

CONTENTS



المدير المسؤول:

أ. مهند محمد موفق السمان

المجلس الاستشاري:

أ. سامر بكداش

د. ياسر مشعل

م. هيثم الحريري

أ. مروان مطهر جي

أ. مازن الصبان

أ. معتر قولي

رئيس التحرير:

أ. مهند محمد موفق السمان

الإشراف العام:

فاديا موسى

المسؤول الإعلامي:

مازن النوري

الترجمة والتدقيق اللغوي:

أنس السعدي

التصوير الفني:

عامر الرفاعي

الإخراج الفني:

باسل الخطيب

الطباعة: مطبعة الصالحاني

التأمين والمعرفة

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

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

هاتف: ٣١٣٦٥٥ ١١ ٩٦٣ +

فاكس: ٣١٣٩٩٨٤٠ ١١ ٩٦٣ +

بريد إلكتروني:

info@sif-sy.sy

سعر النسخة: ٢٠٠ ل.س

الاشتراك السنوي:

طلاب: ١٢٠٠ ل.س

أفراد: ٢٥٠٠ ل.س

مؤسسات: ٦٠٠٠ ل.س

خارج سورية: ١٢٠ \$

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

Insurance Awareness

53 | Employees' Creativeness

55 | 5 Economic Concepts Consumers Need To Know

57 | When and How to Insure Your Income

59 | Creating a Risk Management Plan for Your Small Business

ريورتاج

4 | أداء قطاع التأمين في سوق دمشق للأوراق المالية في النصف الأول من عام ٢٠١٦

حوار العدد

8 | مروان عفاكي

رئيس مجلس إدارة الشركة المتحدة للتأمين

ثقافة تأمينية

12 | العبء وقسط التأمين التجاري

16 | حفنة من التجارب

18 | كيف تتعامل شركات التأمين

مع ضحايا حوادث الطيران

و كم تبلغ التعويضات التي يحصل عليها الاهالي ؟

20 | أهمية الوعي التأميني ونشر الثقافة التأمينية

24 | غياب التأمين الزراعي يحرم أسراً من مصدر عيشها الوحيد

ويحد من الإنتاج النباتي والحيواني

الزاوية القانونية

26 | قرار الشطب و انعكاسه على احتياطي المطالبة

أخبار التأمين

46 | أخبار التأمين المحلية

48 | أخبار التأمين العربية

52 | أخبار التأمين العالمية

لم يكن إعادة انتخاب الجمهورية العربية السورية ممثلة بالاتحاد السوري لشركات التأمين كعضو في اللجنة التنفيذية في المؤتمر الحادي والثلاثين للاتحاد العام العربي للتأمين والذي انعقد في بيروت إلا تأكيداً على الدور الفاعل لقطاع التأمين السوري وتأثيره وارتباطاته بباقي قطاعات التأمين في باقي الدول العربية.

فتمثيل الجمهورية العربية السورية باللجنة التنفيذية لمرتين متتاليتين ليس محض صدفة بل هو نتيجة لتكاتف قطاع التأمين السوري بكل مكوناته من أفراد وشركات، فالمهمة الرئيسية للجنة التنفيذية للاتحاد العام العربي للتأمين هي رسم استراتيجيات وسياسات العمل الخاصة بقطاعات التأمين على مستوى الوطن العربي.

وبالتالي سيكون للاتحاد السوري لشركات التأمين دور فاعل ومؤثر على امتداد الوطن العربي وذلك من خلال مساهمته بشكل أو بآخر برسم ووضع سياسات واستراتيجيات العمل ومتابعة آلية تنفيذها للوصول إلى أفضل الممارسات على مستوى كامل مكونات قطاع التأمين في كافة الدول العربية فاليوم نعمل لنبنّي رؤية أفضل.

لقد أعلنت كافة مكونات قطاع التأمين في الجمهورية العربية السورية إصرارها ورغبتها في المضي قدماً دون توقف لتجعل من الاتحاد السوري لشركات التأمين حجر زاوية لا يمكن للبناء أن يكتمل إلا بوجوده.



بقلم الأستاذ: مهند محمد موفق السمان
رئيس مجلس إدارة
الاتحاد السوري لشركات التأمين



حجر الزاوية



أدير للتأمين سورية



مع أدير.. الأخطار أبعد مما تبدو

التأمين ضد الإرهاب والقذائف للسيارات



شركة أدونيس للتأمين سورية (أدير) المساهمة المفجلة الخاصة بناء رقم ٢٨، شارع المهدي بن بركة، أبو رمانة دمشق، الجمهورية العربية السورية، صندوق بريد ٣٣٥٠٩
هاتف: ٣٣٤٤١٧٧ ١١ ٩٦٣ + فاكس: ٣٣٤٤٣٢٤ ١١ ٩٦٣ + البريد الإلكتروني: adirsyria@adirinsurance.com الموقع الإلكتروني: www.adirinsurance-sy.com
فرع حلب/هاتف: ٢١٢٦٠٧٦ ٢١ ٩٦٣ + فاكس: ٢١٢٦٠٨٧ ٢١ ٩٦٣ + فرع حمص/هاتف: ٢٤٥٥٢٠٤ ٣١ ٩٦٣ + فاكس: ٢٤٥٥٢٠٥ ٣١ ٩٦٣ +

أداء قطاع التأمين في

سوق دمشق للأوراق المالية في النصف الأول من عام ٢٠١٦



بقلم: منير الرفاعي

يعتبر قطاع التأمين في سورية من القطاعات الواعدة في الاقتصاد السوري ويبلغ عدد الشركات العاملة في سوق التأمين ثلاث عشرة شركة منها شركة حكومية واحدة واثنى عشرة شركة تأمين خاصة منها عشر شركات تأمين تقليدي وشركتان للتأمين التكافلي (الإسلامي).

أداء بورصة دمشق في النصف الأول من عام ٢٠١٦

أنهت سوق دمشق للأوراق المالية تعاملاتها في النصف الأول من عام ٢٠١٦ على تداولات بلغت نحو ١,٨ مليار ليرة سورية حيث بلغت كمية الأسهم المتداولة حوالي ١١ مليون سهم تمت على مدار ١٣ جلسة تداول شهادتها الفترة على مختلف أسهم الشركات المدرجة في السوق والبالغ عددها ٢٤ شركة موزعة بين:

الضخمة هو عشرة ملايين ليرة سورية وتتم هذه الصفقات عن طريق نظام التداول الإلكتروني الخاص بالسوق، علماً أن أسعار الصفقات الضخمة تتم ضمن الحدود السعرية المحددة ولا تؤثر على السعر الوسطي أو على السعر المرجعي الخاص بالورقة المالية التي تم التنفيذ عليها. واستناداً إلى أحكام المادة التاسعة من دليل الصفقات الضخمة، فإن كافة التحويلات النقدية الخاصة بالصفقات الضخمة تتم بين الوسطاء وعملائهم خارج السوق والمركز، ولا يكون للسوق والمركز أية علاقة بعمليات التسوية المالية الخاصة بهذه الصفقات.

١- القطاع المصرفي (١٤ مصرفاً).

٢- قطاع الخدمات (٢ شركة).

٣- قطاع التأمين (٦ شركات).

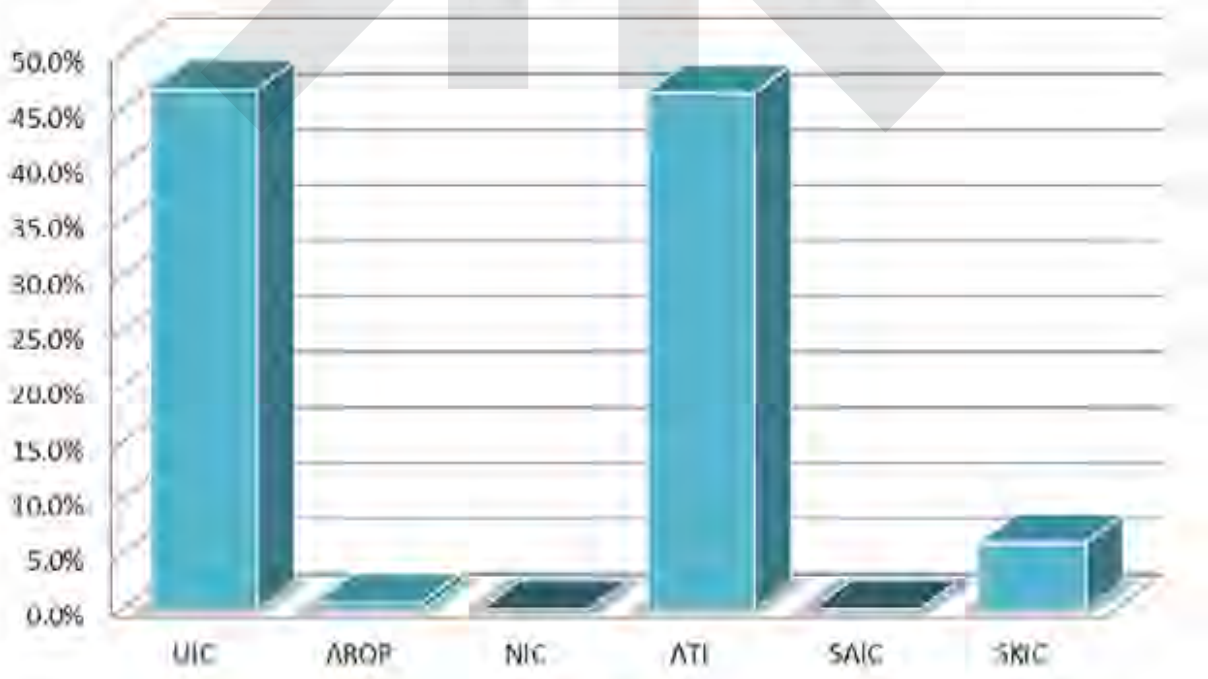
٤- قطاع الصناعة (شركة واحدة).

٥- قطاع الزراعة (شركة واحدة).

وحقق المؤشر العام للسوق ارتفاعاً وصل إلى ١٩,٦٪ وما يعادل ٢٤١ نقطة مقارنة بنهاية العام ٢٠١٥ وأغلق على مستوى ١٤٦٩ نقطة.

وبلغ عدد الصفقات الضخمة التي تمت في الفترة ٣ صفقات وصلت قيمتها إلى نحو ١٨٠ مليون ليرة، وتتم الصفقات الضخمة في سوق دمشق للأوراق المالية في فترات محددة، تلي فترة التداول المستمر، وتستمر هذه الصفقات لمدة ١٥ دقيقة، والحد الأدنى لقيمة الصفقة

حصة كل شركة من قيمة التداول في النصف الأول ٢٠١٦



أداء قطاع التأمين:

أشارت بيانات السوق بأن قطاع التأمين استحوذ على حوالي ٥,٥% من إجمالي حجم التداول بقيمة وصلت إلى نحو ٩٨ مليون ليرة خلال النصف الأول من العام الجاري ٢٠١٦.

وكان واضحاً تركّز التداول في قطاع التأمين على سهم المتحدة للتأمين والتي استحوذت على ٤٦% من إجمالي التداولات على مستوى قطاع التأمين بالسوق ومقيمتها ٤٦ مليون ليرة تلاه سهم شركة العقيلة ٤٦% أيضاً.

تعاملات شركات التأمين في النصف الاول ٢٠١٦

رمز الشركة	الشركة	إجمالي كمية الأسهم المتداولة	إجمالي قيمة الأسهم المتداولة	النسبة من إجمالي القيمة
UIC	الشركة المتحدة للتأمين	255,030	45,839,520	46.8%
AROP	السورية الدولية للتأمين - أروب	4,550	715,975	0.7%
NIC	الشركة السورية الوطنية للتأمين	0.00	0.00	0.0%
ATI	شركة العقيلة للتأمين التكافلي	459,416	45,545,488	46.5%
SAIC	الاتحاد التعاوني للتأمين (سولديراتي)	195	21,450.00	0.0%
SKIC	الشركة السورية الكويتية للتأمين	46,147.00	5,885,778	6.0%
	المجموع	765,338	98,008,210	100.0%

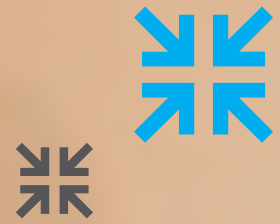


لأننا نمسك بزمام الأمور...
هذه أكبر مشاكلك!

٠١١ - 3016

بسيطة!


سولدارتي
للتأمين
الأحد الثامن للتأمين



مروان عفاكي / رئيس مجلس إدارة الشركة المتحدة للتأمين

من مواليد حلب ١٩٧٢، حائز على شهادة في إدارة الأعمال من جامعة حلب - دبلوم في التأمين - زمالة معهد التأمين القانوني في لندن ACII شريك مساهم ومؤسس في الشركة المتحدة للتأمين، عمل في الإدارة العليا للشركة المتحدة للتأمين منذ تأسيسها، خبرة ٢٥ عاماً في العمل التأميني وإدارة الشركات

الشَّعْبِ والإرهاب، وذلك ضمنَ شروطٍ وتغطياتٍ محددة، وتمَّ إضافةً ميزةِ إلغاءِ الاستهلاكِ عن القطعِ التبدليَّةِ لعقودِ التَّأمينِ الشَّامِلِ مقابلَ بدلٍ إضافي.

٤- ماذا عن نسبةِ المؤمَّنين على الحريقِ والحوادثِ العامَّةِ خلالِ العامينِ الماضيين؟ هل هي في تزايدٍ؟

بسببِ الطُّروفِ الرَّاهنةِ والأوضاعِ التي يمرُّ بها بلدنا، تمَّ انخفاضُ هذا النوعِ من التَّأمينِ، وخصوصاً بعدما أصبحتِ العديدُ من المدنِ الصناعيّةِ واقعةً في مناطقٍ غير آمنة، وخاصةً المدينة الصناعيّة في الشَّيخِ نجار بحلب، والتي تضرَّرت كثيراً بفعلِ الأزمة، حيثُ لا يمكنُ التمييزُ بين الأضرارِ النَّاتجةِ عن الأخطارِ المغطاةِ في بوالصِ تأمينِ الحريقِ، أو الأضرارِ النَّاتجةِ عن أخطارِ الإرهابِ والحربِ السَّليبيَّةِ، والتي تُعتبرُ مستثناةً من هذه العقود؛ علماً أنَّنا نحاولُ جاهدين على انتقاءِ الأخطارِ في المناطقِ الآمنة، والتي يمكنُ الوصولُ إليها للكشفِ عنها وتقييمِ الخطر.

لاشكَّ أنَّ الجميعَ يعاني من تداعياتِ الأزمةِ الحاليَّةِ، ومافرضُنه من عقوباتٍ طالت كافةَ المجالات، ومن بينها المجالُ التَّأمينيُّ

٥- أثَّرتِ الأزمةُ التي يمرُّ بها وطننا الحبيبُ على شركاتِ التَّأمينِ من عدةِ نواحي، منها

حقَّقتِ الشركةُ نمواً في حجمِ أقساطها مقارنةً بالسَّناتِ السابقة ٢٠١٣-٢٠١٤؟

بلغَ إجمالي إيراداتِ عامِ ٢٠١٥ (895,287,547) ليرةٍ سورية، وقد حقَّقتِ الشركةُ نمواً بمقدارِ ٢٠,٧١٪ في حجمِ أقساطها المكتتب بها للعامِ ٢٠١٥، مقارنةً للعامِ ٢٠١٤، ونمواً بمقدارِ ١٤,١١٪ مقارنةً للعامِ ٢٠١٣، حيثُ بلغتِ الأقساطُ المكتتب بها للعامِ ٢٠١٥ (٢٠٨,١٣٨,٤٦٢,٥٥٠) ليرةٍ سوريةٍ مقارنةً (٣٠١,٩٩٩,٥٥٥) ليرةٍ سوريةٍ لعامِ ٢٠١٤، وبمبلغِ (١١٣,٤١٤,٤٨٢) ليرةٍ سوريةٍ لعامِ ٢٠١٣.

٣- هل طرحتِ الشركةُ المتحدَّةُ خدماتٍ ومنتجاتٍ جديدةً؟ أو قامت بتطويرِ خدماتٍ قديمةٍ؟

تعملُ الشركةُ حالياً على تطويرِ وإطلاقِ منتجاتِ تأمينيّةٍ مصرفيّةٍ جديدةٍ، بالاشتراكِ مع بنكِ بيمو السعودي الفرنسي، الذي رفعَ نسبةَ مساهمتهِ في الشركةِ المتحدَّةِ للتَّأمينِ إلى ٢٠٪ تقريباً.

وقد تمَّ وضعُ خطةٍ عملٍ مدروسةٍ، يتمُّ من خلالها نشرُ مجموعةٍ من الخدماتِ التَّأمينيّةِ، التي أخذت بعينِ الاعتبارِ الحاجاتِ التَّأمينيّةِ التي قد تنتجُ عن الوضعِ الرَّاهن، والطُّروفِ التي نمرُّ بها. وعلى سبيلِ المثال، تمَّ توسيعُ التغطيةِ التي تقدِّمها بوالصُ التَّأمينِ الضَّحي لتشملَ أخطارَ الحربِ السَّليبيَّةِ.

إضافةً إلى غطاءٍ جديدٍ تمَّ توسيعُه أيضاً، فيما يخصُّ التَّأمينَ على المركباتِ من الأضرارِ النَّاتجةِ عن

١- كيف تقيّمون أداءَ الشركةِ المتحدَّةِ للتَّأمينِ، في النصفِ الأوَّلِ من العامِ الحالي؟ وماهي توقّعاتُكم لهذا العام؟
يمكننا القول أنَّ هناك تحسناً ملحوظاً في إنتاجِ الشركةِ خلالِ النصفِ الأوَّلِ من العامِ الحالي في كافةِ فروعِ التَّأمين. فقد تمَّ العملُ ضمنَ سياسةٍ مجلسِ الإدارةِ الجديدِ على وضعِ خططٍ عملٍ مُنظمةٍ ومدروسةٍ لإعادةِ هيكليةِ الشركةِ، وترتيبِ البُنيَّةِ الدَّاخلي، وضخُّ خبراتٍ جديدةٍ، وتطويرِ الكفاءاتِ، والعملُ على تقديمِ خدمةٍ مميزةٍ وباحترافيَّةٍ عاليةٍ.

وقد بدأ ذلك، بشكلٍ واضحٍ، من خلالِ النُموِّ المُثمرِ في أعمالها. حيثُ استطعنا أن نحققَ نسبةَ نموٍ جيِّدةٍ في حجمِ أقساطها.

