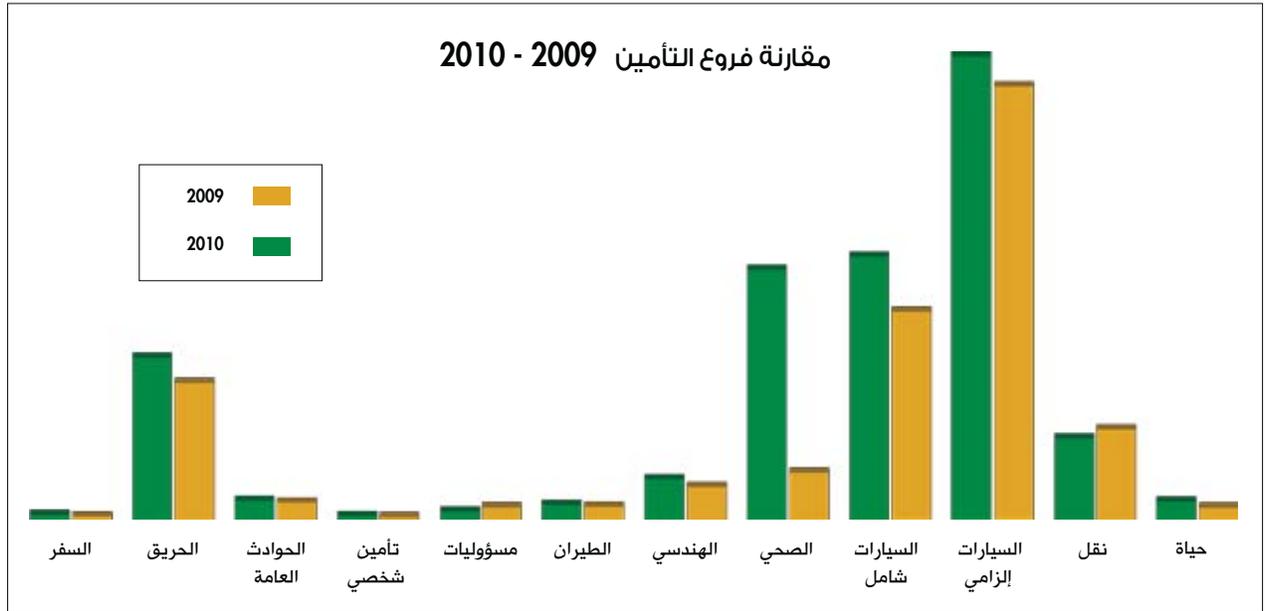
الحريق	
الإجمالي	عام
1,678,130,816	2008
▲ 1,935,992,153	2009
▲ 2,296,921,784	2010

حياة	
الإجمالي	عام
151,453,145	2008
▲ 180,528,185	2009
▲ 265,340,015	2010

السيارات شامل	
الإجمالي	عام
2,541,950,837	2008
▲ 2,948,126,496	2009
▲ 3,706,387,209	2010

الطيران	
الإجمالي	عام
139,807,820	2008
▲ 190,844,033	2009
▲ 199,488,431	2010

الحوادث العامة	
الإجمالي	عام
203,550,127	2008
▲ 241,377,950	2009
▲ 281,439,126	2010



تسلسل نمو القطاع

2010	2009	2008	2007	2006	2005	
18,822,203,419	14,306,826,327	12,502,750,229	9,289,066,740	7,442,087,673	6,742,115,000	حجم الأعمال
% 31.55	% 14.43	% 34.6	% 24.82	% 10.38	-	نسبة النمو عن العام السابق
13	13	13	9	6	1	عدد الشركات العاملة

سورية

أنت على أسس متينة

شركة التأمين  
**العربية**  
سورية ش.م.م

**ARABIA**  
INSURANCE CO. SYRIA S.A

الإدارة العامة / الفرع الرئيسي

دمشق - المزنة - هاتف: ٤٦ / ٦٦٢٧٧٤٥ - ١١ - الرباعي: ٩٤٠٥ - ١١ - فاكس: ٦٦٢٧٧٥٠ - ١١

الموقع الإلكتروني: [www.arabiasyria.com](http://www.arabiasyria.com) البريد الإلكتروني: [arabia-insurance@arabiasyria.com](mailto:arabia-insurance@arabiasyria.com)

الفروع الأخرى

حمص - بناء سبكي سنتر - هاتف: ٣٢ / ٢٤٥٤٥٣١ - ٣١ - فاكس: ٢٤٥٤٥٣٠ - ٣١

حلب - السبع بحرات - هاتف: ٨٢ / ٣٦٢٢٩٨١ - ٢١ - فاكس: ٣٦٢٢٩٨٠ - ٢١

اللاذقية - شارع المنتبي - هاتف: ٤١ / ٤٨٦٣٥١ - ٤١ - فاكس: ٤٨٦٣٥٢ - ٤١

طرطوس - المنشية بناء عزنوق - هاتف: ٢١٠٢٤٠ - ٤٣ - فاكس: ٢١٠١٩٢ - ٤٣

حماة - شارع العلمين فوق المصرف الدولي للتجارة و التمويل - هاتف: ٩٤٧٩٧٩٧٧١

الشركات الشقيقة

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



## شركات TPA في سورية.. عملها يعتمد على التوازن واتقان الدور

لإخضاعها لشروط التعاقد واتخاذ القرار آلياً باستخدام آلية الاتصال المناسبة :  
 ■ وجود حدود أو أسقف للمنافع ( أجور- وصفات - خدمات ) لإحداث رقابة ذاتية ( ومراقبة ذلك آلياً )  
 ■ الاتفاق مع مقدمي الخدمة على كلف محددة للإجراءات والأدوية والمستلزمات وغيرها .  
 ■ ضبط آلية المعالجة داخل وخارج المستشفيات:  
 • مطابقة الإجراء مع اختصاص الطبيب، ومطابقة الإجراء مع إجراء آخر، ومراقبة الفترة ما بين إجراء وآخر ( تكرار الإجراءات والزيارات)

1 تخفيف أو إزالة العبء الإداري عن الإدارات العليا في تحديد أحقية وأولوية المشتركين في تلقي الخدمات الطبية .  
 2 توفير تقارير طبية لكل مشترك مزودة بالكلفة المالية له وتوفير ملف مركزي دائم لكل مريض .  
 3 استخدام التقنيات الحديثة في إدارة النفقات الطبية عبر الرقابة الآلية وفق الشروط التعاقدية المتنوعة، ومنع أي تجاوزات بحيث يتم الاطلاع على المطالبات قبل حدوثها

تظهر نتائج أقساط التأمين خلال العاميين الماضيين نمواً لافتاً للتأمين الصحي في سورية بشكل بدأ معه يأخذ دوره بشكل أعمق وأوسع في المجتمع السوري ومعتقداته .. مما يوحي باتفاق تحسين الوضع الصحي في البلاد بالتوازي مع تحسين الخدمة الطبية..  
 ومع إسراع شركات التأمين لإطلاق برامج الرعاية الصحية انتشرت شركات إدارة النفقات الطبية TPA التي تعمل عادة على:



## مطره جي:

### أهمية الطرف الثالث لتسيير الخدمة للمؤمن



واقع السياسة الصحية في البلد المعني وطبيعة الدولة فيه. وهنا في سورية نجد دوراً متنامياً للقطاع الخاص إلى جانب الدولة وبالتالي فإن جزءاً كبيراً من القطاع الخاص والقطاع العام يشتري الخدمة الطبية من القطاع الخاص بالرغم من وجود المشافي الحكومية التي تصب اهتمامها على فئات اجتماعية معينة حيث تقدم خدماتها لهذه الفئات. وبما أن القطاع الخاص يقوم بعملية بيع الخدمة الطبية هذه ولما كان القطاع الخاص بطبيعته ميال إلى المبالغة في الكلفة وإلى الإفراط في استخدام الوسائل التقنية والطبية بما يؤدي إلى ارتفاع في كلفة الفاتورة الصحية، كان لابد من إيجاد وسيلة تساعد على ضبط النفقات الطبية من جهة ومن جهة أخرى الحفاظ لا بل تطوير الرعاية الصحية دون أن يؤدي هذا التطوير والتحسين إلى زيادة النفقات الطبية.



وقال: إن اللجوء إلى إدارة الطرف الثالث هو لجوء القطاع الخاص إلى نفسه ونقولها بصراحة إن هذا اللجوء هو عبارة عن عملية إصلاح ذاتية حيث أن الشركات الضامنة في القطاع الخاص هي التي تكبدت بالدرجة الأولى الخسائر وشركات الـ TPA هي نتاج عملية إصلاح ذاتية، وهكذا ولدت شركات الإدارة من رحم الأزمة وأصحابها وبالتالي جاءت ولادتها طبيعية ومهامها كانت جاهزة ومحددة تلخصت بالتركيز على محورين:

**المحور الأول:** إدارة وضبط النفقات الطبية والاستشفائية عبر وسائل احترافية متعارف عليها وفقاً للمعايير الدولية دون الإفراط في استخدام الوسائل التقنية، وتخفيف المصاريف الإدارية العامة وكذلك مصاريف الأبحاث والتطوير الخاصة ببرامج الخدمات الطبية، وتطوير المعلوماتية التي تساعد في تقديم الخدمة بصورة أسرع للمؤمنين.

**المحور الثاني:** هو جودة التقديمات الصحية عبر التركيز على الوقاية والخدمات الطبية الأولية والموافقات المسبقة للأعمال الطبية تحت إشراف مجموعة من الأطباء المختصين وإدارة الاستعمال المفرط غير المبرر للوسائل الطبية والتقنية وكذلك الدقة في تطبيق احكام وشروط عقد التأمين الصحي.

ومن هنا، يوضح مطره جي أن أهم واجبات شركات الإدارة:

- 1 - تحديد وإبرام الاتفاقيات مع مقدمي الخدمة
- 2 - تسهيل التواصل بين الفرقاء المعنيين
- 3 - وضع الأصول المحددة لإعطاء الموافقات بما يضمن حصول المؤمن على خدمته بالسرعة المناسبة.
- 4 - مراقبة مباشرة على تنفيذ التقديمات الصحية والطبية بما يضمن تطبيق المعايير الصحيحة في العلاج والوقاية.
- 5 - التأكيد على مقدمي الخدمة للالتزام الأدبي بالمقاييس المتعارف عليها.
- 6 - مراقبة النتائج الطبية
- 7 - تسهيل العمليات الإدارية للمستفيدين
- 8 - التسديد المباشر والسرير لمقدمي الخدمة
- 9 - الحفاظ على السرية الطبية والأداب الطبية
- 10 - إطلاق الشفافية وفتح المجال للتطور السريع

• مطابقة الإجراء مع التشخيص ثم مطابقتها جميعاً مع الدواء المنصرف مع مراقبة كمية الإجراءات والمستلزمات مع وضع الحالة المرضية.

• مطابقة الإجراء الطبي مع العمر والجنس .  
• مراقبة حق الطبيب بالقيام بإجراء أو فحص أو صرف دواء معين.

• مراقبة معدل أيام الإقامة ومعدل الكلفة لكل حالة مرضية.

• للشركة الحق في الاطلاع على ملف المريض  
• مراقبة توافق الدواء مع غيره من الأدوية.  
• مراقبة أسعار وكميات الأدوية الموصوفة.  
• تحديد السعر الذي تتحمله شركة التأمين لكل اسم علمي من أسماء الأدوية.

**التأمين والمعرفة استطلعت آراء مجموعة من المسؤولين في شركات الـ TPA العاملة في السوق السورية حول وضع الخدمة التي تقدمها هذه الشركات ومدى تعاون وتفهم المؤمن لها من جهة ومدى الانسجام والتعاون بينها وبين شركات التأمين والجهات الطبية على اختلافها من جهة أخرى...**

### يقول مروان مطره جي رئيس مجلس إدارة شركة ايمبا:

عندما نذكر كلمة TPA (أي إدارة الطرف الثالث) فهذا يعني أن هناك طرفان قد نشأ عقد بينهما وهما بالتالي قد فوضا طرفاً ثالثاً لإدارة هذا العقد. وهنا في العقود الموقعة بين شركات الإدارة وشركات التأمين يتبين أن هذا الطرف الثالث قد تم تفويضه من قبل شركة التأمين، إلا أنه وبسبب طبيعة عقود التأمين وخصائصها التي تعطي الصلاحية للضامن بتحديد إدارة العقد وطريقة التعويض (إدارة مطالبات المضمونين)، فإن تفويض الضامن والمضمون قد جرى تحديده ووضع سقفه واطره وزمنه في عقد التأمين الموقع بين الطرفين وجرى التطرق في هذا العقد إلى وجود طرف إداري ثالث في إدارة عقود التأمين الصحي لم يعترض عليه المؤمن له.

وأضاف إن أهمية وجود طرف ثالث في إدارة عقود التأمين الصحي تكمن في طبيعة هذه العقود التي ترتبط ارتباطاً مباشراً بما نسميه



## النحاس: تقديم الخدمة الإدارية نيابة عن الشركات لصالح المؤمنین



تشكل شركة إدارة النفقات الصحية نقطة التقاطع والوصل بين شركة التأمين ومقدمي الخدمات الصحية وبين المؤمن لهم.

موضحاً أن شركات إدارة النفقات الصحية هي التي تقوم بالتعاقد مع مقدمي الخدمات الصحية من مشاف وصيدليات وعيادات ومراكز اختبارات تشخيصية ومراكز علاج فيزيائي ومراكز نظارات بالنيابة عن الضامین، وذلك بموجب عقود تضمن أفضل الشروط التي تناسب كافة الأطراف المعنية والتي يتم على أساسها إدخال المؤمنین للحصول على الخدمات الطبية. كما تقوم شركات إدارة النفقات الصحية عادة بتقديم خدمات إدارية يومية لشركات التأمين والصناديق الخاصة التي تقوم بإدارة محافظها الطبية أي ما يسمى بالضامین وذلك نيابة عنها ولصالح المؤمنین لديها، حيث تقدم الخدمات التالية:

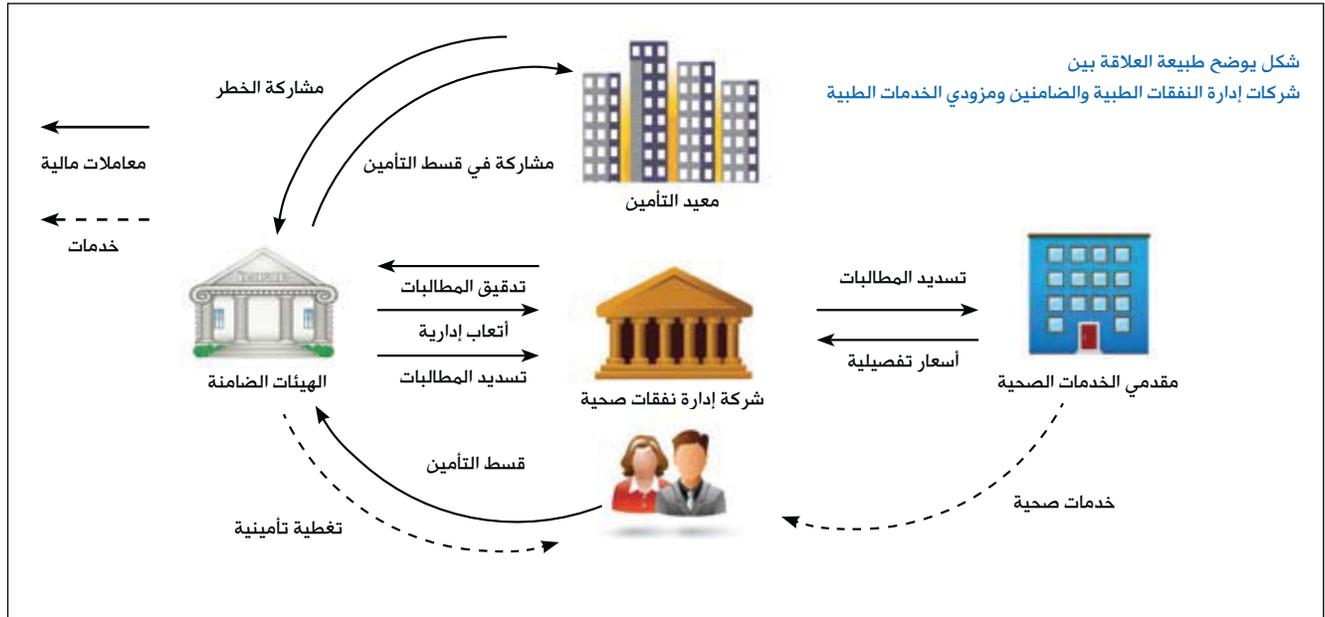
مشيراً إلى ان محوري العمل وواجبات شركة الإدارة يشكّلان حجر الزاوية في عمل هذه الشركات وهي بذلك ترتقي بالخدمة التي تقدمها للمواطن ونأمل أن تكون على مستوى طموح المواطن ورؤيته لخدمة التأمين الصحي وهي تشكل جزءاً ومسؤولية أساسية في نجاح التأمين الصحي وابتعاده عن الفساد وخلق الظروف المناسبة لتجاوز محاولات البعض الاستفادة غير المشروعة من تقديمات التأمين الصحي.

على شركات الإدارة بشكل دائم استنباط جميع الوسائل والامكانيات التي تدفع بجميع الأطراف الضامن والمضمون ومقدم الخدمة للتجاوب مع المرحلة الجديدة بروح من الانفتاح والتعاون وهذه مهمة كبيرة.

### إلى ذلك يقول سمير النحاس رئيس مجلس إدارة غلوب مد سورية:

إن دورة التأمين الصحي تعتمد على تعاون عدة جهات أهمها شركات التأمين ومقدمي الخدمات الصحية وشركات إدارة النفقات الصحية ولقد قامت هيئة الاشراف على التأمين منذ صدور قانون التأمين رقم 43 للعام 2006 بالترخيص لست شركات إدارة نفقات صحية. والهدف الأساسي من إنشاء شركات كهذه هو تقديم كافة أنواع الخدمات الإدارية والتقنية لجميع الهيئات والأفراد والمؤسسات المعنية بالتأمين الصحي وتنسيق العلاقات فيما بينهم. حيث

- إصدار الموافقات الإستشفائية
- استكمال الإجراءات الإدارية للمؤمن لهم لدخول المشافي عند إصدار الموافقات
- متابعة الأعمال الاستشفائية المقدمة للمؤمن لهم.
- التنسيق للحصول على رأي طبي عند الحاجة
- تأمين خدمة للزبائن على مدار الساعة
- التدقيق في الأعمال الاستشفائية المقدمة للمؤمن لهم أثناء تواجدهم داخل المشفى (Concurrent Review)
- إجراء كافة المعاملات اللازمة لإخراج المؤمن لهم من المشافي وإنهاء معاملاتهم (Discharge)
- إعادة التدقيق في الأعمال الاستشفائية المقدمة للمؤمن لهم بعد خروجهم من المشفى (Retrospective Review)
- التنسيق مع إدارات المشافي في متابعة المطالبات
- مراجعة وتدقيق فواتير مقدمي الخدمات وإصدار البيانات والكشوف الحسابية وتقديمها لشركة التأمين أو الصندوق الصحي الخاص.
- متابعة تحصيل المطالبات من شركة التأمين أو الصندوق الصحي الخاص لتسديدها إلى مقدمي الخدمات والحصول على المخالصات الضرورية.
- إجراء التسويات على كافة الصعد مع مقدمي الخدمات بالنيابة عن شركة التأمين أو الصندوق الصحي الخاص.





## شاهين: ال TPA شركة مستقلة تعمل بالنيابة



مواطن وعليه فمن الصعوبة بمكان أن يقيّم سوية عمل شركات إدارة النفقات الصحية في الحالة الراهنة وبشكل دقيق. وسيستمر هذا الحال حتى يتحقق الانتشار المرجو للتأمين الصحي في سورية، وتصبح مفاهيمه معروفة لدى غالبية المؤمنين وبشكل واف، عندها فقط يمكن للمؤمن أن يقيّم هذه الخدمات ومستوى الجودة المقدم بموضوعية. بيد أن شركات إدارة النفقات الصحية تقوم بتوظيف خبرة طويلة تصل إلى 20 عاماً لدى بعض هذه الشركات وفي العديد من دول العالم وخاصة في المناطق العربية. كما أنها قد وضعت في خدمة كافة المعنيين من مقدمي خدمة وضامين ومؤمنين برامج متقدمة تكنولوجياً تترابط مكوناتها وتتفاعل مع مستخدميها بواسطة وسائل التواصل والتقانة



• جدولة وأرشفة وإصدار التقارير اللازمة لكل عضو لضمان ضبط الكلفة.

مشيراً إلى أن بعض شركات إدارة النفقات الصحية تقوم أيضاً بتقديم خدمات إضافية لشركات التأمين والصناديق الخاصة تتعدى الخدمات الإدارية اليومية ويمكن تلخيصها بالتالي:

• تصميم برامج وتغطيات تتناسب مع رغبة كل شركة تأمين أو صندوق صحي خاص لتتماشى مع متطلبات ورغبات الزبائن والأسواق.

• تقديم المشورة والمعونة لعمليات إعادة التأمين والحصول على عقود إعادة تأمين من الشركات العالمية.

• تأمين الخدمات الاكتوارية اللازمة لوضع مقاييس كافة أنواع التسعير والكلف المتنوعة.

• تأمين البرامج التفاعلية (Online) والتي تربط كافة الأطراف من شركات تأمين وضامين ومقدمي خدمات صحية ومؤمنين والتي تتجمع في قاعدة بيانات واحدة.

• تأمين الخدمات القانونية اللازمة لحماية كافة الأطراف للتعاقد فيما بينها بالشكل العلمي القانوني السليم والعمل على حل النزاعات عند حدوثها.

**من أجل الحصول على صورة أوضح لطبيعة العلاقة بين شركات إدارة النفقات الطبية والضامين ومزودي الخدمات الطبية يرجى الاطلاع على الشكل "1" المرفق.**

وقال: نظراً لكون قطاع التأمين في سورية مازال قطاعاً فتياً، فإن الأغلبية العظمى من المؤمنين مازالوا غير ملمين بمعانيه وشروطه وحتى أخلاقياته، وهذا أمر طبيعي. وهو بطبيعة الحال يلقي على عائق القائمين على قطاع التأمين بمسؤولية كبيرة من العمل على رفع سوية الوعي بين المواطنين وتثقيفهم في مجالات التأمين وفروعه المختلفة. ومن الملفت أننا في قطاع التأمين الصحي وبعد أربعة أعوام من العمل المتواصل ما زلنا نجد ان عدد المؤمنين في القطاع الخاص لم يتجاوز الـ 100.000 مؤمن، عدا عن عقد القطاع الحكومي الجديد الذي بدوره لم يتجاوز حتى الآن حد الـ 350.000 مؤمن، وهما رقمان متواضعان إذا ما أخذنا بعين الاعتبار تعداد سكان سورية الذي بات يفوق الـ 20.000.000

الحديثين، وعليه فإننا نعتقد بأن الخدمة ترتقي إلى طموح كل من يطلبها آمليين أن تصل هذه الفكرة إلى المستهلك السوري في أقرب فرصة، ففي ذلك مصلحة للجميع، لافتاً إلى أن محاولات التحليل على التأمين والفساد موجود للأسف وكثيرة. ولكننا في شركات إدارة النفقات الصحية لا نقف مكتوفي الأيدي حيالها. فمن حيث المطالبات داخل المشفى أهلت بعض شركات إدارة النفقات الصحية كواحد طبية تتكون من مجموعة من الأطباء الملمين بتفاصيل البرامج التأمينية المعمول بها، ويشرفون على كافة حالات الاستشفاء في المشافي، فيراقبون دخول المؤمنين إلى المشفى وتخرجهم منها ويدققون كافة التفاصيل. وبغرض تحقيق ذلك فقد سعى البعض إلى تأسيس فروع في المحافظات لتكون أقرب إلى المؤمن فيها.

أما بالنسبة لحالات الاستشفاء خارج المشفى فإن بعض شركات إدارة النفقات الصحية تمتلك نظماً إلكترونية خبيرة قادرة على كشف معظم حالات التحاليل سواء في الصيدلية أو عند زيارة الطبيب أو في المخابر.

**السيد نقولا شاهين نائب المدير العام في شركة الخدمات المميزة أوضح أن:**

شركة إدارة النفقات الطبية أي ما يعرف بالإنكليزية Third Party Administrator واختصاراً (TPA) هي شركة مستقلة تعمل بالنيابة عن شركات التأمين، الصناديق الذاتية التمويل، وصناديق المعونة الطبية في إدارة النفقات الطبية للمؤمنين لدى هذه الجهات. إن توصيف هذه الشركات باللغة الانكليزية الوارد أعلاه يعرف عن موقعها في المعادلة كطرف ثالث بين المؤمن عليهم، مقدمي الخدمة من جهة وشركات التأمين من جهة ثانية.

وهي وإن كانت تعمل بالنيابة عن شركة التأمين في قبول الادعاءات والمطالبات وتلعب دوراً وسيطاً في تسديد هذه المطالبات لمقدمي الخدمات الطبية (مشافي، أطباء، صيدليات، أطباء أسنان، مخابر...)، إلا أنها تلعب هذا الدور بحيادية تامة لجهة الحرص على تطبيق بنود العقد المبرم بين شركة التأمين كحامل للخطر والمؤمن له كمرضى.

ومئات الصيدليات ومئات المخابر على امتداد المدن السورية ساحلاً ووسطاً شرقاً وغرباً، وما زالت الأعداد في ازدياد تماشياً مع انطلاقة المشروع الكبير القاضي بتشميل العاملين في الدولة بالتأمين الصحي.

وأضاف: لكننا لا ننكر بعض الصعوبات التي ما زالت تواجه هذه المهمة خاصة على صعيد مقدمي الخدمات الذين يطلب منهم اعتماد شكل جديد في التعامل مع المرضى لاسيما أن من يقوم بدفع الأتعاب هي جهة ثالثة مما يوجب بعض المتطلبات الأساسية من أجل ذلك. إن اعتماد الوصل المباشر مع نظام الشركة الحاسوبي عبر الإنترنت (Online Systems) والذي هو عصب عملية الإدارة جعل بعض مقدمي الخدمات يرفض التعاقد مع شركات الإدارة وبعضهم الآخر يتذمر بحجة ضعف خدمات الإنترنت، ارتفاع الكلفة أو عدم توفر هذه الخدمة في بعض المناطق.

**وإذا كان السؤال المطروح هو: هل نحن راضون عن مستوى الخدمة التي نقدمها اليوم، نجيب بكل...**

الخدمة اليوم دون المستوى الذي نرغب الوصول إليه ولذلك أسباب عدة نتحمل جزأ منها لجهة تدريب الكادر الكافي وتطوير الانظمة وتبسيط الاجراءات، كما تتحمل شركات التأمين المسؤولية على مستوى شرح التغطيات والاجراءات، ومقدمي الخدمات على مستوى تجهيز العيادات بالانترنت وتدريب موظفيهم على استعمال الحاسوب واستقبال المؤمنين بشكل لائق وعادي حسب الاصول.

وفي النهاية يقول شاهين: نلفت عناية القارئ إلى أن شركات الإدارة هي في النهاية شركات مراقبة وتدقيق الإجراءات الطبية والمحاسبة وأن تعاون الطبيب والمشفى والصيدلي والمخبر ضروري لوقف محاولات الغش التي تطالعا يوماً والتي يتحمل مسؤولياتها الطرفان: المؤمن ومقدم الخدمة حيث لن تنجح محاولات الغش إلا إذا تأمر الطرفان.

لذلك نطلب بالحاح من أنفسنا أولاً و من باقي الأطراف المعنية بهذه المعادلة العمل بجد وتحمل المسؤولية من أجل المساهمة بتطوير قطاع التأمين الصحي في البلد.

جواب التغطية للحالة، موضحة فيه موجبات القبول أو الرفض، وفي حال لزم الأمر تقوم بتقديم الشرح اللازم للمريض حول ذلك.

على سبيل المثال من إجراءات الإدارة: مراقبة عدم الإفراط في الأعمال الطبية غير الضرورية للحالة بإعتماد مبدأ تغطية المصاريف المعتادة، المألوفة والمعقولة :

(Usual, Reasonable and Customary)

4 - تدقيق المطالبات الطبية المرسله من قبل مقدمي الخدمات و رفع الجداول إلى الجهات الضامنة من أجل التسديد من خلال شركة الإدارة بحسب المهل الزمنية المتفق عليها. وهنا لا بد من الإشارة إلى أن شركة الإدارة تتقاضى أتعابها من شركات التأمين أو الجهات الضامنة.

كما حدد القرار عينه الإطار التعاقدي بين شركة الإدارة وشركات التأمين من جهة وبين مقدمي الخدمات الطبية من جهة اخرى، مشيراً إلى أن واجب شركة الإدارة يقتضي بالتعامل بسرية تامة مع جميع البيانات والمعلومات التي تحصل عليها والتي تتعلق بالمؤمن لهم .

بناء على ما تقدم، ولسنوات عدة خلت عملت شركات الإدارة على تطوير برامجها وأنظمتها الحاسوبية لتناسب مع متطلبات الواقع السوري وتطور قطاع التأمين الصحي بشكل خاص.

وتسهيلاً لاستفادة المؤمنين قامت شركات الإدارة مجتمعة بالاتفاق مع النقابات وأصبحت شبكة مقدمي الخدمات تشمل آلاف الأطباء

وقد حدد القرار رقم : 100/ 345 الصادر عن السيد وزير المالية رئيس هيئة الإشراف على التأمين في المادة الرابعة منه هذا الدور ضمن فقراته التي نذكر منها على سبيل المثال للاحصر:

- قبول المطالبات والادعاءات عن شركات التأمين .
- دفع التعويضات والتكاليف الطبية.
- تطبيق وتنفيذ برامج التأمين الطبي المعتمدة من شركة التأمين.
- إعداد الأنظمة وضبط النفقات الطبية .
- اقتراح وتصميم وتطوير برامج التأمين.
- تقديم الخدمات الاستشارية.
- وطبعاً عقد الاتفاق مع مقدمي الخدمات الطبية.

**يتم تطبيق هذه المهام على محاور رئيسية:**

- 1 - إبرام اتفاقيات تقديم خدمات رعاية صحية بينها وبين مقدمي الخدمة بالنيابة عن شركة التأمين بعد قيامها بدراسة أسعار السوق وبما يتناسب مع تعرفه وزارة الصحة السورية.
- 2 - دراسة شروط وثائق التأمين لمختلف الجهات الضامنة المتعاقدة معها
- 3 - السهر على حسن استقبال المؤمن عليهم لدى مقدمي الخدمات الطبية ودراسة الحالة الطبية للمؤمن عليه (المريض) ومدى مطابقتها للتغطيات والشروط الواردة في وثيقة التأمين وبموجب إجراءات إدارة النفقات التي تعتمدها الشركة، وبناءً على كل ذلك كله تقوم بإصدار



# المتحدة للتأمين



ش.م.م



## نحن لها

### المتحدة للتأمين

دمشق - حلب - اللاذقية - طرطوس - حمص - حماه - الحسكة - دير الزور - القامشلي - درعا - إدلب - عدرا

رباعي لكافة المحافظات: ٥٠٤٦ | الموقع الإلكتروني: [www.uic.com.sy](http://www.uic.com.sy)

## سليمان الحسن للتأمين والمعرفة: أخاف على التأمين الصحي من قلة الوعي وتضرر مصالح البعض



المؤسسة العامة للتأمين  
تستحق الدعم  
ولا بد من منحها مزيداً من المرونة



يجزم سليمان الحسن رئيس الاتحاد السوري لشركات التأمين أن الانسجام بين الجهات الوصائية كان من أهم العوامل التي ساهمت في نجاح قطاع التأمين ويرى أن الشكر والامتنان يجب أن يوجه إلى السيد وزير المالية الذي دعم القطاع بكل قوته... ومع قدرته على الفصل بين مهامه كمدير عام لمؤسسة حكومية استطاعت التأقلم بثقة مع الانفتاح... وبين رئاسته للاتحاد السوري لشركات التأمين فإن سليمان الحسن يعد حالياً واحداً من رجال التأمين في سورية... يُكتب له التفوق في إدارة واحدة من أهم المؤسسات الاقتصادية وإنجاحها في وجه الانفتاح... كما يذكر له أنه صاحب أيادٍ بيضاء لعبت دوراً متقدماً في تطوير قطاع التأمين وفق أسس صحيحة ومدروسة. كما يشار إلى دوره الرئيسي في إطلاق مشروع التأمين الصحي لموظفي الدولة وحيث شكل أحد مفردات اقتصاد السوق الاجتماعي.

أنها قادرة على المتابعة والمنافسة. فإن المؤسسة في ظل كل ما تخضع له وتلتزم به من قوانين وأنظمة تقيد حريتها وتعدد الجهات الرقابية التي تشرف عليها بصفقتها جهة حكومية في الوقت الذي تنعم فيه الشركات الخاصة بقدر كبير من المرونة والحرية في رسم سياساتها المالية والإكتتابية.

فلماذا لا ننظر إلى الموضوع من هذه الزاوية لذلك فإنه من البديهي أن يكون للمؤسسة نصيب من الدعم وخاصة لجهة تأمين القطاع العام فالعام أولى بالعام إذا كانت قدرته تسمح بذلك.

**■ تظهر المؤسسة العامة للتأمين كواحدة من المؤسسات الاقتصادية التي ترفد الخزينة بكم ستتردها هذا العام ولو بأرقام تقريبية.**

إن ميزانية عام 2010 لم تصدر بعد وبالتالي لا نستطيع أن نعطي أرقاماً دقيقة، إلا أن أرقام المؤسسة كانت جيدة لهذا العام وكان هناك نوع من التوازن بين الموارد والمصروفات خاصة وأن عام 2010 لم يكن ثقیلاً تأمينياً مقارنةً بعامي 2008 - 2009 من حيث الحوادث الحاصلة نوعاً وحجماً، ناهيك عن تفعيل فرع التأمين الصحي، وبحسب الموازنة التقديرية فمن المتوقع ردف الخزينة بما يقارب مليار وأربعمائة مليون ليرة سورية.