انَّ العقوباتِ الجائرةَ بحقِّ سوريا أثَّرت على قطاعِ التَّأمينِ بشكلٍ عامٍ وعلى إعادةِ التَّأمينِ بشكلٍ خاصٍ

كما أنَّ المؤشراتِ الأوَّليَّةِ، عن بياناتِ الشركةِ، تشيرُ لنموٍ في قيمةِ الأرباحِ، مقارنةً بالعامِ الماضي. وبالنسبةِ للتوقّعاتِ خلالَ هذا العامِ، فهي دائماً وأبداً، ضمنَ خيارٍ وحيدٍ، وهو تحقيقُ النَّجاحِ الذي نصبو إليه، والارتقاءُ بعملِ الشركةِ، وتحقيقُ الخدمةِ الأفضلِ، بالكفاءةِ والجودةِ والاحترافيَّةِ.

٢- ماهو إجمالي إيراداتِ المتحدَّةِ عن عامِ ٢٠١٥؟ وهل

سابقٍ عهده بعدَ تحسُّنِ الأوضاعِ والظُّروفِ التي نمرُّ بها. وباعتباري كأَيِّ شخصٍ يطمحُ للمراتبِ الأعلى دائماً، تمكَّنتُ في عام ٢٠١٥ بدعمٍ من مساهمي الشركة من ترؤُّسِ مجلسِ الإدارةِ الحالي. وكوني ممن يعملُ في مجالِ التَّأمينِ ولديَّ خبرةٌ لا تقلُّ عن ٢٥ عاماً في العملِ التَّأميني وإدارةِ الشركات، فإنني أشرفُ – وبشكلٍ مباشرٍ – على متابعةٍ و تطويرِ عملِ الشركة في كافةِ المجالاتِ من أجلِ المحافظةِ على استمراريَّتها ونجاحِها في ظلِ هذه الظروفِ الصَّعبة. وكُلِّي أملٌ في عودةِ سورية إلى أفضلٍ مما كانت عليه، كي نتمكن من أخذِ دورنا الكاملِ في إعادةِ إعمارِ الوطن، وتغطيةِ احتياجاتِ السُّوقِ التَّأمينية.

٨- ماهي التحديات والمعوقات التي تواجهونها خلال الفترة الحالية؟ وماهي توقعاتكم المستقبلية لسوق التأمين السورية؟

لاشكَّ أنَّ الجميعَ يعاني من تداعياتِ الأزمةِ الحالية، ومافرضته من عقوباتٍ طالَّتْ كافةِ المجالاتِ، ومن بينها المجالُ التَّأميني، ومع ذلك فإنَّنا نحاولُ جاهدين المحافظةَ على استمراريةِ الشركةِ في العملِ على تقديمِ أفضلِ الخدماتِ التَّأمينيةِ وبأفضلِ الشُّروطِ، والتَّواصلِ مع المؤسساتِ والشركاتِ والأفرادِ لتغطيةِ احتياجاتهم التَّأمينية، مؤكدين على

وإصلاحِ الفروعِ المتضرِّرةِ فورَ تحسُّنِ الأوضاعِ الأمنيَّة.

لقد كانَ لمجلةِ التَّأمينِ والمعرفةِ دورٌ في نشرِ الوعيِ التَّأمينيِّ بشكلٍ كبيرٍ لدى المواطنِ السوريِّ

٧- الانتقالُ من الإدارةِ الإقليميّةِ لفرعٍ حلبٍ إلى رئاسةِ مجلسِ إدارةِ الشركةِ المتحدةِ ككلٍ؛ ما الذي يميِّزُ إدارتكم عن غيرها؟ وما الذي تَمَّتْ إضافتهُ؟

بما أنَّني أنتمي إلى عائلةٍ تعملُ في مجالِ التَّأمينِ منذُ أكثر من (٥٠) عاماً، وباعتباري أعشقُ هذه المهنة، كما أنَّ والدي رحمه الله كانَ من المشجِّعين دائماً لي على العملِ في مجالِ التَّأمينِ، هذه العواملُ مجتمعةً، شكَّلتُ حافزاً لمشاركتي في تأسيسِ المتحدةِ للتَّأمينِ عام ٢٠٠٤، مع مجموعةٍ من رجالِ الأعمالِ والتَّأمينِ السُّوريين والشركاتِ العربيَّة، لنكونَ معاً يداً واحدةً تعملُ على تقديمِ أفضلِ الخدماتِ التَّأمينيةِ وبأفضلِ الشُّروطِ. وبالفعلِ، بدأتُ مشواري كمديرٍ إقليميٍّ لفرعِ حلبِ وأسستُ العديدَ من الفروعِ، وكان فرغُ حلبِ أقوى فرعٍ بين شركاتِ التَّأمينِ في سوقِ التَّأمينِ السوريَّة، حيثُ كانَ يساهمُ بنسبةٍ عاليةٍ في أرباحِ الشركةِ المتحدةِ للتَّأمينِ. ورغمَ الأوضاعِ الصَّعبةِ التي تمرُّ بها مدينةُ حلبِ حالياً، مازالَ فرغنا متواجداً، ويعملُ بشكلٍ جيِّدٍ، آمليْن أنَّ يعودَ إلى

مشاكلِ إعادةِ التَّأمينِ مع الشركاتِ الأوروبيَّة؛ كيف واجهتم الأمر؟ وهل توجَّهتم نحوَ شركاتِ إعادةِ جديدةٍ؟ إنَّ العقوباتِ الجائرةَ بحقِّ سوريا أثَّرت على قطاعِ التَّأمينِ بشكلٍ عامٍ وعلى إعادةِ التَّأمينِ بشكلٍ خاصٍ، وهذا الواقعُ فرضَ شركاتِ إعادةٍ محدودةٍ ألزمتنا بالتعاملِ معها بسببِ العقوباتِ المفروضة، وحالياً يتمُّ التَّعاونُ مع شركاتِ إعادةِ التي مازالتَ تعملُ في السُّوقِ السوريَّة، بالإضافةِ إلى تعزيزِ التَّعاونِ بين شركتنا وبينَ شريكنا الاستراتيجي، الشركةِ التجاريَّةِ المتحدةِ للتَّأمينِ UCA، والتي تقومُ بمساعدتنا بمواضيعِ إعادةِ عن طريقِ فتحِ خطوطٍ مع معيدي تأمينِ عالميين. ولكن يمكننا القولُ بأنَّنا تمكنا من تجديدِ اتفاقياتِ إعادةِ لعام ٢٠١٦ بأفضلِ الشُّروطِ المتاحة، على الرغمِ من الصَّعوباتِ المفروضةِ على سوقِ التَّأمينِ السوريَّة.

٦- ماذا عن توزعكم الجغرافي، هل قمتم بافتتاح مراكز جديدة؟ أو إعادة فتح مراكز كانت مغلقة؟ وهل لديكم خططٌ للتوسع جغرافياً في المستقبل القريب؟

قبلَ الأحداثِ كانت المتحدةُ للتَّأمينِ منتشرةً في أغلبِ المحافظاتِ السوريَّة، وبالرغمِ من الظروفِ الصَّعبةِ التي نمرُّ بها إلا أنَّنا مازلنا نعملُ حالياً في (٦) فروعٍ، كما وأنَّنا مستعدون وجاهزون لإعادةِ ترميمِ

المال المستثمر، والمحافظة عليهم من الهلاك والانهيارات.

ومن هنا، وعبر منبركم هذا، نتوجه بالشكر إلى إدارة التحرير للجهود التي تبذل، مؤكدين دعمنا الكامل والمتواصل لهذه المجلة، لمواصلتها نشر الوعي التأميني وأهميته في سوق التأمين السورية.

لشركات التأمين؟

لقد كان لمجلة التأمين والمعرفة دور في نشر الوعي التأميني بشكل كبير لدى المواطن السوري، من خلال المواضيع التي يتم نشرها، والمقالات التي توضح أهمية هذا المجال، لأنه كلما زاد الوعي التأميني، انعكس ذلك إيجاباً لجهة إنفاق الفرد على شراء التغطية التأمينية، ووعيه بضرورة حماية أملاكه واستثماراته. كما أن المجلة ساهمت في التأكيد على دور التأمين في حماية الممتلكات ورأس

أهمية دور كل من هيئة الإشراف على التأمين، والاتحاد السوري لشركات التأمين، من خلال العمل على تنظيم وتطوير سوق التأمين، والابتعاد عن المنافسة بطرق غير احترافية، والتي تؤثر سلباً على أداء السوق التأميني بشكل عام

٩- هل ترون أن مجلة التأمين والمعرفة قد ساهمت في نشر الوعي التأميني لدى المواطن السوري؟ وإلى أي حد يلعب الإعلام دوراً في الترويج



العبء وقسط التأمين التجاري

علي شفا عمري
مستشار في التأمين



بمعنى آخر قسط التأمين **premium amount** هو المقابل المالي (القيمة) التي يدفعها المؤمن له إلى المؤمن مقابل التزام الأخير بالحماية التأمينية للخطر المؤمن ضده وتعويض الضرر حين حدوثه.

في القانون المدني السوري، أول الأحكام العامة في التأمين (عقد التأمين)، جاء في المادة ٧١٣/ التأمين «عقد يلتزم المؤمن بمقتضاه أن يؤدي إلى المؤمن أو إلى المستفيد

من أهم الأركان الأساسية والفنية لعقد التأمين:
الخطر وقسط التأمين ...

قسط التأمين:

هو البديل (الفريضة) التي يسدها المؤمن له إلى المؤمن نظير التزام الأخير بتغطية الخطر المبين في عقد التأمين،

يندرج في عناصر العبء العديد من المصروفات الإدارية والمصروفات البيعية منها:

١- النفقات الإدارية بمختلف أشكالها وصورها: من إيجار المكان المكان إلى الكهرباء والاتصالات والمراسلات ومن الأجور والرواتب والمكافآت إلى نفقات إبرام العقود من رسم رقابة وطوابع ورسم إدارة الوثيقة إلى ما هنالك من إعداد وطبع طلبات تأمين.

٢- العمولات: عمولة إنتاج العقود للوكلاء والوسطاء حيث تأخذ عمولة تأمينات الحياة في سنواتها الأولى حيزاً كبيراً في نسبة تسديد الأقساط بالإضافة إلى نفقات تحصيل الأقساط، وهناك النفقات الطبية التي تتطلبها المبالغ الكبيرة في تأمينات الأشخاص من أجور أطباء وتحاليل مخبرية وصور شعاعية وغيرها.

٣- الأرباح: وهذه تتمثل بشكل واضح ووفير في نصيب الوثيقة نصيب القسط، والربح هنا في العبء عنصر مستقل عن طريق زيادة هامش الأمان، وهو غير الربح في القسط الصافي حين لا يتحقق الخطر بانتهاء مدة التأمين.

٤- الفوائد والاحتياطات: والتي تؤخذ أكثر ما تؤخذ في تأمينات الحياة لمواجهة كافة التقلبات العكسية والمفاجئة وهوامش الأمان في المعدلات في أبعد مؤشرات مع احتياطي طوارئ لمواجهة الانحرافات غير المتوقعة في معدلات الخسارة أو المصروفات.

٥- نفقات التسويق والإعلان ومصاريف المتابعة والتحصيل ومصاريف الفروع والتوكيلات وغيرها من الأعباء التجارية والأعباء الضريبية.

بعد العملية الاكتوارية ومحاسبة التكاليف يتحدد العبء في حساب القسط التجاري والذي يجب إضافته إلى القسط الصافي بعدة طرق منها:

- نسبة معينة من القسط التجاري
- مبلغ ثابت عن كل وحدة تأمين
- مبلغ ثابت عن كل وثيقة
- رسم وثيقة

وهناك عبء العبء في العمولات المشروطة **contingent commission** والتي تسدد للوكلاء والوسطاء الذي ينتجون عقود التأمين من خلال تضخيم الأسعار والتي تكون على حساب حقوق المستهلكين (المستأمنين) بحيث يستفيد من

الذي اشترط التأمين لصالحه مبلغاً من المال أو إيراداً مرتباً أو أي عوض مالي آخر في حال وقوع الحادث أو تحقق الخطر المبين بالعقد وذلك لقاء قسط أو أي دفعة مالية أخرى يؤديها المؤمن له إلى المؤمن.

يبدأ سريان عقد التأمين بعد سداد قسط التأمين مباشرة والقسط هنا بمفهوم أصحاب التأمين ليس ثمن الخطر وإنما ثمن التأمين: لقاء تغطية الخطر وتغطية تكاليف التأمين. يتألف قسط التأمين من حيث مكوناته من عنصرين أساسيين: أ- القسط الصافي البحت **net premium** والذي يمثل قيمة الالتزامات الناشئة من العقد، ويسمى في المصطلح قسط الخطر **premium risk**.

ب- القسط التجاري أو المثقل **gross premium** أي ثمن التأمين الواجب تسديده عند شراء عقد التأمين. يتحدد القسط الصافي والذي يمثل قيمة الخطر من ثلاثة عناصر رئيسية:

- احتمال تحقق الخطر
 - متوسط حجم التعويض
 - معدل الفائدة الفني في خصم القيم المستقبلية.
- وعليه فإن حجم الخسارة ونوع الغطاء التأميني يلعبان دوراً أساسياً في تحديد أقساط التأمين، بحيث يكون القسط الصافي كافياً لتغطية التعويضات واجبة الدفع عند تحقق الخطر المؤمن منه، انسجاماً مع كافة النفقات المترتبة بالقسط الإجمالي (القسط التجاري) ويتوقف تحديد القسط الإجمالي (التجاري) بعد إضافة ما يسمى بالعبء **loading** إلى القسط الصافي.

العبء: هو المبالغ التي تضاف إلى القسط الصافي لقاء تغطية كافة المصروفات والتكاليف المتعلقة بإدارة عملية التأمين وإنجاز وإصدار عقد التأمين لينتج القسط التجاري الذي تتحمله وثيقة التأمين ويلتزم به المستأمن (المؤمن له).

ببساطة، العبء هو كتلة النفقات المتعلقة بإصدار عقد التأمين عدا القسط الصافي (قسط الخطر) أي نصيب العقد في المصروفات التي تتحملها شركة التأمين لإدارة عملية التأمين وإدارة عقد التأمين بحيث ينتج القسط الفعلي (التجاري) الذي يقوم المؤمن له بدفعه أي المقدار الذي يجب على مشتري التأمين أن يسدده إلى التأمين لقاء عقد التأمين المنجز..

- أن يكون عامل الفائدة مخفضاً لقيمة السعر
- أن تكون طريقة التسعير وفقاً لحجم خسارة وقيمة التعويض
- ونوع الغطاء التأميني ودرجته أي كثافة التأمين.

ومن أهم شروط العبء لقسط التأمين:

- العدل والعدالة في تأمينات الأشخاص وفي الأخطار بحيث يكون التجانس في توزيع المصروفات والأرباح على الوثائق المختلفة.
- عدم المغالاة في حساب المصروفات وحساب التكاليف.
- نسبة أرباح معقولة .. وهامش كفاية لحصيلة العبء مساوياً للمصروفات والأرباح.
- تحقيق أفضل «ميكانيزم» بين النفقات والإنتاج والقدرة على المنافسة في السوق.

إذاً أسعار التأمين لا تخضع للعرض والطلب كما السلع والخدمات الأخرى وإنما يحددها ويؤطرها تكلفة الحماية التأمينية والمصاريف التي تتكبدها شركة التأمين لإصدار العقد نتيجة العبء.

وبالمجمل العبء القويم يكون بالتقدير الصحيح والدقة الكاملة عند تحديد قسط التأمين لأن آثاره على المؤمن والمؤمن له تمتد لفترة طويلة، وعليه فإن ما يخفف وطأة العبء في تجديد عقود التأمين كل عام هو المشاركة في الأرباح والمكافآت لجمهور المستهلكين - المستأمنين. بالكفاية الاقتصادية وكفاية الكفاية تكون محاسبة التكاليف، لهذا فإن حيوية أعمال شركات التأمين في السعي الجاد والاجتهاد لضغط الأعباء التجارية والنفقات العامة، بين شركات التأمين أفضل التقارير السنوية والميزانيات العمومية ما كانت نسبة المصاريف الإدارية فيه أقل نسبة من مجموع البدلات.

وأفضل دليل لأسعار التأمين MANUAL ما يصدر عن مكاتب فنية متخصصة بمشاركة اتحاد شركات التأمين وبإشراف هيئات الرقابة والإشراف على التأمين، ومن خلال اختبارات اكتوارية على أرضية وواقع سوق التأمين.

قسط التأمين الباهظ الثمن المؤمن (شركة التأمين) ويأخذ الوسيط (الوكيل) حافز العمولة إضافة إلى العمولة العادية broking commission.

بالمقابل ثمة حالات تأمينية خاصة في أسعار وأقساط التأمين يطلق عليها (تعريفية الأخطار المفضلة preferred risk) أو الأسعار المخفضة بحيث يمنح المؤمن له سعراً خاصاً من خلال تخفيض نسبة معينة من أعباء القسط ومن ذلك:

١- وثائق التأمين الجماعي group insurance: ضمن مجموعة واسعة ومتجانسة لجمهور المستأمنين يعطى سعراً متوسطاً لبدل التأمين بحيث تتحمل الأعمار الصغيرة كبار السن في البدل وفي نهاية مبلغ التأمين وفقاً لنظرية الاحتمالات وقانون الأعداد الكبيرة.

٢- الوثيقة الشاملة global cover والتي تتميز بتنوع أنواع التأمين، من الأشخاص إلى الممتلكات، ضمن عقد التأمين الشامل وما تتحمله شركة التأمين هنا تعادله في الكفة والميزان ضمن التأمينات المركبة والمختلطة.

٣- وثائق التأمين الخاصة specials والتي تضمن مبالغ التأمين الكبيرة و المشاريع الحيوية والاستراتيجية.

٤- الحماية والمنع: يعطى حسم خاص لمن يستعمل أحدث الآلات والوسائل الحديثة لمنع ووقاية الخطر المؤمن عليه وهذه من الطرق المساعدة والمهمة في إدارة الخطر من حيث تمكين السلامة والسيطرة. والجدير بالذكر أن أساليب الوقاية والمنع loss prevention ضمن إرشادات وتعليمات شركات إعادة التأمين وما يطلق عليه بالتنمية الوقائية للحصول على مكسب السعر ومكسب القسط.

وهناك بالطبع شركات التأمين العائلية وما يطلق عليها الشركات الأسيرة الحصرية captives وهنا يكون التأمين بسعر التكلفة أو بما يعادل التكلفة بحيث تساوي نفسها بنفسها دون أي حرج، والقسمة من المنظور العائلي والشخصي.

من أهم المبادئ الأساسية لتسعير قسط التأمين الصافي:

- أن يكفي السعر لتغطية الخسارة المتوقعة لوحدات الخطر المؤمن عليها
- ألا يكون السعر مبالغاً فيه
- أن تختلف الأسعار باختلاف درجة الخطورة



تكافل معنا وطمئن قلبك


AL - AQEELAH
 للتأمين
 TAKAFUL | التكافلي
 INSURANCE



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

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

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

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

حفنة من التجارب



بقلم ماهر سنجر

يقال

بأن القادة الإداريين ينجزون التغييرات الكبيرة عبر سلسلة من التجارب الصغيرة وسمعنا كثيراً عن تصنيف القادة الإداريين إلى فئات مختلفة ابتداءً من الفئة الأولى إلى الفئة الخامسة التي تعتبر من أعظم القادة من وجهة نظر الكثير من الكتاب علماء بأن هذه الفئة هي الأقل على المستوى الوظيفي والتسلسل الإداري للشركات.

فسياسة التغيير الإداري الشامل المفروضة لا تمنح المدراء الوقت الكافي للقيام بالتعديلات المطلوب القيام بها بعد فرض هذه السياسة، حيث أن التغيير قد أضحى أمراً واقعاً يشمل الجميع ويتوجب على الجميع احترامه، وبالتالي هذا ما يميز سياسة سلسلة التجارب الصغيرة عن السياسة الشاملة للتغيير في الشركات.

لكن بكلتا الحالتين أكانت سياسة التغيير الشامل أم سياسة

سلسلة التجارب الصغيرة وما تم استخدامه للوصول إلى التغيير، فيتوجب ربطها تين السياستين الإداريتين بقدرة المدراء أو القادة الإداريين على إنجاز التغيير وبمدى إمكانية المباشرة بتصحيح أي أثر قد ينتج عن هذا التغيير ومن ثم إعادة تقييم مدى نجاح التجربة لاستكمالها بتجارب متلاحقة للوصول إلى الهدف المعلن وهو التغيير الإجمالي مع نتائج مرضية لا تترك أثرها سلباً على المؤسسة وعلى مركزها المالي.

كما أن التركيز على بدء عملية التغيير من الداخل أي من قلب الهرم الإداري أهم بكثير من التغيير المفروض من المستويات الإدارية الأعلى وذلك لانخفاض مستوى المقاومة من قبل العاملين في المستويات الإدارية المختلفة وخاصة المستويات الدنيا في الهيكل التنظيمي.

فما ينطبق على الأفراد ينطبق ولو جزئياً على المؤسسات، فالتغيير في سياسة الشركات تجاه الأطراف ذوي العلاقة

بات يعمل على سلسلة التجارب الصغيرة لمواجهة الظروف الاقتصادية الصعبة والمتقلبة بسرعة غير منطقية فهل باتت عملية التسعير اليوم فعالة في ظل تقلبات سريعة وغير متوقعة لسعر الصرف أم هل أضحت السياسات التسويقية تجني نفس الثمار السابقة.

إن حفنة التجارب المتلاحقة من قبل الشركات السورية ساعدتها اليوم في تقديم نوع من الحماية لمذخراتها من خلال توفير مبالغ طائلة كانت ستفقدتها فيما لو اتخذت إجراءات سريعة مستندة لرد الفعل على الظروف الاقتصادية. وثبت لجميع المراقبين بأن الشركات السورية نجحت باستخدام سياسة سلسلة التجارب الصغيرة وحافظت على ملاعها المالية وأثبتت للجميع بأن حفنة من التغيير قد تحمل بين طياتها أثراً لا يمكن نسيانه وبأن بعضاً من ثمارها يشابه إلى حد ما ثمار سياسة التغيير الشامل التي تتبناها أعظم الشركات.

كالعملاء أو الموردين أو التغيير بهدف التأثير على الموقع التنافسي للشركة في السوق وتحسينه يتطلب سياسة تخضع لمجموعة من التجارب والأبحاث وخاصة في ظل الأزمات الاقتصادية التي تتطلب من المدراء الانتقال من مرحلة الإدارة لمرحلة القيادة التي لا تبنى على رد الفعل الاعتيادي بل على المؤشرات وجاهزية اتخاذ القرار وفقاً لطبيعة هذه المؤشرات والتعقيدات الموجودة.

كما أن تفاعل الموردين أو العملاء مع السياسة الجديدة مطلوب لنجاحها وإلا سيكتب لها عدم النجاح والعودة لنقطة البداية لتصحيح الخطأ لذا يلاحظ بأن الشركات في ظل الأزمات الاقتصادية تلجأ إلى إجراء حفنة من التجارب للوصول إلى النتائج المرجوة بدلاً من الاعتماد على سياسة التغيير الشامل أو الجذري.

وهذا ما يمكن إسقاطه على معظم الشركات العاملة في السوق السورية بغض النظر عن نشاطها الرئيسي فالجميع



www.uic.com.sy

عشر سنين من الحماية والعناية
10 Years of Security & Caring

10 Anniversary

المتحدة للتأمين السورية UIC United Insurance Company - Syria

كيف تتعامل شركات التأمين مع ضحايا حوادث الطيران

و كم تبلغ التعويضات التي يحصل عليها الاهالي ؟



والأسترالي مليون و٤٠٠ ألف دولار، والماليزي ٦٠٠ ألف دولار، والصيني ٥٠٠ ألف دولار أمريكي، وفقاً لما نقلته مجلة «تايم» الأمريكية عن جيمس هيلي - برات رئيس قسم الطيران بالشركة القانونية (Stewarts Law) في العاصمة البريطانية لندن.

ويقول خبير السلامة الجوية جاسر زياد، إنه عادة ما تقوم شركات الطيران الكبرى بتقديم تعويضات مبدئية لأهالي الضحايا، قبل إجراء أي تحقيقات، في إطار الحفاظ على سمعة علامتها التجارية ومنع انخفاض الحجزات أو إلغائها. وكان أبرز مثال على ذلك ما قرره شركة «فلاي دبي» مؤخراً بتعويض أهالي ضحايا طائرتها المنكوبة التي سقطت في روسيا في مارس الماضي.

فيما تلتزم شركات طيران أخرى بتعويض أهالي الضحايا عقب استكمال التحقيقات بشأن سقوط الطائرة، وأبرز هذه الشركات

الأمريكي

يحصل على أكثر من ٤ ملايين دولار..ماذا عن بقية الجنسيات والعرب ؟
تزداد في الآونة الأخيرة حوادث الطيران، لأسباب مختلفة، يروح ضحيتها المئات من الركاب، الذين يتم تعويض أهاليهم من قبل شركات التأمين فضلاً عن تعويض شركات الطيران نفسها عن طائرتها المحطمة.

ورغم أن قانوناً واحداً خاصاً بالملاحة الجوية ينظم عملية تعويضات أهالي ضحايا كوارث الطيران، تختلف تعويضات الضحايا حسب الجنسية، فالحد الأقصى لتعويض أهالي ضحية أمريكي يبلغ ٤ ملايين و٥٠٠ ألف دولار أمريكي، يليه البرازيلي بمبلغ ٢ مليون و٥٠٠ ألف دولار.

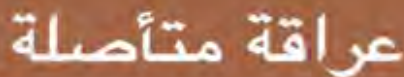
فيما يتم تعويض أهالي الضحية الكندي بحد أقصى يبلغ مليون و٧٠٠ ألف دولار، والأوروبي بحد أقصى يصل إلى مليون و٦٠ ألف دولار.

وأكد أن شركة الطيران نفسها لديها الحق في استلام تعويض من شركة التأمين عن طائرتها المنكوبة «حتى لو كان الخطأ بشرياً»، أي أن الطيار أو مساعده تسببا في تحطم الطائرة.

وفيما يتعلق بطائرة مصر للطيران التي تحطمت، أثناء رحلتها من باريس إلى القاهرة، فإن مصادر في قطاع التأمين قالت لـ«رويترز» إن شركة إكس.إل.كاتلين (الأيرلندية) هي شركة التأمين الرئيسية للطائرة.

وأحياناً تقوم الدول نفسها بدور شركات التأمين إذا ما ثبت ضلوعها بشكل رسمي في حوادث الطيران، كما فعلت ليبيا، عندما دفعت تعويضات إلى أسرى ضحايا طائرة الركاب الأمريكية التي سقطت فوق قرية لوكربي الاسكتلندية عام ١٩٨٨، وذلك بعد سنوات من التحقيقات والمفاوضات والتسوية.

وأوضح الخبير في شؤون الملاحة الجوية جاسر الزباد أن شركات التأمين تبدأ تلقائياً في عملية تعويض أهالي كل ضحية، أو



أهمية الوعي التأميني ونشر الثقافة التأمينية

المحامي أحمد نَمير الصوّاف
مدير الدائرة القانونية
لدى شركة التأمين العربية - سورية



بدايةً

ومما لا شك فيه بأن قطاع التأمين يعتبر من أهم القطاعات الاقتصادية في أي دولة فالتأمين بشكل عام يهدف إلى المحافظة على الممتلكات ورؤوس الأموال ويساهم في مختلف الاستثمارات ويدعم الاقتصاد الوطني. يعتبر قطاع التأمين السوري حالياً حالة استثنائية كونه يعمل في ظروف خاصة بسبب عدم الاستقرار الأمني والسياسي والذي ينعكس على عدم استقرار الوضع الاقتصادي والاجتماعي مما يعرقل عمل شركات التأمين وقدرتها على

يمكن لنا تعريف الوعي التأميني أو الثقافة التأمينية بأنها علم الشخص العادي بأساسيات التأمين بمعنى أنه على كل فرد بالمجتمع (كل حسب حاجته وثقافته) أن يطلع على مبادئ التأمين الأساسية وأهداف التأمين وحاجة المجتمع لمثل هذا النوع من النشاط الاقتصادي إضافة إلى فوائد التأمين ودوره في الحفاظ على الممتلكات وتغطية المخاطر التي يمكن أن تصيب أي فرد أو مؤسسة.

التطور وتحديث البرامج والتغطيات والخدمات التي تقدمها، إلا أنه ورغم ذلك فقد أثبتت الشركات السورية قوتها وقدرتها على العمل في تلك الظروف القاسية وتحملت أعباء الوضع بكل ثقة وجراءة ومازالت تمارس أعمالها بعد أكثر من خمس سنوات من الحرب والإرهاب الذي عصف بالبلاد.

وسأستهل الحديث بموضوع الوعي التأميني بالإشارة إلى مبدأ أساسي هو ضرورة توفر الثقة بين شركات التأمين والعملاء أفراداً ومؤسسات وذلك أن اتساع هامش الثقة بين الأفراد والهيئات في أي مجتمع يعتبر من أهم العوامل التي تؤثر على طبيعة العلاقات الاجتماعية وتناسب مساحة هذا الهامش مع مدى التعامل الأخلاقي في أي مجتمع وكافة الاشكالات والنزاعات تحدث كنتيجة طبيعية وملزمة لضيق هامش الثقة وانخفاض التعامل الأخلاقي والمهني وينعكس هذا على علاقات الأفراد في مختلف أوجه النشاطات الحياتية بحيث يحد من سرعة إنجاز أي عمل بسبب توخي الحذر البالغ في كل خطوة خوفاً من سوء نية الطرف الآخر وعدم صدقه ونزاهته في العمل.

إن العلاقة بين شركات التأمين وعملائها تحكمها وثائق التأمين بكافة أنواعها التي تصدرها الشركات كمستند للعقد المبرم بينها وبين العملاء وهي وثائق تعتمد مبدأ حسن النية بين أطراف العقد بحيث تعتبر الشفافية بين طرفي العقد في تبادل المعلومات أساساً مهماً في صياغة العقد بما يكفل مصلحة طرفيه.

وهنا يأتي دور مندوب الشركة أو الوكيل الذي يتوجب عليه الشرح المفصل للعميل لكافة جوانب العقد وماله من حقوق وما عليه من واجبات ومدى الأخطار التي يغطيها العقد وشروط تحقق التغطية والاستثناءات وغيرها من الأمور المفصلية والمؤثرة عند وقوع أي خطر وأن يتم ذلك بكل شفافية ومهنية بعيداً عن إقناع العميل بأي شيء الهدف منه زيادة القسط التأميني أو تخفيف العبء على الشركة.

وبالانتقال للحديث عن الوعي التأميني الذي يعتبر من المهام الأساسية التي يتوجب على شركات التأمين إيلاؤها اهتماماً بالغاً خصوصاً في ظل التقدم في وسائل الاتصال والتواصل الاجتماعي والذي ينعكس إيجاباً على حجم المتعاملين بالتأمين وزيادة الدخل للشركات وما لهذا من نفع

يعود على المواطنين في مواجهة الأخطار التي قد يتعرضون لها ويمكن لهم تفاديها أو التعويض عنها لو توفر الغطاء التأميني المناسب والذي للأسف لا يعلمون عنه شيئاً بل ولا يدركون أن هكذا تغطيات تتوفر تحت مظلة التأمين.

إن الوعي التأميني ونشر الثقافة التأمينية مسؤولية مشتركة بين شركات التأمين والسلطات العامة بالدولة والمؤسسات والجهات التعليمية حيث أن السلطات العامة مسؤولة عن قلة الوعي التأميني بسبب عدم وجود خطة شاملة لرفع مستوى هذا الوعي لدى الجمهور وعدم تنظيم ورش عمل وندوات تشرح عمل التأمين وتعريف بأهميته ودوره البناء.

وتتجلى مسؤولية الجهات العامة بنشر الوعي التأميني وزيادة الثقة بشركات التأمين من خلال تنظيم قطاع التأمين بقانون خاص يحكم كافة جوانبه ومنازعاته ويبين كافة الحقوق والالتزامات الناشئة عن عقد التأمين بشكل أمر وإلزامي تحت خيمة سيادة القانون على كافة التعاملات وكذلك إنشاء محاكم متخصصة تنظر بالمنازعات والخلافات القائمة بين الأطراف يقوم عليها قضاة أصحاب خبرة ودراية بعلم التأمين على أن تتمتع هذا المحاكم بالسرعة بفصل وفض النزاعات المعروضة أمامها.

أما الجامعات والمؤسسات التعليمية فتفتقر إلى البرامج التعليمية المتعلقة بالتأمين وغياب شبه كامل لمواد التأمين ضمن المناهج التعليمية وإن وجدت فهي مواد نظرية مبسطة بعيدة عما هو مطبق على أرض الواقع.

أما شركات التأمين فتتحمل المسؤولية الأكبر لعدة أسباب أهمها أن أكثر أفراد المجتمع ينظرون للتأمين كشئ كماله لا ضرورة له وليس كحاجة أساسية وكذلك وجود اعتقاد ديني لدى الغالبية بعدم توافقه كأداة مالية مع أحكام الشريعة وهنا يأتي دور الشركات من خلال ممارساتها وطريقة تعاملها مع الجمهور ومن خلال الإهتمام بالخدمة وجودة التعامل مع العملاء أكثر من الإهتمام بالسعر والأقساط المراد تحصيلها.

إن هذه المشكلة لن تحل إلا من خلال العمل على رفع مستوى الوعي التأميني ونشر الثقافة التأمينية على نطاق واسع للوصول إلى إدراك جمهور المواطنين بأن أفضل وسيلة للحفاظ على ممتلكاتهم هي التأمين وأن مقولة أن أشد الناس حاجة لاقتناء الأشياء الثمينة هم الأشخاص محدودي الدخل صحيحة تماماً لأن الأشياء الثمينة تدوم مدة أطول وهكذا هو التأمين ففي الوقت الذي يشكو فيه أحد

المحافظة على المجتمع وأفراده.

ثانياً: الجامعات والمؤسسات التعليمية: والتي تشمل

الجامعات العامة والخاصة والمعاهد المتوسطة والمهنية وكذلك المدارس وأي جهة تعليمية أخرى من خلال ما يلي:
١- تطوير مناهج تعليمية ثقافية تهتم بالتأمين وتتسم بالحدثية وتطوير المفاهيم النظرية وجعلها تلامس الحياة العملية وما هو ممارس على أرض الواقع في سوق التأمين.
٢- زيادة إحتكاك الطلاب بشركات التأمين بالتنسيق مع الاتحاد السوري لشركات التأمين من خلال برامج تثقيفية ودورات تدريب وتأهيل.

٣- عقد ندوات ومؤتمرات وورش عمل وتحديد فريق متخصص من العاملين بقطاع التأمين لمهمة التعريف بأساسيات التأمين وأهميته عن طريق القيام بزيارات دورية للمراكز التعليمية.

ثالثاً: شركات التأمين: والتي هي صاحبة الدور الأكبر

وكذلك المستفيد الأكبر من نشر الوعي التأميني من خلال
١- الإلتزام بتطبيق شروط العقود الصادرة عنها واحترام القوانين النازمة لعمل شركات التأمين وأن تكون رقيقة على نفسها فهي المستفيدة من تصويب أوضاعها وعملها وفق القانون.

٢- التركيز على جودة الخدمة وليس السعر فقط فهذا يقلل من مشاكلها مع المؤمن لهم ويزيد من مصداقية الشركات
٣- تأهيل الموظفين والعاملين بقطاع التأمين بشكل دائم ومستمر بشكل يمكنهم من فهم دورهم وإتقان عملهم بحرفية مما ينعكس على ادائهم وعلى مستوى تمثيلهم لشركاتهم.

٤- العمل على تعزيز الثقة مع العملاء عن طريق إعتماد مبدأ الشفافية والصدق بالتعامل مع المؤمن لهم من خلال شرح شروط وثائق التأمين بما تحتويه من إستثناءات وتغطيات مما يقلل من مشاكل الشركات ويزيد مصداقيتها مع المتعاملين معها.

٥- زيادة التعاون فيما بين الشركات وعقد الاجتماعات والقيام بنشاطات مشتركة لنشر الوعي التأميني بالمجتمع.

٦- زيادة مشاركة شركات التأمين في المشاريع الاجتماعية

الأشخاص من قلة دخله يكون أحوج الناس للتأمين الصحي لأفراد أسرته وكذلك لتأمين منزله و مركبته لأنه عند حصول أي حادث سيكون عاجزاً عن مواجهة هذا الخطر وحده.

ويمكن تلخيص السبل لنشر الوعي التأميني لتحقيق الأهداف المرجوة منه من خلال تقسيم المهام والمسؤوليات كما يلي:

أولاً: السلطات العامة ذات العلاقة: والتي تمثل الوزارات

والإدارات العامة وهيئة الإشراف على التأمين والاتحاد السوري لشركات التأمين وكل جهة عامة لها صلة بقطاع التأمين من خلال اتخاذ الإجراءات التالية:

١- إصدار قانون خاص بالتأمين وإنشاء محاكم تأمينية متخصصة يرأسها قضاة أصحاب خبرة بمجال التأمين.
٢- قيام الإدارات العامة ذات العلاقة بدورها الرقابي والإشرافي كاملاً على عمل شركات التأمين وإصدار القرارات والتعاميم التي تسهل العمل التأميني وتضمن حسن سير قطاع التأمين لممارسة دوره البناء في المجتمع.

٣- قيام الاتحاد السوري لشركات التأمين بدوره في تكثيف العمل على نشر الوعي التأميني وأهميته لأكبر شريحة ممكنة من المواطنين واعتماد برامج واضحة واستراتيجية لتحقيق ذلك.

٤- قيام وزارة العمل بدورها بإلزام أرباب العمل بتسجيل موظفيهم وعمالهم لدى الجهات التأمينية المختصة والاهتمام بتغطية إصابات العمل.