في المؤسسة  
أنا مدير عام...  
وفي الاتحاد  
ناطق باسم  
كل الشركات

**■ عملياً مازالت المؤسسة العامة هي المسيطر على السوق وتحقق تصاعداً واضحاً في الأرباح كيف تمكنتم من ضبط المعادلة لصالحكم.**

كما ذكرنا أنفاً بعد أن أصبحت الشركات الخاصة شريكاً مفروضاً على المؤسسة يقاسمها السوق التي كانت تنفرد بها كان من المحتم علينا الاتجاه نحو أنواع تأمينية جديدة يعيد التوازن لأرقام أعمال المؤسسة والذي كان قد اختل نتيجة مشاركتها لجزء من لا بأس به من محافظتها خاصة مع اتجاه معظم الشركات إلى تأمين السيارات الذي كان يشكل الجزء الأكبر من محفظة المؤسسة إذ وجدت فيه الشركات الوافدة التأمين الأسهل وصولاً والأسرع ربما بالرغم من خطورته الكبيرة.

فكان اتجاهنا نحو التأمين الصحي ليعيد كفة الميزان إلى ما كانت عليه على الأقل والحمد لله فإن النتائج كما ذكرنا مريحة لنا.

**■ بما يورق الشركات الخاصة تقدم الحكومة دعماً معلناً للمؤسسة هل تعتقد أنها كانت محقة في هذا الدعم والأهم هل ترى أن المؤسسة كانت محقة في هذا الدعم.**

لولم تجد الحكومة أن المؤسسة تستحق فعلاً هذا الدعم بل تحتاجه لما قدمته ونقول تستحق هذا الدعم لأنها أثبتت

**التأمين والمعرفة - خاص**

أجرت التأمين والمعرفة حواراً خاصاً مع السيد سليمان الحسن هذا نصه:



**■ انقضت سنة الثالثة من انفتاح سوق التأمين على القطاع الخاص...إذاً كيف انقضت هذه السنوات على المؤسسة العامة للتأمين؟**

انفتاح سوق التأمين على القطاع الخاص لم يكن مؤثراً على المؤسسة فحسب وإنما تغييراً جذرياً لبنية السوق أو بالأحرى كان القاعدة لما يسمى سوق تأميني فعلاً وهذا ما انعكس على المؤسسة التي أصبحت أجد عناصر هذا السوق بعد أن كانت العنصر الوحيد فيه، وهذا يعني من الناحية السلبية انخفاض في أرباح المؤسسة وأعمالها إذ أن الشركات الوافدة وجدت الهدف الأول هو محفظة المؤسسة ريثما تتعمق بالسوق ويتجه إلى أهداف أخرى مما أدى إلى انخفاض هذه المحفظة وخاصة بالنسبة لتأمينات السيارات أما من زاوية أخرى وبعد مضي هذه الفترة نرى ان انفتاح السوق جعل المؤسسة تحقق قفزة نوعية لجهة آليات عملها وتطويرها والبحث عن تفعيل خدمات تأمينية أخرى أو طرح خدمات لم تكن أصلاً لدى المؤسسة.

وهومونا في تطوير المشروع وتدارك سلبياته وتفرغ للرد على كل هذه الترهات؟

■ هل تعتقد أن وجود الوزير محمد الحسين قد لعب دوراً استثنائياً في نجاح مشروع التأمين الصحي وهل ترى أن الوزير الحسين كان خيراً على قطاع التأمين بشكل عام.

بالتأكيد فإن للسيد وزير المالية دور كبير في متابعة مشروع التأمين الصحي والعمل على تذييل كل ما يعترضه من عقبات في ظل توجيهات السيد الرئيس بشار الأسد الذي كان لاهتمامه ورعايته لهذا المشروع الأثر الأكبر في رسم مسيرته ودفعه نحو الأمام.

■ في عملك كمدير عام للمؤسسة الحكومية الوحيدة هل تحركك المنافسة في العمل إلى جانب 13 شركة خاصة.

النتائج التي وصلت إليها المؤسسة خير دليل.. صحيح أننا مؤسسة قطاع عام إلا أننا حرصنا دوماً أن يكون عملنا وتفكيرنا في تطوير أساليبه كالقطاع الخاص وأن يتم رفد المؤسسة باستمرار بكوادر شابة لا يكون لها الخيار في انتقائها كما في القطاع الخاص ولكن نعمل على تدريبها بشكل مكثف على أساليب العمل والتعامل المتطورة لنجاوز الفكرة التي طبعت في ذاكرتنا عن شركات ومؤسسات القطاع العام.

■ كيف تقرأ عام 2011 بالنسبة لقطاع التأمين ماهي الفروع التي سيمصدها... وماهي التحديات التي على الشركات جميعاً مواجهتها.

أجد ان قطاع التأمين السوري تحديداً يزداد استقراراً عاماً بعد عام أما عن التأمينات التي سيسطع نجمها فأتوقع أن يكون التأمين الصحي بلا منازع كاستمرار لما تم البدء فيه في عام 2010 من جهة وازدياد الوعي والمعرفة لهذا النوع من التأمين مما سيجعله هدفاً أو مقصداً لشرائح واسعة من المجتمع.



هذا المشروع قد ادى إلى تضرر مصالحها المستحقة وتؤكد أنها مصالح شخصية ولا علاقة لها بحرص هؤلاء على مصالح أي مواطن آخر.

■ مما تخاف على مشروع التأمين الصحي...؟

أخاف أن يواد نجاح المشروع من قبل أشخاص وجهات غايتها فقط تعطيل وتفشيل أي خطوة نحو الأمام لمجرد انها تتعارض مع مصالحها الشخصية.

وان تكون وسائل الإعلام بدون أن تشعر أسلحة لهؤلاء إذ نجد حروباً تشن على التأمين الصحي في العديد من وسائل الإعلام وبعناوين رنانة وعند الإطلاع على المحتوى نجد أنه خالي تقريباً من أي ملاحظة جديرة بأن تؤخذ بعين الاعتبار.

في الوقت الذي نجد فيه آلاف الحالات التي تخرج من المشفى ممتنة وشاكرة للسيد الرئيس على هذا العطاء الذي مكنهم من إجراء عمليات جراحية ما كانوا ليستطيعوا تغطية تكاليفها لولا هذا المشروع ولم نجد أي من الأقسام الحرة أو وسائل الإعلام المرئية والمسموعة قد سلطت الضوء على واحدة فقط من هذه الحالات فلماذا؟؟؟

وهل ستصبح مهمتنا أن نترك أعمالنا

أدعو حامل بطاقة التأمين الصحي لقراءة الدليل جيداً

■ شاركتم شخصياً في صياغة برنامج التأمين الصحي لموظفي الدولة وتصديتم لتطبيقه خلال وقت قياسي.. بعين المراقب كيف تقيم البرنامج بعد أن تمكن من تشميل أكثر من 400 ألف موظف خلال أقل من عام.

سأختار هنا العجاجة عن هذا السؤال بصفة حيادية إذ أن برنامج التأمين الصحي يشكل بحق أحد أهم المشاريع التي تم إطلاقها في سورية وتطبيقه يسير في الإطار الصحيح لأنه يشهد بشكل مستمر بعض الانتقادات وهذا نتيجة :

1) حداثة التجربة بالنسبة إلى جميع الأطراف وخاصة مقدم الخدمة الذي لم يعتاد بعد على السرعة في استخدام البرامج الحاسوبية مما تسبب بحدوث بعض التأخير للمؤمنين.

2) ضعف الثقافة التأمينية عموماً والصحة خصوصاً إذ أن المؤمن يمكن أن يجاب ويلجأ إلى الشكوى كطريقة أسهل من قراءة دليل الاستخدام الذي سيجد فيه أجوبة لكل تساؤلاته والذي يوزع مع كل بطاقة ولكل مؤمن.

3) وجود جهات معارضة فقط بغاية المعارضة تلجأ إلى الإعلام بقصد التشويش وتفشيل المشروع نظراً لأن



و اما عن التحديات التي على الشركات جميعها مواجهتها هي التأثير بمتغيرات التأمين وإعادة التأمين العالمية والتي تنعكس على التشدد في شروط بالصا التأمين وإعادة التأمين وأسعارها مما يرتب على شركات التأمين المحلية أعباءً إضافية.

■ من هي الشركة الخاصة التي تحسب لها حساب وتعتقد أنها تملك فرصة النمو والاتساع أكثر من غيرها.

المنافسة الحقيقية تستدعي عدم الاستهانة بقدرة أي منافس مهما كان ترتيبه لأنه بمجرد وجوده فهذا يدل أن لديه نقاط قووهو ما نأخذ به عين الاعتبار.

أما الشركة الخاصة التي نعتقد أنها تملك فرصة النمو فإن التأمين يعتمد على مبدأ الاحتمالات وهو مجال واسع للمفاجآت وقلب المعايير والصعود والهبوط لذلك لا أستطيع أن أعطي تصور عن شركة معينة.

■ تبدأ البلاد تنفيذ خطة خمسية جديدة.. في إطار هذه الخطة...المالذي تخططون له في المؤسسة وماهي أجندة العمل.

تتلخص أجندة عملنا ضمن ثلاثة محاور

- تطوير الفروع التأمينية الفعالة في المؤسسة والارتقاء بأساليب عملها بما يضمن استمراريتها

- تفعيل بعض الفروع التأمينية التي لم تأخذ حقها كتأمينات الحياة بسبب التركيز على فروع تأمينية أخرى تبعاً للحاجة والطلب

- النقطة الثالثة وهي الأهم متابعة مشروع التأمين الصحي والاستمرار في انجاز جميع مراحل ريثما يتم احداث شركة التأمين الصحي.

■ هل أنت مطمأن على أن خطوات المؤسسة ستكون في إطار ما هو مرسوم لها؟

نعم أشعر بالإطمئنان، نحن اليوم نستطيع أن نقول أن المؤسسة ما زالت ضمن الإطار

الذي رسمناه لها.

وهل ثمة ما تخاف منه ؟ نخاف فقط من المفاجآت والمخاطر التي قد تطال أي شركة بالرغم من أننا والحمد لله لدينا محفظة تأمينية قوية تجعلنا أقل تأثراً مقارنة مع باقي الشركات.

■ تتعامل مع قضايا ومشاكل المؤسسة العامة بوصفك مديراً لها وفي ذات الوقت عليك التعامل مع قضايا ومشاكل السوق ككل والعمل على حلها بوصفك رئيس للاتحاد السوري لشركات التأمين...كيف تقود الدفة وما الذي يساعدك على موازنة الأمور.

بالنسبة إلى "تتعامل مع قضايا ومشاكل المؤسسة العامة بوصفك مديراً لها..."

بالطبع إن المؤسسة لها وضع خاص عن باقي الشركات وهي أولاً شركة عامة كانت ممثل السوق طيلة أربعين عاماً واحتضنت بقية الشركات الوافدة إلى السوق وبقيت ممثلاً للسوق حتى بعد دخول هذه الشركات ولكن قبل قيام الاتحاد السوري، لذلك فإنني أقود المؤسسة كمدير عام لإحدى الشركات المتنافسة في السوق.

أما في الاتحاد فأنا لا أنظر إلى أنني ممثل

الحسن:

الوزير الحسين دعم قطاع التأمين بكل طاقته

إحدى الشركات وإنما ممثل لمصالح سوق التأمين عموماً وهذا بالطبع لا يمكن أن يعود إلا بالمصلحة على كل شركة على حدا ومن ضمنها المؤسسة.

■ لو طلبنا منك أن توجه كلمة للوزير محمد الحسين...ماذا تقول له؟

أقول بالتأكيد أن اهتمام السيد الوزير ودعمه لقطاع التأمين عموماً وللمؤسسة خصوصاً يستدعي الشكر والامتنان الذي اعتدت أن أجسده عملاً لا لفظاً وأتوقع أن السيد الوزير قد وصله هذا الشكر من نتائج وأرقام سوق التأمين المشرفة لهذا العام.

■ هل تعتقد أن الانسجام بين الجهات الوصائية المسؤولة عن قطاع التأمين جيد ويساعد على متابعة السوق كما يجب ؟

أنا أجزم أن الانسجام بين الجهات الوصائية كان من أهم العوامل التي ساهمت في نجاح هذا القطاع فهو يخلق سلسلة متكاملة فتأتي القرارات والقوانين الناظمة للسوق متناغمة تشريعاً وتطبيقاً وبأقل ثغرات محتملة وهذا من أهم عوامل نجاح قطاع التأمين في سورية.



## الأفخاخ

### في بوالص التأمين على السيارات

قد تعتقد أنك على دراية تامة بأهمية التأمين على السيارات وتتفخر بأنك بقدر ما تدرك تلك الأهمية تعرف أيضاً المخاطر التي ستواجهك في حال عدم وجود ذلك التأمين.



هذا كلام صحيح لأن الكثير من الناس لا يدركون هذه الأهمية . ولكن ما قد يخفى عليك هو وجود أفخاخ ضمن البوليصة تجعل منك ضحية في نهاية الأمر إن لم تتدرك الأمر مسبقاً . ولتجنب الوقوع في الفخ يجب عليك اتباع ما يلي عند شرائك بوليصة التأمين :

● قراءة كامل البوليصة بتمعن شديد . فلقد أثبتت التجارب أن شركات التأمين غالباً ما تضع الأفخاخ ضمن البنود المطبوعة بأحرف صغيرة ودقيقة لأنها تعلم أن غالبية الذين يشترون بوالص التأمين يعتبرون أن قراءتها غير ضرورية وشركات التأمين تأمل بالفعل أن لا يقرأ أحد تلك البنود كي لا يطالع على الشروط المخفية ضمنها. والمحصلة هي وقوع المؤمن ضحية

لشركة التأمين عندما يستدعي الأمر تطبيق العقد .

● قم بإعلام شركة التأمين بالحقيقة . فمع أن غالبية الناس لا تحب أن تقرّ بذلك إلا أنهم يتجنبون قول الحقيقة من أجل الحصول على أفضل الأسعار. فمثلاً يصرّح البعض بأنه سيستخدم سيارته حصرياً لأغراض عائلية وترفيهية وهم يعرفون تماماً أن هذا غير صحيح وأنهم سيستخدمونها في الذهاب إلى العمل . حسناً ، عليك أن تتجنب هذا التصرف لأنك لو تعرضت لحادث وأنت في طريقك إلى العمل أو كنت في مهمة تتعلق بالعمل فهناك احتمال كبير في أن تقوم شركة التأمين بالتحري عن هذا الموضوع وتكتشف أنك كنت تستخدم سيارتك يومياً في الذهاب إلى العمل وبالتالي

ستفقد كل حق لك في التعويض . فشركات التأمين تعتمد إلى حد كبير على تقرير الخبراء في تقدير صحة المطالبات وهي تفترض الأمانة والصدق لدى عملائها وبالتالي لن تتردد في اتخاذ أقسى الإجراءات بحقهم إن ثبت لها تلاعبهم بحقائق الأمور .لذا يجب أن تكون صادقاً عند شرائك بوليصة تأمين واعط الشركة جميع المعلومات التي تطلبها منك

● قم بإعلام الشركة بأية تغييرات هامة. فالكثير من الناس لا يخبرون الشركة مثلاً بالتغييرات التي تطرأ على أماكن سكنهم أو وضعيتهم العائلية، أرقام هواتفهم، من يستخدم السيارة وكيف، وهل تعرضوا لحوادث في السابق وتمت تصفية حقوقهم أم لا ، وهل أدخلوا تعديلات أو تحديثات على السيارة من حيث العجلات أو غير ذلك من معلومات قد يرونها غير هامة وتراها شركة التأمين من الأساسيات التي ستبني عليها قرارها في دفع المطالبة من عدمه .

● أعلم الشركة بالسائقين الجدد في العائلة وخاصة إن كان هناك مراهقون . فقبل أن تسلم مفتاح سيارتك لأحد أفراد العائلة الذي حصل على شهادة القيادة حديثاً عليك أن تتأكد من تشميله بوليصة التأمين أولاً . فلأسف هناك الكثير من العائلات التي تسمح لأبنائها المراهقين بقيادة السيارة قبل حصولهم على الشهادة وهم لا يدركون أن بوليصة التأمين لا تشملهم .

● ادفع أقساط التأمين بانتظام . وهذا هام بشكل خاص لأن بعض شركات التأمين تلجأ إلى إلغاء العقد بمجرد تخلفك عن دفع قسط واحد .

● أخيراً، قم بشراء النوع من التأمين الذي يناسبك ويؤمن لك التغطية التي تكفل لك الحصول على حقوقك كاملة . فهناك العديد من أنواع التأمين على السيارات وهناك بالتالي الكثير من الأفخاخ التي قد تقع فيها إن لم تقرأ البوليصة بتمعن . كن أميناً في إعطاء المعلومات وأخبر شركتك بكافة التغييرات الطارئة وبالأخص السائقون الجدد في العائلة والذين لم يتم تشميلهم في الأساس لعدم توفر الشهادة لديهم عند شراء عقد التأمين وادفع أقساطك بانتظام وعندها فقط لن تقع ضحية لأية شركة.

# الحقيقة الجوهرية في التأمين

الحقيقة الجوهرية هي المعلومة التي يؤثر علم شركة التأمين بها مسبقاً على قرار قبولها التأمين أو رفضه وفي تقدير قيمة قسط التأمين

على سبيل المثال شخص مصاب بالسكري وطلب تأميناً على السيارة وتعرض لإغماء السكري وهو يقود تلك السيارة فحصل حادث. يعتبر هذا الشخص في هذه الحالة قد أخفى "حقيقة جوهرية" عن شركة التأمين وبالتالي أصبح للشركة الحق في الغاء التغطية لأنه أخفى عنها حقيقة مرضه منذ البداية .

## تعريف:

الحقائق الجوهرية أو المادية هي المعلومات التي يجب على المؤمن له أو وسيطه الإدلاء بها للمؤمن قبل إبرام عقد التأمين ، وفي حال إخفاء المؤمن له أو وسيطه لحقائق جوهرية يحق لشركة التأمين إبطال وإلغاء عقد التأمين.

ومن الحقائق الجوهرية التي لا يطلب من المؤمن له أو وسيطه الإفصاح عنها ( إلا إذا تم طلبها):

1 حقائق معروفة لشركة التأمين أو يفترض في المؤمن معرفتها من خلال ممارسته لأعماله

2 أية حقائق يؤدي العلم بها الى تقليل حدة الخطر المؤمن ضده كعدم الإفصاح عن وجود مركز للاطفاء (الدفاع المدني) بالقرب من المصنع المؤمن ضد الحريق.

3 الحقائق التي يُعفي المؤمن له من التصريح عنها أو الحقائق الزائدة أو غير الضرورية لوجود اشتراط أو تحذير بوثيقة التأمين بخصوصها.

4 الحقائق العامة التي يفترض في المؤمن العلم بها كوجود حالة حرب في البلد مثلاً إن الحقائق الجوهرية في مطالبات التأمينات العامة (باستثناء تأمين الحياة) تتعلق إما بمؤثر الخطر المادي ومؤثر الخطر المعنوي

## مؤثر الخطر المعنوي ( Moral Hazard )

**السجل التاريخي التأميني:** مثل حالات رفض المطالبات سابقاً وتاريخ المطالبات السابقة .

**التاريخ الشخصي:** الأحكام القضائية الصادرة بحق الشخص، حالة عدم اللامبالاة المفرطة والتقصير المتعمد .

## مؤثر الخطر المادي ( Physical Hazard )

**تأمين المركبات:** عمر ونوع السيارة، وعمر السائق ونوع رخصة القيادة، الحوادث السابقة، طبيعة استخدام المركبة.

**تأمين الحريق:** المنشأة وطبيعة الاستخدام، نظام التدفئة، والنظام الكهربائي.

**التأمين ضد السرقة:** طبيعة المخزون في المكان وقيمته وطبيعة الاحتياطات والاحترازاات الأمنية مثل تركيب الأقفال وأجهزه الانذار.

## نظام إدارة المخاطر

تعرض شركات التأمين بشكل عام لأنواع كثيرة من المخاطر التي قد تؤثر على مركزها المالي وأدائها وسمعتها في السوق وتختلف هذه المخاطر من حيث أهمية كل منها حسب البلدان والأنظمة الاقتصادية المتبعة وظروف الأسواق التي تعمل بها شركة التأمين.

ووفقاً للقرار 100 / 329 الذي أصدرته هيئة الإشراف على التأمين فإنه على كل شركة تأمين سورية إعداد نظام لإدارة المخاطر وتشكيل لجنة مؤلفة من عدد من أعضاء مجلس إدارتها مهمتها مراقبة نظام إدارة المخاطر، إضافة إلى تسمية مدير للمخاطر في الشركة، و قد حدد القرار بعضاً من أنواع المخاطر التي تتعرض لها شركة التأمين و من هذه المخاطر.

- مخاطر تطوير المنتجات.
- مخاطر التسعير.
- مخاطر الاكتتاب.
- مخاطر تسوية المطالبات.
- مخاطر تقنية المعلومات.
- مخاطر السيولة.
- مخاطر حوكمة الشركة.
- مخاطر السمعة.
- مخاطر عدم الالتزام.
- مخاطر الاستثمار.
- مخاطر إعادة التأمين.

سنقوم بعرض سجل المخاطر لكل نوع من هذه الأخطار، ونبتدئ اليوم بمخاطر تطوير المنتجات.

مخاطر تطوير المنتجات: هي المخاطر المتعلقة بإدخال منتج تأميني جديد أو بالتغييرات الحاصلة على منتجات تأمينية حالية بهدف إرضاء العملاء وجعل المنتج أكثر تسويقاً في بيئة تنافسية.

و تنتج هذه المخاطر من العوامل التالية:  
• ضعف الوعي التأميني لدى الجمهور.  
• سعر التأمين.

- الشروط العامة و الخاصة للمنتج.
- طريقة البيع و التسويق.
- فريق التسويق.
- نظام المعلوماتية.
- إعادة التأمين .

وينبغي على كل شركة تأمين اتخاذ مجموعة من الإجراءات لمواجهة كل من هذه العوامل، وكمثال لهذه الإجراءات نستعرض الجدول التالي الذي يمثل نموذجاً لسجل المخاطر في شركة التأمين:

درجة تأثير الخطر	
(الخسارة التي يسببها وقوع الخطر)	
منخفض (أقل من.....ل.س)	1
متوسط (من.....إلى.....ل.س)	2
مرتفع (من.....إلى.....ل.س)	3
مرتفع جداً (من.....إلى.....ل.س)	4

احتمالية حدوث الخطر	
(تكرار وقوع الخطر)	
مرة واحدة خلال العام	1
1-3 مرات خلال العام	2
4-6 مرات في العام	3
7-10 مرات في العام	4
10 مرات فما فوق	5



أسباب نشوء الخطر	احتمال حدوثه	الدرجة	الأثر الإجمالي	الإجراءات المتبعة
<b>سعر التأمين:</b> خطأ بالتسعير	1	5	5	1 - إعداد تقرير عن كل منتج ترفعه لجنة تطوير المنتجات المؤلفة من المدير العام، مدير إدارة المخاطر، مدير التسويق والمبيعات، المدير الفني أو الخبير الإكتواري، مدير المعلوماتية، و المدير المالي، إلى مجلس الإدارة. 2 - توافق السعر المعروض مع دراسة ربحية المنتج من قبل الخبير الإكتواري. 3 - إجراء دراسة لربحية المنتج كل ثلاثة أشهر خلال السنة الأولى من عمره. 4 - وضع خمسة أسعار للمنتج الجديد وفقاً للتغطيات التي يطلبها الزبون. 5 - مراجعة نتائج إعادة تأمين المنتج سنوياً
<b>ضعف الوعي التأميني لدى الجمهور:</b> قلة الدراية الفنية بالمنتج	2	2	4	1 - إطلاق حملة ترويجية للمنتج الجديد خلال الأشهر الثلاثة الأولى من إنطلاقه. 2 - القيام بإعلان تذكيري طيلة عمر المنتج. 3 - وضع ستاندات للمنتج في معرضين على الأقل سنوياً. 4 - تقديم بروشورات عن المنتج الجديد لكل عملاء الشركة وزوارها.
<b>طريقة البيع و التسويق:</b>				
طريقة بيع غير مجدية	2	2	4	1 - مراقبة تسويق المنتج وتفاعل المؤمنين معه و معدل ربحه و مراجعة الأسعار عند الضرورة. 2 - إعداد تقرير أسبوعي عن مبيعات المنتج الجديد أو المعدل يرفع للإدارة العامة 3 - استخدام 3 طرق بيع على الأقل. 4 - تقييم طرق البيع كل 3 أشهر. 5 - اعتماد نظام حوافز بيع متناقصة. 6 - ضمان وصول طرق البيع إلى كافة المحافظات السورية.
ضعف في أهلية فريق التسويق				1 - إجراء دورة تدريبية عن المنتج و تسويقه قبل إنطلاقه أو تعديله. 2 - تقييم عمل كل موظف أو مندوب أو مسوق من حيث حجم العمل و ربطه بالمطالبات الناتجة عن الوثائق التي بيعت عن طريقه.
ارتفاع العمولات	2	2	4	1 - الاعتماد على طرق بيع منخفضة التكلفة. 2 - إجراء دورات تدريبية للعاملين في الشركة بهدف تعزيز التسويق المباشر
<b>نظام المعلوماتية:</b> - سوء خدمة - عدم الحفاظ على المعلومات	5	3	15	1 - استخدام برنامج أمن مرخص أصولاً. 2 - الاحتفاظ بنسخة احتياطية يومياً.
<b>إعادة تأمين:</b> صعوبة إيجاد إعادة تأمين مناسبة وجيدة	3	3	9	1 - إنشاء قسم خاص ومستقل لعمليات إعادة التأمين. 2 - حساب معدل خسارة المنتج الجديد بشكل ربع سنوي مع الأخذ بعين الاعتبار إعادة التأمين بهدف معرفة مدى الاستفادة من اتفاقية الإعادة الخاصة بالمنتج. 3 - الحفاظ على علاقة جيدة مع معيدي التأمين.

مرتفع جداً:	الأثر الإجمالي > 15
مرتفع:	15 > الأثر الإجمالي > 10
متوسط:	10 > الأثر الإجمالي > 8
منخفض:	الأثر الإجمالي < 8

		الاحتمالية				
		1	2	3	4	5
الدرجة	1					
	2					
	3					
	4					
	5					

## من عالم الصناعة والتجارة .. إلى عالم التأمين



### فاروق جود:

لم يكن قصدنا  
الاستثمار فقط ..  
إنما حماية  
مصالحنا أيضاً



مستنداً إلى عشرات السنوات من العمل في الصناعة ... اختار فاروق جود دخول عالم التأمين عبر واحدة من أعرق شركات التأمين في المنطقة.. ورغم كثرة المشاغل .. ترأس جود مجلس إدارة شركة التأمين العربية - سورية ومنذ اليوم الأول للمهمة وهو يناضل من أجل مصلحة الشركة من جهة وقضايا القطاع من جهة أخرى..

### التأمين والمعرفة - خاص

التأمين والمعرفة التقت السيد فاروق جود خلال الحوار التالي:

■ أتيت من عالم الصناعة إلى عالم التأمين ليس كمستثمر فقط وإنما رئيساً لمجلس الإدارة في شركة العربية - سورية وعضواً في مجلس إدارة الاتحاد السوري لشركات التأمين. مالذي أغراك في هذه التجربة؟

في الواقع أتيت من عالم الأعمال وفيه صناعة وتجارة ونقل حيث يشكل التأمين أساساً وركناً رئيسياً في جميع هذه الفعاليات، فالتأمين يعتبر ركناً أساسياً من أركان نجاح جميع هذه الأعمال التي تعمل بها ويشكل نهاية مطمئنة لسير الأعمال دون قلق أو هاجس.

أما موضوع دخولنا شركاء في شركة التأمين العربية فلم يكن بقصد الاستثمار فقط وإنما بسبب الحاجة أيضاً للتأمين في أعمالنا والركون إلى شركة ذات خبرة في عالم التأمين وحماية لمصالحنا الأساسية. وقد أتت تسميتي رئيساً لمجلس الإدارة لشركة التأمين العربية - سورية رغبة من السادة المساهمين في سورية وأيضاً رغبة وقراراً من شركة التأمين العربية الأم، المساهم الأكبر من لبنان، وقد اعتبرت ذلك بمثابة ثقة أعتز بها وبنفس الوقت مهمة لم أكن يوماً أسعى إليها ووجدت نفسي بين المسؤولية والرغبة والتحدى.

وبالنسبة لعضويتي في مجلس إدارة الاتحاد السوري لشركات التأمين فالأمر يختلف فقد أدركت بأن للاتحاد السوري لشركات التأمين دوراً هاماً جداً في هذه

المرحلة التأسيسية له ولشركات التأمين في سورية وأن وجودي في مجلس الإدارة مهم على الأقل بالنسبة للشركة التي أترأس مجلس إدارتها ليكون رأينا حاضراً في مجلس إدارة الاتحاد ونؤسس مع الزملاء الباقين اتحاداً مرموقاً ونضيف من خبرتنا الاقتصادية ما قد يؤمن سعة الإدارة وسلامة فعالية التأمين في سورية مشاركاً بذلك في الحوار مع الزملاء الآخرين الموجودين في هذا الاتحاد لنتكامل وفي الواقع بالنسبة لي تشكل هذه المشاركة تحملاً لمسؤولية ما اقتنعت به وبالتالي أعطي هذا الأمر الجدية والمتابعة المطلوبة وبالنسبة لي لم يكن هناك ما يغري للوصول إليه لضيق الوقت إنما استكمالاً للأداء بكل مسؤولية وجدية.

■ هل شعرت أنك أضفت عبئاً على نفسك أم أن التحدي كان سيد الموقف؟

بالتأكيد هناك عبء إضافي زاد على نفسي ويجب علي أن أتقبله وأتحمله طالما رضيت بما تحمّلت من مسؤولية ومن خلال ذلك يبرز أيضاً موضوع التحدي. نعم هناك تحدٍ في الموضوع وأجد نفسي قادراً عليه.

■ من هنا: كيف ترى سير العمل في العربية وهل أنت راض عنه؟

لا أخفيك في بداية الأمر لم أكن راض عن سير العمل في شركتنا "شركة التأمين العربية" فقد كنت معتقداً بأننا لا نجاري بقية الشركات في "الهجوم" على الأسواق والدخول في المنافسة

التأمين يعتبر  
ركناً أساسياً  
من أركان  
نجاح جميع  
الأعمال التي  
أعمل بها



لإثبات الذات والاسم ولا سيما بأننا نمتلك أسباب التفوق. إلا أنني وجدت فيما بعد ومن خلال التاريخ العريق الذي تتمتع به شركة التأمين العربية بأن المنافسة غير المدروسة وتحطيم الأسعار ودفع العمولات العالية والحصول على الحجم الأكبر من سوق التأمين إنما هو خطأ جسيم قد يؤدي بمالية وسمعة الشركة إلى الحضيض وقد وجدنا الإرباكات والمخالفات الجسيمة التي حصلت في بداية عمل بعض شركات التأمين الخاصة إلا أنه تبين مع الأيام صوابية العراقة التأمينية في ممارسة العمل فأصبحت من هذه المدرسة ولم أعد أبالي بهذا التنافس والتنافر غير الطبيعي الذي ألزم بعض الشركات على دفع ثمن باهظ لما ارتكبه بعض المدراء فيها للأسف وأوصلوا شركاتهم إلى مواطن الخطر والذين أبعدوا عن الإدارة فيما بعد. أما في الواقع فإنني كنت أرغب ولا أزال في نقل شركة التأمين العربية إلى حضور وتواصل أشمل في سوق التأمين النظامية علماً بأن لدينا في شركة التأمين العربية موروثاً تاريخياً كبيراً وخبرة نعتز بها وثقة تمتد لعقود طويلة وكانت أصلاً موجودة في سورية منذ أكثر من 40 عاماً. ويمكن اعتبار شركتنا من الشركات المحافظة على العراقة في أصول التأمين وعلى الاحترام للمواثيق والاتفاقيات ويؤسفني أن أقول بأنه اضطررنا نتيجة المنافسة الهائلة في سورية، وليست كلها منافسة طبيعية إلى أن نبذل مندوبينا وموظفينا بأن يشرحوها التغطيات التأمينية التي

توفرها شركتنا واضطررنا في بعض الأحيان أن نقول لموظفينا (فصلوا) بوليصة التأمين بناء على رغبة الزبون. إلا أن المنافسة المسعرة تستوجب مزيداً من الشرح والمصارحة والايضاح.

■ **بالتالي ماهي التحديات والمشكلات التي تواجه الشركة بالاستناد إلى مشاكل السوق ككل؟**

إن التحديات والمشكلات التي تواجه شركة التأمين العربية في أغلب الأحيان مشاكل تسويقية وقد تكون بقية المشاكل محلولة نظراً لأننا جزء من شركة قديمة وعريقة وذات سمعة طيبة وبالتالي نقوم بتدريب جميع موظفينا لدى هذه الشركة ومع الأيام ستتمكن شركتنا من الاعتماد على الكوادر التي دربتها بشكل متكامل أما مشاكل السوق فيجب أن لا ندير ظهرنا إليها بل يجب أن نواجهها وعلى الأخص من خلال الاتحاد وهيئة الإشراف ولا سيما بأن السيد وزير المالية الدكتور محمد الحسين رئيس الهيئة منفتح جداً ولا يرضى بالأداء الذي وصلت إليه بعض شركات التأمين تسويقياً في السوق السورية.