٥- قيام وزارة الداخلية وإدارة المرور بدورهما في الرقابة والتنفيذ على المركبات والتأكد من وجود تأمين ساري المفعول لضمان حقوق المتضررين من حوادث السير.

٦- توسيع نطاق التأمين الإلزامي ليشمل الفعاليات الاقتصادية الهامة والحيوية المؤثرة في إقتصاد البلاد.

٧- التعاون مع وزارة الإعلام بكافة نشاطاتها المقروعة والمسموعة والمكتوبة ووسائل الاتصال والتواصل الاجتماعي للوصول لأكبر شريحة ممكنة من المجتمع وتعريفها بالتأمين وأهميته.

٨- تعاون كافة الجهات العامة والإدارات المعنية في تنظيم حملات توعية وتعريف بأهداف التأمين وضرورته وإقامة ورشات عمل تركز على أهمية الثقافة التأمينية ودور التأمين في



أمام شركات التأمين أبواباً واسعة للعمل يعود عليها بالنفع ويعود على عملائها بشعور غامر بالرضا والطمأنينة ويعمل على بناء ثقة متينة بينهما باعتبارها تساهم في تحمل الأعباء الاستثنائية التي يمر بها المؤمن لهم، على أن تتم هكذا تغطيات بحذر وجدية وبخبرة واختصاص ودراسة معمقة للإبتعاد عن مخاطر المغامرة غير المعروف عواقبها وبهذا لا تعود بعض التغطيات الواردة في وثائق التأمين مجرد تغطيات ثانوية الهدف منها زيادة أفساط التأمين والتي لم يكن المؤمن له يعيرها كثير الإهتمام كما لم تكن بعض الشركات توليه ما يستحقه كخطر لا بد من التعامل معه بدلاً من التعامل معه بسلبية والابتعاد عنه خوفاً من عواقبه. ويمكن للشركات التعامل مع هذا النوع من الأخطار بإصدار وثائق متخصصة تلائم الأغراض المذكورة وهي بهذا تضمن الإستمرار بالعمل في ظل الظروف المحيطة ومواجهة المستجدات وخدمة المجتمع على الوجه الأمثل.

وأخيراً فإنه من المؤكد أن تحقيق كل ما تم ذكره لا يمكن الوصول إليه بشكل منفرد بل لابد من تضافر جهود الجميع لخلق مزيد من الوعي التأميني للوصول إلى بيئة عمل آمنة ومستقرة.

ورعاية بعض النشاطات الثقافية والرياضية والتعليمية بحيث يرتفع مستوى الدور الاجتماعي لشركات التأمين.
٧- تخصيص اعتمادات مالية شهرية لأغراض الدعاية والاعلان.

رابعاً: المؤمن لهم: يلعب المؤمن لهم دوراً أساسياً بمجال الوعي التأمين بالبيئة الحياتية المحيطة بهم ويمكن لهم المساهمة في نشر الوعي التأميني من خلال:

- ١- القيام بما تطلبه شركات التأمين من وسائل الحماية والأمان لممتلكاتهم مما يضمن حصولهم على حقوقهم المقررة بوثيقة التأمين وتقليل الخسائر المحتملة الوقوع.
- ٢- التعامل بمصادقية مع شركات التأمين عند الإدلاء بالمعلومات اللازمة وقت توقيع العقد وكذلك عدم إستغلال الشركات والقيام بأفعال إحتيالية للحصول على أكبر تعويض ممكن عند وقوع أي حادث.
- ٣- التركيز على معرفة التغطيات التي يحصلون عليها عند التأمين ومعرفة شروط الوثيقة والاستثناءات الواردة فيها بشكل يمنع سوء الفهم عند وقوع الحادث والإهتمام بجودة الخدمة وليس بالسعر الأقل فقط.

وأخيراً لابد لنا من أن نشير إلى أن تدهور الوضع الأمني في مختلف دول العالم وتصاعد وتيرة الإرهاب وأعمال الشغب لاسيما في الدول العربية فتح مجالاً لأخطار كثيرة وجسيمة لما تتركه خلفها من خسائر بالممتلكات ولكن هذا يفتح



لا تنمية مستدامة إلا معه وبه..

غياب التأمين الزراعي يحرم أسراً من مصدر عيشها الوحيد ويحد من الإنتاج النباتي والحيواني

أحمد العمار
إعلامي اقتصادي



ويلعب التأمين الزراعي دوراً مهماً في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، عبر دعم الإنتاج الزراعي، من خلال التعويض على المزارعين والمربين الذين تتعرض محاصيلهم للأحوال الجوية والكوارث الطبيعية، وقطعانهم للنفوق والجوائح، فهذا النوع من التأمين بات ضرورة اقتصادية واجتماعية لأنه يساهم في الحد من تلك المخاطر التي قد تواجه هؤلاء.

توصف المخاطر في الاستثمار الزراعي بأنها من أعلى أنواع المخاطر في عالم الاستثمار، ما يحد من شهية كبار وصغار المستثمرين للدخول إلى هذا القطاع الذي يعتبر حجر الأساس في أي استقرار اقتصادي واجتماعي، يركز على تنمية مستدامة، سيما بعد أن باتت الخسائر التي يتعرض لها هذا القطاع بشقيه الحيواني والنباتي تشكل أمراً مقلقاً للمزارعين والمربين، ما دفع بالكثيرين منهم للعزوف عنه.

نجاح التأمين الزراعي، ولكنها بالتأكيد ليست من النوع المستحيل الحل، فقد تكون البداية من الجهود الحكومية لتمويل صندوق خاص بهذا التأمين، حيث ترصد له ميزانية مستقلة، إضافة لمساهمات أخرى من جانب الجهات ذات الصلة كغرف التجارة ووزارة الزراعة، واتحاد الفلاحين، والغرف الزراعية، وبنسب محددة، إلى جانب أقساط ميسرة يدفعها المنتجون الزراعيون، وهكذا تتعزز قوة هذا الصندوق عاماً بعد آخر، سيما وأن الكوارث الطبيعية ليست متحققة بالضرورة، وقد لا تصيب جميع المحاصيل أو القطعان.

وانعكست الأزمة التي تعيشها البلاد على قطاع الزراعة والإنتاج الغذائي بشكل واضح، حيث تعتبر سورية قوة زراعية إقليمية، وتصل نسبة الأراضي الزراعية فيها إلى أكثر من ٣٠٪ من إجمالي مساحة البلاد، وهي من أعلى النسب في العالم العربي. ونتج عن تراجع الإنتاج الزراعي تراجع الناتج المحلي وضعف في الموازنة، إضافة لانعكاس ذلك على ارتفاع أسعار المنتجات الزراعية، فانخفضت مساهمة الزراعة في هذا الناتج من ١٧,٩٪ عام ٢٠١٠ إلى ٥٪ في ٢٠١٣ وانخفضت نسبة مساحة القمح في ٢٠١٤ ٧٦٪، والشعير ٨٣٪، والشوندر السكري إلى ٦٠٪، ومساحة القطن إلى ٣٨٪، بحسب بيانات صادرة عن وزارة الزراعة.

وعانى القطاع الزراعي صعوبات جمة جراء الأزمة، فتقلصت المساحات المزروعة بسبب الأوضاع الأمنية، ولم يتمكن بعض المزارعين من جني محاصيلهم، بالتزامن مع ارتفاع تكاليف مستلزمات الإنتاج من بذار وأسمدة وتحرير أسعارها، كذلك انعكس ارتفاع أسعار المحروقات على تكاليف الإنتاج وعلى مردودية وحدة المساحة.

وعرف العالم التأمين الزراعي منذ منتصف القرن الفائت، حيث كانت الولايات المتحدة هي من أطر له عام ١٩٣٩، قبل أن ينتقل إلى أوروبا. وتتولى هذا النوع من التأمين في الغرب شركات تجارية، بينما تتولاه في بعض دول العالم الثالث الحكومات، كما هو الحال في باكستان وإندونيسيا والهند وماليزيا، حيث تتحمل هذه الحكومات الأخطار المحققة، أو تدعم الشركات التجارية التي تشتري مثل هذه الأخطار. وتشير تجارب الدول التي طورت قطاعها الزراعي إلى أن التأمين شكل ركيزة رئيسية في استقرار الإنتاج، وضمان تقلبات الأسعار في الأسواق الدولية.

ولا مناص من أن تقدم الجهات الحكومية وجهات القطاع الخاص، كل في مجاله، الدعم الممكن ليسهم التأمين الزراعي، ويوصفه من أهم عوامل الانتاج، في استمرارية الدورات الانتاجية الزراعية، وتطوير القوى المنتجة في الريف، والحد من هجرتها إلى المدينة، وضمان تحقيق التنمية المستدامة باعتبارها مصدراً مهماً من مصادر تمويل النشاط الزراعي عموماً.

ولما كان أغلب المنتجين في الريف، هم من متوسطي ومحدودي الدخل، فإن كارثة مناخية أو بيئية واحدة قد تشل الدخل الأسري لهؤلاء، فمثلاً يعتمد جزء مهم من سكان الريف على تربية الأبقار والمواشي، وحيث أن سعر البقرة الواحدة بات يتراوح بين ٥٠٠ ألف إلى مليون ليرة سورية، فإن موت بقرة يعني لأسرة ريفية فقدان مصدر عيش كريم لها، فهي لن تتمكن من تأمين البديل، كما لا توجد جهة تعوض عليها خسارتها، وهنا تبرز أهمية التأمين الزراعي كضامن لهذا المستوى من الإنتاج.

وبشكك خبراء تأمينيون بجدوى التأمين الزراعي في سورية لأنه لا يتعامل مع أخطار وأقساط وممارسات تأمينية منضبطة، فهو برأي هؤلاء يحتاج لشروط خاصة، سيما أنه يتعامل مع ثروة حيوانية وموارد زراعية عشوائية ومتقلبة، ما يرفع أقساطه، ويحد من حماس المنتجين للتوسع في إنتاجهم، وبالتالي لا بد من التأمين على الأبقار المستوردة وعلى البيوت البلاستيكية والزراعات المحمية وغيرها.

وإذا كان البعض قبل الأزمة الجارية، ينظر إلى التأمين الزراعي كجزء تكميلي من الإنتاج، فإنه أصبح الآن جزءاً أكثر من أساسي في هذا الإنتاج، الذي يدعم تأمين المواد الغذائية النباتية والحيوانية، إضافة للمواد الأولية اللازمة للقطاع الصناعي، ما يرفع معدلات التشغيل، ويؤمن السلع، ويحد من الاستيراد، ويحقق فائضاً تصديرياً يعزز القوة الاقتصادية للبلاد.

وتتفاوت الأخطار التي قد يتعرض لها القطاع الزراعي، فهناك أخطار نادرة الحدوث في سورية كالزلازل والبراكين، وموجات المد البحري، وأخرى تنتمي لعوامل طبيعية مائية وجوية مثل الجفاف والعواصف، وموجات الحرارة والصقيع، كما أن هناك أخطاراً بيولوجية مثل انتشار الأوبئة والأمراض المعدية، فضلاً عن أخطار من صنع الإنسان كالحرائق والتحصن والتلوث البيئي.

وتظل مشكلة نقص التمويل إحدى أهم العقبات التي تعترض



قرار الشطب و انعكاسه على احتياطي المطالبة



بقلم المحامي الأستاذة: سوسن نادر بوادقجي

ضده، وبما أن الحق بالتعويض عن الضرر المؤمن ضده هو من مسؤولية المؤمن، وإلتزام ثابت يقع على عاتقه، فقد ضبط المشرع حق المؤمن له باللجوء إلى القضاء والمطالبة بالتعويض بمجموعة من الأصول والإجراءات والقواعد لناحية إثبات الحق و تقدير قيمته وأصول أدائه حماية لحقوق الأطراف. استناداً لقانون أصول المحاكمات المدنية السوري رقم ١ لعام ٢٠١٦ يشترط لصدور قرار الشطب توفر ثلاث شروط حسب ما استقر عليه الاجتهاد في سورية وفي بعض الدول العربية الأخرى وهي:

١- تعيُّب طرفي الخصومة أو المُدعي في الدعوى ما لم يلتمس المدعى عليه السير بالدعوى.

٢- ألا تكون الدعوى صالحة للحكم.

٣- عدم وقوع قرار الشطب سابقاً في ملف الدعوى^١.

هذه الشروط على بساطتها إلا أنها تطرح مفاهيم كثيرة في الفرق بين الترك والتعيب والتخلف عن الحضور من ناحية، ومن ناحية أخرى حدود السلطات التقديرية للقاضي الناظر بالدعوى لجهة اعتبارها جاهزة للفصل أم لا، وكذلك لجهة توقيت صدور هذا القرار وطرق المراجعة المقررة لها قانوناً، وأي من الأطراف يحق له التمسك بقرار الشطب الصادر، كل هذه التساؤلات تثير جدلاً في الوسط القضائي، ولن نخوض بها في بحثنا هذا، لكن من الواضح أن القضاء في سورية كما في العديد من الدول العربية قد استقر على اعتبار قرار الشطب أمراً جوازيًا وليس وجوبيًا^٢ في الغالب.

في زاويتنا القانونية اليوم سنسلط الضوء على نوع خاص من القرارات القضائية التي قد تصدر بمواجهة شركات التأمين (قرار شطب الدعوى).

إن صدور هذا القرار لعدد من المطالبات المقيدة على محفظة الاحتياطي تحت التسوية يطرح مجموعة من التساؤلات: ماهو مصير المطالبة التي ورد عليها قرار الشطب؟ وكيف يمكن معالجة الاحتياطي المتصل بتلك المطالبة؟ و ماهو السند القانوني السليم المؤيد لإلغاء احتياطي المطالبة للقيود المدورة من سنوات سابقة؟

للإجابة على هذه التساؤلات والإحاطة بالموضوع من النواحي القانونية والفنية نتقدم بمناقشة العناوين التالية:

١- المفهوم القانوني لقرار الشطب.

٢- الآثار القانونية الناتجة عن قرار الشطب.

٣- أثر صدور قرار الشطب على مهل التقادم.

المفهوم القانوني لقرار الشطب

ضمن المشرع في عقد التأمين للمؤمن له الحق في اللجوء إلى القضاء للمطالبة بالتعويض عند تحقق الخطر المؤمن

وفي دعاوى التأمين ورغم شطب الدعوى، إلا أن ما ورد فيها من إجراءات يبقى صحيحاً وذو أثر بالغ في الدعوى بعد التجديد، فلو أن شركة التأمين أقرت بوقوع الحادث أو الخطر المؤمن ضده وشموله بعقد التأمين مثلاً لا يمكن لها بعد تجديد ملف الدعوى الرجوع عن هذا الإقرار، وكذلك في حال تقرر إجراء الخبرة وثّمت حسب الأصول القانونية اللازمة فإن تقرير الخبرة يبقى صحيحاً وذو أثر في الدعوى تجاه المتخاصمين رغم ورود قرار الشطب^٥.

بالنتيجة نصل لخلاصة بأن قرار الشطب الصادر ليس حكماً ولا يفصل في أساس الدعوى رغم استبعادها من جدول القضايا المتداولة وإيقاف مجرياتها وقد لخص المشّرع السوري الآثار القانونية لقرار الشطب في المادة ١٢٠ من قانون أصول المحاكمات عندما أكد أن قرار الشطب لا يسقط الحق ولا الادعاء به وإنما يبطل فقط الدعوى التي تعتبر كأنها لم ترفع دون أن يترتب على ذلك أي أثر قانوني، وقد ورد هذا النص بهذه

الآثار القانونية الناتجة عن قرار الشطب:

عندما يصدر قرار الشطب في الدعوى يكون ذا أثر نسبي، إذ يجوز لكل طرف من أطراف الدعوى طلب تجديد الدعوى وإلغاء القرار الصادر وذلك بالرجوع عن قرار الشطب الصادر ومتابعة إجراءات الدعوى من النقطة التي توقفت عندها.

عندما يصدر قرار الشطب، **نلاحظ ما يلي:**

١- تُستبعد الدعوى من جدول القضايا المتداولة أمام المحكمة .

٢- يفقد القاضي ولايته على الدعوى ولا يملك عندها اتخاذ أي قرار في موضوعها، وإلا كان قراره معدوماً.

٣- شطب الدعوى هو إبطال لاستدعائها دون أن يتناول هذا الإبطال الإجراءات التي تمت خلالها، إذ تعتبر جميعها صحيحة^٣

٤- صدور قرار الشطب لا يحرم المدعي من إقامة دعوى جديدة طالما أن الحق المدعى به لم ينقض لوقوع سبب من الأسباب المؤدية لسقوط الحق أو انقضاءه^٤.



والمثال الواضح الذي يمكن أن نستند إليه كما لو حصل حادث سير بتاريخ ٢٠١٢/١/١، أدى لحدوث أضرار مادية للغير، تقدّم الغير باستدعاء دعواه إلى المحكمة غير المختصة بالنظر بالدعوى بتاريخ ٢٠١٣/١٢/٣٠، وعليه انقطع التقادم عن المدة السابقة، ولعللة غياب طرفي الدعوى عن الحضور صدر قرار الشطب بتاريخ ٢٠١٤/١٢/٣٠، وبعد صدور قرار الشطب يكون لكلا الطرفين المدعي والمدعى عليه الحق في تجديد الدعوى وفي حال تمّ تجديد الدعوى بتاريخ ٢٠١٧/١٢/٣١ يكون لشركة التأمين الحق في طلب رد الدعوى عنها لسقوط الحق بالدعوى بالتقادم الثلاثي لمرور ثلاث سنوات على صدور قرار الشطب^١.

بعد كثيف الشرح القانوني لمفهوم الشطب نعود إلى التطبيق العملي لهذا القرار و تأثيره على مصير المطالبة المقيدة كمدىونية لصالح مستحق التعويض استناداً إلى عقد التأمين الصادر، بحيث يفتح ملف الحادث بالاعتماد على تاريخ تبليغ استدعاء الدعوى عندها يزول هذا التاريخ كل أثر للمدة السابقة، تقدر الأضرار بشكل أولي وفق الوثائق وتعتبر هذه التقديرات كمدىونية مرصودة لصالح الحادث بانتظار ثبوت مبالغ التعويض بموجب الحكم الصادر على ملف الدعوى المرتبط أصلاً بقيد المطالبة.

عندما يصدر قرار الشطب وجدنا سابقاً أن ذلك لا يعني من حيث النتيجة انتهاء ملف الدعوى، لهذا وبعد أن يتلقاه القسم الفني في شركة التأمين يجب أن يدون تاريخ صدور القرار على ملف الحادث مع التأكيد على أنه لا يمكن أبداً إلغاء قيد الحادث (المدىونية) وأن مدة تقادم المطالبة المقيدة لدى شركة التأمين أصبحت بناءً على القرار الصادر تُحتسب من تاريخ صدور القرار وبمرور ثلاث سنوات كاملة عن ذلك التاريخ ما لم يتم تجديد الدعوى^٢.

عندما تكتمل مدة التقادم^٣ يتوجب على القسم الفني في شركة التأمين، وبعد التأكد من عدم رفع دعوى جديدة لنفس المطالبة، تحرير احتياطي الحادث (المدىونية) بدون تسديد قيمة التعويض وإغلاق ملف المطالبة استناداً إلى انقضاء مدة التقادم القانونية لقرار الشطب و تصنيف الحادث بعد إرفاق الوثائق المؤيدة.

الصيغة المقترضة بغرض التمييز بين الأثر القانوني لقرار الشطب و قرار تثبيت التنازل عن الإدعاء دون الحق المدعى به. في النهاية أود الإشارة إلى الفرق بين تجديد الدعوى و إلغاء مفاعيل الشطب حيث يقرر هذا الأخير خلال مدة محدّدة حصرها المشرع السوري بالحد الأدنى وهو نفس يوم صدور القرار، عندها يحدد القاضي الناظر بالدعوى مباشرة موعداً جديداً و يباشر إجراءات تبليغ الطرف الآخر على نفقة طالب التجديد حسبما جاء في المادة ١١٩ من قانون أصول المحاكمات المدنية، في الحالة الأولى على طالب التجديد إعادة تسديد رسم الدعوى أما في الحالة الثانية فلا يقع على الطرف طالب إلغاء القرار دفع أي رسم.

أثر قرار الشطب على مهل التقادم:

استعرضنا المفهوم القانوني للشطب والأثر الناتج عنه في البندين السابقين، إلا أن ذلك لا يكفي دون مناقشة موضوع المهل التي وضعها المشرع لغاية تتعلق بالنظام العام وضبط انتظام المعاملات وتحصيل الحقوق حيث قرر المشرع السوري في نص القانون المدني المادة ٧١٨ مدة خاصة يسقط بانقضائها الحق في المطالبة بالتعويض الناشئ عن عقد التأمين محددة بثلاث سنوات من وقت حدوث الواقعة التي تولدت عنها الدعوى، هذه المدة تنقطع بالطبع بحدوث المطالبة القانونية^٤.

وعندما يقع قرار الشطب لتوافر مؤيداته القانونية وجدنا أن ذلك لا يؤثر على الحق بالتعويض ولا يمتد بآثاره إلى تقادم الحق طالما أن المطالبة المدونة باستدعاء الدعوى قد تمت بالفعل حتى ولو قدم الاستدعاء إلى غير المحكمة المختصة^٥.

وفي سورية تطابق الاجتهاد مع المبدأ القانوني المقرر في نص القانون المدني على اعتبار أن المطالبة القضائية تقطع التقادم وطالما حصلت تلك المطالبة فإن كل أثر للمدة السابقة يزول ولو شطبت الدعوى^٦، بالمقابل إذا صدر قرار الشطب دون أن يتم تجديد الدعوى بدأت مدة تقادم جديدة تُحتسب تلك المدة من يوم صدور القرار وتنتهي باكتمال مرور مدة التقادم الأصلي التي قررها المشرع لدعوى التأمين^٧.

^١ تقنين أصول المحاكمات المدنية - أديب
استنبولي و شفيق طعمة الجزء الاول .

^٢ إذا غاب المدعي ولم يطلب المدعى عليه
شطب الدعوى، لا تقرر المحكمة شطبها من تلقاء
نفسها، قرار ٧٩/١٩٦٩ أساس ١٣٥، محكمة النقض.

^٣ شطب الدعوى هو إبطال لاستدعائها وكافة
الإجراءات التي تمت في الدعوى المشطوبة يُعتدُّ
بها ولا يتوجب إعادتها بعد تجديد الدعوى، القرار
رقم ١١٦٨/١٢٤٤ بتاريخ ١٠/٢٨/١٩٩٥، محكمة النقض.

إقامة الدعوى يقطع التقادم ولا يؤثر استدعاء
الدعوى بقرار الشطب على إجراءات وواقع
المحاكمة الجارية في الدعوى المشطوبة، قرار
٥٩٦/١٩٧٢، بتاريخ ١٨/٨/١٩٧٠، محكمة النقض

^٤ إن شطب الدعوى لا يبطل الإجراءات القانونية
التي تمت بالدعوى ومنها الخبرة وإن شطب
الدعوى لا يمنع الإدعاء مجدداً بالموضوع نفسه
كما لا يمنع بالتصرفات الصادرة عن الخصم الآخر
في الدعوى المشطوبة، قرار رقم ٣٥٧/٤٤٠، قرار
محكمة النقض بتاريخ ٢٨/١١/٢٠٠٠

^٥ المرجع السابق

^٦ المادة ٣٨٠ القانون المدني السوري

^٧ نسيانته في المكتب

^٨ المطالبة القضائية تقطع التقادم ولو شطبت
الدعوى. القرار رقم ٢٤٦/١٩٦٩ محكمة النقض،
مجلة المحامون، ١٩٧٠.

^٩ المادة ٣٨٢ من القانون المدني السوري الفقرة
الأولى.

^{١٠} إن شطب الدعوى لا يزيل أثر انقطاع التقادم
ويبدأ تقادم جديد من تاريخ الشطب قرار ٢٦/١٩٦٨
محاكم النقض، مجلة المحامون ١٩٦٨.

^{١١} شطب الدعوى لا يمنع من قطع التقادم
بإقامتها ويبدأ تقادم جديد من تاريخ الشطب، قرار
١١٥/١٩٦٥ محاكم النقض، مجلة المحامون، ١٩٦٥.

^{١٢} لئن كان استدعاء الدعوى يقطع التقادم ألا أن
شطبه ينهي أثر هذا الانقطاع و يبدأ تقادم جديد
من تاريخ الشطب و عليه فأن تجديد الدعوى بعد
انقضاء مدة التقادم الجديد يجعلها مشموله بهذا
التقادم المسقط قرار ٣٨٤/١٩٨٥ محكمة النقض
مجلة المحامون ١٩٨٦ .





إيجاد خطة إدارة مخاطر لمشروعك الصغير



مخاطر تشغيل مشروعك

إن أصحاب العمل معرضون لسلسلة من المخاطر تستطيع أي واحدة منها أن تضع أصولهم تحت خطر المطالبات. لذا يحتاج كل صاحب عمل لخطة تحمي الأصول تعتمد على التغطيات المتاحة من تأمين المسؤولية. إن تأمين

إن تشغيل أي مشروع يخلق عدداً من مشاكل التعرض للخطر يمكن لأي واحدة منها أن تتسبب في حدوث مصاعب مالية هامة تلحق الضرر بالمشروع. إن الحماية ضد تلك المخاطر يتطلب خطة لإدارة المخاطر تكون شاملة ومنسقة بشكل جيد تعالج كل مشكلة على حدة وتوجد لها الحل المناسب للتخفيف منها أو للقضاء عليها.

المسؤولية الخاص بالعمل يحمي مشروعك من المسؤوليات العامة كالإصابة الشخصية و الضرر بالململكات والضرر بالدعاية والإعلان والضرر الناجم عن النيران.وتعتبر مسؤولية أصحاب العمل وتعويضات العاملين من التغطيات الإلزامية في جميع الولايات وذلك لحماية المشروع من المسؤوليات الناجمة عن الإصابات التي قد تلحق بالموظف أو وفاته.

يغطي تأمين الممللكات الضرر الذي يلحق بالممللكات الخاصة بالمشاريع، داخلياً وخارجياً بما في ذلك المعدات والمخزون. أما بوليصة مظلة المسؤولية فهي بوليصة مسؤولية شخصية مصممة للحماية ضد الخسائر الكارثية. وبشكل عام، فإن التغطية الخاصة بمظلة المسؤولية تدخل حيز التنفيذ عندما يتم الوصول إلا حدود المسؤولية المنصوص عليها في أنواع أخرى من التأمين.

مخاطر الغش والإساءة

أورد تقرير اتحاد مفتشي الغش المرخصين لعام ٢٠١٤ والخاص بالغش والإساءة المهنيين الأنواع التالية من الغش والتي تكثر في المشاريع الصغيرة كالغش في الفواتير والفساد والتلاعب بالشيكات وبالإيرادات وكذلك الغش في حسابات تعويض النفقات. تعتبر إجراءات كشف ومنع الغش هامة وضرورة لأي مشروع صغير. ويتفق خبراء منع الغش على أن المشاريع الصغيرة،

حتى ولو كانت المصادر محدودة، يمكنها أن تتخذ تدابير استباقية لمنع الأنشطة الاحتيالية وذلك بإيجاد ضوابط محاسبية داخلية والقيام بجولات تفتيش ومراقبة الموظفين مع تطبيق سياسة مرئية لمكافحة الغش وأيضاً إيجاد خط ساخن لمكافحة الغش.

خطر فقدان موظف رئيسي

من المألوف أن يعتمد مشروع طور النمو بشكل كبير على مهارات وخبرات وسعة موظف رئيسي ذو قيمة كبيرة. يمكن لهذا الموظف أن يكون الشريك في العمل أو الشخص وراء تطوير منتج أو خدمة رئيسية أو الشخص الذي تمكن بمجهوده الشخصي من بناء شعور قوي بالرضا لدى أهم عملاء الشركة. إن فقدان شخص رئيسي كهذا في مثل هذه الظروف يمكن أن يؤدي إلى خسارة في الإيرادات بالإضافة إلى أن إيجاد بديل عنه سيترتب عليه تكاليف باهظة. الموظفون الرئيسيون يسمون كذلك لأنهم الأداة الرئيسية في نجاح أي عمل. وباعتبارهم رصيداً قيماً للعمل يجب التأمين عليهم ضد احتمال فقدانهم بسبب الوفاة أو العجز. إن شراء بوليصة تأمين على الحياة لموظف رئيسي يمكن أن يكون استثماراً غير مكلف في مستقبل الشركة.

خطر العجز الناجم عن المرض أو

الحوادث

إن إحدى أكبر المخاطر التي يواجهها أصحاب المشاريع الصغيرة هي احتمال

فقدانهم لأكثر الأصول قيمة أو عدم قدرتهم على تحقيق دخل بسبب مرض أو حادث يمنعهم من إدارة مشاريعهم. ووفقاً لإدارة الضمان الاجتماعي، فإن أكثر من ٣ إلى ١٠ من الأشخاص الذين يلتحقون بالقوى العاملة سيصبحون عاجزين وغير قادرين على العمل. والعجز طويل الأجل هو الأكثر حدوثاً نتيجة لمشاكل مزمنة في الظهر أو بسبب الإصابة بمرض السرطان أو بالأمراض المتعلقة بالقلب.

إن خطة للتأمين على الدخل في حال العجز قادرة على حماية أصحاب العمل ضد إمكانية خسارتهم للقدرة على توليد دخل بسبب حادثة أو مرض. وكجزء من هذه الخطة، يجب على أصحاب العمل أن يأخذوا في اعتبارهم شراء بوليصة للنفقات العامة في الشركة تغطي النفقات التشغيلية للشركة خلال الفترة المطولة للعجز.

يحتاج أصحاب العمل لخطة متكاملة لإدارة المخاطر

إن تشغيل أي مشروع لابد وأن ينتج عنه مخاطر قد لا يمكن تجنبها دوماً. وعلى كل حال، يمكن للخطة المتكاملة لإدارة المخاطر أن تقلل إلى حد كبير من أوحتي تقضي على الانكشاف المالي، أو على الخطر نفسه، من خلال التأمين وحلول مكافحة المناسبة.



قسط تأميني،

لماذا هو مرتفع / منخفض جداً؟



الجواب:

الجواب:

يمكن لأقساط التأمين أن تتأثر بعدة عوامل منها:

نوع ومقدار المخاطرة

حجم الخصومات

مبلغ التغطية

عمر مقدم الطلب

التاريخ الطبي لمقدم الطلب

طريقة حياة مقدم الطلب في الماضي والحاضر

المذكورة أعلاه. وعند استكمال عملية الاكتتاب، تستخدم الشركة المؤمنة جدول تصنيف لتقارن بين مقدار المخاطر المفترضة والقسط المطلوب لتنفيذ التغطية. يمكن أن يتم إصدار البوالص الخاصة بالتأمين على السيارات وعلى أصحاب البيوت والتأمين الصحي بمستويات خصم أعلى وذلك من أجل جعل الأقساط قابلة للدفع من قبل المؤمنين. فالمستويات المتدنية من الخصومات لها أثر عكسي وستؤدي إلى ارتفاع في مقدار الأقساط. فبعض العوامل التي يمكن أن تؤثر على حجم الأقساط المرتبطة بالتأمين على الحياة، الصحي، العجز أو الرعاية طويلة الأجل تتضمن العمر، التدخين أو عدم التدخين، جنس المؤمن وتاريخه الطبي. إن الحصول على التأمين من خلال هذا النوع من البوالص في سن مبكرة سيؤدي إلى أقساط منخفضة. أما الانتظار حتى بلوغ سن متقدمة من أجل الحصول على هذه البوالص فسيؤدي حتماً إلى ارتفاع في الأقساط.

وأخيراً يمكن التخفيف من مبلغ الأقساط وجعلها أكثر قابلية للدفع وذلك من خلال التقليل من حجم التغطية.

يمكن إصدار بوالص التأمين على المستويين الفردي والجماعة. ففي حال إصدارها على مستوى الجماعة لا يتطلب الأمر إلا الحد الأدنى من الاكتتاب فالمجموعة ككل تتحمل التغطية التأمينية بناء على قسط تأميني معتدل نسبياً يتم تحديده من قبل طبقة الناس المؤمنين. بينما وعند إصدار البوالص الفردية تقوم شركة التأمين بتقييم الفرد الذي يرغب بالتأمين لتحديد مخاطر التغطية. ويمكن لعملية التقييم هذه أو الاكتتاب أن تشتمل على تقييم العديد من العوامل

Insurance & Knowledge Magazine



Like us on Facebook

بکبسة زر .. سوى منكبر



facebook.com/insuranceandknowledgemagazine

متى وكيف تؤمن على دخلك؟



فيما يلي بعض الأمور التي يجب أخذها في الاعتبار عند التفكير بالتأمين على الدخل:

الفوائد من التأمين ضد العجز

هناك عدة نماذج من التأمين على الدخل: أكثرها شيوعاً هو **التأمين ضد العجز** الذي يضمن للناس طريقة للتأمين على دخلهم ويحمي أصول العائلة في حال حدوث مرض. والكثير من الناس، وطبعاً بشكل خاص، تماماً، يعتقدون أنه بمجرد شرائهم **للتأمين على الحياة** يكونوا بذلك قد أمّنوا التغطية المالية المطلوبة لعوائلهم في حال وقوع وفاة غير محسوبة. ويمكن أن يكون هذا صحيحاً، ولكن ماذا

الحياة مليئة بالمصائب.

ولهذا السبب تم اختراع التأمين

فالناس باتوا يشترون التأمين على الحياة وعلى السيارات وضد الفيضانات. ولكن ماذا بشأن الميزة التي تمتلكها وتجعلك قادراً على دفع قيم كل بوالص التأمين هذه؟ إنها دخلك التي يتجاهل الكثيرون التأمين عليه.

من المفهوم أن أكثر العمال يتصورون أو يأملون في البقاء أقوياء بأجسام سليمة وقادرون على الاستمرار بالعمل حتى سن التقاعد. ولكن ولسوء الحظ الحقيقة ليست كذلك دائماً. فلو حدث مكروه ما، فإن الطريقة الوحيدة لتجاوزه تتمثل بوجود تدفق ثابت من الدخل.

صحي. فهناك على الأغلب فواتير الطبيب الإضافية ونفقات المستشفى التي لا تكون عادة مغطاة بالتأمين وهذه النفقات ستتراكم إلى مستوى هائل.

يمكن للنماذج المختلفة من تأمين الدخل ضد العجز أن تسهم في تغطية تلك النفقات وتساعد الأسرة في تجنب التعرض للإفلاس في أكثر الحالات شدة.

لا يعبر تأمين العجز النموذج الوحيد من التأمين الذي يحمي دخل المرء في الأوقات العصيبة، فهناك منتجات أخرى لتأمين الدخل تأخذ حيز التنفيذ بمجرد أن يصبح الشخص عاطلاً عن العمل. فالتأمين ضد البطالة، أو كما يطلق عليه التأمين ضد التسريح أو تقليص اليد العاملة، يحمي دخل الفرد عندما يفقد هذا الشخص فجأة عمله لأي سبب من الأسباب ويقوم بدفع مبلغاً شهرياً لمدة محددة من الزمن. وهذه البوالص في العادة تغطي جزءاً من الراتب الشخص الأسبوعي غير المشمول بالمزايا الحكومية الخاصة بالبطالة. ويعتبر التأمين على دفعات الرهن العقاري نموذجاً آخرًا ذا فوائد جمة في حال فقدان الشخص لدخله، فهذه البوالص تحمي حملة البوالص وذلك عن طريق دفع ما يوازي دفعاتهم الشهرية للرهن خلال أية فترة يصبحون فيها غير قادرين على العمل.

الخلاصة

إن قدرة أي شخص على الاستمرار في استئجار الدخل غير مضمونة. من هنا أصبح شراء تأمين الدخل هو أفضل طريقة لحماية أصول الفرد في حال حدوث خسارة مدمرة

سيكون عليه الأمر فيما لو أصيب صاحب الدخل من جراء حادث سيارة أو أصيب بمرض قصير أو طويل الأجل جعله غير قادر على الاستمرار بالعمل؟ في مثل هذا السيناريو لن يقدم التأمين على الحياة المساعدة المطلوبة.

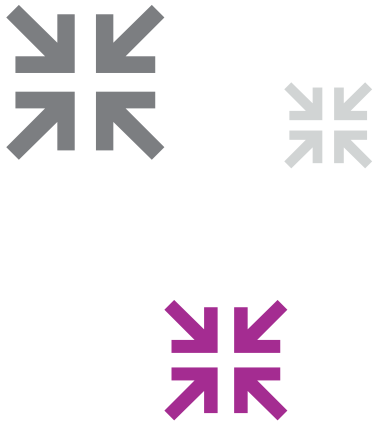
لهذا السبب يقترح المزيد من الاستشاريين الماليين على عملائهم شراء التأمين ضد العجز لحماية دخلهم مما سيؤمّن لهم جزءاً من هذا الدخل في حال أصبح مالك البوليصة فجأة غير قادر على العمل بسبب حادث أو مرض أو عجز. ويوجد هناك العديد من الأنواع المختلفة لهذه البوالص تختلف في آجالها إلا أن معظمها سيضمن الاستمرار بدفع الراتب إلى أن يتمكن حامل البوليصة من العودة لممارسة عمله مرة ثانية أو يتوفى.

في العادة تكون هناك فترة انتظار قبل أن يتم وضع بوليصة العجز موضع التنفيذ ولكنها عادة ما تبدأ بمجرد توقف صاحب العمل عن دفع الإجازة المرضية. ويمكن للمبلغ الذي تدفعه البوليصة أن يتناقض مع مرور الوقت إلا أن معظمها سيستمر بتغطية حامل البوليصة خلال الفترة التي يمنعه مرضه من القيام بعمله. ويمكن لبعض الدفعات أن تستمر فقط لحين انتهاء أجل البوليصة بموجب انتهاء الفترة المحددة لها أو عند بلوغ المؤمن سن التقاعد.