■ **هل أنت راض عن نتائج العربية- سورية وهل تشعر أن ثمة شيء مختلف يجب أن يحصل في نتائجها؟**

بالنسبة لنتائج شركة التأمين العربية نحن بنبي شركة وفق أسس متينة حسب شعار شركة التأمين العربية وطالما أننا نقوم بتحقيق أرباح سنوية مضطردة فهذا يعني بأننا ننمو وفي الاتجاه السليم وطبعاً نعمل لأن تكون أرباحنا ناتجة عن عمليات التأمين أولاً وليس فقط عن عمليات الاستثمار وفي الواقع نريد مزيداً من العمل التأميني ومزيداً من التوسع ومزيداً من تقوية إدارة المبيعات لدينا ولابأس من بعض التغييرات والاستراتيجيات لنحقق الأفضل.

■ **هل تعانون من نقص في الكوادر وكيف تتصرفون حيال ذلك؟**

**يجب أن لا ندير ظهرنا لمشاكل السوق.. بل يجب أن نواجهها وعلى الأخص من خلال الاتحاد وهيئة الإشراف**

لا نعاني من نقص في الكوادر إلا على مستوى إدارة الشركة التنفيذية ونحن نتطلع إلى أن تتوفر لدينا كوادر سورية مؤهلة لسد النقص الذي يحصل في جميع المواقع وأريد أن أذكر بأن شركة التأمين العربية ساهمت في رفد عدة شركات أخرى بكوادرها المؤهلة والمدرّبة عند رغبة تلك الكوادر بتغيير مواقع عملها، ويعود ذلك إلى الخبرة الكبيرة التي اكتسبتها كوادر شركة التأمين العربية من خلال تدريبها لدى الشركة الأم في لبنان. ومن ثم تمكنا من فتح فروع على مستوى المدن السورية الكبيرة كافة وتسليم هذه الكوادر المؤهلة إدارة هذه الفروع مع خططنا المستقبلية للانتشار في المناطق كافة.

■ **هل تعتقد أن العربية - سورية استطاعت أن تسير في تطورها منهج الشركة الأم خاصة وأن شركة التأمين العربية هي أقدم وأعرق الشركات في المنطقة؟**

إننا نسير على نهج شركة التأمين العربية الكبيرة والعريقة الأم. وبالنسبة لنا نأمل أن تكون شركة التأمين العربية - سورية ملتزمة بهذا النهج. إن أعضاء مجلس إدارة الشركة من الجانب اللبناني والعربي هم أبناء مخلصون لشركة التأمين العربية كما هم السوريون أيضاً وإننا نثق بهم ثقة كبيرة وتلاقينا سريعاً في النهج والأسلوب. والثقة التي تتمتع بها شركتنا في سورية هي وسام نعترّ به وشهادة نؤكددها في كل مناسبة ومسؤولية يجب أن نكون على قدرها ومستواها.

■ **لديك ملاحظات كثيرة على سوق التأمين وخاصة لجهة كثرة الدعاوي وعدم أحييتها في كثير من الأحيان: فما هو الحل برأيك؟**

نعم لدينا ملاحظات كثيرة على سوق التأمين وأنا أجد بأن الاتحاد السوري لشركات التأمين يجب أن يتصدى لها

كاملاً ويجب أن لا يقف موقف المتفرج أو موقف غير المبالي بها ولا سيما أن هيئة الإشراف على التأمين، ممثلة بالسيد وزير المالية الدكتور محمد الحسين رئيساً والأستاذ إياد الزهراء مديراً، تدعم هذا التوجه بكل إخلاص.

أما موضوع الدعاوي (الكاذبة) التي تقام في بعض المناطق على شركات التأمين نتيجة لعقود التأمين الإلزامي للسيارات واستغلالها فيجب أن يتم التصدي لها وقمعها وحصرها ومتابعة الفاسدين الذين يعملون بها ومقارعتهم قانونياً، وطالما أن بيدنا الحق والقانون فلنحاربهم بهما، فالدعاوي التي يفترى بها أصحاب بعض النفوس المريضة يجب أن تقابل وتواجه بالتنسيق بين الأطراف المعنية والسيد وزير المالية ووزير العدل ووزير الداخلية ووزير النقل والأ ستستفحل الأمور وسيجد الكثير من الفاسدين مرتعاً آخر في مناطق أخرى وأنا لست من مدرسة القبول بالأمر الواقع بل أنا مع التغيير والمواجهة لما يحقق سلامة وصحة العمل والأداء. وهناك الكثير من الأفكار لتنظيم سوق التأمين الواعدة في سورية ونشر الثقافة التأمينية الصحيحة فيها.

■ **أمام هذه المشكلات وبعثبارك عضواً في مجلس إدارة الاتحاد كيف يتم طرح هذه القضايا وهل هناك تجاوب من قبل الجهات الوصائية؟**

يتم طرح جميع القضايا في مجلس إدارة الاتحاد وهناك لجان قطاعية تخصصية تشترك فيها جميع الشركات وتدلي برأيها وأنا أجد بأن على الاتحاد التصدي لأي مشكلة إلى آخر المطاف. وإن كان هناك تردد من البعض في قمع ظواهر الخلل فأعتقد بأن من واجب الاتحاد المتابعة فيها وعدم التردد وإلا سيؤخذ على الاتحاد الذي أنا عضو في مجلس إدارته بأنه اتحاد لا يؤدي جميع مهامه المكلف بها وأنه أصبح اتحاداً لجمع الاشتراكات والحصص والعمولات وأنا

**التأمين الإلزامي: كيف سيؤثر ذلك على عمل شركات التأمين خاصة وأن التأمين الإلزامي على السيارات يمثل محفظة سيادية في أقساط شركات التأمين؟**  
 إن رفع أسعار البنزين هو مقابل إلغاء رسوم التسجيل السنوية للمركبات وليس مقابل إلغاء التأمين الإلزامي. وحسب ماورد عن معاون وزير النقل فإن التأمين الإلزامي مستمر وهو مطلوب حكماً حسب قانون السير عند إجراء الفحص الفني للسيارة ولا يمكن التنازل عنه.

لذلك فإن المرسوم رقم 75 الخاص برفع أسعار البنزين يجب أن لا يؤثر على عمل شركات التأمين طالما بقي التأمين الإلزامي للمركبات مطلوباً.

**الاتحاد السوري لشركات التأمين**  
 رفع من مستوى التأمين في سورية ونقل مراكزه إلى مستويات جديدة



السورية ونقل الفوضى التأمينية في مديريات النقل والحدود إلى مراكز حضارية راقية. فما تحقق من قبل الاتحاد وأنا عضو فاعل في مجلس إدارته، رفع من مستوى التأمين في سورية ونقل مراكزه إلى مستويات جديدة لم تكن قائمة ودرب كوادرس سورية شابة عديدة لإدارته. وبسبب هذه الانجازات الكثيرة يستطيع الاتحاد أن يلعب دوراً ويؤثر أكثر في إيصال قضايا ومشاكل التأمين إلى أصحاب القرار بما يخدم مصالح جميع الأعضاء المنتسبين وفق الأصول والقانون.

■ صدر المرسوم 75 الخاص برفع أسعار البنزين الأمر الذي خلق ضبابية تجاه

أخشى على الاتحاد من ذلك فالمهمة المنوطة به يجب أن تأخذ الحيز الأول من اهتماماته وأن يكون الهدف هدف تنظيم سوق التأمين في سورية في جميع أنواعه ومسمياته والدفاع عن سلامة ممارسة الأعضاء المنتسبين والشركات السورية إليه ومحاسبة المخليين فيه.

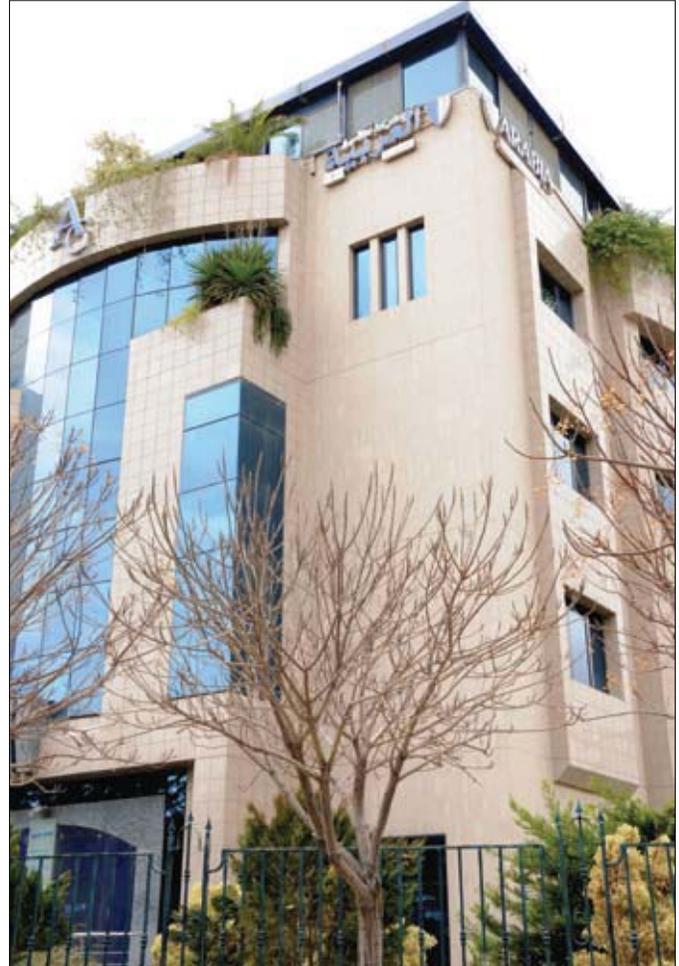
■ من هنا هل تعتقد أن الاتحاد السوري لشركات التأمين يلعب دوراً مؤثراً في إيصال قضايا ومشاكل التأمين إلى الجهات صاحبة القرار؟

بدون شك فإن الاتحاد السوري لشركات التأمين يلعب دوراً مؤثراً في سوق التأمين وأصبح موجوداً على الأرض ومنتشراً على جميع الأراضي والمنافذ



أتمنى لمجلة التأمين والمعرفة التقدم والازدهار وأتمنى أن تسلط الضوء على التغطيات التي يتوجب على المؤمن له معرفتها في كل نوع من أنواع التأمين وذلك نشرًا للثقافة التأمينية كما أتمنى أن تقوم مجلة التأمين والمعرفة بنشر مواضيع التأمين في كل عدد من أعداد المجلات الاقتصادية الموجودة في سورية بحيث لا يقتصر نشر مواضيع التأمين والمعرفة على هذه المجلة تحديداً بل تمتد "نقلًا عنها" إلى المجلات الاقتصادية الموجودة في سورية عن طريق التعاون الصحفي.

مع تمنياتنا بالتوفيق والشكر مخصوص للعاملين بها والعاملين في الاتحاد السوري لشركات التأمين وفقكم الله..





## نظمت العمل بصورة حضارية مجمعات التأمين... أنهت الفوضى وسهلت الإجراءات على المواطن



التأمين والمعرفة - فادي علوش

لفت وزير المالية محمد الحسين في أحد تصريحاته إلى أن أهم الإنجازات التي تحققت عام 2009 كان إحداث مجمعات للتأمين الإلزامي في المراكز الحدودية ومديريات النقل في المحافظات والتي وضعت حداً للخلافات بين الشركات على عقود التأمين الإلزامي وبخمس الوقت عملت على تبسيط الإجراءات سواء للوافدين من دول الجوار أو للمواطنين داخل سورية. كما ساهم افتتاح هذه المراكز في خلق فرص عمل جديدة حيث وصل عدد العاملين في الاتحاد السوري ومجمعات التأمين الإلزامي التابعة له إلى (253).

### رأي مسموح

يقول المدير العام لشركة الثقة للتأمين الدكتور محمد عماد الدين خليفة إن مجتمعات التأمين نظمت آلية إصدار عقود التأمين الإلزامي وانتقلت من حالة الفوضى الى حالة حضارية منظمة. ويرى خليفة أنه من المفترض أن تسمى "تجمعات" لأنه من الناحية الفنية كلمة "مجمع" تعتبر مغايرة للحالة، ويشير خليفة الى أهمية التجمعات كونها انعكست على خدمة المواطن وأصبحت تقدم الخدمة بطريقة حضارية، وألغت مظاهر الاستغلال من قبل المندوبين، بالإضافة الى تحقيق العديد من الأهداف أهمها المحافظة على مصلحة جميع الأطراف، والقضاء على ظاهرة تزوير العقود والتي هي بحد ذاتها نقلة نوعية. والتجمعات هي من النتائج الهامة لعمل الاتحاد.

ومن وجهة رئيس الاتحاد السوري لشركات التأمين سليمان الحسن فإن إنشاء هذه المجتمعات جاء نتيجة لتلاقي الرؤيا بين الاتحاد وهيئة الإشراف على التأمين بهدف تنظيم وأتممة العمل في مجتمعات النقل، مشيراً إلى أنه تم استخدام أحدث التقنيات لضمان سير آلية العمل من خلال الاتفاق مع مصرف بيمو السعودي الفرنسي لدفع بدلات التأمين الإلزامي وتوزيعها على الشركات حسب حصصها".

### داخل الحدود

وبتاريخ 24 / 7 / 2009 افتتح أول مكتب للتأمين الإلزامي على السيارات في مديرية نقل دمشق وريفها من أجل تنظيم عمليات التأمين الإلزامي على السيارات، وبإشراف مباشر من الاتحاد السوري لشركات التأمين من خلال ربط تلك المراكز إلكترونياً به، وبهذه العملية هدأت الفوضى في السوق، ونظمت عقود التأمين أكثر. ويساعد إحداث مراكز للتأمين الإلزامي للمركبات السورية ضمن مديريات النقل



وزير المالية،  
إن أهم الإنجازات  
التي تحققت  
عام 2009 كان  
إحداث مجتمعات  
للتأمين الإلزامي



ويرى رئيس الاتحاد السوري لشركات التأمين سليمان الحسن أن تجاوب شركات التأمين والعاملين فيها كان له الدور الأكبر في نجاح المساعي التي قام بها الاتحاد السوري لشركات التأمين والمحفز الأساسي له في اتخاذ خطوات تحديثية كثيرة ولا سيما في افتتاح مجتمعات التأمين الإلزامي في المراكز الحدودية ومديريات النقل في المحافظات والتي أثبتت نجاحها في تبسيط الإجراءات وسهولة تعاطي المتعاملين سواء من الوافدين أو المقيمين داخل سورية من جهة وتوزيع العقود على الشركات بأسلوب عادل من جهة أخرى.

وبالفعل فإن مجتمعات التأمين الإلزامي أحدثت فارقاً في سوق تأمين السيارات وذلك من خلال تحقيقها لمجموعة كبيرة من النقاط أهمها أنها حققت المظهر الحضاري والسرعة والدقة في إنجاز المعاملات، كما أنها وفرت قاعدة بيانات ساعدت في التخفيف من حالات الخل والخطأ، كما أتاحت الفرصة أمام شركات التأمين للتركيز على أنواع أخرى من التأمين، بالإضافة إلى توسيع دائرة التعاون والتنسيق بين جميع الشركات العاملة في السوق بما يدعم استقرارها وتطورها.

ولعل ما أشار اليه الوزير يجسد حالة حضارية بعكس ما كان سائداً. ومع العودة الى الخلف قليلاً نجد أن الحالة التي سادت في سوق التأمين السورية ومع انطلاقة شركات التأمين وتزايدها هي حالة فوضى وخاصة فيما يتعلق بخدمات التأمين الإلزامي على السيارات كون هذا النوع من التأمين هو الأسرع والأسهل، بالإضافة الى الدخل المادي المغربي، وازدياد عدد السيارات والتي تقدر ب 1.8 مليون سيارة تقريباً، وكلها تخضع للتأمين الإلزامي. وهذا كان يدفع الشركات الى اصطلياد الزبون بأية وسيلة ووصل الحال الى النقش في الماء.

### تجاوب حضاري

تنبه اتحاد شركات التأمين إلى ما يجري وإلى ما وصلت إليه الأمور وتمت معاقبة بعض الشركات لتخطيها النسبة المسموح بها بالنسبة للتأمين الإلزامي على السيارات، وتم إيقاف البعض الآخر وهنا قال الاتحاد كلمته عام 2009 وأحدث مجتمعات التأمين الإلزامي على المراكز الحدودية وأخرى داخل الحدود، وهي خطوة كانت في مصلحة الجميع وأولها مصلحة المواطن.



أخلاقية و متحضرة أساءت وأضرت كثيراً بسمعتها، خاصة بعد أن وصلت الأمور إلى حد جر الزبون والتشبهت به وعدم تركه إلا بعد التوقيع على العقد، وهذا أدى الى الكثير من الفوضى والخلافات وخاصة في مديريات النقل، وهذا غير الفوضى في المضاربة التي كانت تحدث ايضاً في تلك الفترة.



مجمعات التأمين الإلزامي خطوة كانت في مصلحة الجميع وأولها مصلحة المواطن



وأخيراً استقر الوضع على ما هو عليه وقال اتحاد شركات التأمين كلمته، وسادت الصورة الحضارية التي يجب أن تكون، الشيء الذي انعكس على التعامل مع الزبون وغير الصورة التي ارتسمت في البدايات. وحققت مجمعات التأمين مجموعة كبيرة من النقاط أهمها المظهر الحضاري والسرعة والدقة في إنجاز المعاملات، كما أنها وفرت قاعدة بيانات تساعد في التخفيف من حالات الخلل والخطأ، كما أتاحت الفرصة أمام شركات التأمين للتركيز على أنواع أخرى من التأمين، بالإضافة إلى توسيع دائرة التعاون والتنسيق بين جميع الشركات العاملة في السوق بما يدعم استقرارها وتطورها.



التأمين التي ستتقاسم واردات المكتب حسب الاتفاق الموقع بينها.

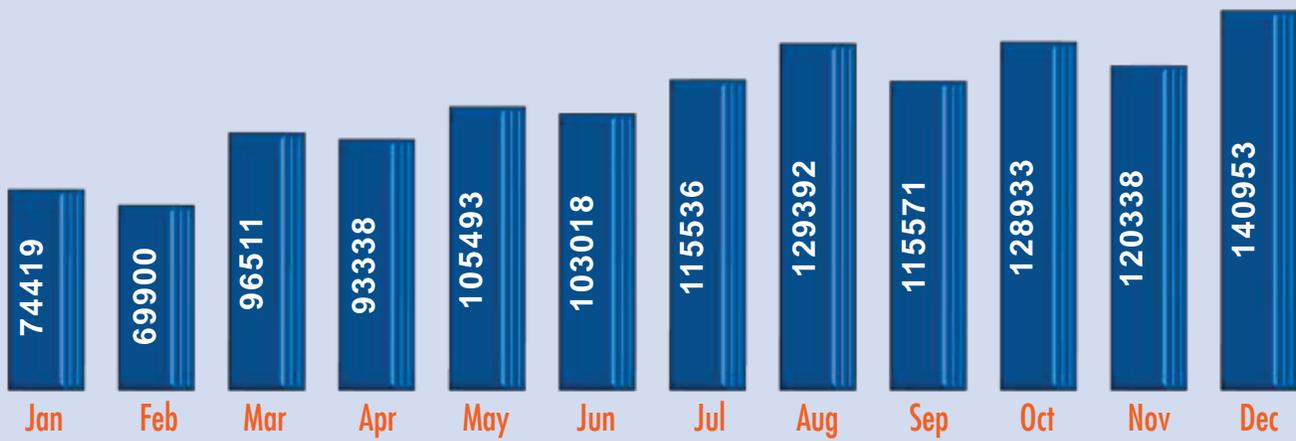
#### ممنوع الصيد

وما كان سائداً في الساحة فيما يخص عقود التأمين الإلزامي هو ابتعاد عمل بعض الشركات الخاصة عن قواعد المنافسة والشفافية والمصداقية إلى طريقة "الصيد" عبر إقناع الزبون بتوقيع العقد بسرعة وغير ذلك حتى وصلت الأمور إلى درجة بث شائعات مفرضة تضر بمصلحة شركات تأمين أخرى، وهو ما يتناقض مع أخلاقيات العمل التأميني. وهنا نجد أن اعتماد الشركات في تلك الفترة على مندوبين غير مؤهلين للتعامل مع الزبون بطريقة

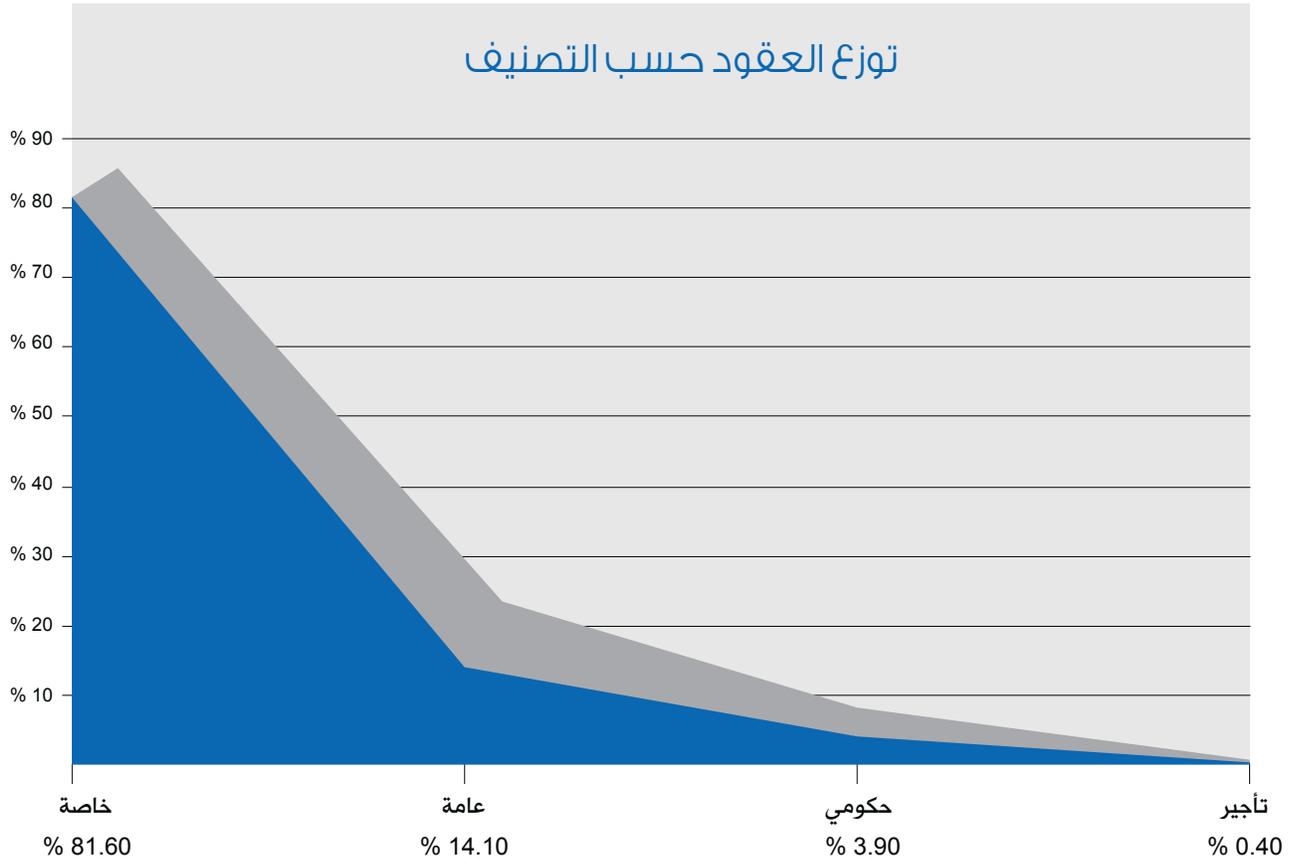
على إتاحة إمكانية استكمال الإجراءات المتعلقة بتسجيل المركبة لأول مرة أو عند تجديد الترخيص لها وفق ما نص عليه قانون السير والمركبات المعدل بالمرسوم التشريعي رقم 11 عام 2008 .

كما أن مجمعات التأمين ألغت عمل الشركات بصورة افرادية وأصبحت شركات التأمين كافة ممثلة ضمن مكتب التأمين الإلزامي مما أنهى كثيراً من المظاهر غير الحضارية أمام مديريات النقل. وعلى حد تعبير وزير المالية فإن الخدمة أتت لمصلحة المواطن أولاً في الحصول على خدمة متميزة من تسهيل الإجراءات واختصار الوقت في إنجاز المعاملات ثم تأتي مصلحة شركات

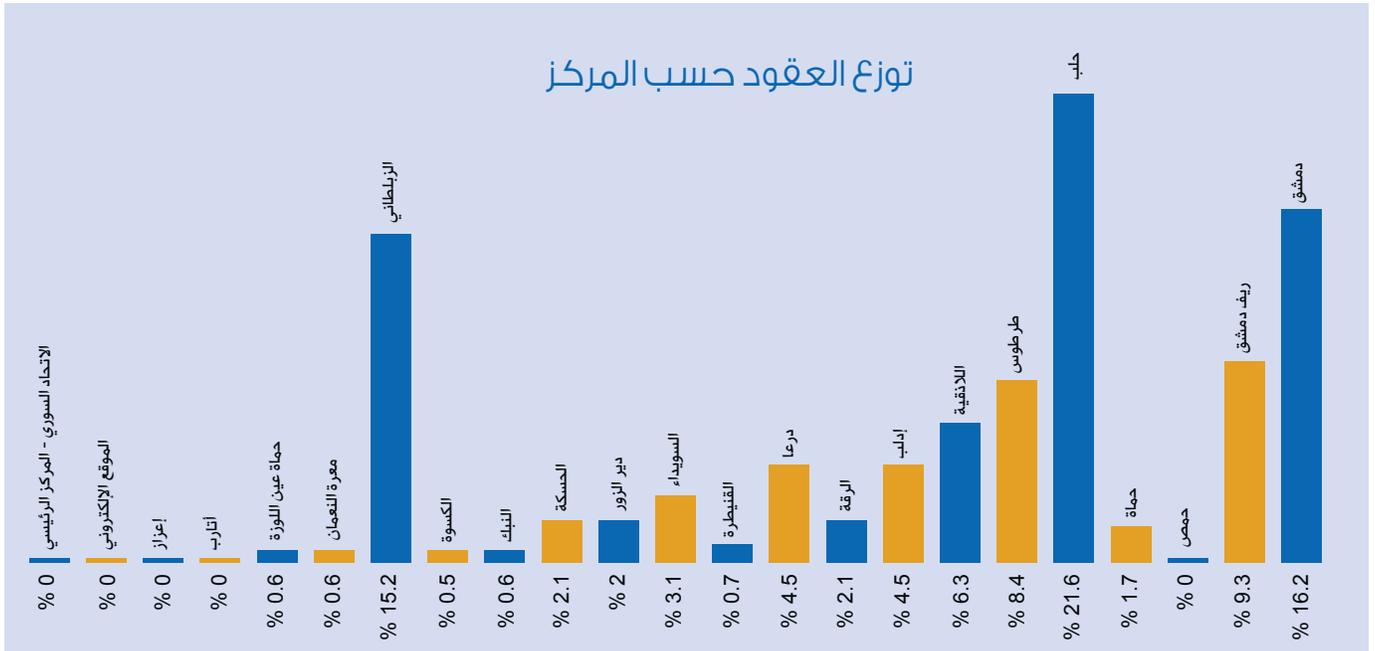
### توزع العقود حسب الأشهر



## توزع العقود حسب التصنيف



## توزع العقود حسب المركز



## الإمارات أولاً بـ 57 شركة وموريتانيا أخيراً بشركة واحدة شركات التأمين التجارية والتكافلية في الوطن العربي

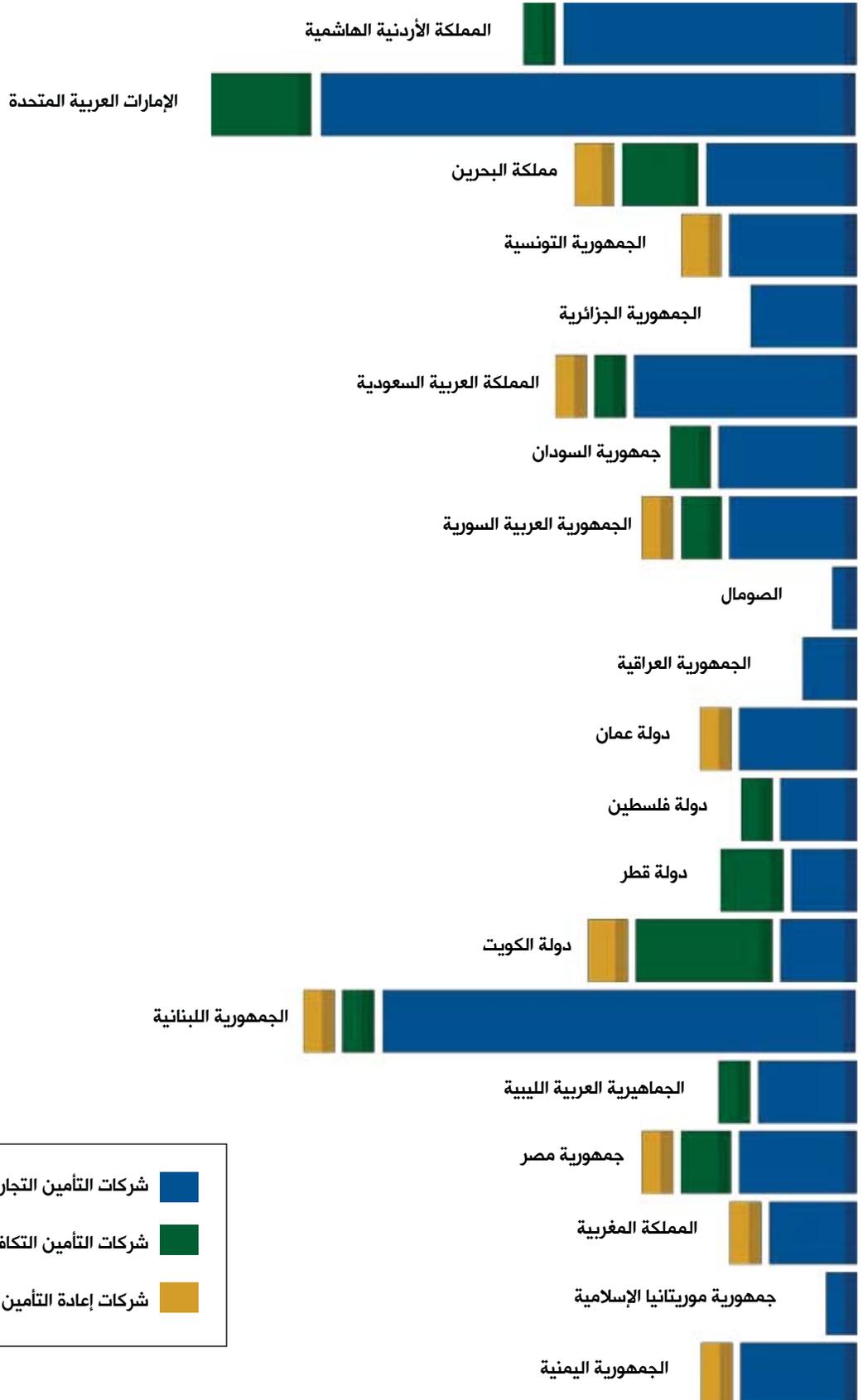
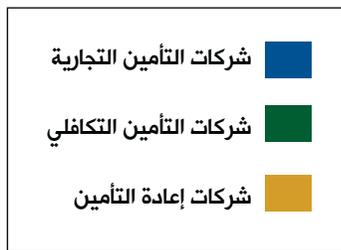
تكافلية واحدة تليها الأردن بـ 27 شركة تجارية وتكافلية واحدة فالبحرين بـ 13 شركة تجارية و 5 شركات تكافلية ثم السودان بـ 12 شركة تجارية وشركتين تكافليتين فسورية بـ 11 شركة تجارية وشركتين تكافليتين ، ونجد أن أقل تواجد لشركات التأمين في موريتانيا بشركة واحدة فقط .  
التأمين والمعرفة تطلع قرائها الكرام على جدول يبين عدد شركات التأمين العاملة في الدول العربية وشركات إعادة التأمين.

يعمل في السوق العربية عدد لا بأس به من شركات التأمين التجارية مع ملاحظة أن شركات التأمين التكافلي بدأت تأخذ طريقها في الأسواق العربية .. حيث توجد حالياً نحو 37 شركة تعمل وفق مبادئ الشريعة.

وتحتل الإمارات العربية المتحدة المرتبة الأولى بعدد شركات التأمين بـ 50 شركة تجارية وسبع شركات تكافلية تليها لبنان بـ 44 شركة تجارية وشركة

الدولة	شركات التأمين التجارية	شركات التأمين التكافلي	شركات إعادة التأمين
المملكة الأردنية الهاشمية	27	1	-
الإمارات العربية المتحدة	50	7	-
مملكة البحرين	13	5	2
الجمهورية التونسية	11	-	2
الجمهورية الجزائرية	9	-	-
المملكة العربية السعودية	20	1	1
جمهورية السودان	12	2	-
الجمهورية العربية السورية	11	2	1
الصومال	1	-	-
الجمهورية العراقية	4	-	-
دولة عمان	10	-	1
دولة فلسطين	6	1	-
دولة قطر	5	4	-
دولة الكويت	6	10	2
الجمهورية اللبنانية	44	1	1
الجمهورية العربية الليبية	8	1	-
جمهورية مصر	10	2	1
المملكة المغربية	7	-	1
جمهورية موريتانيا الإسلامية	1	-	-
الجمهورية اليمنية	10	-	1
المجموع	265	37	13

شركات التأمين التجارية والتكافلية وشركات إعادة التأمين في الوطن العربي:





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

## م طرح خسارة مؤكّد للشركات

### الاحتيايل في التأمين..

### تحت مظلة ذوي الياقات البيضاء

بات معروفاً للجميع بأن حوادث السرقة والحريق تتكاثر مع وجود أزمة اقتصادية في العالم.. ففي الولايات المتحدة نشطت عمليات افتعال حوادث سرقة السيارات بعد الأزمة الاقتصادية وكذلك افتعال حوادث الحريق في المعامل والمتاجر بغية لجوء المتضررين إلى شركات التأمين وقبض التعويض المناسب.. هذا الأمر لا يخفى على شرطة التأمين في الولايات المتحدة وعلى شركات التأمين ورغم إحباط العديد من عمليات الاحتيايل التأميني ووضع الاحتياطات اللازمة إلا أن عمليات الاحتيايل التأميني ناشطة دوماً وبأساليب مختلفة لا يمكن حصرها..