بهذه الطريقة، تختلف بوالص تأمين الدخل ضد العجز عن التأمين ضد الأمراض الحرجة التي يتم بموجبه دفع مبلغ مقطوع لصاحب البوليصة في حال إصابته بمرض خطير يهدد حياته. كما يمكن لتأمين العجز قصير الأجل لحماية الدخل أن يختلف عن أي خطة ما معتادة في أنه يؤمن دفعة شهرية تتناسب ودخل المؤمن لفترة متفق عليها أو محددة.

الكلفة العالية المترتبة على الوقوع بالمرض

يمكن للتكاليف العالية اليومية المترتبة على عيش الأسرة من دون عمل أن تكون شاقة ولكن يُصدم الكثير من الناس عندما يدركون كيف أن المرض في النهاية سيكلفهم الكثير فيما يتعلق بالفواتير الطبية – حتى ولو كان لديهم تأمين



مفاهيم من المالية السلوكية

رامز جواد علي

ماجستير اقتصاد - علوم مالية



استجابة عاطفية (أو مؤثرة) على المخاطرة، وبالمقابل فإن بعض المخاطر التي تكون سخيفة للغاية عند دراستها على المستوى الفكري يمكن أن تحفز على القيام بفعل ما إذا تمكنت تلك المخاطر بطريقة أو بأخرى من تكوين الاستجابة المؤثرة، وكمثال على ذلك ذكر الأحداث التي فيها نسبة الاحتمالية والتي تشتمل على عنصر مرعب كالكارثة التي يمكن أن تقع في محطة توليد الطاقة النووية.

الحساب العقلي :

وهو مفهوم يتعلق بطريقة تصرف الأفراد في ثرواتهم إذ تختلف هذه المعاملة حسب طريقة تحصيلها، فهم يقومون بإنشاء أرصدة عقلية يتم تسييرها بشكل مستقل كما أن لكل منها هدف مستقل، ولهذا يتم إهمال الارتباط الذي قد يوجد بين الأوراق المالية المكونة للمحفظة، وهذا السلوك يتماشى تماماً مع ملاحظة كل من فريدمان وسافاج (1948, FRIDEMAN & SAVAGE) حيث لاحظا قيام الأفراد بشراء عقود التأمين، وفي الوقت ذاته المقامرة بشراء أوراق يا نصيب، فعقد التأمين ينتمي إلى الحساب الذي يهدف إلى ضمان حد أدنى من الثروة في حين أن ورقة اليانصيب تنتمي إلى الحساب الذي يهدف إلى الاغتناء وتحقيق مستوى مرتفع من الثروة.

يمكننا تعريف علم المال السلوكي بأنه : علم جديد نسبياً يعمل على الدمج بين النظرية النفسية السلوكية والإدراكية وبين النظريات الاقتصادية والمالية التقليدية، لإعطاء توضيح عن تصرفات الناس غير العقلانية، عن طريق استخدام نظريات علم النفس لتحليل وتفسير الظواهر الشاذة بسوق الأوراق المالية وبقرارات المستثمرين.

علم نفس المخاطر (the psychology of risk) :

إن عملية إدارة المخاطر هي جانب هام للاستثمار ولكن طرق إدارة المخاطر تتأثر غالباً بعلم النفس، حيث تم النظر بطريقة واضحة وصريحة لتطبيقات علم النفس في مجال إدارة المخاطر، ولعل أوضح تلميح للنزعات السلوكية التي تعزز المالية السلوكية هي تلك التي تتميز بتضخيم الثقة بالذات والمبالغة بالتفاؤل والتي يمكن أن تدفع الأفراد إلى الاستخفاف بالمخاطر.

هذا ويمكن لطرق إدراك المخاطر أن تتأثر بجوانب عرض الحالة، حيث أن الطريقة التي تعرض بها الحالة على المستثمر تؤثر في مدى إدراكه للمخاطر المرافقة للفرصة الاستثمارية.

وهناك أيضاً فكرة المخاطرة التي تأتي على شكل عواطف، حيث أن الاعتراف الفكري بالمخاطرة لن يكفي للتحفيز على القيام بفعل دون



1- توجد ثلاث مفردات يتم التأمين عليها في وثيقة تأمين التوقف عن العمل، ما هي؟

1
3000
S.P

2- على من يطبق واجب الإفصاح في عقود التأمين؟

- أ - طالب التأمين فقط
- ب - المؤمن فقط
- ت - المؤمن وطالب التأمين
- د - لا يطبق على أي شخص

2
3000
S.P

3- ماهي استثناءات وثيقة تأمين النقود؟

3
3000
S.P

حل مسابقة العدد 23

جواب السؤال الأول:

حدوث عطل في إمدادات المنفعة العامة (مثل الكهرباء)
حدوث ضرر مفاجئ أو غير متوقع لأي سبب عرضي غير مستثنى

جواب السؤال الثاني:

الإجابتان خاطئتان

جواب السؤال الثالث:

ل.س ... حيث أن $٢٠ = ٥٠ \times ٤٠ = ٤٠ \times ١٠٠٠$

أسماء الرابحين في مسابقة العدد الماضي (23):

مها بربر (الاتحاد التعاوني للتأمين) - السؤال الأول (3000) ل.س

عمار سقا (العقيلة للتأمين التكافلي) - السؤال الثاني (3000) ل.س

خمسة مفاهيم اقتصادية على المستهلكين أن يعرفوها



النقص

إنك، ولو في داخلك، تفهم ما تعنيه كلمة النقص سواء أكنت تدرك ذلك أم لا. إنها أكثر المفاهيم الاقتصادية حقيقة وحقيقتها صلبة أكثر من كونها أمراً تجريبياً. وكبي نشرح الأمر بطريقة سهلة، هناك القليل من الوسائل في العالم لمجابهة الكثير من الاحتياجات لذا كان لابد من اختيار أمر ما. مثلاً، هناك الكثير من القمح يتم زراعته، إلا أن بعض الناس يريد خبزاً، والبعض الآخر يريد حبوباً، وآخرون يريدون بيرة وهكذا. ولا يمكن الإكثار من إنتاج نوع واحد فقط بسبب النقص في كمية القمح. فكيف يمكننا أن نقرر كمية الطحين اللازمة لإنتاج

لا يبدو أن فهم علم الاقتصاد حيوي كموازنة ميزانية الأسرة أو تعلم قيادة السيارة. وعلى كل حال، فلعلم الاقتصاد أثره على كل لحظة من لحظات حياتنا لأنه، في صميم الأمر، يعتبر دراسة للخيارات وكيفية صنعنا لها وانتقاءنا لها. في هذه المقالة سنلقي الضوء على بعض المفاهيم الاقتصادية الأساسية التي يتوجب على كل فرد منا فهمها.

الخبز، أو الأكثر من ذلك كمية البيرة؟ أحد الأجوبة هو نظام السوق.

العرض والطلب

يتأثر نظام السوق بمبدأ العرض والطلب. لناخذ البيرة أيضاً كمثال ونقول إن أكثر الناس يريدون البيرة، أي أن الطلب على البيرة عالٍ. في هذه الحال ستفرض مالا أكثر على البيرة كي تتمكن من كسب مال أكثر في المعدل العام بالانتقال إلى البيرة من القمح وعملية طحنه وتحويله إلى الطحين. الكثير من الناس يتجهون إلى إنتاج البيرة، ولكنهم وبعد عدة دورات إنتاجية يجدون أن البيرة قد أغرقت السوق وأن الأسعار قد انهارت. أثناء ذلك تكون أسعار القمح قد ارتفعت بسبب النقص في العرض مما يدفع بالمزيد من المنتجين إلى التهافت على شراء القمح وهكذا دواليك.

هذا المثال المتطرف والبسيط يغلف فعل التوازن الجميل في عملية العرض والطلب. وتكون السوق في أغلب الحالات أكثر تجاوباً في الحياة الفعلية بحيث تصبح الصدمات الحقيقية للعرض نادرة – على الأقل تلك التي تكون السوق سببها. ففي الأساس، يساعد العرض والطلب في تفسير السبب وراء انخفاض سعر منتج ضارب في السوق إلى النصف في العام التالي.

التكلفة والمنفعة

يتضمن مفهوم التكلفة والمنفعة مساحة كبيرة من الاقتصاديات التي لها علاقة بالتوقعات والخيارات العقلانية. فمن الطبيعي أن يميل الناس إلى الخيار الذي يضمن لهم منفعة أكبر بأقل كلفة أو، بطريقة أخرى، الخيار الذي يؤمن لهم فوائد أكثر من الكلفة. وإذا ما عدنا إلى موضوع البيرة، نجد أن مصانع الجعة العالمية تتجه إلى عدد أكبر من الموظفين لإنتاج كميات أكبر من البيرة وذلك شريطة أن يكون سعر البيرة وحجم المبيعات يبران التكاليف التي ستضاف إلى الأجور وإلى المواد التي ستحتاجها تلك المصانع لإنتاج المزيد. وبشكل مشابه، سيقوم المستهلك بشراء أفضل أنواع البيرة

التي يمكنه أن يتحمل سعرها وليس من الضروري أن يكون طعم تلك البيرة هو الأطيب.

هذا الأمر يتعدى الصفقات المالية إلى حد كبير. فطلبة الجامعات يقومون بإجراء تحاليل يومية على الفوائد والتكلفة وذلك بالتركيز على دورات معينة يعتقدون أنها ذات أهمية أكبر بالنسبة لهم، بينما يختصرون الوقت الذي يمضونه في الدراسة أو في حضور دورات ذات أهمية أقل.

بالطبع، كل واحد منا يعرف شخصاً ما قام باختيار خاطيء في حياته. وعلى الرغم من أن الناس في العادة عقلاء إلا أن هناك الكثير الكثير من العوامل التي قد تجعلنا نرمي مثلاً بالمحاسب الداخلي من النافذة. الإعلانات التي هي إحدى هذه العوامل التي يعرفها الجميع. فالإعلانات التجارية تقرص المراكز العاطفية في أدمغتنا وتقوم ببعض الحيل الحذقة الأخرى كي تدفعنا إلى الرفع من مزايا وفوائد مادة ما. وبعض هذه التقنيات تستعمل بمهارة في الانصياب وذلك بإظهار شخصين يحاران في يخت ويتمتعان بحياة خالية من الهموم.

هذه الصورة مع ما يرتبط بها من رسالة عاطفية (يمكن أن تكون أنت مكان هذا الشخص) تسيطر على الجانب العقلاني من دماغك الذي يمكن أن يتلاعب ويقنعك بأنك قد تكون الشخص الرابع. قد لا تسيطر التكلفة والمنافع على عقلك في جميع الأوقات ولكنها موجودة بالفعل وبحجم أكبر مما تتوقع وبالأخص عندما يتعلق الأمر بالمفهوم التالي.

كل شيء موجود في الحوافز

تعتبر الحوافز جزءاً من الكلفة والفوائد والتوقعات العقلانية ولكنها ذات أهمية بالغة بحيث أنها تستحق مزيداً من الدراسة. الحوافز تجعل العالم يدور جيداً وفي بعض الأحيان يسوء. فإن كنت أباً أو رب عمل أو معلماً أو أي شخص في موقع المسؤولية عن الإشراف وتتخذ الأشياء منحىً منحرفاً بشكل فظيع، تصبح حوافزك بعيدة عن التطابق مع ما تريد إنجازه.

على كل حال ، سنأخذ مثلاً آمناً عن مصنع للجنة. لدى هذا المصنع بالذات حجمان من الزجاجات: الزجاجة الأولى حجمها

ربط الخيوط ببعضها

النقص هو الموضوع الأساس في جميع العلوم الاقتصادية، فهو يبدو سلبياً وهذا هو أحد الأسباب التي سمي بسببها علم الاقتصاديات بالعلم الكئيب إلا أنه وببساطة تامة يعني أن هناك خيارات لابد من الإقدام عليها. يتم تحديد هذه الخيارات في ضوء التكاليف والفوائد التي تؤثر على الخيار، مما يؤدي إلى نظام سوق ديناميكي حيث يتم التلاعب بالخيارات من خلال العرض والطلب. وعلى المستوى الشخصي، يعني النقص أن علينا أن نختار بالاعتماد على الحوافز التي تعطى لنا وعلى الكلفة والفوائد وعلى مسارات العمل المختلفة. إن هذه نظرة واسعة على موضوع يفرض نفسه بقوة، صدق أو لا تصدق. إن هذه المفاهيم تتداخل مع مفاهيم أخرى كالميزة النسبية، وروح المبادرة، والمنفعة الحدية وهكذا دواليك. العالم واسع وملئ بالخيارات لذا فإن مجال علم الاقتصاد واسع أيضاً وملئ بالنظريات، والقوانين والمفاهيم التي تستكشف تلك الخيارات.



..مل والثانية الليتر لشخصين اثنين. يرغب صاحب المصنع بزيادة الإنتاج وبالتالي يعرض مكافأة على عمال الوردية الذين ينتجون العدد الأكبر من زجاجات البيرة في اليوم الواحد. وخلال عدة أيام لاحظ ارتفاعاً في أرقام الانتاج حيث أصبح الانتاج ١٥٠٠ زجاجة في اليوم بدلاً من ١٠٠٠. وسرعان ما غرق في المكالمات الواردة من الموردين يتسائلون فيها عن موعد وصول شحنات الزجاجات سعة الليتر. طبعاً المشكلة هي أن حافزه ركز على الموضوع الغلط – أي عدد الزجاجات بدلاً من حجم البيرة الأمر الذي أصبح مربحاً بالنسبة لعمال الورديات المتنافسين كي يغشوا باستخدامهم لزجاجات ذات حجم أصغر.

عندما تنسجم الحوافز مع الأهداف التنظيمية للشركة تصبح الفوائد استثنائية. فقد ثبت أن بعض هذه الحوافز فعالة جداً لدرجة أنها أصبحت ممارسة شائعة لدى العديد من الشركات، كالمشاركة في الأرباح، مكافآت الأداء ومساهمات الموظفين. ومع ذلك، حتى هذه الحوافز يمكن أن تصبح كارثية إن لم تتطابق معاييرها مع الهدف الرئيسي. إن مكافآت الأداء غير المبنية على أسس سليمة، على سبيل المثال، دفعت بالعديد من المدراء التنفيذيين لاتخاذ إجراءات مؤقتة لتحقيق نتائج مالية تكفي للحصول على المكافآت – هذه الإجراءات التي تبين أنها ضارة على المدى الطويل.

الخلاصة:

هذه المفاهيم ليست بالقوانين القوية التي تُدخل التفاعلات البشرية في الأنماط الحالية. إنها اعتراف بتلك الأنماط التي تبرز من مئات، وآلاف، وملايين وبلايين الأفراد الذين يقدمون على خيارات بناء على المعلومات المعطاة لهم. ففي الوقت الذي قد لا تسمح تلك المفاهيم لك بتغيير العالم بصورة جذرية، إلا أنها وإلى حد كبير ستسهم في التفسير.



ما هي وثيقة التأمين البحري (Marina)؟



- لما يغطيه الشرط - ما يلي:
- ١- الزلازل والبراكين والصواعق.
 - ٢- تسرب المياه إلى السفينة أثناء تفريغ البضاعة.
 - ٣- الفقد الكلي لأي طرد أو سقوطه أثناء التحميل أو التفريغ من السفينة.

ثالثاً: التأمين البحري بشروط (A) (أ):

ويغطي هذا المستوى من التأمين البحري جميع أخطار النقل الاعتيادية التي تصيب الشيء المؤمن عليه، إضافة إلى الخسارة العامة ومصاريق الإنقاذ.

الاستثناءات العامة في التأمين البحري:

- يستثنى من التأمين البحري، عادة، الخسائر والأضرار الناتجة عن:
- سوء التصرف المقصود من المؤمن له.
 - التسرب العادي أو النقص الطبيعي في الوزن أو الحجم للشيء المؤمن عليه.
 - سوء التغليف.
 - العيب الذاتي في الشيء المؤمن عليه.
 - الحشرات والديدان.
 - العجز أو الإعسار المالي لمالكي السفينة أو مديريها.
 - المواد المشعة والأسلحة النووية.
 - عدم ملائمة وسيلة النقل للشيء المنقول.

ويمكن أن يرافق هذا التأمين، بشقيه تأمين جسم السفينة وتأمين نقل البضائع، تأمين آخر هو التأمين ضد أخطار الاضطرابات والشغب وأخطار الحرب، لقاء قسط إضافي.

يقسم هذا التأمين إلى قسمين:

تأمين نقل البضائع (Cargo)

وتأمين أجسام السفن (Hull)

وتوجد ثلاث مستويات من التغطية للتأمين البحري (بضائع)، حسب امتداد غطاءه التأميني، وفقاً لما يلي...

أولاً: التأمين البحري بشروط (C) (ج):

يغطي هذا التأمين الخسائر والأضرار التي تصيب الشيء المؤمن عليه والتي يرجع سببها إلى ما يلي:

- ١- الحريق أو الانفجار.
- ٢- جنوح السفينة أو انقلابها أو غرقها.
- ٣- انقلاب وسيلة النقل البري أو خروجها عن القضبان الحديدية.
- ٤- التصادم أو احتكاك السفينة أو وسيلة النقل بأي جسم خارجي عدا الماء.
- ٥- الخسائر والأضرار التي يكون سببها التضحية في الخسارة العامة، ورمي البضاعة والخسارة العامة (المشتركة)، التي تسمى أيضاً العوروة العامة، وهي الخسارة التي يتسبب بها ربان السفينة عمداً عندما يلحق ضرراً بالبضاعة المنقولة أو بالسفينة أو كليهما لتلافي ضرر أعظم، أي بقصد المنفعة المشتركة لكل من له مصلحة بالسفينة والبضاعة.
- ٦- تفريغ البضاعة في ميناء الإغاثة.
- ٧- مصاريق الإنقاذ.

ثانياً: التأمين البحري بشروط (B) (ب):

وهو أشمل من التأمين البحري بشروط (C) (ج) ويغطي إضافة

تاريخ صناعة التأمين في اليمن



اليمنية للتأمين برأسمال قدره (٤٠٠) مليون ريال.

في عام ١٩٧٧، تم تأسيس الشركة اليمنية العامة للتأمين برأسمال قدره (٤٠٠) مليون ريال، وتأسست الشركة المتحدة للتأمين عام ١٩٨١ برأسمال قدره (٤٠٠) مليون ريال. وفي عام ١٩٨٩، تأسست شركة اليمن للتأمين برأسمال قدره (١٠٠) مليون ريال، وشركة سبأ اليمنية للتأمين عام ١٩٩٠ برأسمال قدره (٣٠٠) مليون ريال.

في عام ١٩٩٣، تأسست شركتا تأمين في اليمن وهما شركة أمان للتأمين برأسمال قدره (٢٠٠) مليون ريال والشركة الوطنية للتأمين برأسمال قدره (١٠٠) مليون ريال.

في عام ١٩٩٥، تأسست شركة ترست يمن للتأمين وإعادة التأمين برأسمال قدره (١٤٠) مليون ريال.

في عام ١٩٩٧، صدر قانون رقم (٩) بشأن الإشراف والرقابة على

في فترة الخمسينات، ونتيجة للاحتلال البريطاني لليمن، بدأ ظهور التأمين فيه بواسطة إنشاء فروع تابعة لشركات أجنبية في مدينة عدن، وفي تلك الفترة بقي اليمن في شطره الشمالي بعيداً عن التأمين وذلك بغياب الوعي بماهية التأمين وأهميته بخلاف الشطر الجنوبي الذي شهد انتشاراً لفروع ومكاتب تابعة لشركات تأمين عالمية.

في عام ١٩٦٩، وبموجب قانون رقم (٢٧) لعام ١٩٦٩، تم تأسيس أول شركة يمنية تابعة للقطاع الحكومي وهي الشركة اليمنية للتأمين وإعادة التأمين برأسمال قدره (٥٢) مليون ريال.

في عام ١٩٧٤، تم إصدار أول قانون للتأمين في اليمن رقم ١٠٧ للرقابة والإشراف على شركات ووسطاء التأمين.

وكانت وزارة الاقتصاد والصناعة هي المعنية بتنفيذ القانون والمخولة بالرقابة على التأمين. وبموجب قانون ١٠٧ تم تأسيس أول شركة تأمين يمنية تابعة للقطاع الخاص وهي شركة مأرب

بعدم اللجوء الى الأسواق الدولية لإعادة التأمين.
وفي المادة (٤٧) أجاز القانون أن تقوم شركات التأمين وإعادة
التأمين بإنشاء اتحاد فيما بينها أو أكثر.

تأسست الشركة العربية للتأمين عام ١٩٩٧ برأسمال قدره (٤٠٠)
مليون ريال يمني، وفي عام ٢٠٠١ تأسست الشركة الإسلامية
اليمنية للتأمين برأسمال قدره (١٩٤) مليون ريال.

حالياً يوجد في اليمن (١١) شركة تأمين واحدة منها فقط حكومية.



شركات ووسطاء التأمين الذي ينظم أعمال شركات التأمين
ومراقبتها، ويشترط في مادته رقم (٥) فقرة (أ) وينص فيه على
أن تكون شركات التأمين وإعادة التأمين شركات يمنية يمنية
تؤسس وفقاً لأحكام قانون الشركات التجارية وأن تتخذ شكل
الشركات المساهمة وأن يكون الحد الأدنى لعدد المساهمين
فيها (١٠) أشخاص وأن تكون جميع أسهم الشركة إسمية
ومملوكة بنسبة (٧٥٪) على الأقل لأشخاص طبيعيين أو اعتباريين
متمعين بالجنسية اليمنية وأن يكون مركزها في الجمهورية
اليمنية.

وحدد القانون أعمال الشركات الأجنبية بإعادة التأمين فقط
بواسطة فرع أو وكالة. وأعطى القانون في المادة (١٦) الصلاحية
لوزير الصناعة لإلزام شركات التأمين المحلية بإعادة التأمين
بنسبة محددة من عملياتها التي تعقد مباشرة في الجمهورية
اليمنية لدى إحدى شركات إعادة التأمين اليمنية في حال وجودها
لقاء وفوائد وعمولات يحدد نسبته الوزير. وفي المادة (١٧)
يعطي القانون الصلاحية لوزير الصناعة لإلزام شركات التأمين

ريج جيتك وأمن على عيلتك



011-9492
WWW.GLOBEMEDSYRIA.COM


غلوبمد
سورية

أخبار

التأمين

محلية،
عربية،
دولية





أخبار التأمين المحلية

اجتماع الجمعية العمومية للاتحاد السوري لشركات التأمين



- عقد** الاتحاد السوري لشركات التأمين اجتماع الجمعية العمومية العادي واجتماع الجمعية العمومية لتجمعات التأمين الإلزامي وذلك في قاعة زنبوبيا في فندق الفورسيزنز يوم الاربعاء ٢٧-٤-٢٠١٦ بحضور رئيس وأعضاء مجلس إدارة الاتحاد السوري لشركات التأمين، إضافة إلى رؤساء مجالس ومندراء شركات التأمين وشركات إدارة النفقات الطبية ومدير عام هيئة الإشراف على التأمين ورئيس مجلس إدارة اتحاد وكلاء ووسطاء التأمين.
- تم خلال الاجتماع اعتماد ميزانية عام ٢٠١٥ الختامية للاتحاد والمكتب الموحد السوري والمصادقة على موازنة عام ٢٠١٦ لكليهما، كما تم طرح أبرز الأعمال المنجزة في كافة إدارات وأقسام الاتحاد والتركيز على نقاط القوة في عام ٢٠١٥ التي كان أبرزها تفعيل آلية تحصيل بدلات عقود التأمين الإلزامي عن طريق موظفي الاتحاد والعمل بأنظمة الأتمتة الأمر الذي أدى إلى زيادة كفاءة عمل الإدارات وتوفير الوقت والجهد.
- وتم تقديم عدة اقتراحات في الاجتماع لعام ٢٠١٦ جاء في أبرزها:
١. إيجاد مشاريع جديدة والتي من شأنها تخفيف الأعباء والوقت عن الاتحاد وشركات التأمين من خلال تقديم خدمات جديدة متخصصة.
 ٢. تعديل اتفاقية تجمعات التأمين الإلزامي بما يتناسب ومصلحة قطاع التأمين وبالأخص الشركات المنضمة لتجمعات التأمين الإلزامي لمديريات النقل.
 ٣. التوسع الجغرافي بخصوص مراكز التأمين الإلزامي وعقد اتفاقية مع محافظة دمشق لإصدار عقود التأمين الإلزامي ضمن النافذة الواحدة.
 ٤. إعداد دراسة لإنشاء مجمع إعادة للأخطار الخاصة.

الاتحاد السوري لشركات التأمين يُصدر التقرير السنوي لسوق التأمين السورية عن عام ٢٠١٤-٢٠١٥

بلغت إجمالي الأقساط التأمينية للمؤسسة العامة السورية للتأمين عن عام ٢٠١٥ (١٠,١٦٤,٨٦١,٨٠٠) ل.س، شكلت السيارات بشقييها الشامل والإلزامي والتأمين الصحي الحصة الأكبر من الأقساط حيث بلغت نسبة أقساط السيارات إلى الإجمالي في العام / ٢٠١٥ / ما نسبته ٢١,٦٪ مقابل ٣١٪ في العام / ٢٠١٤ / أي مع انخفاض بلغ ٩٪. شكل التأمين الصحي ما نسبته ٥٤٪ من إجمالي أقساط التأمين في العام / ٢٠١٤ / مقابل ١٧٪ لتأمين السيارات الإلزامي مما يدل على الحصة الكبيرة للمؤسسة من مشروع التأمين الصحي الخاص بموظفي القطاع العام أي بمجمّل أقساط بلغت / ٦,٢٧٨,٠٠٤,٥٤٤ / ليرة سورية في العام ٢٠١٥.

بلغت إجمالي التعويضات عام ٢٠١٥ (١,٣٥٥,٣٣٨,٢٧٢) ل.س بنمو ٢٤٪. شهد التأمين الهندسي انخفاضاً كبيراً في التعويضات في عام ٢٠١٤ بلغ ٨٤٪ وذلك انعكاساً للأوضاع الحالية التي لم تعد تسمح للمشاريع الهندسية بالعمل في السوق السورية في حين اختبرت تعويضات صحي زيادة بلغت ٧٣٪ و ٥٪ على التوالي للعامين ٢٠١٤ - ٢٠١٥ مما



يدل على نمو حجم التأمين الصحي للعاملين في القطاع.

ازداد مبلغ التعويضات بنسبة ٤٦٪ - ٢٤٪ على التوالي للأعوام ٢٠١٤ - ٢٠١٥ بيتناسب مع نمو أقساط التأمين والتي نمت بنسبة ٢٥٪ و ٢٤٪ على التوالي في العامين ٢٠١٤ - ٢٠١٥.

ازداد إجمالي أقساط التأمين في العام / ٢٠١٥ / في كافة فروع التأمين بما في ذلك أقساط المؤسسة ليلبلغ / ١٨,١٦٢,٩٣٦,٢٢٨ / ليرة سورية بزيادة عن العام السابق قدرها ٢٣,١٥٪ بلغت حصة المؤسسة منها ٦١٪.



اجتماع الجمعية العمومية للشركة السورية للتأمين

أعلن نائب رئيس مجلس إدارة الشركة السورية الكويتية للتأمين السيد كوستي شحلاوي بإجتماع الجمعية العمومية الذي عقد بتاريخ ٢٠١٦/٠٥/١٩ في فندق داما روز – دمشق عن أرباح صافية بلغت ٨١,٢ مليون عن عام ٢٠١٥، بينما كانت ٢٩,٤ مليون خلال عام ٢٠١٤، أي بزيادة قدرها ١٧٩٪.



مما يؤكد أن الخط البياني لنمو الأعمال في الشركة في تصاعد مستمر وأن الشركة استطاعت خلال عام ٢٠١٥ المحافظة على مسيرتها الإيجابية رغم تأثر قطاع التأمين بالأزمة الحالية، وهذا يؤكد أن الشركة تسير في المسار السليم وتبذل كل ما من شأنه تحقيق تطلعات السادة المساهمين والزبائن الكرام.

أخبار التأمين العربية

سورية في اللجنة التنفيذية للاتحاد العربي للتأمين للدورة الثانية



انتخبت سورية للدورة الثانية على التوالي في اللجنة التنفيذية للاتحاد العربي للتأمين ممثلة برئيس الاتحاد السوري لشركات التأمين مهند محمد موفق السمان، بعد أن انتخبت في الدورة السابقة خلال المؤتمر الثلاثين للاتحاد العربي للتأمين الذي انعقد في شرم الشيخ في مصر ٢٠١٤، علماً بأن المقعد كان لسورية منذ العام ٢٠٠٤ وحتى ٢٠٠٨ كونها كانت مستضيفة لمؤتمر الاتحاد وقتها. السمان صرّح بأن انتخاب سورية جاء في المؤتمر الواحد والثلاثين للاتحاد العربي للتأمين الذي انعقد في بيروت – لبنان من ٢٣ حتى ٢٦ أيار ٢٠١٦، وهذا المؤتمر ينعقد كل عامين وتستضيفه دولة عربية ويحضره ممثلون عن جميع أسواق التأمين العربية وقد حضره هذا العام ٢٥ دولة

مشاركة بأكثر من ١٥٠ شخصية ومشاركة سورية من قطاع التأمين السوري ممثلة بالاتحاد السوري لشركات التأمين وهيئة الإشراف على التأمين وعدد من شركات التأمين وإعادة التأمين السورية، وشركات إدارة النفقات الطبية واتحاد وكلاء ووسطاء التأمين في سورية.

وتتألف اللجنة التنفيذية للاتحاد العربي للتأمين من ٥ دول عربية وتضم الدولة المضيفة للمؤتمر سابقاً وهي مصر والدولة

المضيئة حالياً وهي لبنان والدولة التي ستستضيف المؤتمر في الدورة القادمة في عام ٢٠١٨ وهي تونس، وتم الترشح على بقية المقعدين وفازت سورية والكويت، حيث إن هذه اللجنة تقرر استراتيجيات عمل التأمين في الأسواق العربية. وقد تم تقديم التقرير السنوي لسوق التأمين السورية لجميع المشاركين، واطلع المشاركون على سوق التأمين السورية التي مازالت تعمل وتقدم خدماتها وهي من أفضل خدمات التأمين في السوق العربية رغم الأزمة، وأدرك المشاركون بأن شركات التأمين السورية تعيد ترتيب وضعها الداخلي تمهيداً للانطلاق بقوة مع اقتراب انتهاء الأزمة السورية. وبين السمان أن وجود سورية في المؤتمر غاية في الأهمية حيث تثبت مكانتها الاقتصادية ودورها في قطاع التأمين رغم ما تعانيه وقد لوحظ ترحيب من المشاركين في أسواق التأمين العربية وأملهم بقرب خروج سورية من الأزمة. وشهد المؤتمر، حسب السمان، عرض خدمات على شركات التأمين السورية وأهمها عروض لإعادة التأمين من شركات إعادة التأمين العربية، مبيناً أن شركات التأمين السورية مقبلة على مرونة أكثر في مجال شروط إعادة التأمين في عام ٢٠١٧ بعد أن عانت صعوبات في إعادة التأمين في الاتفاقيات السابقة من حيث التشدد في شروط الإعادة وقبول الأخطار.

إطلاق نظام إلكتروني لجمع البيانات المالية لشركات الوساطة الإماراتية

أطلقت هيئة التأمين الإماراتية نظاماً إلكترونياً يتيح لشركات وساطة التأمين إدخال بياناتها المالية بشكل آلي، بهدف جمع البيانات المالية وتطوير عمليات مراقبة أداء شركات الوساطة. ويأتي تطبيق النظام في إطار خطة الهيئة لتطوير قطاع وساطة التأمين وتعزيز تنافسيته والتي بدأت مع إصدار نظام وساطة التأمين عام ٢٠١٣ والذي يعد نظاماً متطوراً لتنظيم هذه المهنة في دولة الإمارات، وإعادة تنظيم السوق وفق معايير ضبط مزاوله المهنة وفق أحدث الممارسات العالمية القائمة وتحسين بيئة عمل الوسيط بما يضمن وجود وسطاء مؤهلين وحماية مصالح جميع الأطراف ذات العلاقة. ويهدف النظام الإلكتروني إلى تحليل البيانات المجمعة الواردة من شركات الوساطة بما يتيح للهيئة الوقوف على الوضع المالي للشركات خاصة وأدائها ومعرفة تفاصيل بياناتها المالية من حيث إجمالي الأقساط والعمولات.

توصيات المؤتمر ٣١ للإتحاد العام العربي للتأمين



أصدر المؤتمر الحادي والثلاثين للإتحاد العام العربي للتأمين توصياته، بعد أن كان قد تابع جلسته لليوم الثاني على التوالي، وتناولت الجلسة الثانية موضوع «مستقبل صناعة النفط والغاز في لبنان بالنسبة لشركات التأمين العربية».

وحاضر في هذه الجلسة رئيس الهيئة الوطنية للنفط وسام ذهبي الذي قال: «إن قطاع النفط يشكل ناحية إيجابية في مستقبل الاقتصاد اللبناني، نعمل عليه لتحريك العجلة الاقتصادية اللبنانية، وهو قطاع جديد. وللقطاع الخاص دور أساسي في هذا المجال. والتحديات التي يواجهها قطاع النفط في لبنان تتمثل بتقلب أسعار النفط العالمية، الوضع الأمني، والبنية التحتية. علينا البحث عن أسواق إقليمية لتسويق إنتاج لبنان النفطي وتصديره، لا سيما إلى تركيا والدول الأوروبية».

وأضاف: «نحن بحاجة إلى ميزانية تتراوح بين ٥ إلى ٧ مليار دولار لتمويل المشاريع النفطية، لذا علينا العمل على جذب إستثمارات بإمكانها تمويل هذه المشاريع التي هي بحاجة إلى مبالغ كبيرة وإرساء شراكة مع القطاع الخاص. لذلك على الدولة اللبنانية تأمين نظام مالي متطور لجذب الشركات العالمية».

توصيات

وقد صدرت بنتيجة ذلك الاجتماع التوصيات والمقررات الآتية:

١- يثمن المؤتمر إستجابة منتدى الهيئات العربية للإشراف والرقابة على أعمال التأمين بشأن تشكيل لجنة فنية مشتركة مع رابطة معيدي التأمين العرب لوضع آلية لاعتماد قبول شركات إعادة التأمين العربية وفقاً للضوابط التي تقرها هذه اللجنة، كما يثني المؤتمر على جهود الأمانة العامة للإتحاد في سبيل تحقيق ذلك.

٢- أن تعمل هيئات الرقابة على التأمين - في الدول التي لا تفرض ذلك - على إلزامية تأمين البترول والغاز لدى شركات التأمين الوطنية بالإستفادة من الخبرات العربية والإقليمية والتسهيلات التي تقدمها شركات إعادة التأمين العالمية في هذا المجال.

٣- يوصي المؤتمر العام الأمانة العامة للإتحاد بدراسة إيجاد آلية لفض المنازعات بين شركات التأمين وإعادة التأمين العربية.

٤- مناشدة الجهات الحكومية ذات العلاقة بالإستمرار في تطوير قوانين الإشراف والرقابة على التأمين ليكون هذا القطاع قادراً على معاصرة التطورات وتمكنه من مواكبة التقدم المرتقب.

٥- مناشدة شركات التأمين العربية الإستفادة من القدرات المتوفرة في المنطقة العربية وتوسيع وتنويع المنتجات والخدمات التي تقدمها والإرتقاء بها إلى مستوى نظرائها من الشركات العالمية.

٦- العمل على تطوير إدارة نظم المعلومات وأساليب قياس وإدارة المخاطر التأمينية التي باتت بأحجام كبيرة جداً وتحديث طرق التعامل معها.

٧- مناشدة هيئات الرقابة على التأمين العمل على إصدار القوانين المنظمة للتأمين الرقمي بما فيها التسويق الإلكتروني لمسايرة الثورة الرقمية والإستفادة منها وكذلك القوانين المنظمة للتأمين عبر المصارف كأحدى سبل تطوير الجودة الشاملة بقطاع التأمين.

٨- مناشدة شركات التأمين إعداد السيناريوهات للإستفادة من الفرص المتاحة في مشاريع إعادة الإعمار في الأقطار العربية لاسيما في مجال البنية التحتية والطاقة المتجددة.

٩- يؤكد المؤتمر على ضرورة زيادة تبادل المخاطر والخبرات على شكل أوسع بين الأسواق العربية بما يخدم صناعة التأمين العربية.

١٠- أهمية النظر إلى التحديات التي تواجه صناعة التأمين العربية باعتبارها فرص لتحقيق معدلات نمو أفضل، من خلال الوعي التام بهذه التحديات والإستعداد للإستفادة منها وتطوير خطط عملها وتحديثها بالإستعانة بالتجارب المماثلة والإستمرار في تأهيل الكوادر البشرية للقيام بهذا الدور .



ثم تحدث رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان ماكس زكار عن المراحل التحضيرية لإنشاء كتل لضمان الأخطار الناجمة عن النفط والغاز لدى الشركات اللبنانية، وعن تحضير الإطار القانوني لتأمين قطاع النفط والغاز .

وقال: «يجمع هذا التكتل خمسين شركة تأمين يبلغ رأس مالها حوالي مليار دولار ويستثمر حوالي ٤ مليارات دولار في السوق وقوى عاملة تصل إلى ٤٠٠٠ موظف، ولها شبكة علاقات تجمعها بشركات التأمين العالمية. وستحصل شركات التأمين اللبنانية على حصة من هذا القطاع الجديد ستؤمن لها فرص عمل وخبرة وقدرة في مجال تأمين النفط والغاز.