#### التعريف Definition

الاحتيايل في التأمين أو ما يعرف بالانجليزية "Insurance fraud" هو افتعال مطالبة التأمين، أو المبالغة في قيمة المطالبة من خلال زيادة قيمة الضرر أو تغيير طبيعته بوسائل غير مشروعة بغرض الاثراء غير المشروع على حساب شركة التأمين.

وقد اعتبر مركز جرائم ذوي الياقات البيضاء في الولايات المتحدة الأمريكية جرائم الاحتيايل التأميني كفرع من فروع جرائم ذوي الياقات البيضاء باعتبار أن الكثيرين ممن يرتكبون الاحتيايل التأميني هم من أصحاب المصانع والأماك ومن رجال الأعمال الذين يتمتعون بقيمة اجتماعية واقتصادية كبيرة ومكانة وثقة تبعدهم عن الشبهات، وتحت هذه الهالة يتم ممارسة أنواع مختلفة من التلاعب بمواجهة شركات التأمين.

#### أنواع الاحتيايل التأميني

• **الاحتيايل الرئيسي:** من خلال قيام شخص باختلاق ادعاء وقوع حادث أو أذى أو سرقة أو ضرر غير موجود أصلاً، أو الإدعاء بقيامه بأداء خدمة لا وجود لها ولم تؤدي، وكل ذلك بغرض الحصول على كسب غير مشروع من شركة التأمين.

• **الاحتيايل الثانوي:** من خلال قيام شخص أمين ومستقيم بطبيعته - باختلاق أكاذيب أو مبالغات صغيرة بغرض تضخيم الضرر وزيادة مبلغ التعويض من شركة التأمين بغير وجه حق.

#### خسائر شركات التأمين من الاحتيايل

1 - دفع مبالغ غير واجبة أو مستحقة أصلاً مما يزيد كلفة عمليات التأمين.  
2 - دفع كلفة الحالات المشتبه بها ولم يثبت تماماً أنها احتيالية لنقص الأدلة مضافاً إليها كلفة التقصي والتحري في مثل هذه الحالات.  
3 - التكاليف الاضافية لكل الحالات التي يثبت أنها احتيالية مضافاً إليها تكاليف هذه الحالات في حال إحالتها أمام المحاكم.

#### صور من الاحتيايل التأميني

• **حوادث المرور:** من خلال اختلاق حادث غير موجود أصلاً، أو إعطاء معلومات غير صحيحة عن حادث وقع فعلاً، أو الحريق المتعمد.  
• **إحراق الممتلكات بشكل مفتعل:** يقوم المؤمن بنفسه أو بتحريض منه بإشعال النار في الممتلكات المؤمنة بغرض الحصول على تعويض غير مستحق.

• **إدعاء إصابات العمل:** من خلال قيام صاحب المنشأة أو أحد العاملين بادعاء وقوع إصابة عمل أو إعطاء معلومات كاذبة عن إصابة حقيقية، أو من خلال قيام شبكة منظمة تشمل أرباب عمل وعمال مؤمن عليهم وأطباء وسماسرة متخصصين وتعمل الشبكة باختلاق إصابات عمل وأمراض مهنية غير حقيقية بغرض الحصول على تعويضات تأمين غير صحيحة.

• **إصابات مختلفة:** يتم الإدعاء بإصابة زبون المحل أو المعمل، وفي الواقع لا تكون هناك إصابة أصلاً ويكون الشخص المدعى بإصابته لم يدخل المكان أصلاً.

• **الاحتيايل في مجال التأمين الطبي:** من خلال تقديم الخدمة الطبية غير الضرورية وعمل مقابلات طبية وفحوصات وصور أشعة غير ضرورية ولا تستلزمها حالة المريض وقد تكون مضرّة بصحته وذلك بغرض الحصول على مقابل غير مستحق من شركة التأمين، أو من خلال التواطؤ بين الطبيب والمريض أو المشفى والمريض وتقديم خدمات وإجراء عمليات غير مشمولة بعقد التأمين وفيها يتم الإتفاق غير المشروع ما بين مؤمن له وطبيب على تقديم أدوية أو إجراء عمليات غير مغطاة

## الخاتمة

• بحسب المعلومات المتوفرة لدي فإن هنالك مساع مشتركة بين جامعة الدول العربية ممثلة بمجلس الوحدة الاقتصادية العربية ومجموعة من رجال القانون العرب من أجل تأسيس الاتحاد العربي لمكافحة الجرائم المالية والدولية وغسل الأموال وذلك من أجل نشر المزيد من الوعي في هذا المجال خصوصاً وأن جرائم الاحتيال التأميني من أفظع الجرائم التي عرفت البشرية وأشدها وحشية منذ فجر التاريخ.

• نشر الباحث (شيفر ماكس) بحثاً علمياً دقيقاً رتب فيه جرائم التأمين حسب ما رصدته ملفات الشرطة الدولية ودراساتها فوجد أنه يأتي في المرتبة الأولى من جرائم القتل بسبب إغراء التأمين قتل الزوجة لزوجها، ويأتي في المرتبة الثانية قتل الزوج لزوجته، وفي المرتبة الثالثة يأتي قتل سائر الأقرباء من أم وأب وغيرهم، وفي المرتبة الرابعة قتل الأولاد من قبل والديهم، ولا يأتي قتل الأجانب إلا في المرتبة الخامسة. وإنه لمنتهى العجب أن يكون التأمين - الذي يقصد به اتقاء الأخطار ورفعها - أعظم سبب لأبشع الجرائم والأخطار وأشنعها

وليس أدل على ذلك من أن (جاك جراهام) وهو أحد مجرمي التأمين وضع في طرد الهدايا الذي حملته أمه معها في الطائرة لغماً هائلاً مزق أمه أشلاء، ودمر الطائرة بمن فيها في الجو. وأن (ألفريدي تلتمان) قتلت زوجها بالسم، ثم ابنها تخلصاً منهما لتنفرد بمبلغ التأمين من بعدهما. وأن (جوفيانى فينا رولي) قتل زوجته بالخدعة شر قتلة. وأن (جوليان هرفي) قتل بالرصاص جميع من كان على ظهر إحدى البواخر بمن فيهم زوجته، ثم أغرق البخرة لكي يحصل على تأمين زوجته الضخم.

شخص لدفع مبلغ أكبر مقابل عمليات التأمين.  
2 - اضطراب شركات التأمين لخفض كفاءة وجودة الخدمات المقدمة لتقليل الخسائر.  
3 - تردد أو إحجام شركات التأمين عن المبادرة وفتح آفاق جديدة كالتأمين الطبي وتأمين المستوردات والتأمينات المختلفة الصناعية والزراعية.

## مقترحات شخصية

- 1 - تدريس "الاحتيال على شركات التأمين" كمادة منفصلة في المواد الجزائية في كلية الحقوق والمعهد القضائي.
- 2 - التركيز على دور نقابة المحامين في نشر المعلومات عن جرائم الاحتيال التأميني وتوعية المحامين بهذا النوع من الاحتيال.
- 3 - تفعيل دور النيابة العامة والشرطة والأجهزة المختصة في مكافحة جرائم الاحتيال على التأمين لأن تصدي شركات التأمين وظهورها كمدع وحيد قد يفهم منه المماطلة أو سوء النية تجاه المطالبات.
- 4 - التركيز على دور الاتحاد السوري لشركات التأمين في التقليل من الاحتيال التأميني من خلال إنشاء قاعدة بيانات الكترونية لجمع المعلومات عن عقود التأمين والحوادث والمطالبات التي تتم أمام الشركات وإدراجها عبر برامج كمبيوتر متقدمة وتدريب العاملين عليها من أجل ضبط حالات الإحتيال وعدم صرف مطالبة لنفس الحادث أكثر من مرة من أكثر من شركة أو من أجل منع الازدواج في التأمين على الممتلكات أو السيارات واختلاق الحوادث الوهمية وقبض التعويض أكثر من مرة.
- 5 - دور هيئة الإشراف على التأمين باعتبارها المرجع الحكومي الرسمي المشرف على شركات التأمين في استصدار تشريع خاص بمكافحة جرائم الاحتيال التأميني أسوة بمكافحة جرائم غسل الأموال المستحدث في المصرف المركزي، وإحداث جهة خاصة بالتحري عن جرائم الاحتيال التأميني واستحداث وحدات تحري متخصصة داخل شركات التأمين تعمل بتنسيق تام مع السلطات الرسمية.
- 6 - دعم الجهات الرسمية العاملة في مكافحة أعمال الاحتيال المالي بكل أنواعه.

كعمليات التجميل وشفط الدهون... الخ، مع القيام بتزوير الأوراق المقدمة لشركة التأمين بالإشارة لعمليات جراحية مغطاة.

## أمثلة على تكلفة الاحتيال التأميني

إن تكلفة الاحتيال التأميني في الدول المتقدمة باهظة جداً فعلى سبيل المثال قدرت منظمة مكافحة الاحتيال التأميني في الولايات المتحدة Coalition Against Insurance Fraud CAIF التكلفة على الاقتصاد الأمريكي بمبلغ 85 بليون دولار سنوياً. فيما قدرها معلومات التأمين الأمريكي Insurance Information Institute بمبلغ 27 بليون دولار خلال عام 2001..

وفي عام 2004 قامت النروج البالغ تعداد سكانها حوالي 5 ملايين نسمة، والتي فيها 1.3 % من حجم التأمين في أوروبا، باستحداث جهاز خاص بالتحري عن الاحتيال التأميني وتعيين أكثر من 70 مفتشاً ورجل تحري بعد أن ازدادت حالات الاحتيال في التأمين على الحياة التي وصلت نسبة الاحتيال فيها إلى أكثر من 10 % من حجم التعويضات التي بلغت 3 مليار يورو وقد استعادت النروج نحو 40 مليون يورو بعد تعيين رجال التحري.

## صعوبات تواجه المكافحة

- 1 - الاحتيال التأميني مفر جداً لأنه يحقق مكاسب ضخمة ومخاطره قليلة جداً، وتتنامى مظاهره بسرعة كجريمة مالية وأصبح (في الولايات المتحدة) في المرتبة الثانية مباشرة بعد جريمة التهرب الضريبي وتصعب محاصرته والحد منه لأنه يتم بواسطة ذوي الياقات البيضاء، وتستلزم مكافحته تضافر جهود السلطات وشركات التأمين والإعلام والمنظمات غير الربحية.
- 2 - يعامل المجتمع الاحتيال التأميني كجريمة غير ضارة خصوصاً أنها مرتكبة ضد جهات غير مثيرة للشفقة محسودة بكثرة أموالها وهي شركات التأمين.

## الأثار السلبية للإحتيال التأميني

- 1 - ارتفاع كلفة التأمين (مطالبات ومخصصات أخطار ومصروفات إدارية) وبالتالي اضطراب كل

## شركات التأمين في سورية

### في ظل المرسوم التشريعي رقم 43 لعام 2005

ضمان بالنسبة لكل نوع من أنواع التأمين الذي ترغب بمزاويلته ، على ألا يزيد مجموع ما تودعه لكل الأنواع على "25" مليون ليرة سورية ، وتحدد شروط الوديعة وطريقة التصرف بها وفق ما تنص عليه أنظمة الهيئة.

وبموجب المرسوم التشريعي رقم 43/ أصبح عدد شركات التأمين العاملة في السوق السورية إضافة إلى المؤسسة العامة السورية للتأمين وشركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين 14 شركة وهي:

وقد حددت المادة /5/ الحد الأدنى لرأس مال الشركة بمبلغ "700" مليون ليرة سورية لشركة التأمين التي تمارس التأمينات العامة فقط، ومبلغ "850" مليون ليرة سورية لشركة التأمين التي تمارس التأمينات العامة و تأمينات الحياة ومبلغ "1200" مليون ليرة سورية لشركة إعادة التأمين ، وأما المادة 6 فقد ألزمت الشركة بأن تودع باسم الهيئة في أحد المصارف السورية المرخصة مبلغ "2" مليون ليرة سورية وديعة

في عام 2005 صدر المرسوم التشريعي رقم 43/ لعام 2005 الناظم لعمل التأمين في سورية الذي وضع الإطار العام لتأسيس شركات التأمين وإعادة التأمين والترخيص لها وأصول الإشراف عليها ووضع قواعد وأصول ممارسة عملها إضافة إلى تنظيم عمل مقدمي الخدمات التأمينية وتأسيس الاتحاد السوري لشركات التأمين.

وقد اختص الفصل الثاني من المرسوم التشريعي رقم 43/ بتنظيم أعمال التأمين وكيفية تأسيس شركات التأمين وإعادة التأمين حيث نصت المادة 3 على السماح بإنشاء شركات تأمين وإعادة تأمين مساهمة سورية خاصة للعمل في الجمهورية العربية السورية بموجب أحكام هذا المرسوم التشريعي وأحكام المرسوم التشريعي رقم 68/ لعام 2004 وطبقاً للأنظمة التي تضعها الهيئة في هذا المجال.

وقد اشترطت المادة /4/ أن تكون أسهم الشركة اسمية وقابلة للتداول، ومملوكة لمواطني الجمهورية العربية السورية ومن في حكمهم، سواء أكانوا أشخاصاً طبيعيين أم اعتباريين، وتقبل مساهمات الأشخاص الطبيعيين والاعتباريين من العرب والأجانب، ولا يجوز لأي شخص طبيعي أن يمتلك أكثر من "5%" من رأس مال الشركة، كما لا يجوز لأي شخص اعتباري أن يمتلك أكثر من "40%" من رأس مال الشركة، مع ضرورة أخذ موافقة مسبقة من الهيئة على أية حصة للشخص الاعتباري.

اسم الشركة	نوع الشركة
الشركة المتحدة للتأمين	مساهمة مغفلة
الشركة السورية العربية للتأمين	مساهمة مغفلة - مغفلة
الشركة السورية الدولية للتأمين - آروب	مساهمة مغفلة
الشركة الوطنية للتأمين	مساهمة مغفلة
الشركة السورية الكويتية للتأمين	مساهمة مغفلة
شركة أورينت للتأمين	مساهمة مغفلة
شركة الثقة السورية للتأمين	مساهمة مغفلة - مغفلة
شركة التأمين العربية-سورية	مساهمة مغفلة - مغفلة
شركة العقيلة للتأمين التكافلي	مساهمة مغفلة
الشركة الإسلامية السورية للتأمين التكافلي	مساهمة مغفلة - مغفلة
شركة أدير سورية	مساهمة مغفلة - مغفلة
شركة سولدارتي للتأمين	م ساهمة مغفلة





المال الخاص كما هو الحال في شركات القطاع المشترك في سورية حيث تساهم الدولة بنسبة في رأس المال لا تقل عن 25 % وبخاصة في الشركات المساهمة المشتركة المرخصة وفق أحكام القانون 10 لعام 1991 الخاص بتشجيع الاستثمار.

#### تعريف الشركة المغفلة:

هي شركة عارية من العنوان تؤلف بين عدد من الأشخاص يكتتبون بأسهم أي اسناد قابلة للتداول ولا يكونون مسؤولين عن ديون الشركة الا بقدر ما اكتتبوا به من المال.

وكل شركة مغفلة أياً كان موضوعها تخضع لقانون التجارة وعرفها.

- جميع الشركات المغفلة المؤسسة في سورية يجب أن يكون مركزها الرئيسي في الأراضي السورية.
- يجب اتخاذ هذا المركز الرئيسي إما في مكان الاستثمار أو في مكان ادارة الشركة
- تكون جنسيته سورية حكماً رغم كل نص مخالف.

#### تعريف الشركة المساهمة:

شركة لها شخصية معنوية حقيقية ومنفصلة عن شخصية الأشخاص المكونين لها، وتنشأ بترخيص من الدولة وينقسم رأس مالها الى وحدات متساوية يطلق عليها "الأسهم" وتكون هذه الأسهم قابلة للتداول، وتتحدد مسؤولية الشريك الذي يطلق عليه المساهم بمقدار حصته في حقوق الملكية.

#### تصنيف الشركات المساهمة:

يمكن تصنيف الشركات المساهمة الى:

**شركات مغلقة:** تنحصر ملكية أسهمها بعدد قليل نسبياً من الأفراد لا يتجاوز عدد المؤسسين  
**شركات مفتوحة:** تطرح أسهمها على الاكتتاب العام

كما يمكن تصنيف الشركات المساهمة الى **شركات مساهمة خاصة:** يمتلكها القطاع الخاص بكاملها و**شركات مساهمة مشتركة** تجمع في ملكيتها بين رأسي المال العام ( الدولة ) ورأس

**SKIC**  
الشركة السورية الكويتية للتأمين  
Syrian Kuwaiti insurance co.



عضو مجموعة الخليج للتأمين - الكويت  
Member of Gulf Insurance Group - Kuwait

Tel : 9276

www.skicins.com

طرطوس - شارع الثورة - فوق بنك سورية و الخليج

اللاذقية-شارع بغداد

بناء بنك الشام - الطابق الثاني



أسرة الشركة السورية الكويتية للتأمين

تهنئكم بقدوم العام الجديد

ويسرها إعلامكم افتتاح فرع طرطوس

وانتقال فرع اللاذقية



# أف تأمين خيانة الأمانة

شهاب أحمد جاسم العنبيكي

## تعريف خيانة الأمانة

لغرض أن نصل إلى مفهوم دقيق لخطر خيانة الأمانة، لابد لنا أولاً من أن نعرّف المقصود بـ (الأمانة)، وهو: (ما وصل إلى يد أحدٍ بإذن من صاحبه حقيقة أو حكماً لا على وجه التملك). أما (خيانة الأمانة) فيقصد بها: إساءة التصرف في الأموال أو تبديدها من قبل من هي في عهده.

وعرّف قانون الجرائم والعقوبات اليمني رقم (12) لسنة 1994 بمقتضى المادة (318) منه بما يلي: يعاقب بالحبس مدة لا تزيد على ثلاث سنوات من ضم إلى ملكه مالاً منقولاً مملوكاً للغير سلم إليه بأي وجه.

## تحقق خطر خيانة الأمانة

يتطلب لتحقيق خيانة الأمانة في منظور التأمين أن يحصل ما يلي:

**1** ارتكاب الشخص المودعة في عهده السلع أو الأموال على سبيل الأمانة أحد أفعال خيانة الأموال، وهي ما يلي:

## السرقة Larceny:

يعرّف مرتكب هذا النوع من السرقة بأنه الشخص الذي يأخذ بغير وجه حق مبنياً على

النية الحسنة شيئاً قابلاً للسرقة عن طريق الاحتيال من دون موافقة صاحبه ويولي به بنية حرمان صاحبه منه نهائياً. وينبغي بقدر تعلق الأمر في تحقيق خيانة الأمانة في منظور التأمين في حادث سرقة - كما هي موصوفة بأعلاه - أن تقترب السرقة لمال أئتمن عليه الجاني أو سلّم إليه بحكم وظيفته. ولا تشمل جريمة السرقة المقترفة من الغير الذي لم تودع الأموال أو السلع في عهده، حتى لو كان هذا الغير من موظفي المؤمن له. مثال ذلك: لو أن أمين الصندوق سلّم مفتاح الصندوق أثناء فترة العمل بسبب ظرف طارئ ليحل ذلك الموظف مقامه بالعمل لحين عودته. هذا الموظف المستلم لأمانة الصندوق لتلك الفترة، حتى لو كانت بعلم المؤمن له، قام بالسرقة لا يكون هذا الحادث مشمولاً بتأمين خيانة الأمانة.

## الاختلاس Embezzlement:

استيلاء احتيالي ائتماني (أي لأموال مودعة لدى شخص مؤتمن في سبيل الائتمان وليس للتملك). ولا بد لهذا الفعل من توفر ثلاثة أركان فيه، وهي:

• ينبغي أن تكون صفة الجاني موظفاً أو مستخدماً عموماً.

• ينبغي أن يقترب اختلاس مال أئتمن عليه أو سلم إليه بحكم وظيفته.  
• يجب أن يكون القصد الجنائي وراء هذا الفعل.

## الاحتيال والنصب Fraud:

وهو أخذ مال الغير بغير وجه حق عن طريق الغش والتدليس والخداع في قلب الحقائق أو كتمانها قصداً باستخدام مزاعم كاذبة يتذرع بها الشخص ليصيب ما ليس له فيه حق أو ما لا يستطيع إدراكه بالطرق المستقيمة وينبغي بقدر تعلق الأمر في تحقيق خيانة الأمانة في منظور التأمين في حادث الاحتيال والنصب المقترفة من الغير الذي لم تودع الأموال أو السلع في عهده، حتى لو كان هذا الغير من موظفي المؤمن له.

**2** أن يتم اعتراف هذا الفعل من قبل الشخص المحدد بالوثيقة بالذات أو المحدد موقعه الوظيفي الذي يشغله مثل (أمين صندوق أو أمين مستودع).

**3** أن يكون تأثير فعل العمل المرتكب من قبل الشخص المؤمن له (أي أن عملية الاختلاس أو السرقة أو النصب والاحتيال قد تمت على

أموال المؤمن له بالذات)، ويكون الشخص المؤمن مستخدماً لدى المؤمن له الذي طلب هذا التأمين والصادرة وثيقة التأمين باسمه.

4 وينحصر غطاء تأمين خيانة الأمانة على تأمين المستخدمين لدى المؤمن له والذين تكون ذمتهم محل التأمين.

عليه لا يشمل التأمين على سبيل المثال الحالتين التاليتين:

• خيانة الأمانة التي يرتكبها الوكيل بموكله لأن هذا الحدث يقع خارج نطاق التحديد الوظيفي الذي تحدده وثيقة التأمين على تغطيته.

• خيانة الأمانة التي يمكن أن تحصل من قبل قريب أو صديق لمؤمن له تم إيثامنه لإيصال مبلغ إلى جهة معينة لانتقاء صفة وظيفة المستخدم لدى المؤمن له ومؤتمن على أموال محددة في جدول الوثيقة.

5 يمكن أن تغطي وثيقة خيانة الأمانة النقد المؤمن لدى أمين الصندوق كما يمكن أن تشمل الممتلكات المؤمنة لدى أمين المستودع.

6 تفرض وثيقة التأمين أنه ينبغي أن يتم اقرار جرم خيانة الأمانة أثناء سريان فترة التأمين وضمن فترة استخدام الموظف- المؤمن عليه.

7 وتشتترط وثائق تأمين خيانة الأمانة فترة قصوى لاكتشاف جريمة خيانة الأمانة، فبعض الوثائق تشتترط أن تكون هذه المدد كما يلي:

- فترة قصوى لاكتشاف الجرم أقصاها ثمانية عشرة شهراً
  - أو أثناء ستة أشهر من بعد وفاة الشخص المؤمن أو عزله أو إحالته على التقاعد
  - أو أثناء ثلاثة أشهر من بعد انتهاء وثيقة التأمين.
- ويكون ذلك أيهم أقرب تاريخاً للواقعة.

8 تستثني وثيقة التأمين من المسؤولية عن أي فعل من أعمال خيانة الأمانة للشخص المؤمن الذي سبق له أن اقررت هذا الجرم، ثم أعفاه المؤمن له وأعادته

9 تقضي وثيقة خيانة الأمانة بخضم أي مبالغ

تعود للشخص المستخدم المؤمن الذي ارتكب عمل خيانة أمانة وتكون هذه المبالغ متبقية لدى المؤمن له، وذلك انطلاقاً من أن غطاء التأمين ينصرف إلى تغطية الضرر المالي الذي يصيب المؤمن له وحيث أن هذه المبالغ تكون متبقية لدى المؤمن له فإنها تستقطع من المبالغ المختلطة.

10 كما تقضي الوثيقة أن يكون لشركة التأمين حق الامتياز أي الأولوية باستيفاء كافة المبالغ المستحقة للشخص المؤمن بعد ارتكابه فعل خيانة الأمانة.

11 ويمكن أن تصدر الوثيقة لتغطية شخص واحد كأمين الصندوق أو أمين المخزن ويمكن استخدام هذه الوثيقة للشركات الصغيرة أو للشركات الكبيرة فتغطي عدداً كبيراً من الأشخاص المؤمنين ويحدد أسماءهم أو المواقع الوظيفية لهم، إلا أن الحالة الأخيرة لا تحبذها شركات التأمين فهي ترغب بتحديد أسماء المؤمن عليهم ولا ترغب بتحديد المواقع الوظيفية دون تحديد الأسماء.

## تأمين العجز

إذا ما تعرضت لإصابة أو مرض اضطررك للتوقف عن العمل لفترة طويلة من الزمن، يأتي دور تأمين العجز في التعويض عليك بدفع نسبة معينة من ذلك الشهري. ويعرف هذا النوع من التأمين أيضاً باسم تأمين حماية الدخل. ويختلف تأمين العجز من شركة لأخرى فهناك تأمين رخيص لمدة خمس سنوات فقط وآخر أعلى سعراً يغطي المصاب لحين بلوغه سن التقاعد. وفي كلتا الحالتين يبقى تأمين العجز وسيلة تمكنك من الإيفاء بديونك طيلة فترة الإصابة.

### • ما هي البنود التي تغطيها بوليصة تأمين العجز؟

تأمين العجز باختصار يعني تلقبك دخلاً منتظماً في حال إصابتك بعجز أو بمرض مزمن. والعجز تعريف مطاط ويشمل العديد من المصائب التي قد تقعدك عن العمل. لذا وجب عليك التأكد تماماً من الشركة المؤمنة عن مجال التغطية التأمينية التي ستمنحها لك.

إن أغلب البوالص تمنح تغطية تتراوح بين الخمس سنوات وبلوغ سن التقاعد. فالمبلغ الذي ستدفعه لك الشركة يتناسب حتماً مع القسط الذي تدفعه لها فكلما ارتفع القسط ازداد هذا المبلغ. وهناك بعض الشركات التي توفر لك جلسات صحية على سبيل المجاملة في سبيل الإسراع بعملية شفائك وهذا

ما فتح المجال أمام شركات أخرى لتقديم عروض صحية أكثر لأنه كلما كانت فترة الشفاء أقصر كلما ساعد ذلك الشركة في التوقف عن الدفع.

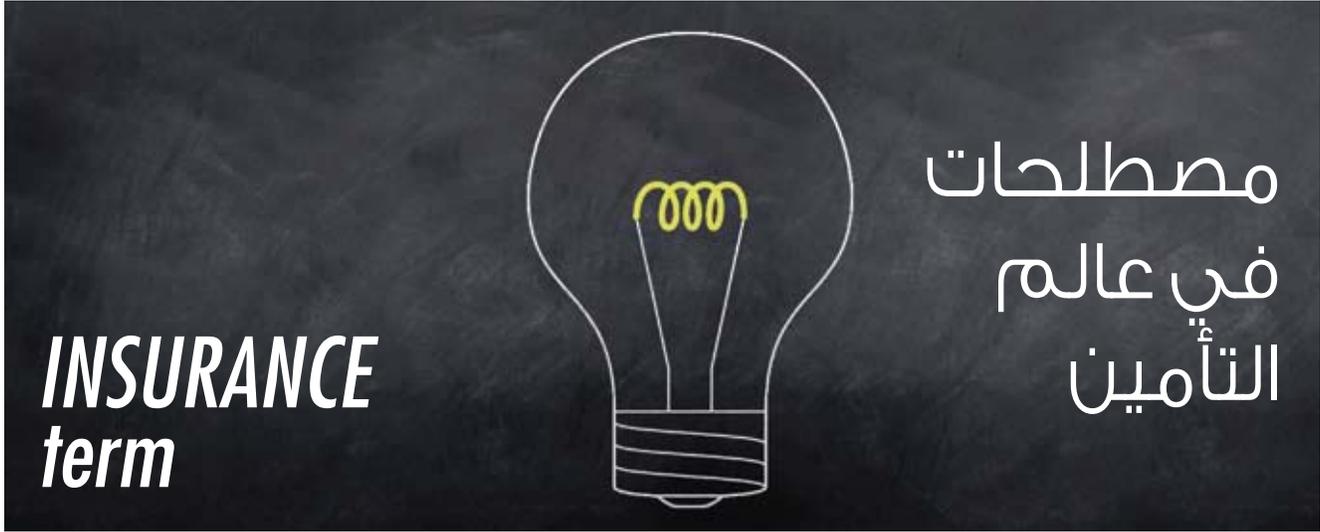
### • البنود التي لا يغطيها تأمين العجز

لا تقبل شركات التأمين في العادة تشميل طبقة العمال بتأمين العجز العادي لأن نسبة تعرضها لإصابات عالية. وفي العادة، على هؤلاء العمال دفع أقساط تأمينية أعلى بكثير مما يدفعه غيرهم في حال رغبوا بالتأمين على أنفسهم ضد العجز.

### • تغطية إضافية في بوليصة تأمين العجز

لتأمين العجز متغيران اثنان: الأول هو طول مدة التغطية والثاني النسبة من الدخل التي ستدفعها لك الشركة. أما التغطية الإضافية فهي رغبتك في زيادة النسبة من الدخل التي ستحصل عليها لتصبح 65% كحد أقصى ومدة تغطية تصل إلى بلوغك سن التقاعد. وطبعاً وفي حال تحقيق هذا الأمر سيترتب عليك أن تدفع قسطاً أكبر بكثير. وأخيراً، فإن خطط تأمين العجز تختلف إلى حد كبير ما بين شركة وأخرى، وستجد في نهاية المطاف وبعد بحثك عن أكثر الأسعار منافسة أنك قد دفعت الكثير الكثير من المال.





## Net Retention

### الاحتفاظ الصافي / صافي الاحتفاظ

القيمة التي يحتفظ بها المؤمن لحسابه بعد إسناد الجزء الفائض إلى معيدي التأمين.

## Treaty Reinsurance

### إعادة التأمين الاتفاقي

للمؤمن مصلحة تأمينية في تأمين الأخطار التي قام بالتأمين عليها، ولذلك فإن من حقه إعادة تأمين هذه الأخطار بأحدى طرق الإعادة المناسبة التي تعتبر إعادة التأمين الاتفاقي أهمها.

وفي إعادة التأمين الاتفاقي تنظم العلاقة بين المؤمن المباشر ومعيد التأمين، باتفاقية يتعهد المؤمن بموجبها بإسناد أخطار معينة في حدود مبالغ معينة للمعيد ويتعهد المعيد بقبول إعادة تأمين الأخطار المسندة إليه. واتفاقية الإعادة هي بمثابة غطاء مفتوح إذ لا يلتزم المؤمن بموجبها بإخطار معيد التأمين عند إجراء التأمين على الأخطار موضوع الاتفاقية أو أخذ موافقته طالما أن إعادة تأمين الخطر لا تتعارض مع شروط الاتفاقية.

## Simple Risk

### خطر بسيط أو عادي

يطلق هذا المصطلح في تأمين الحريق على الأخطار البسيطة العادية كخطر التأمين على مسكن خاص، حيث يعتبر المسكن الخاص خطراً عادياً إذا ما قورن بأخطار محطات تكرير البترول أو محطات توليد الطاقة الكهربائية التي تعتبر أخطاراً معقدة.

## Legal Liability

### مسؤولية قانونية

المسؤولية التي يتحملها المؤمن له تجاه طرف ثالث. لذا تعرف على نحو شائع " بمسؤولية الطرف الثالث" وإذا ما ترتبت المسؤولية على المؤمن له بموجب عقد فإن المسؤولية تعرف عندئذ بالمسؤولية التعاقدية.

ان وثيقة التأمين البحري لا تغطي مسؤولية المؤمن له تجاه الطرف الثالث. ولكن يمكن اتفاق المؤمن والمؤمن له على توسيع غطاء الوثيقة ليشمل هذه المسؤولية. وهناك عدة عقود تأمين لتغطية المسؤولية القانونية بدءاً من وثائق المسؤولية الفردية وانتهاء بوثيقة مسؤولية المنتجات مروراً بعدد آخر من وثائق المسؤولية المختلفة.

## Flood Insurance

### تأمين الفيضان

تأمين ضد الأضرار الناتجة عن وقوع فيضان. ويمكن الحصول على هذا التأمين بسهولة عندما يكون احتمال وقوع الفيضان احتمالاً ضئيلاً. بيد أنه من الصعوبة الحصول عليه إذا كان التأمين موجوداً في منطقة معرضة بشكل خاص لخطر وقوع الفيضانات أو إذا كان تأمين الفيضانات ضرورة يجب أن توفرها الحكومة كما هو الحال في الولايات المتحدة، حيث يوجد برنامج تأمين حكومي فدرالي ضد خطر الفيضان يغطي المناطق المعرضة لهذا الخطر بصورة حادة.



تواصل

التأمين والمعرفة  
نشر معلومات  
توضيحية عن  
المصطلحات  
المستخدمة في  
عالم التأمين

# 150 \$



لدى ماهر وثيقة تأمين على الحياة بمبلغ 150.000 دولار مع شركة تأمين ووثيقة تأمين أخرى على الحياة مع شركة تأمين ثانية بقيمة 100.000 دولار. إذا توفي ماهر كم سيحصل ورثته؟

a \$ 50.000

b \$ 100.000

c \$ 150.000

1

50 \$

عند مرور أحد الأشخاص في مركز للتسوق سقطت بعض السلع الموجودة على الرفوف على قدمه مما تسبب بكسر رجليه. يمكن تغطية هذه المسؤولية ويمكن تغطية مركز التسوق من قبل:

a وثيقة تأمين المسؤولية المدنية

b وثيقة تأمين المسؤولية الشخصية

c وثيقة تأمين مسؤولية رب العمل

d وثيقة تأمين المسؤولية المهنية

2

50 \$

استأصل طبيب لسان امرأة عن طريق الخطأ: يمكن تغطية مسؤولية الطبيب نفسه من قبل:

a وثيقة تأمين المسؤولية الشخصية

b وثيقة تأمين المسؤولية المدنية

c وثيقة تأمين مسؤولية المنتجات

d وثيقة تأمين المسؤولية المهنية

3

50 \$

أسماء الرابحين في مسابقة العدد الماضي

أحمد الراوي / الشركة السورية الإسلامية للتأمين/ 60 \$ | ماهر داوود / المؤسسة العامة السورية للتأمين/ 40 \$

للمشاركة نرجو إرسال الإجابة إلى البريد الإلكتروني [info@sif-sy.org](mailto:info@sif-sy.org) أو رقم الفاكس 011 3118860

ملاحظة: كل إجابة لاتحمل تعليلاً بسيطاً تعتبر غير مقبولة

# تأمين سيارتك واصل إلى بيتك www.e-taamin.com

5

دقائق..  
لإصدار عقد  
التأمين  
الإلزامي



الموقع الإلكتروني نفسه، إذ بمجرد إدخال رقم المركبة ستظهر المعلومات التأمينية وبشكل مجاني. أما بالنسبة لإيصال عقود التأمين الإلزامي إلى العنوان المطلوب فسيكون خلال فترة 24 ساعة حيث سيتم تسليم العقد ضد الدفع أي بمجرد وصول العقد إلى العنوان المقصود سيتم دفع قيمته من قبل مالك المركبة أو من ينوب عنه. وعن الخدمات المستقبلية التي يعد بها الاتحاد بخصوص الموقع، فسيكون الدفع عبر الإنترنت. يُذكر أن E-taamin هو الأول من نوعه في سورية، حيث قام الاتحاد السوري بإطلاق حملة إعلامية إرشادية لتوعية المستفيدين من هذه الخدمة.

موقع www.e-taamin.com خلال فترة وجيزة حيث لاقى النجاح بسرعه ودقته الموثقة وسهولة العمل عليه، من حيث إمكانية إصدار عقد التأمين الإلزامي للمركبة خلال مدة لا تتعدى 5 دقائق وذلك عبر إدخال معلومات رخصة السير عبر الإنترنت، موضحاً أنه "تم اتخاذ مجموعة من إجراءات الحماية العالية لمنع وقوع أخطاء أو اختراقات". ويملك الموقع خدمة الاستعلام المباشرة من خلال الهاتف أو الاتصال عبر الإنترنت وخدمة المحادثة المباشرة مع الدعم الفني للسؤال والاستفسار عن الموقع والتأمين الإلزامي والشرح الوافي لاستخدام الموقع. بالإضافة إلى خدمة الاستعلام على أي مركبة من خلال

مع التطورات الحديثة وانتشار الأتمتة التي ساهمت بحل مشاكلنا وتسهيل خطواتنا نحو النجاح، أطلق الاتحاد السوري لشركات التأمين في ملتقى دمشق التأميني الخامس أول موقع الكتروني في سورية متخصص بإصدار عقود التأمين الإلزامي. وذكر السيد سليمان الحسن رئيس مجلس الاتحاد السوري لشركات التأمين، أن الاتحاد أصبح يملك مليوناً ونصف المليون سجل من البيانات للمركبات بكافة أنواعها وفئاتها. وبناءً عليه، وبعد موافقة وزير المالية ورئيس مجلس إدارة هيئة الإشراف على التأمين، محمد الحسين، على إنشاء موقع خاص للتأمين الإلكتروني، تم إطلاق



زورو جناننا في معرض شام 2011

## تأكيداً على حياة أفضل للسوريين

### الاتحاد السوري لشركات التأمين يطلق حملة التوعية الأولى التي تعنى بأهمية التأمين

الاتحاد السوري لشركات التأمين على توفير أسلوب حياة آمن وأفضل للمواطنين السوريين. يذكر أن الاتحاد السوري لشركات التأمين تأسس بموجب القانون رقم 2005/43 وبأشرف أعماله رسمياً عام 2007. ويتكون أعضاء الاتحاد من شركات التأمين وشركات إعادة التأمين المرخص لها والمسموح لها بالعمل في سورية. ويهدف الاتحاد إلى رعاية مصالح أعضائه وتطبيق قواعد ممارسة المهنة وتمثيلهم لدى أي جهة فيما يتعلق بأعمال التأمين، بالإضافة إلى تقوية الروابط وتعميق التعاون بين شركات التأمين وإعادة التأمين السورية وبما يتماشى مع أحكام المرسوم التشريعي /34/.

الخمسة سنوات على بدء أعمال سوق التأمين في سورية، حققنا نتائج طيبة من خلال قيام نسبة جيدة من المواطنين السوريين بالتأمين سواء كان ذلك على سياراتهم أو ممتلكاتهم أو صحتهم أو غير ذلك من فئات التأمين التي تقدمها شركات التأمين السورية. ولكننا لا زلنا نؤمن بأن فكرة التأمين ما تزال أمراً مبهماً لدى العديد من المواطنين. وبناءً عليه قمنا بإطلاق حملة التوعية تلك لتبسيط الضوء على عامل الأمان الذي يحظى به كل من قام بالتأمين. تتمركز الحملة الإعلانية حول الاختلاف في حياة الفرد الحاصل على تأمين رسمي لدى شركات التأمين الموجودة في سوق السورية وذلك لحرص

أطلق الاتحاد السوري لشركات التأمين حملته الأولى للتوعية التي تعنى بأهمية التأمين في حياة الفرد من نواحي عدة، واشتملت الحملة الإعلانات التلفزيونية والإذاعية والطبقية والمطبوعة للتأكيد على إيصال رسالة التوعية هذه إلى جميع فئات المجتمع. وتكمن أهمية هذه الحملة في تشجيعها المواطنين السوريين على الارتقاء بحياة أكثر أمناً وبعيداً عن المخاطر الحياة التي تواجه أي شخص، وذلك من خلال التأمين عبر واحدة من شركات التأمين الثلاثة عشر الموجودة في سوق التأمين السورية. أمين عام الاتحاد السوري لشركات التأمين المهندس سامر العشي يقول: « مع مضي حوالي

  
الاتحاد السوري لشركات التأمين  
SYRIAN INSURANCE FEDERATION



الاتحاد السوري لشركات التأمين يحموك  
للتأمين بوحدة من الشركات  
العاملة في السوق السوري

# يا ريت.. أمنت

## مباحثات سورية - تركية للتنسيق في مجال التأمين على السيارات



• الأستاذ سليمان الحسن - م. سامر العرش

السيارات في كافة أوجهها وتسهيلها وجعل مظلة التأمين على السيارات أكثر اتساعاً. وقد اتفق الطرفان على بعض النقاط الأساسية على أن يتم البت فيها في وقت لاحق. يُذكر بأنه يتم دعم هذه الاتفاقية لتنفيذ اتفاقية إعلان النوايا من قبل كل من وزارة الخزانة في الجمهورية التركية ووزارة المالية في الجمهورية العربية السورية، والتي تم توقيعها مسبقاً في الجمهورية التركية بتاريخ 21/12/2010 في أنقرة- تركيا.



وفي تصريح صحفي أشار الأستاذ سليمان الحسن رئيس الاتحاد السوري لشركات التأمين إلى أهمية إنجاز هكذا اتفاق مع تركيا وذلك بالتوازي مع تسهيل انتقال الأفراد ورفع حركة النقل بين سورية وتركيا الأمر من شأنه أن ينعكس إيجاباً على حركة التجارة والسياحة بين البلدين. إلى ذلك قال المهندس سامر العرش أمين عام الاتحاد السوري لشركات التأمين: إن المباحثات مع الجانب التركي تأتي في إطار الجهود التي يبذلها الاتحاد لتطوير منظومة التأمين على



• من الوفد التركي

تنفيذاً ومتابعة لما تم الاتفاق عليه خلال زيارة السيد رئيس مجلس الوزراء مؤخراً إلى تركيا ... قام وفد من المكتب التركي لشركات التأمين على السيارات بزيارة إلى سورية أجرى خلالها مباحثات مع الاتحاد السوري لشركات التأمين حول وضع مسودة نهائية لاتفاقية التعاون الثنائية بغية التنسيق في مجال التأمين على السيارات بين البلدين.

## الصعبي يغادر المتحدة للتأمين.. ودويك يتولى المهام

إلى ذلك أعلن مجلس إدارة شركة المتحدة للتأمين عن تعيين حازم دويك مديراً عاماً للشركة اعتباراً من الأول من شباط 2011، وكان الدويك قد عمل في شركات تأمين سورية ولديه خبرة طويلة في مجال التأمين وإعادة التأمين والتي تمكنه من إدارة الشركة بطريقة فنية. وهنأ المجلس الدويك، وتمنى له النجاح في منصبه الجديد، كما تمنى للمدير السابق محمد الصعبي التوفيق في عمله المستقبلي. وكانت المتحدة للتأمين وهي إحدى شركات التأمين في سورية قد حصلت على ترخيص بمزاولة أعمال التأمين في عام 2006 من هيئة الإشراف على التأمين. وتأسست على يد مجموعة من رجال الأعمال السوريين والعرب برأس مال وقدره /850.000.000/ ليرة سورية مدفوع بالكامل وبأشرفت أعمالها في نفس العام كأول شركة تأمين خاصة في سورية، ويرأس مجلس إدارة الشركة الدكتور عبد الرحمن العطار.

ووجهة نظره الاجتماعية. ومحمد خليل الصعبي أردني الجنسية حاصل على إدارة أعمال عام 1987 من بريطانيا وخبرته العملية واسعة بحيث شملت ما يلي:

- بنك البحرين والكويت في دولة الكويت -1988-1989
- شركة العرب للتأمين على الحياة والحوادث - قسم إعادة التأمين - الأردن 1992-1994
- شركة الشرق الأوسط لوساطة التأمين - وسيط إعادة تأمين في الأسواق العالمية - الأردن - 1994-1996
- شركة الصقر الوطنية للتأمين - رئيس قسم إعادة التأمين - دبي 1996-2001
- الشركة الشرقية لوساطة التأمين - وسيط إعادة تأمين في الأسواق العالمية - الأردن 2001-2007
- الشركة المتحدة للتأمين - المدير العام للشركة المتحدة للتأمين منذ عام 2007 وحتى 2011/2/1.

أنهى السيد محمد الصعبي مهامه كمدير عام لشركة المتحدة للتأمين بعد أربع سنوات من العمل في الشركة لعدم إمكان تجديد عقده معها بسبب قرار هيئة الإشراف على التأمين الذي حدد المدة لغير السوريين بأربع سنوات ولا يجوز لشركة التأمين التقدم بطلب للموافقة على استخدام غير السوريين بعد انقضاء هذه المدة. الصعبي قال: إن مغادرته جاءت أيضاً بسبب فرصة عمل في الخارج دون أن يحدد أين. وأضاف أن طبيعة عمله تتطلب التنقل وأن فرصته مع المتحدة كانت مغامرة كبيرة له وسيستمر.. لكن حان وقت التغيير لمتابعة فرص تحدي أخرى". وبين الصعبي أنه خلال هذه الفترة اجتمع مع أناس رائعين من ثقافات مختلفة جداً وتعلم منهم الكثير، وكانت تجربة لاتنسى. وقال: "تمتعت بمدة خدمتي كلياً بهذه المؤسسة العظيمة خصوصاً بزعامة الدكتور عبد الرحمن العطار بحرفيته

# بيتك صار حقيقة...



القرض السكني والإكساء

## منا و فينا...

بنك ييمو السعودي الفرنسي



دمشق: الإدارة العامة والمركز الرئيسي ٢٩ آيار، هاتف: ٧٧٧٨ ٢٣١ - [www.bbsfbank.com](http://www.bbsfbank.com)

درعا - الحسكة - السويداء - حلب - ادلب - القامشلي - دير الزور - حمص - حماه - اللاذقية - طرطوس - بانياس - صافيتا

## الاتحادية تحصل على تصنيف

(BB+ Stable)

منحت وكالة التصنيف العالمية A.M.Best مرتبة تصنيفية لشركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين بدرجة BB+ Stable وقد تم تحديد هذه الدرجة على ضوء الموقف والأداء المالي الجيد للشركة والنتائج الفنية الراحبة والمستقرة على مدى عدد من السنوات وكذلك توفر أغطية حماية جيدة وخبرات فنية اكتتابية حققت توازناً ملحوظاً في نتائج عملياتها.

كما جاء في تقرير الوكالة الصادر في 2/11/2010 والمنشور على موقعها الإلكتروني الخاص أن من بين المحددات الأخرى للدرجة التصنيفية التي حصلت عليها شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين هي موقع الشركة الجيد وسمعتها التجارية المتميزة في السوقين السوري والليبي ودول شمل أفريقيا بالإضافة إلى معدلات احتفاظها العالية والمدروسة، كما أن النسب المؤمية لقبولاتها بالنسبة لحجم رأس المال تأتي ضمن ساعاتها المتاحة، وبالتالي لاتوجد لديها خسائر كارثية.



ARAB UNION REINSURANCE CO.  
شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين

## الاتحادية تنجز اتفاقيتها الجديدة الخاصة بأعمال الطاقة

وشمال أفريقيا وإيران إضافة للسوقين السورية والليبية، وبطاقة استيعابية حددت بـ 25 مليون دولار أمريكي لكل قبول اختياري، حيث لا تشمل الاتفاقية حالياً إلا الأعمال الاختيارية. ومن المتوقع أن تسهم هذه الاتفاقية في زيادة الأقساط المكتتبه خاصة في ضوء حجم الأعمال الذي يعرض على الشركة والخاص بمجال أعمال الطاقة.

في ضوء ما تقوم به شركة الاتحاد لإعادة التأمين من تطوير لأنظمتها ومحافظة أعمالها، قامت الشركة مؤخراً بإنجاز اللمسات الأخيرة على شروط اتفاقية أعمال الطاقة والتي تم التوقيع عليها إعلاناً ببدء السريان من 1/ 11/ 2010. ويذكر أن هذه الاتفاقية جديدة من نوعها في الشركة وتغطي منطقة الشرق الأوسط

## أرباح مساهمي العقيلة زادت بنسبة 573 %

فراس العظم...الاحتياطيات الفنية ارتفعت من 340 مليون إلى 666 مليون ليرة مع تحسن الفائض



على أهمية الفرع بكونه سيصبح مركزاً لإدارة المطالبات الواردة من المشتركين ولما يوفره من سهولة للوصول والقرب من مراكز الإصلاح المعتمدة بالنسبة للمركبات المؤمنة. وبين بأن الشركة ستستمر في سياسة التوسع الجغرافي في مختلف المحافظات. وأوضح أن الشركة تهدف حالياً لافتتاح فروع في كل من حمص واللاذقية كخطوة أولى في سبيل تحقيق أهدافها في الانتشار والتوسع. يذكر أن شركة العقيلة للتأمين التكافلي باشرت أعمالها في أواخر عام 2008 كأول شركة تأمين تكافلي في سورية وبأكبر رأسمال بين شركات التأمين الخاصة العاملة في سورية، ولديها فروع في كل من العاصمة دمشق ومحافظتي حلب وحماه.

ولقد نوه العظم بأن نتائج الربع الرابع اتجهت بهذا الاتجاه وسيتم الإعلان عنها قريباً. إلى ذلك، وحرصاً منها على جودة خدماتها، افتتحت شركة العقيلة للتأمين التكافلي مركزاً لخدمة المطالبات في منطقة حوش بلاس الصناعية. وتأتي هذه الخطوة في إطار الجهود التي تبذلها الشركة في سبيل تقديم أعلى مستويات الخدمة وزيادة الانتشار الجغرافي. وأكد السيد فراس العظم "المدير العام للشركة"

أكد فراس العظم "المدير العام لشركة العقيلة للتأمين التكافلي" أن البيانات المالية للربع الثالث من عام 2010 كانت مشجعة وجيدة جداً مقارنة مع نفس الفترة من العام الماضي. فلقد زادت أرباح المساهمين من 15 مليون ليرة في 30/9/2009 إلى 101 مليون في 30/9/2010 أي زادت بنسبة 573 % . كما زادت الاحتياطيات الفنية من 340 مليون إلى 666 مليون وتحسن فائض عمليات التأمين (قبل المصاريف الإدارية) من 43 مليون ليرة إلى 81 مليون ليرة. أما النسبة المركبة فقد تحسنت من 117 % إلى 101 % علماً بأنه كلما كانت النسبة أصغر كلما دلت على ربحية الشركة من الناحية التأمينية البحتة ولقد ارتفعت اشتراكات الشركة من 304 مليون إلى 582 مليون ليرة.



## الإطلاق الميداني لحملة الوطنية التطوعية لتدوير الورق

المدارس والجامعات والهيئات الحكومية والخاصة، حيث سيتم نشر الحاويات المعدة خصيصاً لفرز النفايات الورقية في الأماكن المستهدفة ليتم جمع الورق التالف ومن ثم نقله لمعامل تدوير الورق في إطار شراكة مع تلك المعامل.

وتعتبر الحملة الوطنية التطوعية لتدوير الورق أولى نشاطات الهيئة الشبابية للعمل التطوعي التي أحدثت في 5/12/2009 بمناسبة اليوم العالمي للتطوع بحضور ورعاية كريمين من السيدة أسماء الأسد عقيلة السيد رئيس الجمهورية. وتسعى الهيئة لنشر ثقافة العمل التطوعي في المجتمع وتعزيز الشعور بالانتماء وفتح آفاق جديدة في مجال العمل التطوعي مع وضع الخطط والبرامج اللازمة بما يساهم في التنمية على مختلف الأصعدة.

تهدف الحملة، التي أطلقت في الخامس من كانون الأول 2010 ضمن احتفالية أقامتها الهيئة مع شركائها بمناسبة اليوم العالمي للتطوع والسنة العالمية للتطوع إلى الوصول لـ 100.000 شاب متطوع لإشراكهم في الحملة الوطنية لتدوير الورق في إطار نشر الوعي لترشيد ما نستهلكه من الورق في المدارس والجامعات والهيئات الحكومية وغير الحكومية وفي المنازل، وتهدف الحملة أيضاً لاستخدام حاويات معدة خصيصاً للنفايات الورقية لدعم ثقافة فرز النفايات ومن ثم إعادة تصنيعها. ستبدأ الحملة في الخامس من كانون الثاني 2011 وستنطلق في ثلاث محافظات وهي دمشق وحلب ودير الزور بعدها إلى محافظات القطر كافة وفق برنامجها الزمني وستستهدف الحملة بشكل أساسي

في إطار نشر ثقافة العمل التطوعي وتكريس الوعي البيئي ومساندة الخطط الحكومية والمؤسسات في سد فجوة الخدمات المقدمة للمجتمع، أطلقت الهيئة الشبابية للعمل التطوعي الحملة الوطنية لتدوير الورق، كخطوة ريادية لإنقاذ آلاف الأشجار وحماية البيئة حيث أن الحفاظ عليها هو أولوية وحاجة ملحة في ظل مانهيشه من التغيرات المناخية التي نشهدها والمترافقة مع انحسار المساحات الخضراء وازدياد نسبة التصحر ونقص المياه والتلوث وما إلى غير ذلك.



## ارتقاء وتميز.. ملتقى دمشق التأميني السادس

الحسن: الملتقى تحول إلى فضاء لطرح أي قضية تتعلق بقطاع التأمين



محافظاً على نهجه في مواكبة سوق التأمين السورية ورصداً للتحديات التي تواجهه بما يفضي إلى خلق حوار متطور بين كافة الأطراف المعنية،  
ينعقد ملتقى التأمين السادس في 12 - 13 نيسان 2011 تحت شعار "التأمين ... ارتقاء وتميز"

وتطور حضارة البلاد. ودعا الحسن جميع المشاركين في الملتقى إلى الاستفادة من فرصة التواجد المسؤول والمتحمس للجهات الوصائية للنظر في قضايا القطاع ومشاكله والعمل على حلها. وكان وزير المالية السوري قد أعلن أن المخطط هو الوصول بحجم القطاع إلى مليار دولار في غضون السنوات القليلة القادمة. هذا ويعد قطاع التأمين من القطاعات التي خطط لانفتاحها بشكل صحيح ومدروس نظراً للمرونة التي أعطيت له من قبل الجهات الوصائية عبر هيئة الإشراف على التأمين التي يرأسها وزير المالية الدكتور محمد الحسين وتمكنه من إنشاء الاتحاد السوري لشركات التأمين بسلاسة حيث تحول في غضون ثلاث سنوات إلى مؤسسة فاعلة ومؤثرة وحاملة لقضايا القطاع سواء لجهة التعبير عن مشاكله أو التعبير عن مصالحه إذ يدير بنجاح أكثر من مشروع على مستوى القطاع.

على يقين من أن هناك آذان صاغية وأقلام قادرة على اتخاذ القرار المناسب بما يحقق المصلحة العامة. وأضاف: الملتقى يعكس جهد عامين كاملين من النقاشات والاجتماعات والطروحات سواء داخل مؤسسة الاتحاد أو في إطار المتابعة الحثيثة من قبل هيئة الإشراف على التأمين في السوق وبالتالي فإننا سنتوقع في الملتقى القادم حالة استثنائية يمكن أن تشهد نقلة نوعية في عمل السوق وذلك نتيجة للوضوح والشفافية التي بات يتمتع بها القطاع بمختلف المستويات بدءاً من شركات التأمين ووصولاً إلى أعلى جهة وصائية مسؤولة. ولفت الحسن إلى أن ملتقى هذا العام سيشهد تركيزاً على التأمين الصحي ومحاولة إلقاء الضوء عليه من كافة جوانبه نظراً لأهمية هذا الفرع التأميني باعتباره يشكل أحد الأذرع الأساسية لنمو الأقساط إلى جانب كونه يشكل حالة مجتمعية كلما اتسعت كلما عبرت عن نمو

ويحمل الملتقى في دورته الجديدة العديد من المحاور التي ستعقد كجلسات عمل بين العاملين في السوق من شركات تأمين وإعادة تأمين وشركات إدارة النفقات الطبية وغيرها وبين الجهات الوصائية ممثلة بهيئة الإشراف على التأمين والاتحاد السوري لشركات التأمين وذلك من أجل النهوض بواقع السوق في كافة الجوانب التشريعية والقانونية والتنظيمية والعملية وخلق حالة من الانسجام والعلاقة الصحية من كافة الأطراف، الأمر الذي من شأنه ليس تطوير السوق فحسب وإنما خلق الأرضية المناسبة والصالحة لتحقيق المخطط له بالوصول إلى مليار دولار كحجم أعمال السنوات القليلة القادمة. وذكر الأستاذ سليمان الحسن، رئيس الاتحاد السوري لشركات التأمين، أن الملتقى بات يشكل حالة حوارية متطورة تمكنت من جذب كل من يعمل في السوق إليها باحثاً عن مصلحته وعن فضاء يمكنه من طرح أي قضية تواجهه وهو

# برعاية الدكتور محمد الحسين وزير المالية

رئيس مجلس إدارة هيئة الإشراف على التأمين



الاتحاد السوري لشركات التأمين



بالتعاون مع الاتحاد العام العربي للتأمين

بإشراف هيئة الإشراف على التأمين



## مؤتمرات ومشتقاة التأمين في السراسر

تحت شعار

"التأمين . . . ارتقاء وتميُّز"



فندق الفورسيزنز

١٢ - ١٣ / ٤ / ٢٠١١



لمزيد من المعلومات يرجى الاتصال على الرقم : +963 11 9413

[www.damascus-forum.org](http://www.damascus-forum.org)

## التأمين والمعرفة تنشر التفاصيل الحسين يعدل نظامي الاستثمار ووكلاء التأمين في سورية



أصدر الدكتور محمد الحسين وزير المالية - رئيس مجلس إدارة هيئة الإشراف على التأمين القرار رقم 100/ 372 تاريخ 10/ 11/ 2010 عدلً بموجبه نظام الاستثمار الصادر سابقاً بالقرار رقم 100/ 97 تاريخ 1/ 7/ 2007، وشمل التعديل النقاط التالية:

رفع نسبة استثمارات شركات التأمين من حقوق المساهمين وليس في رأسمال الشركة فقط وذلك لكي يتم لحظ الأرباح المدورة والاحتياطيات (الاختيارية والإجبارية) ضمن المبالغ المستثمرة، وتم تعديل نسبة الاستثمار الخاصة بتملك العقارات لمقرات الشركة كإدارة عامة أو فروع في المحافظات، إضافة إلى رفع النسب الاستثمارية المحددة في القرار السابق وفتح قنوات استثمارية خاصة بالمشاريع التي تترجها هيئة الاستثمار بعد موافقة هيئة الإشراف على التأمين، والسماح للشركات بالاقتراض من أجل تملك عقارات ويفرض القرار على شركات التأمين دراسة مخاطر أسعار الفائدة إضافة إلى المخاطر التي كانت محددة في القرار السابق. كما مُنعت الشركة من رهن أسهم الشركة.. على أن يتم العمل بهذا القرار الجديد اعتباراً من تاريخ 1/ 1/ 2011.

وتأتي هذه التعديلات بما يتوافق مع توجهات الحكومة في تشجيع الاستثمار وخاصة في بعض القطاعات الهامة سواء كانت تدعم البنى التحتية

أو تساهم في تعزيز دور القطاعات الخدمية الهامة التي لها دور تنموي فعال في دعم الاقتصاد الوطني، وبخاصة دور قطاع التأمين في العملية التنموية من توفير مصادر تمويل لتلك المشاريع وتوسيع مصادر الربح الاستثماري وتنويع مصادر الدخل الوطني.

كما أصدر السيد الوزير القرار رقم 100/ 371 بتاريخ 10/ 11/ 2010 والذي تضمن تعديلاً لنظام الوكلاء الصادر سابقاً بالقرار رقم 100/ 5 تاريخ 8/ 2/ 2005، وجاءت هذه التعديلات بغية الارتقاء بعمل الوكلاء وتدريبهم بطريقة احترافية أكبر على أعمال التأمين، حيث تم تعديل شروط الحصول على ترخيص وكيل تأمين والغاء شرط الخبرة المعتمدة سابقاً، واستبدال هذا الشرط بضرورة اجتياز المتقدم لمقررين أو ثلاث مقررات من كلية أو معهد متخصص بالتأمين معترف عليه من قبل الهيئة وذلك بحسب الشهادة العلمية للمتقدم كما تمت إضافة بند ضرورة إتباع المتقدم لدورة في أساليب البيع وتسويق التأمين حتى يتمكن الوكيل من العمل وفق خطة ومنهجا محدد بالحد الأدنى وفرض على وكيل الإصدار العمل ضمن مكاتب خارج الشركة، كما تضمن القرار بنداً بعدم السماح للوكيل بتسمية وكالته إلا بعد الحصول على موافقة الهيئة على التسمية. وسيبدأ العمل بهذا القرار بداية عام 2011.

### مادة (1)

يكون للكلمات والعبارات الواردة في هذا القرار المعاني المحددة لها في المادة 1/ من المرسوم التشريعي / 43 / لعام 2005.

### مادة (2)

تطبق أحكام هذا القرار على وكلاء التأمين في الجمهورية العربية السورية، وتشمل كلمة وكيل لهذه الغاية وكيل الإصدار أو وكيل الإنتاج.

### مادة (3)

على كل شخص طبيعي يرغب في مزاولة مهنة وكيل تأمين، المحددة في المادة رقم (2) من هذا القرار،

### القرار رقم / 371 / 100 م . أ / الناظم لمهنة وكلاء التأمين

### وزير المالية - رئيس مجلس إدارة هيئة الإشراف على التأمين

- بناءً على أحكام المرسوم التشريعي 68 لعام 2004
- وأحكام المرسوم التشريعي رقم 43 تاريخ 2005
- وعلى اقتراح مدير عام هيئة الإشراف على التأمين بكتابه رقم 60 / ص. و. م تاريخ 10/ 14/ 2010
- وعلى ما أقره مجلس إدارة الهيئة في جلسته رقم 39 المنعقدة بتاريخ 24 / 10 / 2010

يقرر ما يلي:

الحصول على ترخيص بذلك من الهيئة وفق أحكام المواد /33, 34, 35, 36 / من المرسوم التشريعي /43/ لعام 2005 ووفق الأحكام الواردة في هذا القرار وبمقتضى التعليمات التي تصدر بموجبه.

#### مادة (4)

يصنف الوكلاء بموجب الترخيص الممنوح لهم وفق ما يلي:

1 - وكيل الإنتاج: تنحصر صلاحياته في القيام وكالة عن الشركة أو عن أحد فروعها منفرداً أو تحت إشراف وكيل الإصدار، بجميع أو بأي من الأعمال الخاصة بنوع وفروع التأمين المرخص له بممارستها ويشمل ذلك:

أ- الإشراف المباشر على أعمال المنتج الذي يعمل معه والمسجل أصلاً لدى اتحاد وكلاء ووسطاء التأمين.

ب- اجتذاب الأشخاص لتعريفهم بالشركة وبالخدمات التي تقدمها.

ج- اجتذاب طلبات التأمين وتقديم عروض التأمينات التي تعدها الشركة.

د- استلام طلبات التأمين، وطلبات تجديد وثائق التأمين أو تعديلها أو إلغاؤها.

هـ- استلام أقساط التأمين، مقابل التوقيع على وصل استلام تزوده به الشركة، وتوريد تلك الأقساط للشركة.

و- الإجابة على استفسارات طالب التأمين أو المؤمن له أو المستفيد، أو تحويل تلك

ز- استلام وتحويل المراسلات المتبادلة بين الشركة والمؤمن لهم والمستفيدين من وثائق التأمين بشأن مطالبات التعويض.

2 - وكيل الإصدار: تنحصر صلاحياته في القيام وكالة عن الشركة أو أحد فروعها منفرداً، بجميع أو بأي من الأعمال الخاصة بنوع وفروع التأمين المرخص له بممارستها، ويشمل ذلك:

أ - الإشراف على وكيل الإنتاج الذي يرتبط معه وممارسة المهام الواردة في البند (1) من هذه المادة إذا لم يكن لديه وكيل إنتاج.

ب- الإشراف على المنتج الذي يعمل معه والمسجل أصلاً لدى اتحاد وكلاء ووسطاء التأمين.

ج- الاكتتاب بفروع وأعمال التأمين المرخص له وللشركة بممارستها.

د- إصدار وثائق التأمين أو تجديدها أو تعديلها أو إلغاؤها.

هـ - دراسة وتقييم الأخطار المشمولة بعقد التأمين وتسوية المطالبات.

ويمكن لشركة التأمين ووفق ما تراه في مصلحتها، تفويض وكيل الإصدار وليس لمن يعمل معه في بعض أو كل أعمال التأمين على أن يتضمن عقد الاتفاق المبرم بينهما ذلك صراحة.

#### مادة (5)

لا يجوز اعتماد أية جهة أو أي شخص من قبل الشركة أو تفويضه أو التعاقد معه لممارسة عمل وكيل لها لإنتاج عقود التأمين أو إصدارها أو لكليهما معاً إلا إذا كان مرخصاً له من قبل الهيئة ووفقاً للأسس والشروط التي يتضمنها هذا القرار والتعليمات الصادرة بموجبه.

#### مادة (6)

يشترط أن يتوفر في وكيل الإصدار ما يلي:

أ- أن يكون شخصاً طبيعياً يحمل الجنسية العربية السورية أو من في حكمه، ومتمتعاً بجميع حقوقه المدنية وأن يكون قد أتم الثانية والعشرين من عمره.

ب- أن يكون حاصلاً على شهادة جامعية مع دبلوم مهني متخصص في التأمين معتمد من قبل الهيئة أو عمل لدى شركة تأمين لمدة لا تقل عن ثلاث سنوات في الأعمال الفنية للشركة.

ج- أن يكون قد اتبع دورة في مجال أساليب البيع وتسويق التأمين لمدة 12 ساعة على الأقل من أي معهد متخصص بذلك.

د- أن يكون قد أدى خدمة العلم أو معنى من أدائها.

هـ- أن يحقق الشروط المنصوص عليها في المادة /14/ من المرسوم التشريعي /43/ لعام 2005 .

و- أن يكون متفرغاً للقيام بأعمال وكيل تأمين في مكتب خاص ولائق خارج الشركة التي يقوم بأعمال التأمين وكالة عنها أو عن أحد فروعها ولا يمكن لوكيل الإصدار ممارسة أعماله المحددة بهذا النظام في أي محافظة ما لم يكن للشركة الموكلة فرع بنفس المحافظة بعد الحصول على الترخيص اللازم من الهيئة.

ز - أن لا يكون قد سبق إلغاء أو وقف ترخيصه أو شطب تسجيله الخاص بممارسة أعمال وكيل تأمين.

ح - أية بيانات أو أوراق ثبوتية أخرى يطلبها المدير العام.

#### مادة (7)

يشترط في وكيل الإنتاج:

أ - أن تتوفر لديه الشروط المنصوص عليها في الفقرات / أ ، د ، هـ ، ز ، ح / من المادة (6) من هذا النظام.

ب - أن يكون متفرغاً للقيام بأعمال وكيل تأمين في مكتب خاص ولائق خارج الشركة التي يقوم بأعمال التأمين وكالة عنها أو أحد فروعها ولا يمكن له ممارسة العمل في أي محافظة ما لم يكن للشركة فرع بذات المحافظة.

ج - أن يكون:

1 - أن يكون حاصلاً على شهادة جامعية أو شهادة معهد متخصص في التأمين شرط اجتياز المتقدم مقررين كحد أدنى من مقررات معهد متخصص في التأمين معترف عليه من قبل هيئة الإشراف على التأمين.

2 - أو أن يكون حاصلاً على شهادة معهد متوسط أو شهادة الدراسة الثانوية وأن يحقق أحد الشروط التالية:

- خبرة لا تقل عن سنتين كمنتج تأمين مسجل لدى اتحاد وكلاء ووسطاء التأمين.

- أو أن يكون قد عمل لدى شركة تأمين لمدة عامين على الأقل مع بيان براءة ذمة وشهادة حسن السيرة والسلوك من نفس الشركة.

- مع اجتياز المتقدم ثلاثة مقررات كحد أدنى من مقررات معهد متخصص في التأمين معترف عليه من قبل هيئة الإشراف على التأمين.

د - أن يكون قد اتبع دورة في مجال أساليب البيع وتسويق التأمين لمدة 12 ساعة على الأقل من أي معهد متخصص بذلك.

#### مادة (8)

يمكن لوكيل الإنتاج الذي مضى على الترخيص له أكثر من خمس سنوات و حقق جميع شروط ترخيص وكيل الإصدار السماح له بالعمل كوكيل إصدار بعد أخذ موافقة الهيئة على ذلك.

**مادة (9)**

يُقدّم طلب ترخيص الوكيل إلى المدير العام وفقاً للنموذج المعد لهذه الغاية، ويجب أن يُرفق الطلب بالأوراق والثبوتيات المبينة في المادة (6) من هذا القرار.

**مادة (10)**

أ- يُدعى الوكيل لاستكمال إجراءات تسجيله لدى الهيئة في السجل الخاص المعد لهذه الغاية، بعد سداد البدلات المقررة وفقاً للأنظمة والتعليمات الخاصة بذلك خلال مدة أقصاها شهر واحد من تاريخ صدور قرار الترخيص.  
ب - يلتزم الوكيل بالتعاقد مع شركة تأمين خلال مدة أقصاها ستة أشهر من تاريخ تسجيله في الهيئة.

**مادة (11)**

يُلزَم وكيل الإصدار بالحصول على وثيقة تأمين صادرة عن إحدى الشركات السورية لتغطية أخطار المسؤولية المهنية عن التقصير والإهمال والخطأ بممارسته، ويجب أن لا تقل حدود الغطاء عن خمسة ملايين ليرة سورية وعلى الوكيل تجديد الوثيقة سنوياً، بحيث يكون الغطاء التأميني قائماً طوال فترة ممارسته العمل بالوكالة مع إيداع نسخة مصدقة من العقد لدى الهيئة غير قابلة للإلغاء إلا بموافقة هيئة الإشراف على التأمين.

**مادة (12)**

أ- على الوكيل تقديم طلب لتجديد ترخيصه كل سنة قبل شهر على الأقل من انتهاء مدة الترخيص القائم وفقاً للنموذج المعد لهذه الغاية مرفقاً بما يلي:  
1 - كشف يتضمن الأعمال التي مارسها وكالة عن الشركة مصدقاً من قبل الجهة المعنية عن العام السابق يُظهر بشكل واضح نوع الأعمال ومبالغ التأمين والأقساط والعمولات، بحسب النموذج المعد من قبل الهيئة لذلك.  
2 - ما يثبت سريان عقد التوكيل بينه وبين الشركة.  
3 - وثيقة غير محكوم.  
4 - تعهد خطي غير موظف لدى أي شركة أو مؤسسة.

5 - براءة ذمة من اتحاد وكلاء ووسطاء التأمين.  
6 - أية بيانات أو أوراق ثبوتية أخرى يطلبها المدير العام.  
ب - يُمنح تجديد الترخيص خلال عشرة أيام من تاريخ تقديم طلب التجديد بعد سداد البدل المقرر لذلك.

**مادة (13)**

يُحظر على وكيل التأمين أن يجمع بين عمله وبين عمل وسيط تأمين أو وسيط إعادة تأمين أو عمل أي من مقدمي الخدمات التأمينية الأخرى الوارد ذكرها في المادة /33/ من المرسوم التشريعي /43/ لعام 2005 أو المهن المماثلة لها، تحت طائلة إلغاء ترخيصه نهائياً.

**مادة (14)**

أ- يُوقف ترخيص الوكيل في الحالات التالية:  
1 - إذا طلب الوكيل ذلك ووافقت الشركة المتعاقدة معه.  
2 - إذا ألغيت اتفاقية الوكالة القائمة بين الوكيل والشركة.  
3 - إذا رأت الهيئة وضعاً مخالفاً يدعو لذلك، ويطلب المدير العام تصحيح الوضع المخالف.  
ب- لا يجوز للوكيل الذي أوقفت وكالته ممارسة أعمال الوكالة في التأمين لدى أية جهة أخرى طالما كان التوقيف سارياً وذلك تحت طائلة المسؤولية.

**مادة (15)**

يُلغى ترخيص الوكيل في الحالات التالية:  
أ- إذا لم يتم الوكيل بتصحيح أوضاعه المخالفة بعد طلب الهيئة منه ذلك وفقاً لأحكام البند /3/ من الفقرة / أ / من المادة (14) من هذا القرار ( دون الرجوع إلى الوكيل مع نهاية المدة المحددة).  
ب- مخالفة أحكام المرسوم التشريعي /43/ لعام 2005 أو الأنظمة والتعليمات التي صدرت بمقتضى أحكامه.  
ج- إذا فقد الوكيل أيّاً من الشروط الأساسية التي تم الترخيص له بموجبها أو إذا تبين عدم صحة أي من الأوراق والثبوتيات المقدمة، ويعود تقدير جسامه الخطأ في الحالتين للهيئة.

د- إذا أساء الأمانة أولم يتم بسلام الأموال الموجودة لديه والعائدة للشركة أو لطلاب التأمين أو للمؤمن له.

هـ- إذا لم يجدد رخصته وفقاً لأحكام المادة (12) من هذا القرار مع استمراره بممارسة العمل.

و- تفرض على الوكيل الغرامات المنصوص عليها وفق المادة /27/ من التعليمات التنفيذية للمرسوم التشريعي /43/ الصادرة بقرار وزير المالية رقم 668/ص تاريخ 26/5/2005.

ز - في حال ثبوت مخالفة الوكيل بفرض غرامة مالية بحقه بقرار من رئيس مجلس الإدارة بناء على اقتراح المدير العام تتناسب مع حجم المخالفة المرتكبة.

**مادة (16)**

إذا ألغى الترخيص الممنوح للوكيل لأي سبب من الأسباب الواردة في المادة (15) من هذا القرار أو لأي سبب آخر فلا يجوز له التقدم بطلب ترخيص جديد لممارسة عمل وكيل تأمين قبل مضي سنتين على صدور القرار بإلغاء ترخيصه.

**مادة (17)**

أ- يشترط في اتفاقية الوكالة المعقودة بين الوكيل والشركة أن تحدد بشكل واضح الالتزامات المالية والإدارية والإجرائية والمهنية لكل طرف من طرفيها، وأن تحدد مدة سريان الاتفاقية والحالات الموجبة لإنهائها، ولا يتم إلغاء الوكالة بصورة مفاجئة قبل نهاية مدتها المحددة بعقد الوكالة إلا بعد الحصول على موافقة الهيئة ولأسباب تقدرها.

ب- يلتزم طرفا الاتفاقية منفردين بإبلاغ المدير العام بأي تغيير يطرأ على الاتفاقية وذلك خلال مدة لا تتجاوز سبعة أيام من تاريخ التغيير أو التعديل أو الإلغاء.

ج- تُودع لدى الهيئة نسخة أصلية موقعة أصولاً من طرفي الاتفاق وأي تعديل يطرأ عليه.

**مادة (18)**

تنفيذاً لأحكام المرسوم التشريعي /43/ لعام 2005 والتعليمات الصادرة بموجبه، لا يجوز لأية شركة التعامل مع أي شخص غير حاصل على ترخيص الهيئة لممارسة أعمال الوكالة في التأمين، كما لا يجوز للشركة التعامل مع وكيل

## قرار رقم 372 /100/ م!

وزير المالية  
رئيس مجلس إدارة  
هيئة الإشراف على التأمين

بناءً على أحكام المرسوم التشريعي /68/  
لعام 2004.

وعلى أحكام المرسوم التشريعي /43/  
لعام 2005 ولاسيما المادة (18) منه.

وعلى ما أقره مجلس إدارة الهيئة في  
جلسته رقم / 39 / المنعقدة بتاريخ  
2010 / 10

يقرر ما يلي :

### مادة (1)

أ- تكون للكلمات الواردة في هذا القرار نفس  
المعاني المقابلة لها في المرسوم التشريعي  
/43/ لعام 2005

ب- تكون للكلمات التالية التعاريف الموضحة إلى  
جانباها:

إجمالي حقوق المساهمين: هو مجموع رأسمال  
الشركة والاحتياطيات القانونية (الإجبارية)  
والاختيارية والأرباح المتراكمة، وكافة البنود  
الأخرى التي ترد في قائمة حقوق المساهمين.

### مادة (2)

تلتزم شركة التأمين، ممثلة بمجلس إدارتها  
المنتخب وفقاً لأحكام نظامها الأساسي، وبما  
يتطابق مع أحكام المرسوم التشريعي /43/  
لعام 2005، بأن تعتمد سياسة استثمارية معلنة  
وشفافة، ويتحتم على إدارة الشركة عند تنفيذ  
هذه السياسة المراعاة الكاملة والمحافظة  
الدقيقة على ملاءة الشركة، وبقاء وضعها المالي  
سليماً وقوياً ومتفقاً مع أحكام القوانين والأنظمة  
النافذة، وبصورة خاصة القرارات الصادرة عن  
هيئة الإشراف على التأمين.

والبيانات التي يطلع عليها بحكم عمله سواء  
تعلقت بالشركة أو بطالب التأمين واتخاذ جميع  
الإجراءات الضرورية لحفظ وصيانة الوثائق  
والمستندات.

5 - أن يضع سعر التأمين بصورة دقيقة مطابقة  
لما تعتمده الشركة أصولاً مع التأكيد على  
الاستثناءات والشروط الخاصة للغطاء التأميني  
المقترح.

6 - تقديم المساعدة للمؤمن له أو المستفيد من  
وثيقة التأمين عند تسوية المطالبات مع الشركة  
إذا لزم الأمر.

7 - عدم تقاضي أية عمولات أو أتعاب من طالب  
التأمين أو المؤمن له أو المستفيد من وثيقة  
التأمين.

### مادة (21)

يُعتبر وكيل التأمين أنه خالف مخالفة جسيمة إذا  
دفع طالب التأمين للتعامل مع شركة أخرى عن  
طريق الوكيل المرخص لتلك الشركة تحقيقاً  
لمصلحة مادية، أو إذا أقدم على دفع المؤمن له  
لفسخ عقد تأمين مبرم مع شركة أخرى بغرض  
قبول البرنامج الذي يعرضه وتحقيق العمولة.

مادة (22) ينهى العمل بأحكام القرار رقم 5  
/100/ تاريخ 2 / 8 / 2005 وذلك اعتباراً من تاريخ  
نفاذ هذا القرار في 1 / 1 / 2011، وعلى كافة  
وكلاء التأمين المرخص لهم أصولاً قبل صدور  
هذا القرار تسوية أوضاعهم وفق أحكامه.

### مادة (22)

يبلغ هذا القرار من يلزم لتنفيذه.

دمشق في: 10 / 11 / 2010.

وزير المالية

رئيس مجلس الإدارة

الدكتور محمد الحسين

مرخص لشركة أخرى تحت أي غطاء وتحمل  
الشركة في ذلك عند المخالفة للتبعات القانونية  
والمالية، ويوقف ترخيص الوكيل المخالف.

### مادة (19)

يجب أن يتضمن عقد الوكالة بين الوكيل  
والشركة التزامات وحقوق طرفي التعاقد بشكل  
واضح وعلى الأخص:

- مدة الاتفاقية وشروط إنهاؤها قبل الموعد  
المحدد.

- احتساب العمولة التي يتقاضاها الوكيل  
- تحديد دقيق لعمل الوكيل المتفق عليه.

- التزام الوكيل بتحويل بدلات التأمين / الأقساط  
/ التي يستوفياها من عقود التأمين التي يجريها  
بموجب وكالته، وأن يسدد هذه الأقساط إلى  
حساب الشركة بالشكل الذي يتفق عليه.

- يحق للوكيل في حال ثبوت رفض وعدم تسديد  
المؤمن له قيمة وثيقة أو عقد التأمين إلغاء العقد  
واسترداد مستحقاته بعد تأكد الشركة من ذلك.

### مادة (20)

على الوكيل:

أ- أن يكتب على جميع مطبوعاته وأوراق  
المراسلات والجداول والمستندات التي يستخدمها  
بأنه يقوم بعمله بصفته وكيلاً عن الشركة، وأن  
يتقيد بنصوص عقد الوكالة.

ب- لا يحق للوكيل تسمية وكالته قبل الحصول  
على موافقة الهيئة على التسمية.

ج- أن لا يكون وكيلاً إلا لشركة واحدة.

د- تحويل أية مبالغ يستلمها من الشركة لصالح  
المؤمن له أو المستفيد إلى مستحقيها بأسرع  
وقت ممكن.

هـ - الالتزام بقواعد ممارسة المهنة وأدابها  
وبصورة خاصة ما يلي:

1 - الالتزام بالنزاهة في جميع تصرفاته  
وأعماله.

2 - أن يحرص على تقديم نفسه بصفته وكيلاً  
عن الشركة بشكل صريح.

3 - إيضاح مضمون التأمين وحدود التغطية  
واستثناءاتها وإجراءاتها بصورة كاملة للمؤمن  
له وشرح شروط الإفصاح الدقيق المطلوب من  
طالب التأمين.

4 - التعامل بسرية وحرص مع المعلومات

## مادة (3)

يُراعى عند وضع السياسة الاستثمارية للشركة التزاماتها الناشئة عن العمليات الاكتتابية التي تمارسها، وإمكانية نشوء مطالبات بتعويضات جسيمة أو متراكمة، مع تنوع قنوات وأدوات الاستثمار الفعلية وتجنب تركزها في أية جهة أو أداة كانت، وأن تكون الشركة قادرة على الوفاء بالتزاماتها في كل وقت من الأوقات دون تعرضها لأي إرباك، وتزود هيئة الإشراف على التأمين بنسخة من هذه السياسة الاستثمارية حال إقرارها.

## مادة (4)

يلتزم مجلس إدارة الشركة بإجراء تقييم للسياسة الاستثمارية سنوياً، أو خلال السنة كلما دعت الحاجة لذلك، ويلتزم بإعداد تقرير مفصل بنتائج التقييم، وتزود الهيئة بنسخة منه كما تُعلم الهيئة بأية تغييرات يقرها المجلس في حينه.

## مادة (5)

يجوز للشركة أن تستثمر 75٪ بالمئة من إجمالي حقوق المساهمين لديها مطروحاً منها الأرباح النقدية المقترحة توزيعها كحد أقصى في المجالات التالية، ويفترض أن لا تزيد نسبة الاستثمار في أي نوع من هذه الأنواع عن 15 بالمئة من رأسمال الشركة المراد الاستثمار فيها، أو 25 بالمئة من إجمالي حقوق المساهمين للشركة مطروحاً منها الأرباح النقدية المقترحة توزيعها، أيهما أقل:

- 1 - سندات حكومية.
- 2 - الشركات المالية
- 3 - صناديق الاستثمار التي تديرها شركات متخصصة.
- 4 - شركات الاستثمار العقاري
- 5 - شركات الخدمة المعلوماتية و/أو الاتصالات.
- 6 - شركات استثمار صناعية و/أو زراعية.
- 7 - شركات استثمار سياحية و/أو نقل.
- 8 - شركات الطاقة
- 9 - التعليم والصحة
- 10 - الإنتاج التلفزيوني والسينمائي

## 11 - الشركات القابضة المالية

## مادة (6)

أ- لا يجوز أن تزيد القيمة الإجمالية للعقارات التي تملكها الشركة في الجمهورية العربية السورية بهدف استخدامها في مزاوله أعمالها عن 25٪ من إجمالي حقوق المساهمين للشركة مطروحاً منها الأرباح النقدية المقترحة توزيعها، على أن تسجل في السجل العقاري أصولاً.

ب- يجوز وبموافقة مسبقة من قبل هيئة الإشراف على التأمين رفع النسبة المشار إليها بالفقرة (أ) السابقة، عن طريق الاقتراض من مؤسسات مالية مرخصة للعمل في سورية وبضمانة رهن العقار نفسه، وذلك بهدف تملك مقرات للشركة كمقر للإدارة العامة أو كفروع لها في المحافظات.

## مادة (7)

تكون الاستثمارات المشار إليها في المادة الخامسة من هذا القرار في شركات مساهمة سورية حصراً، ولا يجوز لشركة التأمين أن تساهم في شركة تأمين سورية أخرى، أو في شركات تقديم الخدمات التأمينية (شركة إدارة نفقات التأمين الصحي - وكالات التأمين - وسطاء تأمين - وسطاء إعادة تأمين - وغيرها..).

## مادة (8)

يجوز للشركة وبعد موافقة هيئة الإشراف على التأمين أن تستثمر بنسبة 15 بالمئة من إجمالي حقوق المساهمين لديها مطروحاً منها الأرباح النقدية المقترحة توزيعها كحد أقصى في شركات أو نشاطات مختلفة عما سبق ذكره في فقرات المادة الخامسة من هذا القرار، أو من خلال ما يتم طرحه من استثمارات من قبل هيئة الاستثمار أو أية جهة حكومية أخرى معنية بهذا الأمر وبعد موافقة الهيئة، وذلك ضمن الفائض غير المستثمر من الحدود القصوى المسموح بها من إجمالي حقوق المساهمين لديها مطروحاً منها الأرباح النقدية المقترحة توزيعها.

## مادة (9)

أ- على الشركة أن تقوم بإعلام الهيئة مسبقاً بالعمليات الاستثمارية التي تزيد قيمتها عن 5/ بالمئة من إجمالي حقوق المساهمين لديها مطروحاً منها الأرباح النقدية المقترحة توزيعها أو التي تتجاوز مبلغ 50/ مليون ليرة سورية أيهما أقل، ويتضمن الإعلام المذكور بيان ما يلي:

1. الجهة أو الجهات أطراف العملية.
2. وصف واضح وموجز للعملية الاستثمارية التي تنوي الشركة مباشرتها.
3. المبالغ المستثمرة فيها.
4. أية معلومات إضافية ترغب الشركة بوضعها.
5. أية معلومات أخرى تطلبها الهيئة

ب- تستثنى المعاملات اليومية غير الاستثمارية مع المصارف العاملة في الجمهورية العربية السورية من أحكام هذه المادة.

## مادة (10)

يتوجب على الشركة دراسة المخاطر المرتبطة بعملية الاستثمار وبصورة خاصة:

- مخاطر السوق.
- هبوط أسعار الأسهم والسندات وأسعار الصرف.
- مخاطر السيولة.
- مخاطر عدم كفاية إجراءات الحفظ والإيداع.
- مخاطر أسعار الفائدة

## مادة (11)

على الشركة أن تبقي نسبة لا تقل عن 25/ بالمئة من مجموع الاحتياطيات الفنية في حسابات تحت الطلب، أو ودائع قصيرة الأجل لدى المصارف العاملة في الجمهورية العربية السورية.

## مادة (12)

يسمح باستثمار 75 ٪ من الأموال المقابلة للاحتياطيات الفنية المحددة بموجب أحكام القرارات الصادرة عن الهيئة في الأوجه التالية فقط وبالنسبة المحددة لكل منها:

1 - 20/ بالمئة كحد أدنى لشراء أوراق مالية

حكومية أو سندات خزينة أو شهادات مضمونة من قبل الحكومة.

2 - 15/ بالمئة كحد أقصى في سندات تصدر عن جهة مخولة قانوناً، بشرط أن لا تزيد قيمة المستثمر في سندات صادرة عن جهة واحدة على 5/ بالمئة، أو 10/ بالمئة من رأس مال الجهة المصدرة للسندات أو 10/ بالمئة من رأس مال الشركة المدفوع، أيهما أقل.

3 - 15/ بالمئة كحد أقصى في أسهم أو صناديق استثمار بشرط أن لا تزيد قيمتها على 5/ بالمئة من الاحتياطيات الفنية أو 10/ بالمئة من رأس مال الجهة المصدرة أو 10/ بالمئة من رأس مال الشركة، أيهما أقل.

ويجب أن لا يزيد مجموع مبالغ الاستثمار في السندات والأسهم ووثائق صناديق الاستثمار الصادرة عن جهة واحدة على 10/ بالمئة من رأس المال المدفوع للشركة.

4 - 10/ بالمئة كحد أقصى في استثمارات أخرى لم ترد في البنود أعلاه، بشرط أن توافق عليها الهيئة مسبقاً.

#### مادة (13)

أ- لا يجوز أن تزيد الإيداعات لدى أي مصرف من المصارف العاملة في الجمهورية العربية السورية عن 25 بالمئة قياساً لجملة الاحتياطيات الفنية للشركة.

ب- يمكن في الأحوال التي تقدرها الهيئة وبموافقة مسبقة تتجاوز النسبة المشار إليها في الفقرة أ/ من هذه المادة

#### مادة (14)

يجوز أن ترتبط وثائق تأمين الحياة المرتبطة استثمارياً بصندوق استثمار يدار من قبل الشركة نفسها أو من قبل طرف ثالث ينشأ ويدير في سورية أو مرخص بصورة قانونية للعمل فيها، وذلك بعد تقديم المعلومات المتعلقة بالصندوق للهيئة وحصول الموافقة من قبلها، وتضع الهيئة المتطلبات والشروط اللازمة التي يجب توفرها والتقيدها بها في حال ربط الوثائق المرتبطة استثمارياً بصندوق استثمار.

#### مادة (15)

على الشركة أن تقدم للهيئة شهادة من المصرف أو من المصارف التي تقوم بإيداع أموالها لديها سنوياً أو عند الطلب.

#### مادة (16)

يراعى تطبيق المعايير الدولية المحاسبية والإفصاح المالي في تقييم استثمارات الشركة وفقاً للقواعد التالية:

أ- تقدر قيمة العقارات على أساس القيمة الدفترية بعد تنزيل ما يلي:

1. الاستهلاكات المجمعة.
2. رصيد حساب دائني العقارات المشتراة.
3. احتياطي هبوط أسعار العقارات الذي يتم تكوينه في حال انخفاض قيمتها السوقية عن القيمة الدفترية، ولا يجري تعديل القيمة الدفترية تبعاً لارتفاع القيمة السوقية، ولكن يجوز للهيئة الموافقة على قيام الشركة بإعادة التقييم للعقارات إذا زادت القيمة السوقية للعقار زيادة كبيرة على قيمته الدفترية حسب تقدير الخبراء المرخص لهم أصولاً.

ب- يتم تقييم الأوراق المالية على النحو التالي:

1. أوراق مالية وسندات حكومية: القيمة السوقية أو التكلفة التقديرية أيهما أقل، أما أذون الخزينة فيتم تقييمها بتكلفة الشراء.
2. شهادات الاستثمار والحسابات المصرفية (القيمة الاسمية + الفائدة المعلنة)
- ج- يتم تقييم السندات والأسهم وفق القواعد الموضوعية من قبل هيئة الأوراق والأسواق المالية.

د- تقدم الشركة كل عام في موعد لا يتجاوز الحادي والثلاثين من شهر آذار بياناً مصادقاً عليه من مدقق الحسابات بتفصيل استثماراتها الفعلية موزعة حسب ما هو وارد في هذا القرار.

#### مادة (17)

لا يجوز للشركة ممارسة ما يلي:

- 1 - رهن أسهم الشركة.
- 2 - الاستثمار أو الإقراض بضمانة أسهمها.

3 - إصدار كفالة أو أي التزام لصالح موظف فيها أو مؤسس أو مساهم فيها أو عضو في مجلس إدارتها أو لرئيس مجلس إدارتها أو لأي طرف آخر (طبيعي - اعتباري).

4 - الاستثمار بشكل مباشر أو غير مباشر في أية جهة مملوكة كلياً أو جزئياً لواحد أو أكثر من الموظفين أو أعضاء مجلس الإدارة أو لرئيس مجلس إدارتها، قبل الحصول على الموافقة والترخيص من قبل الهيئة العامة للشركة.

5 - منح قروض للموظفين أو أعضاء مجلس إدارة الشركة أو رئيس مجلس إدارتها أو أي طرف آخر.

6 - الاستثمار في المشتقات المالية والعقود الآجلة .

#### مادة (18)

ينهى العمل بأحكام القرار رقم 97/ تاريخ 2007/7/1 اعتباراً من تاريخ نفاذ هذا القرار في 2011/1/1.

#### مادة (19)

يبلغ هذا القرار من يلزم لتنفيذه.

دمشق في: 10 / 11 / 2010.

وزير المالية

رئيس مجلس الإدارة

الدكتور محمد الحسين

## الحسين.. يصدر نظام وسطاء إعادة التأمين في سورية

والخارجية فيها، وتوفير فرص عمل جديدة في هذا المجال، وهي خطوة هامة تضاف إلى ما سبقها من قرارات تهدف إلى تعزيز الاعتماد على الشركات والخبرات السورية في تسيير العملية التأمينية بكافة مراحلها.

يشار إلى أن نظام وسطاء إعادة التأمين تضمن ثلاثة خيارات لتسجيل وسيط إعادة في سورية وهي تسجيل الوسيط الأجنبي في سجل الوسطاء لدى الهيئة، أو تسجيل فرع له في سورية وفقاً لأحكام القانون /34/ لعام 2008 والمرسوم التشريعي/43/ لعام 2005، بعد تسجيله من قبل وزارة الاقتصاد، إضافة إلى إمكانية تأسيس شركات وساطة إعادة تأمين سورية.

وقد حدد القرار المذكور الحد الأدنى لرأس مال شركة الوساطة بـ 50 مليون ليرة سورية للشركة الأجنبي، و50 مليون ليرة سورية للشركة السورية، إضافة إلى ضرورة تقديمه وثيقة مسؤولية مهنية بمبلغ تأمين لا يقل عن مليوني دولار أمريكي.

**فيما يلي نص القرار:**

وصرح الدكتور الحسين ، بأن إصدار هذا القرار في الوقت الحالي له أهمية كبيرة من خلال رفد السوق السورية بخبرات جديدة في إعادة التأمين نأمل أن يحققها دخول شركات الوساطة الأجنبية، كذلك تفعيل دور الهيئة الإشرافي والرقابي على عمليات إعادة التأمين بالشكل الذي يعزز من إيجابيات إعادة التأمين في السوق التأميني، إضافة إلى الدور الذي يمكن أن يلعبه وسيط إعادة التأمين في تنمية القدرات الاستيعابية لشركات التأمين السورية وقبولها تأمين أخطار لم يكن بالإمكان قبولها سابقاً، وذلك من خلال تقديم الاستشارات والمساعدة التي تطلبها شركات التأمين فيما يتعلق بعمليات إعادة التأمين واختيار معيدي التأمين والتفاوض معهم بهدف بناء اتفاقيات إعادة التأمين والإعادة الاختيارية.

وأضاف السيد الوزير بأن السماح بإنشاء شركات وساطة إعادة تأمين سورية يشكل قناة استثمارية هامة في قطاع التأمين يمكن أن تسهم في توظيف رؤوس الأموال المحلية

أصدر الدكتور محمد الحسين وزير المالية - رئيس مجلس إدارة هيئة الإشراف على التأمين، القرار رقم 385/100 تاريخ 29/12/2010، المتضمن نظام وسطاء إعادة التأمين في سورية ، حيث ستتمكن شركات التأمين السورية من التعامل مع وسطاء إعادة التأمين المسجلين فقط في سجل وسطاء الإعادة المحدث في الهيئة وفقاً لأحكام هذا القرار، وذلك بعد مضي عام كامل على بدء تطبيق أحكام هذا القرار والمحدد بتاريخ 1/1/2011.

في الهيئة، وذلك بعد مضي عام كامل على تاريخ بدء تطبيق أحكام هذا القرار.

### تسجيل شركات وساطة إعادة التأمين الأجنبية

#### مادة (3)

تتقدم شركة وساطة إعادة التأمين الأجنبية الراغبة بالعمل في السوق السورية بطلب إلى الهيئة، بحيث يتضمن هذا الطلب:

- 1 - اسم الشركة وجنسيته وعنوانها المختار.
- 2 - الشكل القانوني للشركة.
- 3 - وثيقة تثبت أن رأس مال الشركة لا يقل عن مليون دولار أمريكي.
- 4 - معلومات أساسية عن المؤسسين وأعضاء مجلس الإدارة (باللغة العربية).
- 5 - اسم الشخص المسؤول والمفوض بإجراءات التسجيل.

#### مادة (1)

يقصد بالتعبير الآتية أينما وردت في نص هذا القرار:

**الهيئة:** هيئة الإشراف على التأمين.

**المدير العام:** مدير عام الهيئة.

**الوسيط:** وسيط إعادة التأمين الاعتباري المسجل وفقاً لأحكام هذا القرار.

**القانون:** القانون /34/ لعام 2008.

**شركة التأمين:** أية شركة من شركات التأمين السورية الخاضعة لأحكام المرسوم التشريعي /43/ لعام 2005.

#### مادة (2)

لا يحق لأية شركة تأمين سورية التعامل مع أي وسيط إعادة تأمين غير مسجل وفقاً لأحكام هذا القرار في سجل وسطاء إعادة التأمين المعتمد

الجمهورية العربية السورية  
هيئة الإشراف على التأمين

قرار رقم /385/ م. إ  
نظام وسطاء إعادة التأمين

وزير المالية - رئيس مجلس إدارة الهيئة  
بناءً على أحكام المرسوم التشريعي /68/  
عام 2004

وعلى أحكام المرسوم التشريعي /43/  
عام 2005

وعلى أحكام القانون /34/ لعام 2008  
وعلى ما أقره مجلس إدارة الهيئة بجلسته  
رقم /40/ تاريخ 23 /12 /2010

يقرر ما يلي:

وأية معلومات أخرى يتضمنها نموذج طلب التسجيل المعد من قبل الهيئة لهذا الغرض، والذي تحصل عليه الشركة مقابل سداد بدل مالي مقداره عشرة آلاف ليرة سورية، بحيث يرفق بهذا الطلب شهادة ترخيص الوسيط (أو ما يثبت ترخيصه) في البلد الأم، مصدقة أصولاً من الجهة المشرفة على عمله التأميني في البلد الأم.

#### مادة (4)

يُبلِّغ الوسيط الموافقة الأولية أو رفض طلبه من قبل مدير عام الهيئة خلال ثلاثين يوماً من تاريخ استكمال الأوراق والوثبوتيات المذكورة في المادة 3/ من هذا القرار.

#### مادة (5)

في حال الموافقة الأولية على الطلب يعرض هذا الطلب على مجلس إدارة الهيئة لدراسته واتخاذ القرار بشأنه بعد أن يقدم الوسيط الوثائق التالية:  
- إشعار سداد بدل التسجيل البالغ 25 ألف ليرة سورية، في حساب الهيئة.  
- وثيقة تأمين مسؤولية مهنية بمبلغ تأمين لا يقل عن مليوني دولار أمريكي، وللمدير العام زيادة هذا المبلغ لأسباب يعود تقديرها للهيئة.

#### مادة (6)

تحدد مهلة تقديم الوثائق المذكورة في المادة (5) من هذا القرار بستة أشهر من تاريخ إعلام الوسيط بالموافقة المبدئية على طلبه وإلا اعتبر طلبه لاغياً.

#### مادة (7)

في حال رفض التسجيل من قبل مجلس إدارة الهيئة يعاد نصف البديل المسدد والمذكور في المادة (5) للوسيط.

### تسجيل فروع شركات الوساطة الأجنبية

#### مادة (8)

يجوز لشركات وساطة إعادة التأمين الأجنبية افتتاح فروع لها في الجمهورية العربية السورية بحيث يتم تسجيل هذه الفروع في سجل وسطاء إعادة التأمين في الهيئة بعد استيفائها للشروط الواردة في هذا القرار.

#### مادة (9)

تتقدم شركة الوساطة الأجنبية الراغبة بافتتاح فرع لها في سورية بطلب إلى الهيئة، بحيث يتضمن هذا الطلب:

- 1 - اسم الشركة وجنسياتها وعنوانها المختار.
- 2 - الشكل القانوني للشركة.
- 3 - وثيقة تثبت أن رأس مال الفرع لا يقل عن مليون دولار أمريكي.
- 4 - معلومات أساسية عن مؤسسي الشركة وأعضاء مجلس إدارتها (باللغة العربية).
- 5 - اسم الشخص المسؤول والمفوض بإجراءات التسجيل.
- 6 - اسم مدير الفرع في سورية.
- 7 - اسم مدقق حسابات الفرع.

وأية معلومات أخرى يتضمنها نموذج طلب التسجيل المعد من قبل الهيئة لهذا الغرض، والذي تحصل عليه الشركة مقابل سداد بدل مالي مقداره عشرة آلاف ليرة سورية، ويرفق بهذا الطلب:

- شهادة ترخيص الوسيط (أو ما يثبت ترخيصه) في البلد الأم، مصدقة أصولاً من الجهة المشرفة على عمله التأميني في البلد الأم.
- نسخة مترجمة من عقد التأسيس والنظام الأساسي لشركة الوساطة الأجنبية.
- البيانات المالية الختامية لأخر ثلاث سنوات مالية.

#### مادة (10)

يُبلِّغ الوسيط الموافقة الأولية أو رفض طلبه من قبل مدير عام الهيئة خلال ثلاثين يوماً من تاريخ استكمال الأوراق والوثبوتيات المذكورة في المادة 9/ من هذا القرار.

#### مادة (11)

في حال الموافقة الأولية على الطلب يعرض هذا الطلب على مجلس إدارة الهيئة لدراسته واتخاذ القرار بشأنه بعد أن يقدم الوسيط الوثائق التالية:

- ما يثبت استكماله لإجراءات التسجيل لدى وزارة الاقتصاد والتجارة وفقاً لأحكام القانون 34/ لعام 2008.
- إشعار سداد بدل التسجيل البالغ 100 ألف ليرة سورية، في حساب الهيئة.

- وثيقة تأمين مسؤولية مهنية بمبلغ تأمين لا يقل عن مليوني دولار أمريكي، وللمدير العام زيادة هذا المبلغ لأسباب يعود تقديرها للهيئة.

#### مادة (12)

تحدد مهلة تقديم الوثائق المذكورة في المادة (11) من هذا القرار بستة أشهر من تاريخ إعلام الوسيط بالموافقة المبدئية على طلبه وإلا اعتبر طلبه لاغياً.

#### مادة (13)

في حال رفض التسجيل من قبل مجلس إدارة الهيئة يعاد نصف البديل المسدد والمذكور في المادة (11) للوسيط.

### ترخيص وتسجيل شركات وساطة إعادة التأمين السورية

#### مادة (14)

تتقدم الجهات أو الأشخاص الراغبين بتأسيس شركات وساطة إعادة تأمين سورية بطلب إلى الهيئة وفقاً للنموذج المعد من قبلها لهذا الغرض، والذي تحصل عليه بعد سداد بدل مالي مقداره عشرة آلاف ليرة سورية في حساب الهيئة، بحيث يتضمن هذا الطلب، كحد أدنى:

- 1 - اسم الشركة، شكلها القانوني، وعنوانها المختار.
- 2 - رأس المال المقترح والجزء الذي سيطرح للاكتتاب العام.
- 3 - أسماء المؤسسين (جنسياتهم، عناوينهم.....)
- 4 - اسم مدقق الحسابات.
- 5 - اسم وعنوان المسؤول عن إجراءات الترخيص.

#### ويرفق الطلب بما يلي:

- عقد التأسيس.
- النظام الأساسي.
- الهيكل التنظيمي.
- البيانات المالية الختامية للمؤسسين الاعتباريين لأخر ثلاث سنوات مالية.
- إشعار سداد بدل الترخيص البالغ 100 ألف ليرة سورية، في حساب الهيئة.

#### مادة (15)

يشترط لترخيص وتسجيل وسيط إعادة التأمين أن يحقق الشروط التالية:

1 - ألا يقل رأسماله عن 50 مليون ليرة سورية.  
2 - ألا تقل حصة المؤسسين عن 25 % من رأس المال.

3 - ألا يدخل ضمن مؤسسي الشركة أو المساهمين فيها شركات التأمين أو إعادة التأمين السورية.

4 - ألا تزيد حصة أي من المؤسسين الاعتباريين عن 40 % من رأس المال.

5 - ألا تزيد حصة الشخص الطبيعي عن 5 % من رأس المال.

#### مادة (16)

يعرض الطلب المذكور في المادة السابقة من هذا القرار على مجلس إدارة الهيئة لدراسته واتخاذ القرار بشأنه.

#### مادة (17)

في حال رفض مجلس الإدارة لطلب الترخيص يعاد نصف بدل الترخيص المسدد للمؤسسين.

#### مادة (18)

يصدر مدير عام الهيئة قرار تسجيل الشركة في سجل وسطاء إعادة التأمين بعد صدور قرار الترخيص من مجلس إدارة الهيئة، وذلك بعد تقديم الشركة الوثائق التالية:

1 - ما يثبت سداد رأس المال وإيداعه في أحد المصارف السورية المرخصة.

2 - وثيقة تأمين مسؤولية مهنية بمبلغ تأمين لا يقل عن مليوني دولار أمريكي، وللمدير العام زيادة هذا المبلغ لأسباب يعود تقديرها للهيئة.

3 - السجل التجاري للشركة.

#### مادة (19)

تحدد مهلة استكمال شروط التسجيل، الواردة في المادة (18) من هذا القرار، بستة أشهر اعتباراً من تاريخ صدور قرار الترخيص وإلا اعتبر الترخيص لاغياً.

### أحكام عامة

#### مادة (20)

يلتزم الوسيط إعلام مدير عام الهيئة بأية تعديلات تطرأ على البيانات المقدمة خلال فترة

الترخيص أو التسجيل، من قبله وفقاً لأحكام هذا القرار.

#### مادة (21)

يخضع استخدام العاملين غير السوريين في فرع الشركات الأجنبية وفي الشركات السورية، لموافقة مدير عام الهيئة ولكافة التشريعات والأنظمة التي تحكم عمل غير السوريين.

#### مادة (22)

يخضع وسيط إعادة التأمين لكافة التشريعات الناظمة لقطاع التأمين في سورية بما يخص ويناسب نشاطه في مجال وساطة إعادة التأمين وخاصة تلك التشريعات التي تنظم أعمال الأشخاص الاعتباريين العاملين في هذا القطاع، كما يلتزم بتعليمات هيئة الإشراف على التأمين في إطار تنفيذها لمهامها.

#### مادة (23)

يتقدم وسيط الإعادة، خلال 45 يوماً من بداية السنة المالية، بالثبوتيات التالية:

1 - تجديد وثيقة تأمين المسؤولية المهنية بنفس مبلغ التأمين.

2 - كشف يبين أعمال الوساطة التي قام بها خلال السنة المالية المنصرمة.

3 - إشعار سداد بدل الإشراف السنوي البالغ 50 ألف ليرة سورية، في حساب الهيئة.

#### مادة (24)

للمدير العام أن يقدم اقتراحاً مبرراً إلى مجلس إدارة الهيئة لشطب، أو ترقيين، تسجيل وسيط الإعادة، للمدة التي يراها، في حال:

- توقف الوسيط عن العمل لمدة تتجاوز السنة.

- إذا ثبت له مخالفة الوسيط لأحكام هذا القرار أو لأي من التشريعات الناظمة لقطاع التأمين في سورية.

#### مادة (25)

لايحق للوسيط الذي تقرر شطب تسجيله التقدم بطلب تسجيل جديد إلا بعد مضي عامين على صدور قرار الشطب.

#### مادة (26)

يقع على الوسيط القيام بالمهام التالية في

معرض تنفيذه لأعمال الوساطة:

- تقديم الاستشارات التي تطلبها شركات التأمين السورية فيما يتعلق بعمليات إعادة التأمين والمعيدين.

- مساعدة الشركة في اختيار معيدي التأمين والتفاوض معهم بهدف بناء اتفاقيات إعادة التأمين والإعادة الاختيارية إضافة إلى إعداد حسابات الإعادة.

#### مادة (27)

يجب على الوسيط (إن كان فرعاً لشركة أجنبية أو كان شركة سورية) فتح حساب خاص دون فائدة، في أحد المصارف السورية المرخصة، لخدمة عمليات إعادة التأمين التي تتم عن طريقه وإعلام الهيئة برقم هذا الحساب، على أن يتم الالتزام بتعليمات الهيئة المتعلقة بالتحويلات من وإلى المعيدين.

#### مادة (28)

يلتزم الوسيط تزويد الهيئة بـ:

أ- البيانات المالية السنوية الختامية خلال فترة أقصاها 31 آذار من كل عام (بالنسبة لفروع الشركات الأجنبية أو للشركات السورية).

ب- أية بيانات ومعلومات تطلبها الهيئة.

#### مادة (29)

تطبق أحكام المادة /27/ من المرسوم التشريعي /43/ لعام 2005 في حال مخالفة أحكام هذا القرار.

#### مادة (30)

يصدر مدير عام الهيئة أية تعليمات لازمة لتطبيق أحكام هذا القرار.

#### مادة (31)

يطبق هذا القرار اعتباراً من تاريخ 2011/1/1، ويبلغ من يلزم لتنفيذه.

دمشق في 2010/12/29

وزير المالية

رئيس مجلس الإدارة

د. محمد الحسين

# نُغَطِّي...<sup>و</sup>



تقدم شركة أدير للتأمين سورية- عضو في مجموعة بنك بيبيلوس- 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 و الحوادث 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 فرع حمص/ هاتف: ٢٤٥٥٢٠٤ فاكس: ٢٤٥٥٢٠٥ +٩٦٣ ٣١

# أكثر أماناً من السيارة بـ 22 ضعفاً السفر بالطائرة.. هكذا يكون آمناً وسالماً



مهما اعتاد المرء على السفر بالطائرة، يبقى للسفر جواً بعض المهابة. وهذه المهابة غالباً ما تكون قلقاً مفهوماً ومبرراً عند غير المعتادين على ذلك. فما الذي يجعل الطائرة بوزنها وحمولتها وسيلة آمنة للنقل؟ وهل ستمر مدة الرحلة من أولها إلى آخرها بسلام؟ وما الذي يقوم به مهندس الطيران وقائد الطائرة والطاقم، ومن قبلهم فرق الصيانة الأرضية، وحتى الشركة الصانعة للطائرة لضمان سلامة الرحلة وتوفير القدرة على مواجهة الأعطال الميكانيكية والمفاجآت الخطرة؟ وكثيراً ما نوسع مجال الطواف أمام خيالنا وأسئلتنا: فما هي المسيرة التي اجتازتها صناعة الطيران حتى وصلنا إلى هذا المستوى من الأمان. وكيف تحسنت معايير السلامة خلال السنوات الخمسين الأخيرة؟ ولماذا تقع بعض الأعطال الميكانيكية القاتلة من حين إلى آخر؟ وهل هناك طراز من الطائرات أكثر أماناً من غيره؟ المهندس الخبير في صيانة الطائرات لطف الله ميشيل يجيب هنا عن كل هذه الأسئلة بما يشفي غليل المتسائل، ويبعث الطمأنينة في قلبه.

تحت الجناح يتحرك ببطء حين تتقدم الطائرة، في حين أنه يتحرك بسرعة فوق الجناح حيث يصبح الضغط خفيفاً. وهذا الفرق بين الضغط الخفيف فوق الجناح، والضغط الأكبر تحته، هو ما يرفع الطائرة في الهواء. وتسهيلاً لفهم الأمر، أمسك بيدك ورقتين من طرفيهما وانفخ بينهما، فإذا بهما تلتصقان بدل أن تفترقا. وبذا يثبت لك باختبار بسيط أن سرعة الهواء خففت الضغط بين الورقتين، فأدى الضغط من فوقهما وتحتهما إلى التصاقهما. وكل من جناحي الطائرة يتألف من قسمين: أحدهما ثابت، والآخر متحرك يحدد وظيفة الجزء الثابت في مراحل الطيران المختلفة مثل الارتفاع والهبوط وتغيير الاتجاه.

سقنا هذا التمهيد حول مبادئ الطيران لأنه يساعدنا على فهم مكامن الخطر من عدمها خلال الرحلات الجوية، ومدى التطور الذي بلغته صناعة الطائرات في مواجهة المخاطر أينما وجدت.

#### المحرك: من تطوره إلى صيانتته

في الطائرات القديمة، كانت محركات الطائرات شبيهة بمحرك السيارة، تعمل بواسطة مروحة تسحب الهواء لتوفير قوة الدفع اللازمة لسحب الطائرة. ولكن المحركات الحديثة التي تعيننا اليوم، لأنها هي التي صارت معتمدة في كل الأساطيل الجوية حالياً، هي المحركات النفاثة التي يعود اختراعها إلى السير فرانك ويتل (1907 - 1996م) العقيد

معدل عدد القتلى على الطرقات السريعة في أمريكا خلال سنة أشهر يعادل إجمالي كل القتلى في حوادث الطيران على مستوى العالم

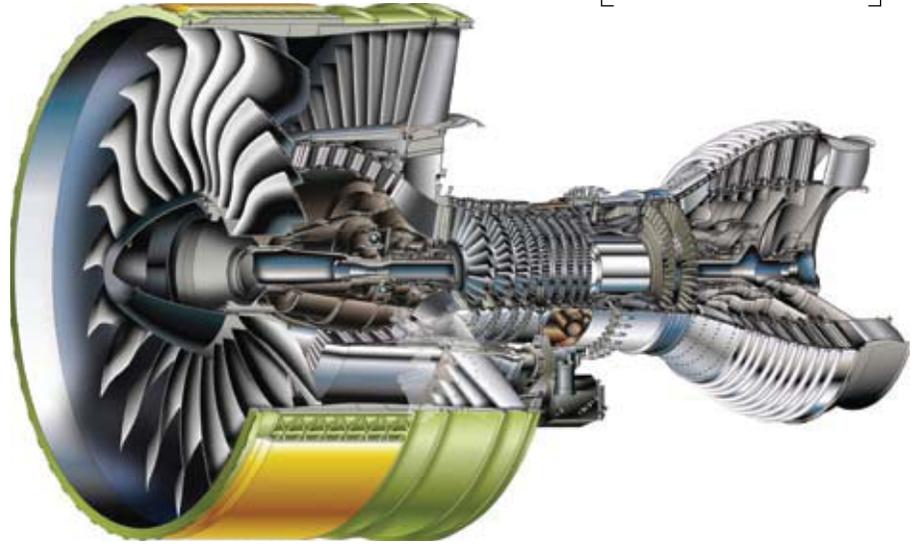
الطائرات. ولكن، علينا أن نتنبه إلى أن ندرة هذه الحوادث هي ما تجعلها تحتل صدارة الأنباء. ففي العام 2000م، نقلت شركات الطيران التجارية 1.09 بليون مسافر، في 18 مليون رحلة، ولم يقع غير 20 حادثاً أدى إلى وقوع وفيات.

#### ما الذي يجعل الطائرة تطير؟

لكي نفهم مجال سلامة الطيران، ونبدد بعض الأوهام من أذهان القلقين علينا أن نطلق من مبدأ الطيران بحد ذاته. تتطلب الطائرة لتتحلق قوتين: قوة دافعة، وقوة رافعة. المحرك يولد القوة الدافعة إلى الأمام، في حين أن الشكل الهندسي للأجنحة يولد القوة الرافعة. فالأجنحة هي التي تبقي الطائرة محلقة. وبالتوسع قليلاً في وصف الطائرة، نقول إنها تشبه جسم الإنسان. ففيها هيكل صلب مثل الهيكل العظمي، يغطيه غشاء رقيق من الخارج أشبه بالجلد. وللطائرة أطراف متحركة مثل اليدين والرجلين، وهي الجنيحات والروافع والدفة التي توجه حركة الطائرة في الجو، ثم العجلات التي تسير بها على مدرج المطار. فالمحركات هي عضلات الطائرة، أما الرادار واللاسلكي والجيروسكوب (جهاز حفظ التوازن) فهي في مقام الحواس عند الإنسان. وتطير الطائرة وفق ما يعرف باسم مبدأ برنولي، وهو ببساطة المبدأ القائل إن الهواء حين يسرع في حركته، يخف ضغطه. ولما كان الجناح محدودباً من فوق ومسطحاً من تحت، فإن الهواء

بداية، نتوجه إلى الذين يخشون السفر بالطائرة أو يتهيبونه بالإشارة إلى أن الطائرة آمنة أكثر من السيارة بأضعاف مضاعفة. فاستناداً إلى إحصائية أجراها المجلس الوطني الأمريكي للسلامة على مدى ثلاثة أعوام (1993 - 1995م)، تبين أن معدل عدد القتلى على الطرقات السريعة في أمريكا خلال ستة أشهر (حوالي 21,000) يعادل إجمالي كل القتلى في حوادث الطيران على مستوى العالم بأسره منذ ظهور الطيران النفاث قبل ذلك بأربعة عقود. ولو أخذنا العام 2000م على سبيل المثال، لوجدنا أن عدد ضحايا حوادث السير في أمريكا وحدها بلغ 41,800 قتيل، في حين أن إجمالي ضحايا حوادث الطيران في العالم كان 848 شخصاً فقط، أي أن الطائرة آمنة أكثر من السيارة بنحو 22 ضعفاً.

ولكن رغم وضوح هذه الإحصاءات، فإننا نتهيب السفر جواً أكثر من السفر براً. إذ لا مجال عموماً لمقارنة الشعور خلال الانطلاق بالسيارة إلى وجهة ما بالشعور عندما تنطلق الطائرة على المدرج استعداداً للإقلاع. فالمسألة هي أولاً وأخيراً نفسية، وتعود إلى طبيعة الطيران بحد ذاته، حيث على الهواء الخفيف أن يحمل كتلة معدنية ضخمة بكل ما على متنها من ركاب وأمتعة، وإيصالها بدقة إلى نقطة محددة. وتتعزز مهابة الرحلة الجوية بما نسمعه من حين إلى آخر عن حوادث تحطم



فإن قدرته على حمل الطائرة هي أقل. ولذا، عندما تكون الطائرة محلقة عالياً وتدخل في هذا الجيب من الهواء الساخن، فإنها تهبط فجأة حتى تصل إلى الهواء البارد الذي يحملها، تماماً كجسم يسقط على فراش من الإسفنج. ولكن في حالات نادرة جداً قد تكون هذه المطبات الهوائية قريبة من مدرج الهبوط، فتهدد الطائرة بسرعة وترتطم بالأرض قبل أن تجد الهواء الأبرد القادر على حملها.

### أبرز المواضيع الحساسة في الطائرة

ومن المواضيع الحساسة في الطائرة جهاز الهبوط الذي يحمل العجلات والنوابض العاملة بضغط الهواء لامتصاص صدمة هبوط وزن الطائرة على مدرج المطار. ففي حال تعطل الآلية التي تسمح بإخراج جهاز الهبوط الذي يكون موضعاً داخل الطائرة خلال التحليق، أو الآلية التي تؤمن حسن أداء النوابض العاملة على ضغط الهواء، يمكن للطائرة أن تواجه متاعب خطيرة. أما أخطر مشكلة قد تواجهها الطائرة أثناء الطيران، فهي الحريق الناجم عن تماس كهربائي. ففي الطائرة المدنية الكبيرة نحو 100 كيلومتراً من الكوابل والأسلاك الكهربائية، وهذا ما يجعل نظرياً، خطر احتكاك كهربائي أمراً وارداً.

ومن المتاعب الطائرة نذكر المشكلة التي تمثلها الطيور الكبيرة، التي يمكن للمحركات أن تشفطها إلى داخلها فتتعطل. وغالباً، يقتصر الأمر على محرك واحد. أما ما حصل مع الطائرة الأمريكية التي عطلت الطيور محركها دفعة واحدة، خلال شهر يناير الماضي، فهو أمر نادر الحدوث جداً. ولكن حتى في هذه الحالة، فإن نجاح قائد الطائرة في الهبوط على نهر الهدسون، وإنقاذ جميع الركاب أمرٌ يزيد من الثقة بالطائرة وبوجود فسحة أمل دائماً حتى في أسوأ الظروف.

### تماس كهرباء.. أخطر مشكلة تواجه الطائرة

ذات المحركين، لأنه في حال تعطل أحد المحركات يمكن لقائد الطائرة أن يحقق التوازن في الضغط على الجناحين من خلال إطفاء المحرك المقابل للمحرك المعطل على الجناح الآخر؟! وهذا الاعتقاد خطأ. فعندما تكون الطائرة ذات المحركين فقط محلقة في الجو، ويتعطل أحد المحركين فإنها لا تتأثر. إذ يمكن لقائدها متابعة الرحلة حتى أقرب مطار. الأمر نفسه ينطبق مع شيء من الاختلاف في حالة الإقلاع. ففي هذه المرحلة تولد المحركات قوة عظيمة لدفع الطائرة، وتعمل حتى حدودها القصوى. فإذا تعطل محرك خلال عملية الإقلاع، لا خوف على الطائرة من السقوط، لأن القوة الدافعة من المحرك الآخر تخول القبطان السيطرة على الطائرة والعودة بها إلى المدرج. وهذه العودة إلى المدرج أو الهبوط الاضطراري في أقرب مطار، لا تعود إلى عجز الطائرة عن متابعة الرحلة، بل لدرء خطر تعطل المحرك الثاني.

أما في مرحلة الهبوط، فإن الحوادث القليلة التي تقع لا تأتي عادة من المحركات، بل من العوامل الطبيعية، وأهمها الجيوب الهوائية التي تتألف من هواء ساخن صاعد. فالهواء الساخن هو أقل كثافة من الهواء البارد، وبالتالي

في القوات الجوية الإنكليزية، والمعروف بأنه أب الدفع النفاث. تعمل هذه المحركات بواسطة وقود خاص يعرف باسم وقود الطائرات، وهو يشبه الكاز المنزلي، ويتميز ببطاء اشتعاله مقارنة مع بنزين السيارات، وذلك ليس لأنه أرخص ثمناً فقط، بل لأنه آمن أكثر منه بالنسبة إلى سلامة الطائرة.

أما أكثر القطع حساسية في المحرك النفاث فهو التوربين، المكون من شفرات تسحب الهواء من الأمام وتنفته بقوة من الخلف. وتتولد من حركته درجة حرارة عالية جداً، فيصبح عرضة للأعطال. ولذا يثابر العلماء على تطوير توربينات المحركات، من خلال تطوير المزيغ المعدني الذي تصنع منه الشفرات بحيث يصبح أخف وأقوى في آن واحد، إضافة إلى المساعي الدائمة لتحسين طرق التبريد، بحيث يصبح المحرك قادراً على تحمل درجات حرارة أعلى، من دون التعرض للأعطال.

### محرك واحد يكفي؟

هناك طائرات تحمل على جناحيها أربعة محركات (اثنان على كل جناح) وهناك طرز من الطائرات المزودة بمحركين فقط. وقد أدى هذا الاختلاف إلى رواج اعتقاد شائع أن الطائرات ذات الأربع محركات هي أمنة أكثر من الطائرات





## الموسم بالسلامة..

### من المصنع إلى الصيانة

كيف يضمن المهندسون إذن سلامة الطائرة، بحيث أصبحت الرحلات الجوية آمنة أكثر من النقل بالسيارة؟

لقد خطت هندسة الطيران خطوات واسعة خلال السنوات الخمسين الماضية أدت إلى جعل الطيران المدني آمناً أكثر فأكثر. فقبل ثلاثين عاماً كان يُسجّل وقوع حادث طيران واحد كلما طارت الطائرات مجتمعة نحو 140 مليون ميل. أما اليوم، فقد صار هناك حادث واحد لكل 1.4 بليون ميل. أي أن النسبة انخفضت 10 مرات تماماً. وحتى اليوم، لا تزال موازنات الأبحاث عند أكبر صانعي الطائرات المدنية وهما بوينغ الأمريكية و إيرباص الأوروبية، تقاس بمليارات الدولارات سنوياً. ولا مجال هنا لتعداد التحسينات التقنية التي دخلت على صناعة الطائرات، ولا تزال تدخل كل يوم. غير أننا نشير إلى أهمها مثل اختراع الرادار الذي يسمح بمراقبة الأجواء بشكل شامل، ووسائل الاتصال اللاسلكي التي تحسن أداؤها واتسع مداها، وأخيراً الكومبيوتر الذي وسّع مجال المراقبة الميكانيكية وسرّعه وقلص هوامش الخطأ كثيراً. ولا أبرز في الدلالة على دور التكنولوجيا المتطورة في سلامة الطيران، أكثر من الكومبيوتر الذي صار يتولى على متن الطائرة مراقبة أداؤها، وحرارتها وضغطها، للتأكد من أن كل شيء يعمل كما يجب.

فحل بذلك محل مهندس الطيران الذي كان يحتل مقعداً إلى جانب قائد الطائرة. وصار طاقم الطائرة يتألف اليوم من قائدها ومساعدته والمضيفين. وقلص بذلك كثيراً من الأخطاء البشرية التي تبقى على رأس الأسباب التي تؤدي إلى حوادث الطيران.

ومن عوامل السلامة التي تدخل في أسس صناعة الطائرات هو عمر الطائرة وعدد ساعات تشغيلها الممكنة، وأعمار كل جزء من أجزائها الميكانيكية على الأخص. فلكل قطعة حساسة عمر يحدده صاحبها بعد التجارب والاختبارات بمدة زمنية تقل عن عمرها الفعلي ضماناً لعدم تعرضها للتلف وهي لا تزال في الخدمة. ولذا على قائد الطائرة أن يدون بعد كل رحلة في سجل الطائرة عدد ساعات الطيران، كي يتمكن مسؤولو الصيانة من معرفة ما إذا كانت القطع التي تتكون منها الأجزاء الحيوية في الطائرة قد بلغت في عملها الفعلي أقصى عمرها أم بعد. كذلك يسجل أية ملاحظات عنده تتعلق بحدوث عطل أو أمر غير معتاد.

فبموازاة تطور هندسة الطيران وتصميم الطائرات، تطورت الصيانة أيضاً بشكل ملحوظ مع بدء عصر الكومبيوتر. فصار في الإمكان وضع سجلات دقيقة لعمر قطع الطائرات، ومراقبة حال كل جهاز خلال الرحلة من خلال اللوحة في قمرة القيادة ومن ثم لاحقاً في أقسام الصيانة.

## تطورت الصيانة أيضاً بشكل ملحوظ مع بدء عصر الكومبيوتر.



ولا يسمح بقيام أية رحلة من دون فحص دوري لكل الأجزاء الحيوية في الطائرة وفق جداول تأخذ في الحسبان أعمار القطع الحساسة، وملاحظة ما يخرج على المألوف. فتبدل الأجهزة والقطع حالما ينقضي عمرها، حتى لو لم يظهر أي قصور في أداؤها. ويتسع مجال عمل فرق الصيانة ليتجاوز المهام الدورية بعد الهبوط وقيل الإقلاع. فيراقب أيضاً مكونات الطائرة الأساسية بناءً على جداول الأعمار والتعليمات التي تصدرها الشركة الصانعة للطائرة.

فمهندس الصيانة، كما هو حال قائد الطائرة، يعرف أن الخطأ ممنوع. وكلاهما يخشى المحاسبة على الأقل، إذا لم تكن الاحتياطات التي يتخذها كاملة. ولذلك، تتبع أقسام الصيانة جداول الشركات المصنعة بحذافيرها في كل قطعة وكل جزء من أجل ضمان استحالة وقوع خلل ميكانيكي.

أما قائد الطائرة ومساعدته، فعليهما عند مشاهدة إشارة معينة على لوحة القيادة في القمرة، أن يفهماها ويفسراها التفسير الذي يضمن عدم المغامرة، لأن حياتهما وليس مسؤوليتهم المهنية فقط على المحك. وإذا تبين للقائد وجوب ما يستدعي الاحتياط، فإنه يتوجه إلى أقرب مطار طالباً للهبوط الاضطراري فيه. علماً بأن مثل هذا الهبوط الاضطراري يكلف الشركة الناقلة مبلغاً باهظاً يقدر متوسطه بما يراوح بين 60 و70 ألف دولار أمريكي، لدفع رسوم المطار وإيواء الركاب في الفنادق، وما إلى ذلك. فبشكل عام تطور أداء صيانة الطائرات بحيث باتت الصيانة تحتل أسفل قائمة الجهات المسؤولة عن حوادث الطائرات، بمعدل لا يتجاوز 3%. أما النسبة الأعلى من المسؤوليات عن الحوادث فإنها تقع على عاتق الخطأ البشري.

### أسباب الحوادث

تقول دراسة شملت 1.843 حادثة طيران وقعت بين عامي 1950 و2006م، ونشرتها موسوعة ويكيبيديا

## لا يسمح بقيام أية رحلة من دون فحص دوري لكل الأجزاء الحيوية في الطائرة



### حادث الطيران .. نوعاً وعدداً

تحدّد المنظمة العالمية للطيران المدني حادث الطيران في ملحقها الثالث عشر على أنه: حدث مرتبط بتشغيل الطائرة، يقع بين اللحظة التي يصعد فيها أي شخص إلى متن الطائرة بنية السفر، واللحظة التي يتم فيها خروج كل المسافرين من هذه الطائرة، ويتعرض من جرائه شخص أو أكثر إلى الوفاة أو جروح خطيرة، أو تتعرض من جرائه الطائرة إلى أضرار دائمة، أو هيكلية، و/ أو تعتبر من جرائه الطائرة مفقودة، أو في موضع لا يمكن الوصول إليه . ويظهر الجدول التالي استمرار تحسن مستويات السلامة في الطيران المدني من خلال الانخفاض الملحوظ في عدد الحوادث وضحاياها مقارنة مع ما كانت عليه قبل نحو ثلاثة عقود.

وتتضح ضالّة هذه الأرقام بالمقارنة مع عدد الرحلات الجوية في العالم. ففي كل يوم يسافر جواً أكثر من ثلاثة ملايين شخص. وكل ثانيّتين من أي يوم وعلى مدار السنة، هناك طائرة بوينغ تقلع أو تهبط في مطار ما من العالم. وعندما نعلم أن شركة بوينغ هي صانعة أقل من 70% من الطائرات العاملة في العالم، ونضيف إليها طائرات إيرباص والشركات الأخرى، يصبح بإمكاننا القول إن هناك طائرة تقلع أو تهبط في العالم خلال كل ثانية في أي وقت على مدار السنة. ولهذا يصبح عدد حوادث الطيران ضئيلاً نسبياً، بحيث لا يفترض فيه، منطقياً على الأقل، أن يشغل بالنا عند السفر بالطائرة.

### أكثر الأسئلة شيوعاً حول الطائرات

يتضمّن موقع شركة بوينغ الإلكتروني صفحة تعرض إيضاحات وحقائق تجيب عن بعض الأسئلة أو تصدّح مفاهيم شائعة خطأً حول بعض المسائل المتعلقة بسلامة الطيران، وهذه بعضها:

- أي المقاعد آمنة أكثر من غيرها في الطائرة؟ يعتقد البعض أن المقاعد القريبة من الجناحين، أو تلك التي في آخر الطائرة آمنة أكثر من غيرها. ولكن لا دليل علمي على ذلك. فكل المقاعد تتمتع بنسبة الأمان نفسها إذا كان حزام الأمان محكماً.
- هل الطائرات ذات الأربعة محركات أفضل من الطائرات ذات المحركين؟ يمكن للطائرات النفاثة أن تكون بمحركين أو ثلاثة أو أربعة. وكلها تتساوى لجهة



البشرية بشكل ملحوظ. فاستناداً إلى تفاصيل دراسة بوينغ التي أشرنا إليها، نلاحظ انخفاض مسؤولية الأخطاء البشرية من 70% في العام 1988م، إلى 56% في العام 2004م.

والواقع أن هذه الأرقام، وهي كلها نسب مئوية من أعداد صغيرة، تبعث على الكثير من الاطمئنان تجاه مصادر القلق الشائع: المحركات والأعطال الميكانيكية. كما أن الأخطاء البشرية الكبيرة في نسبتها المئوية إلى عدد الحوادث، تصبح أصغر من أن تذكر بالنسبة إلى أعداد الرحلات الخالية من الأخطاء وهي بالملايين...

وختاماً، يبقى أن نشير إلى خطر ظهر في العقود الأخيرة، ويتمثل في العمليات الإرهابية التي تستهدف الطائرات: خطف أو تفجيراً. وفي هذا المجال، حققت التدابير الأمنية إنجازات ملحوظة من خلال تزويد قمرة قيادة الطائرة بباب لا يفتح إلا من الداخل، وحضور عناصر أمن بين الركاب مؤهلين للتعامل مع أية مسألة أمنية وضبطها بمجرد ملاحظتها. كما أن التدابير الأمنية في المطارات ازدادت صرامة بشكل ملحوظ كما لاحظ ذلك كل من سافر جواً خلال السنوات الأخيرة.

فمن مصانع الطائرات ومختبراتها، إلى مستودعات أقسام الصيانة في المطارات، مروراً بالتدابير الأمنية، والأنظمة والقوانين، يبقى الهاجس بسلامة الطيران هو المنتصر على كل ما عداه. وانتصار هذا الهاجس هو ما يجعل الطائرة اليوم وسيلة نقل آمنة أكثر من السيارة، التي لا تثير قلق أحد، بنحو 22 مرة.

إن المسؤولية عن هذه الحوادث توزعت كالآتي: 53%: خطأ بشري من القائد، 21%: عطل فني، 11%: الأحوال الجوية، 8%: أخطاء بشرية مختلفة (المراقبون الجويون، الصيانة، خطأ في شحن الأمتعة، سوء تفاهم لغوي، تلوث الوقود...)، 6%: تخريب متعمد (متفجرات، خطف، وإسقاط بالأسلحة النارية...)، 1%: أسباب أخرى.

وتقترب هذه الأرقام كثيراً من الأرقام المستخلصة من دراسة أخرى أجرتها شركة بوينغ وشملت كل الحوادث في العالم ما بين 1996 و2005م. وتوزعت فيها المسؤوليات على الشكل الآتي: 55%: خطأ بشري من طاقم الطائرة، 17%: عيب في الطائرة، 13%: الأحوال الجوية، 7%: سوء أداء بشري مختلف، 5%: المراقبون الجويون في المطارات، 3%: صيانة.

إذن الخطأ البشري هو على رأس اللائحة. وعلى الرغم من أن ذلك غير قابل للمعالجة بشكل جذري، لأن الخطأ جزء من طبيعة الإنسان نفسه، فإن شركات النقل وتلك المصنعة للطائرات، تستمر في تحسين لائحة الشروط المسلكية والصحية المفروضة على الطيارين مثل عدد ساعات النوم، وعدم تعاطي الممنوعات، وتحديد ساعات الطيران التي يسمح بها يومياً لقائد الطائرة، بحيث لم تعد تزيد على الساعات العشر، وإجراء دورات إعادة تأهيل وفحوصات طبية دقيقة قبل تجديد رخص الطيارين. وقد أدت هذه التدابير إلى تخفيض الأخطاء



### أسئلة كثيرة.. تعرّف على إجاباتها



خطورة المطبات الهوائية الشائعة أكثر من غيرها لا تتمثل في تسببها بحوادث تحطم الطائرات، بقدر ما تؤدي إلى جروح وإصابات في صفوف المسافرين من دون أن تتحطم الطائرة. فالطائرة مهيأة لمواجهة الاضطرابات الجوية، حتى العنيفة منها. ولكن المسافرين يمكنهم أن يفقدوا توازنهم إذا كانوا واقفين أو يتجولون في الممرات، حتى أن الجالسين من دون ربط حزام الأمان يمكنهم أن يرفعوا عن مقاعهم حتى ارتطام رأسهم بمخزن الحقائب فوق رؤوسهم.

• هل يمكن لأجنحة الطائرة أن تتحطم خلال الطيران؟

في الواقع يمكنها أن تتحطم إذا تعرضت للقوة اللازمة لذلك. فعند اختبار الأجنحة في المصانع، تعرض إلى ضغط حتى تنكسر. ولكن هذا الضغط اللازم لتكسير الأجنحة يتطلب قوة هي أعظم بكثير من أية قوة تم اختبارها خلال الطيران الفعلي. أحياناً، نلاحظ أن جناحي الطائرة يهتزان قليلاً (يرفرغان)، والواقع أنهما مصنوعان من مواد وأجزاء مرنة تسمح من خلال هذا الاهتزاز بامتصاص الضغط، وحماية الأجنحة من التحطم.

• هل الطائرات القديمة آمنة مثل الحديثة؟  
تتمتع الطائرات القديمة بمستلزمات السلامة نفسها الموجودة في الطائرات الحديثة. وفي عام 1990م، تم تشديد القوانين المتعلقة بعمل الطائرات القديمة، بحيث باتت أجزاءها الحساسة تخضع إلزامياً لعمليات تجديد في مهل زمنية محددة وخاصة بكل منها. وأكثر من ذلك، فإن بعض الطائرات القديمة زودت نفسها ببعض الأجهزة الحديثة. فإذا قررت شركة طيران الإبقاء على طائرة قديمة في أسطولها العامل، فإنها تضيف إليها بعض الأجهزة المتطورة لمساعدة طاقمها. وفي الواقع فإن القوانين تلزم هذه الطائرات بالتزود ببعض هذه الأجهزة، مثل جهاز تلافي الاصطدام، وجهاز الإنذار من الاقتراب من الأرض وغير ذلك. بعبارة أخرى، إن الطائرات القديمة، ليست قديمة تماماً كما تعتقدون.

من دون توقف هي آمنة أكثر من رحلة يتخللها التوقف في عدة مطارات.

• هل يمكن لأبواب الطائرة أن تفتح وهي في الجو؟

لقد صنعت هوليوود أفلاماً سينمائية نرى فيها أناساً يشفطهم الهواء خارج الطائرة بسبب باب فتح أثناء التحليق. وهذا أمر غير وارد عملياً على الإطلاق.

فأولاً، تصنع الطائرات وهيكلها من مواد في غاية الصلابة. كما أنها مصممة وفق ما يعرف بمبدأ تحمل الخطأ. أي أنه إذا حصل عطل في جزء أو جهاز معين، فهناك جزء أو جهاز آخر يقوم تلقائياً بمعالجة الخلل. وفيما يتعلق بالأبواب، لا يمكن فتحها بمجرد ارتفاعها في الهواء. فلتسهيل التنفس على المسافرين، يرفع الضغط الجوي داخل الطائرة إلى نحو ما هو عليه طبيعياً

على ارتفاع 8000 قدم فوق سطح البحر، وعندما نعلم أن الطائرة تحلق على ارتفاع 30,000 قدم ندرك أن الضغط داخل لطائرة هو أكبر بكثير عما هو عليه خارجها. وهذا الفارق في الضغط هو ما يجعل فتح الباب مستحيلاً، حتى ولو أراد شخص ما أن يفتحه عمداً. لأن آلية فتح الباب تتضمن سحبه إلى داخل الطائرة أولاً (حيث الضغط مرتفع) ومن ثم دفعه إلى الخارج. أما في حالات الهبوط الطارئ، فإن قائد الطائرة يكيف الضغط داخل الطائرة بحيث يمكن فتحها فور وصولها إلى الأرض. أما مخارج الطائرة فمصممة لتفتح بمجرد هبوط الطائرة.

• هل المطبات الهوائية خطيرة؟

يمكن أن تكون خطيرة. ولكن المطبات الهوائية لا تشكل إلا جزءاً صغيراً من النسب الإجمالية التي تشكلها الأحوال الجوية في مسؤوليتها عن حوادث الطيران. ولكن

الأمان، والواقع أن السجلات تشير إلى أن الطائرات ذات المحركين واجهت مشكلات فنية أقل من الطائرات ذات الأربعة محركات. وكل من المحركين مصمم بحيث يمكنه أن يطير بالطائرة بمفرده. كما أن خطوط الطيران محددة على الخرائط بحيث تبقى الطائرة بجوار أحد المطارات، يمكنها بسهولة أن تصل إليه بمحرك واحد. أما احتمال تعطل المحركين دفعة واحدة، فهي محتسبة على أنها أقل من واحد على مليار في ساعة الطيران الواحدة. ولذا فإن 90% من الطائرات التي تصنع اليوم، هي مزودة بمحركين فقط.

• هل بعض طرز الطائرات آمنة أكثر من غيرها؟

هناك طرز تعرضت لحوادث أكثر من غيرها، ولكن عدد هذه الحوادث يبقى ضئيلاً جداً بحيث لا يمكن القول إن هناك طرازاً آمناً أكثر من غيره، خاصة وأن نسبة الحوادث التي تقع مسؤولة حصولها على الطائرة هي نحو 13% فقط من إجمالي الحوادث.

إن كل الطائرات ومهما كان طرازها تتسم بمواصفات السلامة نفسها، لأنها كلها خاضعة لقوانين وشروط موحدة، تفرض عليها الالتزام بمواصفات محددة قبل الترخيص لها بالطيران.

• هل هناك مراحل في الرحلة الجوية أخطر من غيرها؟

نعم. فمن خلال مراجعة تاريخ حوادث الطيران، تبين لنا أن 60% من الحوادث وقعت خلال مرحلة هبوط الطائرة، ونحو 35% خلال مرحلة الإقلاع والارتفاع، ونحو 6% فقط خلال الطيران الأفقي عالياً. ولذا، فإن الرحلة الطويلة ليست أخطر من الرحلة القصيرة. لا بل يمكن القول إن رحلة طويلة





## ثق بروح التعاون

نحن، في شركة ترست، نؤمن بالاعتماد على الصدق في علاقاتنا. ولذلك يلتزم فريقنا بالعمل الجماعي المبني على الثقة لضمان تقديم أفضل الخدمات في كل الأوقات والظروف على اختلافها.

شارع مرشد خاطر (بغداد العود) بناء الثقة  
ص.ب ٣٠٥٧٨، دمشق، سورية

هاتف: +٩٦٣ ١١ ٤٤٧٢٦٥٠/١  
فاكس: +٩٦٣ ١١ ٤٤٧٢٦٥٢

عضو في مجموعة ترست  
[www.trustsyria.com](http://www.trustsyria.com)  
[www.trustgroup.net](http://www.trustgroup.net)



الثقة  
السورية للتأمين

affect your policy. If you don't, they may deny your claim and cancel your insurance policy.

**Notify insurer of any new drivers in the family.**

For those of you that have teenagers, this is especially important. Before you hand over the keys to your newly licensed or permitted kid (whether you're in the car with them or not), you must make sure that they are covered. You see, a lot of people are allowing their teens to drive right now and they are unaware that their young driver is excluded from their policy. Therefore, you must make sure that your child is covered in the event of an accident before you allow them to drive.

**Pay your car insurance premiums in a timely manner.**

This is especially important because many insurance companies will cancel your policy if you miss a payment or they don't receive it on time. So, always make sure that you pay your premiums on time every time and that they receive your payment in a timely manner.

**Purchase the right type of car insurance.**

Lastly, many people don't have the right type of

**you must make sure that your child is covered in the event of an accident before you allow them to drive.**

insurance or don't have enough coverage. For instance, there is bodily injury liability, medical payment coverage, uninsured motorist, liability, collision and comprehensive coverage. Bodily injury liability provides protection if you injure or kill someone while driving. Medical payment covers medical expenses for the injured driver and passenger. Uninsured motorist covers injuries caused by an uninsured driver. Comprehensive covers losses from non collision incidents and collision covers damage when your

car hits or is hit by another. The key is to know the different types of coverage and select the one that best suits your specific needs. According to John Bailey, a retired insurance salesman, "Choosing the right coverage and obtaining the right amount of coverage are very important in protecting your family's assets. The problem is that many people are not well versed in this area and don't buy enough of the right coverage. Then when they are involved in an accident, it negatively affects their family's finances and this is not good."



In conclusion, there are many types of car insurance traps that you can fall into if you don't comply with our course, Car Insurance Trap 101. By thoroughly reading and understanding your policy, being honest when applying, notifying your insurer of any changes (especially new drivers), paying your car insurance premiums on time, and having the right type of insurance, you won't become a helpless insurance company victim.

## Read your policy thoroughly.

First and foremost, you should read your insurance policy thoroughly. You're probably thinking, "What? Read all that stuff, are you nuts?" Well, we're not nuts, our experience has taught us that insurance companies can be very slick in drafting their policies and if you're not careful, you'll find yourself in need of insurance coverage that you don't own due to the fine print that you failed to read. You see, insurance companies bank on the fact that the majority of their insured don't read the entire policy. In fact, they're hoping that you won't read your policy with understanding and that you won't find the long list of stipulations they have cleverly hid in their policy. So, buyers beware! When you receive your new policy, read it thoroughly and understand it.

## Tell your insurance company the truth.

Although no one likes to admit it, people often fudge the truth to get the best rates. For example, they know that the car will be used for work but they tell the insurance company that it will be used for recreational use only. Well, don't do this because these lies may come back to haunt you.



Let's say that you told the insurance company that you would only use the car for recreation and you have an accident on the way to work or while running a work related errand. Well, your insurance company may conduct an investigation and discover that you typically drive that car to work every day and in turn, they may deny your insurance claim. According to Chris Wright, an insurance claim investigator with CWT Investigations, "Insurance companies rely on claim investigators to turn down claims. In fact, we're often encouraged to do so. This is because insurance companies expect their customers to be honest and penalize them severely for untruths. This policy saves them millions of dollars a year." So, be completely

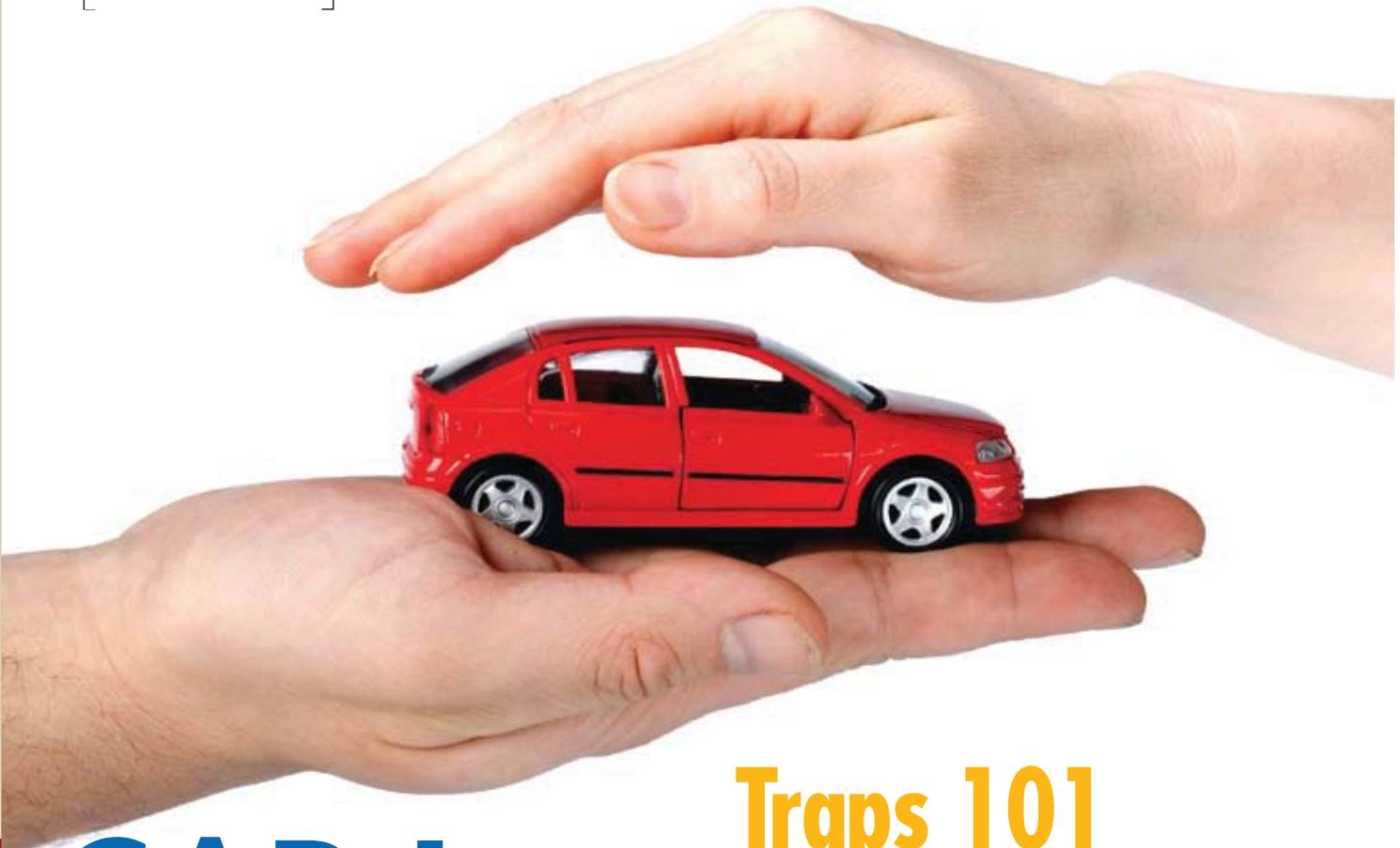
  
lies may  
come back  
to haunt  
you



honest when you apply for insurance and divulge any pertinent information that the insurance company requests.

## Notify insurer of any pertinent changes.

Many people don't notify their insurance company of any pertinent changes including changes to their address, marital status, phone number, how they utilize the car, who drives the car, whether they've been involved in any accidents (where claim was filed or not), if they've added anything of value to the car (Mag wheels, DVD player, etc), the condition of their car (whether it has rusted, been paint sealed, etc). Therefore, to avoid any confusion, you should always inform your insurance company of any changes that might



# CAR Insurance

## Traps 101

**So,** you consider yourself pretty knowledgeable about car insurance. In fact, you pride yourself on knowing the importance of owning car insurance and the risk you face when you don't have coverage. Well, very good, you're on the right track and are ahead of many drivers out there. What you may not know however, is that there are some car insurance traps that you may be a victim of right now or may become a victim of if you're not careful.

Well, have no fear- we've designed this informative course, Car Insurance Trap 101, which will help you uncover hidden conspiracies and keep you from becoming a victim. So, sit back, relax, and get comfortable and get ready to learn all that you need to know about car insurance.



To find out how an accident will affect your car insurance premiums, check your policy. Some insurers will forgive a first-time accident, a minor accident or an accident in which you were not at fault. Some states also have laws that govern what an insurer can use as justification to raise your premium. It pays to research your particular policy before signing it, but if you find out that your current insurance has stricter regulations than you are comfortable with, it's easy to switch your policy to another insurer. Most insurance policies allow termination at anytime without penalty.

If you have a minor fender-bender, you may get away with not having to pay more in auto insurance, but it depends on where you live and who your insurer is. Some states have laws to prevent insurers from raising premiums for accidents that result in damage under a certain dollar amount. Additionally, some auto insurance companies offer "accident forgiveness" for their customers. This policy usually only applies to your first accident and sometimes is only available to customers who have been with the insurer for a certain number of years. In general, however, minor accidents in which you were not at fault, there were no injuries



and you didn't file an extensive claim should have little to no effect on your premiums.

The most damaging accidents in terms of your insurance policy premiums are the ones that involve alcohol. If you were driving drunk and got into an accident, you can expect your auto insurance premiums to skyrocket, that is, if your policy isn't canceled outright. Of course, in that event you will likely have bigger worries than just your car insurance premiums—jail time, losing your license and heavy fines. Severe accidents where alcohol is not involved, but you are determined to be at fault can also cause a dramatic increase in your car insurance quote. Typically, an insurer will define a

**Insurers use your past driving history as a predictor of your driving future**

severe accident in terms of how much the company has to pay out. The increase usually takes effect when your policy is up for renewal and can come in the form of surcharges or the removal of previous discounts.

It's hard to say how much your auto insurance premiums will increase after an accident because so many factors go into that calculation. For example, insurers will take into account your previous driving history, and someone who has a history of other driving infractions will probably end up paying more than someone who doesn't. Each situation is evaluated independently. If your rates go up more than you feel is fair, you can always shop around for a better rate from another insurer.



# IF I Get in an Accident

## Will My Car Insurance Increase



Having a “clean” driving record saves your money on car insurance for a reason. Insurers use your past driving history as a predictor of your driving future, and having no accidents or only one or two minor accidents makes you a better risk. Getting into an accident can change all that, and depending on the accident and the insurer, you will probably have to pay a higher insurance premium because of it. How much your premium will increase if at all varies between states and between insurance companies.





Loss ratios for health insurance generally range from 60% to 110%

Loss ratios for property and casualty insurance (e.g. motor car insurance), typically range from 40% to 60%

Insurance companies that have very low loss ratios are criticized for overcharging and making excess profits. Such companies are collecting significantly more premium than is paid out in claims. Conversely, insurers that consistently experience high loss ratios may be in poor financial health. They may not be collecting enough premium to pay claims, expenses, and still make a reasonable profit

The terms "permissible", "target", "balance point", or "expected" loss ratio are used interchangeably to refer to the loss ratio necessary to fulfill the insurers' profitability goals

This ratio is 1 minus the expense ratio, where the expense ratio is 1 minus general and administrative expenses, commissions and advertising expenses, profit and contingencies, and various other expenses

Expenses associated with insurance payouts ("losses") are sometimes considered as part of the loss ratio. When calculating a rate change, the insurer will typically divide the incurred or actual

experienced loss ratio (AER) by the permissible loss ratio

In banking, a loss ratio is the total amount of unrecoverable debt when compared to total outstanding debt. For example, if \$100 was loaned, but only \$90 was repaid, the bank has a loss ratio of 10%. These calculations are applied class wide and used to determine financing fees on loans

If the average loss ratio on a class of loans is 2%, then the financing fees for loans of that class must be greater than 2% to recover the normal losses and return a profit. A loss ratio is in effect a numerical representation of the risk associated with a loan



Great Fire of London, 1666

Insurance as we know it today can be traced to the Great Fire of London, which in 1666

of the latest shipping news. It became the meeting place for parties wishing to insure cargoes and ships, and those willing to underwrite such ventures. Today, Lloyd's of London remains the leading market (note that it is not an insurance company) for marine and other specialist types of insurance, but it works rather differently than the more familiar kinds of insurance.

Insurance as we know it today can be traced to the Great Fire of London, which in 1666 devoured more than 13,000 houses. The devastating effects of the fire converted the development of insurance "from a matter of convenience into one of urgency, a change of opinion reflected in Sir Christopher Wren's inclusion of a site for 'the Insurance Office' in his new plan for London in 1667." A number of attempted fire insurance

schemes came to nothing, but in 1681 Nicholas Barbon, and eleven associates, established England's first fire insurance company, the 'Insurance Office for Houses', at the back of the Royal Exchange. Initially, 5,000 homes were insured by Barbon's Insurance Office.

The first insurance company in the United States underwrote fire insurance and was formed in Charles Town (modern-day Charleston), South Carolina, in 1732. Benjamin Franklin helped to popularize and make standard the practice of insurance, particularly against fire in the form of perpetual insurance. In 1752, he founded the Philadelphia Contribution ship for the Insurance of Houses from Loss by Fire. Franklin's company was the first to make contributions toward fire prevention. Not only

did his company warn against certain fire hazards, it refused to insure certain buildings where the risk of fire was too great, such as all wooden houses. In the United States, regulation of the insurance industry is highly Balkanized, with primary responsibility assumed by individual state insurance departments. Whereas insurance markets have become centralized nationally and internationally, state insurance commissioners operate individually, though at times in concert through a national insurance commissioners' organization. In recent years, some have called for a dual state and federal regulatory system (commonly referred to as the Optional federal charter (OFC) for insurance similar to that which oversees state banks and national banks.



**The inhabitants of Rhodes invented the concept of the 'general average'**

he or she would receive an amount of twice as much.”

A thousand years later, the inhabitants of Rhodes invented the concept of the 'general average'. Merchants whose goods were being shipped together would pay a proportionally divided premium which would be used to reimburse any merchant whose goods were jettisoned during storm or sink age.

The Greeks and Romans introduced the origins of health and life insurance c. 600 AD when they organized guilds called “benevolent societies” which cared for the families and paid funeral expenses of members upon death. Guilds in the middle Ages served a similar purpose. The Talmud deals with several aspects of

insuring goods. Before insurance was established in the late 17th century, “friendly societies” existed in England, in which people donated amounts of money to a general sum that could be used for emergencies.

Separate insurance contracts (i.e., insurance policies not bundled with loans or other kinds of contracts) were invented in Genoa in the 14th century, as were insurance pools backed by pledges of landed estates. These new insurance contracts allowed insurance to be separated from investment, a separation of roles that first proved useful in marine insurance. Insurance became far more sophisticated in post-Renaissance Europe, and specialized varieties developed.

Some forms of insurance had developed in London by the

early decades of the seventeenth century. For example, the will of the English colonist Robert Hayman mentions two “policies of insurance” taken out with the diocesan Chancellor of London, Arthur Duck. Of the value of £100 each, one relates to the safe arrival of Hayman’s ship in Guyana and the other is in regard to “one hundred pounds assured by the said Doctor Arthur Ducke on my life”. Hayman’s will was signed and sealed on 17 November 1628 but not proved until 1633. Toward the end of the seventeenth century, London’s growing importance as a centre for trade increased demand for marine insurance. In the late 1680s, Edward Lloyd opened a coffee house that became a popular haunt of ship owners, merchants, and ships’ captains, and thereby a reliable source

# History of Insurance

**In some sense we can say that insurance appears simultaneously with the appearance of human society. We know of two types of economies in human societies: money economies (with markets, money, financial instruments and so on) and non-money or natural economies (without money, markets, financial instruments and so on). The second type is a more ancient form than the first. In such an economy and community, we can see insurance in the form of people helping each other. For example, if a house burns down, the members of the community help build a new one. Should the same thing happen to one's neighbour, the other neighbours must help? Otherwise, neighbours will not receive help in the future. This type of insurance has survived to the present day in some countries where modern money economy with its financial instruments is not widespread.**

Turning to insurance in the modern sense (i.e., insurance in a modern money economy, in which insurance is part of the financial sphere), early methods of transferring or distributing risk were practised by Chinese and Babylonian traders as long ago as the 3rd and 2nd millennia BC, respectively. Chinese merchants travelling treacherous river rapids would redistribute their wares across many vessels to limit the loss due to any single vessel's capsizing. The Babylonians developed a system which was recorded in the famous Code of Hammurabi, c. 1750 BC, and practised by early Mediterranean sailing merchants. If a merchant received a loan to fund his shipment, he would pay the lender an additional sum in exchange for the lender's guarantee to cancel the loan should the shipment be stolen or lost at sea.

Achaemenian monarchs of Ancient Persia were the first to insure their people and made it official by registering the insuring process in governmental notary offices. The insurance tradition was performed each

year in Norouz (beginning of the Iranian New Year); the heads of different ethnic groups as well as others willing to take part, presented gifts to the monarch. The most important gift was presented during a special ceremony. When a gift was worth more than 10,000 Derrik (Achaemenian gold coin) the issue was registered in a special office. This was advantageous to those who presented such special gifts. For others, the presents were fairly assessed by the confidants of the court. Then the assessment was registered in special offices.

The purpose of registering was that whenever the person who presented the gift registered by the court was in trouble, the monarch and the court would help him. Jahez, a historian and writer, writes in one of his books on ancient Iran: "[W] whenever the owner of the present is in trouble or wants to construct a building, set up a feast, have his children married, etc. the one in charge of this in the court would check the registration. If the registered amount exceeded 10,000 Derrik,

### Who is a potential candidate for disability insurance?

If you are not financial independent or able to maintain an income in the event of disability or long term illness then you review whether disability insurance is an option for you. As disability insurance replaces your income you need to ask yourself whether you can afford to go without your work related income into the future. There is no requirement by law to have a disability insurance policy.

### What typically does a disability insurance policy cover?

Disability insurance typically pays an income stream to you in the event of disability or long term illness. Disability is a broad term and covers a host of afflictions that could cause you to stop working. For the exact list of conditions that you are covered for, check with your potential insurer. Most policies cover terms from 5 years up to retirement age. The payment level you receive is purely down to the premium you pay. The higher the premium, the higher the payment. Some insurers even include complementary health sessions as part of their package to assist your recovery. Insurers are beginning to offer more and more with disability

insurance as they know the sooner you get fit and well, the sooner they can stop paying.

### What typically does a disability insurance policy not cover?

A standard disability insurance will not cover disability or illness to a blue-collar worker. Blue collar workers are in a higher risk group so won't be covered by a basic policy. Normally, blue collar workers will have to pay a much higher premium to have the same kind of cover as a white collar worker.

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

Many people also look at health insurance policies, which cover the medical bills that are incurred is crucial for the wellbeing of each and every person. Healthcare is getting increasingly expensive and without health insurance potentially be unable to get the medical treatment you would like in a timely fashion. Disability insurance normally takes time to establish as it is normally means-tested. Health insurance can fill the gap between your first diagnosis and your first disability insurance payment.

### Additional coverage for a disability insurance policy

Disability insurance has



Most policies cover terms from 5 years up to retirement age



two main variables, the length of cover and the percentage of income paid to you. Additional coverage amounts to the percentage of income you would like covered which generally has a top limit of 65%, and length of cover can reach to retirement age. By getting the full amount of coverage, your premiums will invariably go up.

### What will disability insurance typically cost?

Disability insurance plans differ massively between insurers. Shopping for the most competitive rate available will end up costing you more money in the long run.

Health insurance can fill the gap between your first diagnosis and your first disability insurance payment.



# Disability Insurance

**IF** you are injured or ill and are out of action for an extended period of time, then disability insurance is intended to make up a percentage of your income. Also known as income protection insurance, disability insurance varies in a great degree with some of the cheaper policies only covering you for a period of five years and better quality insurers will make sure you are looked after until retirement age. Either way, if you become disabled, that will greatly impact your potential for income and disability insurance is a way of staying solvent during this time.

your beneficiaries. Obtain life insurance quotes when you are younger and in better health to get lower rates.

### Complete coverage

If you have a life insurance policy and have been making your payments, your medical condition can change and your policy will still be in force. Insurers recognize that there are gray areas concerning a policyholder's medical history. As long as you have shown no intent to deceive your insurer, your life insurance policy will be effective as soon as you sign your contact. So, if you have high blood pressure and decide to stop taking your medication, you won't lose your life insurance coverage. You also won't invalidate your policy, if you refuse medical treatment for a potentially life-threatening condition or if you decide to try alternative medicine approaches. If your health condition improves, apply for life insurance quotes to find out if you are eligible for lower rates.

### Healthier conditions

You may be healthier today than you were when you first applied for your life insurance policy. For instance, if you can show that your high blood pressure is under control, you may be able to get lower rates. Or, if you have quit smoking for a certain number of years, you may be able to get a nonsmoker rate. You may also be able to lower your premium,



if you have given up dangerous hobbies, such as scuba diving, parachute jumping and rock climbing. If your lifestyle or health condition has become less risky, apply for life insurance quotes to find out if you are eligible for

### lower rates.

When you are ready to buy a life insurance policy, you can call agents in your local area, contact insurance companies directly or use InsuranceQuotes.com to instantly get competitive life insurance quotes from the nation's leading insurance providers. Simply fill out a short online form on InsuranceQuotes.com to find the right insurance coverage at the best possible price in minutes. Take the time to protect you and your family today.





# Be Honest

## When You Apply for Life Insurance

**IF** you plan to buy life insurance to protect your family, make sure you are accurate about your medical history when you fill out your application. Most standard life insurance policies include a two-year contestable period, during which time the insurer can rescind a policy due to misrepresentation or fraud found on your form. Don't omit any relevant health information or make any misrepresentations

that may invalidate your policy. Make sure you apply for life insurance quotes to get the best rates and the best coverage.

### Contestable period

Before you sign a life insurance policy, ask if there is a contestable period. Most high-value policies have them. The contestable period can be for one or two years. During this time, the insurance company can cancel your policy, if it

discovers you provided false or incomplete medical information. If an insurance company cancels a policy, it generally will refund the premiums you have paid. However, some companies will opt to adjust your insurance rates to account for the increased amount of risk. If you die during the contestable period and your insurer discovers fraud on your medical application, the company may rescind your policy and decline to pay a claim to

## ثقافة التأمين .. نخاع سوقه

ما من شك في أن سوق التأمين السورية قد تطور بشكل لافت خلال السنوات القليلة الماضية على مستويات مختلفة طالبت إجمالي أقساط التأمين وأنواعه وتعدد منتجاته وخدماته، لكننا يجب ألا ندعي في الوقت عينه أن ثقافة التأمين قد خطت خطواتها المتقدمة والمطلوبة بشكل تام، والتي يجب أن تلازم حالة سوق التأمين السورية وتطوراتها التشريعية والإجرائية.

وإذا كان من الضروري القول أن ثقافة التأمين هي نخاع سوق التأمين في أي بلد يسعى لتكريس خيارات التأمين وسلوكياته في المجتمع فإن السعي نحو بناء تلك الثقافة بأدبياتها وتفصيلاتها وضرورتها يعتبر تحدياً حقيقياً أمام الجهات والهيئات المعنية.

وفي ظل هذا النمو الاقتصادي المتواصل لصناعة التأمين في سورية، من الطبيعي أن نتساءل.. هل تواكب ثقافة تأمينية مبنية على أساس الإحاطة المعرفية بضرورات وخدمات التأمين من جهة، والافتقار الفكري بنتائج هذا التأمين وجدواه على مجمل حياتنا من جهة أخرى؟، تساؤل يقودنا للقول أن تنمية الثقافة التأمينية في المجتمع تبقى مسؤولية تتقاسمها عدة جهات، رسمية وغير رسمية.

عموماً لا يمكننا أن نلقي باللوم على شركات التأمين في عدم نشر الثقافة التأمينية إذ ثمة مجموعة من العوامل تلقي بثقلها في مجمل النشاط التأميني، يتقدمها الوضع المعيشي للمواطن والعامل العقائدي ونقص المعرفة التأمينية، ويمكن لشركات التأمين أن تتدخل في عامل المعرفة التأمينية وذلك عن طريق نشر الثقافة التأمينية، وقد وضعنا نصب أعيننا هذا القضية من بداية مشوارنا واجتهدنا في تقييم هذا العامل المهم الذي يمكن تسميته بـ "الجهل التأميني" ووضع الحل الصحيح لمعالجته، فبدنا خطواتنا الواقعية في توضيح أهمية قضية التأمين للمواطن عبر وسائل الإعلام المختلفة، حتى يقف المواطن ويفكر ويسأل نفسه.. ما الفرق بين المؤمن وغير المؤمن؟.. ولكي ينصت المواطن بشكل صحيح لا بد أن يكون لديه كمّ من المعلومات حول موضوع التأمين وهذا الأمر لا يحدث ما بين يوم وليلة فتراكم الثقافة والوعي يقوم على إلحاح الجهة التأمينية وقطاع التأمين لتوعية المواطن بحيث يدرك مخاطر عدم التأمين، وقد بدأنا بذلك عبر حملات إعلانية وإعلامية مستمرة وطويلة كي ننبه المواطن إلى ضرورة التأمين بحيث لن يعد المواطن يرى في التأمين مجرد حاجة مؤقتة بل ضرورة دائمة.

كما أن الثقة بشركات التأمين تأثير جوهري هنا، يبني بالتأكيد على أساس المعاملة والتجربة، ربما تكون كافة شركات التأمين تقدم سلة واحدة من خدمات التأمين، ولكن يبقى لكل شركة شروطها التعاقدية التي تختلف عن الأخرى مع فروقات تسعيرية أيضاً، فشركات التأمين بنت مصداقيتها وفق أدائها وخدماتها، والمشكلة التي تعترض التسويق التأميني هي أن السلعة التأمينية تختلف عن أي صناعة أخرى، مع التنويه إلى أن جميع شركات التأمين تقوم بتسديد ما يترتب عليها من تعويضات بالإضافة إلى قيامها في بعض الأحيان بالمصالحة على مبالغ ربما لا يستحقها المؤمن وذلك في سبيل أن تحافظ شركة التأمين على مصداقيتها أمام الزبون.

وفي الختام، لا نبالغ إذا قلنا أن سوق التأمين السورية من أكثر الأسواق التأمينية انضباطاً والتزاماً رغم حداثة عهدها وهذا عائد بالدرجة الأولى إلى التناغم القائم بين هيئة الإشراف على التأمين وبين الاتحاد السوري لشركات التأمين وبين شركات التأمين المتواجدة في السوق لخلق حالة تأمينية واضحة ومنضبطة تدفع المواطن نحو الثقة بقطاع التأمين وهذه الثقة تأتي طبعاً بعد مستوى مطلوب من الوعي والثقافة التأمينية.

**بقلم: المهندس سامر العيش**

**أمين عام الاتحاد السوري لشركات التأمين**

الشركة الوطنية للتأمين  
National Insurance Co.



رؤية وطنية في تأمين الرعاية الصحية



دمشق: +963 11 9248 فاكس: +963 11 3348790 فروغنا، حلب، حمص، حماه، اللاذقية، طرطوس، دير الزور،  
كافة المحافظات السورية: +963 9348 ص. ب 33114 دمشق - سورية درعا، السويداء، القامشلي، الحسكة، ادلب، الرقة، حسياء

الموقع الإلكتروني: [www.natinsurance.com](http://www.natinsurance.com) البريد الإلكتروني: [info@natinsurance.com](mailto:info@natinsurance.com)

المؤسسة العامة السورية للتأمين

إسم عريق...

لاجتياز عقبات الحياة



تأمين الحوادث الشخصية



التأمين البحري



التأمين الصحي



التأمين على السيارات



تأمين الطيران



التأمين ضد الحريق



التأمين على الحياة

ص.ب: ٢٢٧٩

هاتف: ٩٩٠٢ ٣١ ٩٦٣+

فاكس: ٤٥١١٩٠ ٣١٢ ٩٦٣+

الإدارة العامة : حمص - شارع أبو العوف

[syrinsur@syrian-insurance.com](mailto:syrinsur@syrian-insurance.com)

[www.syrian-insurance.com](http://www.syrian-insurance.com)