التكنولوجيا الرقمية

وكانت الجلسة الثالثة بعنوان «مستقبل التكنولوجيا الرقمية» وحاضر فيها كل من الخبيرين فريدي لينهارت وسولماز ألتين تناولوا فيها كيفية تغير المخاطر مع تطور التكنولوجيا، وضرورة العمل على حماية الممتلكات الرقمية للشركات إلى جانب إحتساب المخاطر من خلال تقييمها، وتقسيمها وإدارتها بشكل سليم. وتناولوا الجهود العالمية التي تبذل لمواكبة الثورة الرقمية التي تشهدها سوق الأعمال العالمية.

إعادة البناء

أما الجلسة الرابعة فتناولت موضوع «مستقبل إعادة بناء الوطن العربي» وحاضر فيها الخبيران بيتر موسلي وباتريك ديلالو اللذان أجمعا على التحديات التي تواجهها بلدان المنطقة التي تعرضت لحروب، وأهمية تحديد الأضرار الناجمة عنها ومواد البناء اللازمة لإعادة الإعمار، وشددوا على العبء الذي يتحمله لبنان نتيجة الحروب المجاورة له، والمبادرات التي يقوم بها البنك الدولي للمساهمة بدعم المجتمع اللبناني الذي يحتضن النازحين السوريين، واعتبرا أن دور قطاع التأمين في هذا المجال له حيثيات خاصة.

وعقد مجلس إدارة الاتحاد العام العربي للتأمين برئاسة رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان ماكس زكار، بصفته رئيساً للاتحاد لهذه الدورة، اجتماعاً لمناقشة التوصيات والمقررات التي توصلت إليها جلسات العمل خلال اليومين الماضيين.

معهد التأمين العربي: يعين رئيس تنفيذي جديد

السيد حسين العجمي ينضم لمعهد التأمين العربي كرئيس تنفيذي



في الاجتماع الأخير لمجلس إدارة معهد التأمين العربي، تم تعيين السيد حسين يوسف العجمي كرئيس تنفيذي لمعهد التأمين العربي، خلفا للسيد خالد أبو نحل الذي شغل منصب الرئيس التنفيذي المؤقت و الذي قاد المعهد وحقق نجاحات توجت بحصوله على جائزة «MIAA لمبادرة التعليم والتدريب السنوية» في حفل قطاع التأمين في الشرق الأوسط في نوفمبر ٢٠١٥.

يتمتعون بقدرات وخبرات واسعة وسوف يمكننا هذا من توسيع عدد ونوعية البرامج المقدمة والوصول بها إلى جميع أسواق التأمين في

الشرق الأوسط و شمال افريقيا. وتعيين السيد العجمي يأتي في توقيت مثالي للتأكد من أن المعهد في وضع جيد يؤهله لتحقيق استراتيجياته وأهدافه الكبيرة لهذه المرحلة المقبلة من التنمية والتطوير.

وقد قال السيد حسين العجمي الرئيس التنفيذي الجديد لمعهد التأمين العربي «إنني أتطلع إلى مواصلة المهام الطموحة التي وضعها أعضاء مجلس إدارة المعهد الديناميكية والتي قادها باقتدار الرئيس التنفيذي المؤقت. وسوف نعمل يدا بيد مع هيئات الرقابة والإشراف، والاتحادات والجمعيات العاملة في قطاع التأمين وكذلك شركات التأمين لتحقيق أهداف المعهد، وتعزيز الكفاءة المهنية في قطاع التأمين في منطقة الشرق الأوسط».

نبذة عن معهد التأمين العربي

أنشأ تحت مظلة الاتحاد العام العربي للتأمين وهو مملوك من أكثر من ٤٠ مساهم من مؤسسات ذات صلة بالتأمين من مختلف أنحاء العالم العربي. أن معهد التأمين العربي هو مؤسسة مستقلة توفر البرامج التدريبية والتعليمية للمؤسسات ذات الصلة بالتأمين والأفراد العاملين في مجال التأمين في مختلف أنحاء العالم العربي.

نبذة عن السيد حسين يوسف العجمي

مدير تنفيذي ومحلل أعمال ومدرب دولي في مجال التأمين وإدارة الأخطار لأكثر من ٢٥ سنة، وعضو في عدد من الهيئات والمنظمات واللجان المهنية المختلفة. وحاصل على عدد من الجوائز من قبل عدد من مؤسسات التأمين الإقليمية والعالمية لمساهماته البارزة في صناعة التأمين في المنطقة.

وقد قال خالد أبو نحل «نحن سعداء بانضمام حسين إلينا في هذا الوقت المثير من النمو الذي يشهده المعهد. أنه صاحب خبرة واسعة كمسؤول تنفيذي متمرس في كل من أعمال التأمين والتدريب ، ويحظى باحترام وتقدير في جميع أنحاء المنطقة، وهو يمثل رصيدا هائلا يمكن البناء عليه من خلال الأخذ باستراتيجيات وتوجيهات مجلس إدارة معهد التأمين العربي لتوسيع مجال الدعم والتطوير للعاملين في صناعة التأمين العربية أينما كانوا».

ان مهمة معهد التأمين العربي هي التشارك مع المؤسسات المختلفة العاملة في قطاع التأمين لبناء المهارات العملية، والتفكير الإبداعي ووجهات النظر الاستراتيجية اللازمة لعمليات التأمين المستدامة. ويقدم المعهد خدماته لتلبية احتياجات التدريب والتطوير لشركات التأمين وإعادة التأمين والوسطاء، ومسوي الخسائر ومديري الأخطار، فضلا عن المهنيين المتخصصين في التأمين الذين يعملون في قطاعات أخرى، من خلال تقديم برامج في التخصصات التقنية -الأعمال والمهارات الإدارية -تأمين الحياة والتأمينات العامة. كما يهدف معهد التأمين العربي أيضا إلى أن يصبح مصدرا رئيسيا للمعرفة والبحث وتسهيل ونشر الفكر القيادي من خلال مهنيي المنطقة ذوي الخبرة.

وقد قال رئيس مجلس الإدارة السيد غازي أبو نحل، «حسين هو رأس الحربة الإقليمية في مجال تعليم و تدريب التأمين في العالم العربي. والآن بتقلده قيادة معهد التأمين العربي ، سيكون مسؤولا عن نمو وتقدم وتطوير أعمال هذه المؤسسة العربية التي تمارس أعمالها في مختلف أنحاء العالم العربي و التي نعتزم قدما أن تصبح المرجع في التعليم والتدريب والتطوير في مجال التأمين و إدارة المخاطر و الدراسات المالية ضمن منطقة الشرق الأوسط و شمال افريقيا الممتدة».

ويعتبر معهد التأمين العربي توفير الحلول التعليمية متى وأين ما تكون هناك حاجة إليها، أحدي القيم الرئيسية التي يلتزم بها تجاه عملائه وشركائه. أن التوسع في التعلم بتوظيف آخر ما توصلت له التقنيات الحديثة بما في ذلك توفيره لشركائنا عبر الانترنت ودمج ذلك مع التدريب الصفحي مع مدربيننا الذين

أخبار التأمين العالمية

MUNICH RE تسحب استثماراتها في التأمين المباشر من أستراليا ونيوزلندا

أعلنت ميونيخ ري MUNICH RE كبرى شركات إعادة التأمين في العالم عزيمتها على سحب استثماراتها من أسواق التأمين المباشر DIRECT INSURANCE في كل من أستراليا ونيوزلندا على أن تحصر أعمالها هناك في إعادة التأمين REINSURANCE. وهذا يعني عملياً أن ميونيخ ري سوف تتخلى عن ملكيتها لشركة غرايت لاكس GREAT LAKES التي تتعاطى التأمين المباشر في كل من أستراليا ونيوزلندا وذلك من خلال عرض أسهمها للبيع. وتركز ميونيخ ري MUNICH RE على تعزيز نشاطها في مجال إعادة التأمين في تلك المناطق وترى أن مصلحة مساهميها تقضي التخلي عن مزاوله أعمال التأمين المباشر فيها



قطاع التأمين البريطاني لن يتأثر سلباً من خروج بريطانيا من الاتحاد الأوروبي



وكالة التصنيف الدولية ستاندرد آند بورز STANDARD AND POORS ذكرت أن قطاع التأمين لن يتضرر من خروج بريطانيا من الاتحاد الأوروبي كغيره من القطاعات الاقتصادية في بريطانيا، وتوقعت ألا تكون لخروج بريطانيا من الاتحاد الأوروبي آثار سلبية على تصنيف القدرات المالية لشركات التأمين البريطانية RATING لأن الخروج من أوروبا يخفف من الأخطار التي كان سوف يتوجب على تلك الشركات أن تواجهها في حال بقيت بريطانيا عضواً في الاتحاد. وذكرت وكالة ستاندرد آند بورز أن شركات التأمين البريطانية وبعد مرور فترة السنتين المحددتين لإعداد ترتيبات الخروج من الاتحاد، لن تجد صعوبة في تلبية شروط الدخول إلى أسواق الدول أعضاء الاتحاد الأوروبي وهذا يعني أنه لن يكون هناك توقف لأعمالها في دول الاتحاد.



أرباح (أليانز للتأمين) تقفز ٢١٪ في الربع الأول من العام الحالي



أعلنت شركة أليانز الألمانية، أكبر شركة تأمين في أوروبا، عن ارتفاع صافي أرباحها بحوالي ٢١٪ خلال الربع الأول من هذا العام، ليصل إلى أكثر من ٢,٢ مليار يورو (٢,٥ مليار دولار)، مقارنة بـ ١,٨ مليار يورو خلال الربع الأول من العام الماضي ٢٠١٥. ذكرت وكالة بلومبرج أن أرباح «أليانز» التي تتخذ من مدينة ميونيخ الألمانية مقراً لها، ازدادت خلال الربع الماضي بفضل مكاسبها من بيع الاستثمارات، لدرجة أن أسعار أسهمها قفزت بأكثر من ٣٪ في بورصة فرانكفورت ليصل سعر السهم إلى حوالي ١٥٤ يورو ليقود مكاسب الشركات المدرجة على مؤشر داكس ٣٠ الألماني. ويؤكد أوليفر بايت، الرئيس التنفيذي لشركة أليانز، أن أرباح الشركة سجلت بداية قوية خلال الشهور الثلاثة الأولى من هذا العام، مما يجعله واثقاً من تحقيق الأرباح المستهدفة بحوالي ١٠-١٢ مليار يورو مع نهاية ٢٠١٦.

Employees' Creativeness



by :Maher Sinjar

In my last article, I spoke about the continuous success which will be your key enemy where unsound business environment is dominant regardless of the main activities of companies (insurance – banking, industry).

But the question is , who is responsible for a sound business environment? And what is the solution to overcome this surrounding unsound business environment in our professional life?

Keep in your mind that top management generally is the first and the last party that is responsible for creating and keeping a sound business environment. The first task of the top management is bridging up the required strategies which aim at supporting the key personnel in the company and at qualifying the second line of employees in order to avoid any business interruption or disruption.

Creating a sound business environment will make the management, which is concerned about its employees, able to finish the internal battle in addition to enhancing

its position against other market players.

Nowadays, employees' creativeness is acknowledged as one of the most important factors in the companies and one of the best ever objects which supports economic growth in modern countries.

Any commercial competition could be achieved with a deeply qualified, a motivated and a creative work team and that is the real meaning of using your resources in an efficient and effective way.

Using creative people will help in establishing a sound business environment, then the created rules and instructions will consequently enhance the internal control of the company.

Lack of creativeness will kill employees' willingness of developing the work and enhancing products or services, thus let us make our main assignment to enable our employees to excel; in that way they will involve themselves in the job and push the company forward.



students perform cost benefit analysis on a daily basis, by focusing on certain courses that they believe will be more important for them, while cutting the time spent studying or even attending courses that they see as less necessary.

Of course, everyone knows someone who has seemingly made a poor life choice. Although people are generally rational, there are many, many factors that can throw our internal accountant out the window. Advertising is one that everyone is familiar with. Commercials tweak emotional centers of our brain and do other clever tricks to fool us into overestimating the benefits of a given item. Some of these same techniques are used quite adeptly by the lottery, showing a couple sailing a yacht and enjoying a carefree life. This image and its emotional message («this could be you») overwhelm the rational part of your brain that can run the very, very long odds of actually winning. Cost and benefits may not rule your mind all the time, but they are in charge more than you think - especially when it comes to the next concept

Everything Is in the Incentives

Incentives are part of costs and benefits and rational expectations, but they are so important that they are worth further examination. Incentives make the world go round, and sometimes go wrong. If you are a parent, a boss, a teacher or anyone with the responsibility of oversight, and things are going horribly awry, the chances are very good that your incentives are out of alignment with what you want to achieve.

We'll take a safe example, however, of – you guessed it – a brewery. This particular brewery has two sizes of bottle: one 500ml bottle and a 1L bottle for couples. The owner wants to increase production, so he offers a bonus to the shift that produces the most bottles of beer in a day. Within a couple days, he sees production numbers shoot up from 10,000 bottles a day to 15,000. However, he is soon deluged with calls from suppliers wondering when the shipments of the 1L bottles are going to come. The problem, of course, is that his incentive focused on the wrong thing – the number of the bottles rather than the volume of beer – and made it «beneficial» for

the competing shifts to cheat by only using the smaller bottles.

When incentives are aligned with organizational goals, however, the benefits can be exceptional. Some incentives have been proven so effective that they are common practice at many firms, such as profit sharing, performance bonuses and employee shareholding. However, even these incentives can turn disastrous if the criteria for the incentives falls out of alignment with the original goal. Poorly structured performance bonuses, for example, have driven many a CEO to take temporary measures to juice the financial results enough to get the bonus – measures that often turn out to be detrimental in the longer term.

Putting It All Together

Scarcity is the overarching theme of all economics. It sounds negative, and it is one of the reasons economics is referred to as the dismal science, but it simply means that choices have to be made. These choices are decided by the costs and benefits that impact the choice, leading to a dynamic market system where choices are played out through supply and demand. On a personal level, scarcity means that we have to make choices based on the incentives we are given and the cost and benefits of different courses of action. This is a very broad look at what is, believe it or not, a very compelling subject. These concepts feed into others, like comparative advantage, entrepreneurial spirit, marginal benefit and so on. The world is wide with choices, so the field of economics is wide with theories, laws and concepts that explore those choices.

Conclusion

These concepts aren't powerful laws that force human interactions into preset patterns. Rather, they are a recognition of the patterns that emerge from hundreds, thousands, millions and billions of individuals making choices with the information they are given. While knowing these concepts may not allow you to fundamentally change the world, it will help explain a lot. (Discover the theories that shaped the way we've come to understand economics.

5 Economic Concepts Consumers Need To Know



An understanding of economics isn't seen to be as vital as, say, balancing a household budget or learning to drive a car. However, economics has an impact on every moment of our lives because, at its heart, it is a study of choices and why and how we make them. In this article, we'll look at some basic economic concepts that everyone should understand.

Scarcity

You implicitly understand scarcity, whether you are aware of it or not. It is the most basic concept in economics, and is more of a solid fact than any abstraction. Simply put, the world has limited means to meet unlimited wants, so there is always a choice to be made. For example, there is only so much wheat grown every year. Some people want bread; some people want cereal; some people want beer, and so on. Only so much of any one product can be made because of the scarcity of wheat. How do we decide how much flour should be made for bread? Or, more importantly, how much beer to make? One answer

is a market system.

Supply and Demand

The market system is driven by supply and demand. Take beer again. Let's say people want more beer, meaning the demand for beer is high. This demand means you can charge more for beer, so you can make more money on average by changing wheat into beer than grounding that same wheat into flour. More people start making beer and, after a few production cycles, there is so much beer on the market that prices plummet. Meanwhile, the price of flour has been increasing as the supply shrinks, so more producers buy up wheat for the purpose of making flour - and on, and on.

This extreme and simplified example does encapsulate the wonderful balancing act that is supply and demand. The market is generally much more responsive in real life, and true supply shocks are rare - at least ones caused by the market are rare. On a basic level, supply and demand helps explain why last year's hit product is half the price the following year.

Costs and Benefit

The concept of costs and benefits encompasses a large area of economics that has to do with rational expectations and rational choices. In any situation, people are likely to make the choice that has the most benefit to them, with the least cost, or, put another way, the choice that provides more in benefits than it costs. Going back to beer, the breweries of the world will hire more employees to make more beer, only if the price of beer and the sales volume justifies the additional costs to the payroll and the materials needed to brew more. Similarly, the consumer will buy the best beer he or she can afford, not, perhaps, the best tasting beer in the store.

This extends far beyond financial transactions. University



financially in the case of an untimely death. That may be true, but what if that income earner becomes injured in a car accident or contracts a long or short-term illness and is unable to continue working? In this scenario, life insurance won't be of much help.

That's why more and more financial advisors are suggesting that their clients purchase disability income protection insurance, which will typically replace a portion of one's income if the policyholder suddenly becomes unable to work due to an accident, illness or a disability. There are many different types of these policies available and while their terms may differ, most will continue to pay one's salary until the policyholder can start working again or passes away.

Typically, there's a waiting period before a disability policy kicks in, but it will usually start paying out immediately after any sick pay from an employer ends.

The amount a policy pays out may decrease over time, but most will continue to cover the policyholder during the period of time that their illnesses leaves the policyholder unable to work. Some payouts may only continue until the policy expires, which may be at the end of a stated period, or when the person reaches retirement age.

In this way, disability income policies differ from critical illness insurance, which pays just a single lump-sum payment if the policyholder is impacted with a serious or life threatening disease. Short-term disability income protection insurance may also differ from a more standard plan in that it pays out a monthly sum in relation to one's income for just a set or limited period of time.

High Costs of Being Sick

The high day-to-day costs of maintaining a household while out of work can be daunting, but many people are shocked to find out how much an illness can end up costing them in terms of medical bills — even if they have health insurance. There are often additional doctor bills and hospital costs that are not covered by insurance, and these costs can add up to the point of being overwhelming.

The various types of disability income insurance can help cover those costs and can help a family avoid going into bankruptcy in the most extreme cases.

Disability insurance is not the only type of insurance that can help protect one's income during difficult times. There are also income insurance products that only kick in when someone becomes unemployed. Unemployment protection insurance, also referred to as redundancy insurance, protects policyholders' incomes if a person suddenly loses their job for any variety of reasons; it pays out a monthly sum for a set period of time. These policies typically cover the portion of a person's weekly salary that is not covered by government unemployment benefits. Mortgage payment protection insurance is another type of insurance that can be extremely beneficial if a person loses his or her income. These policies protect policyholders by paying out the equivalent of their monthly mortgage payments during any period in which they become unable to work.

The Bottom Line

No one's ability to keep producing income is guaranteed. That's why purchasing income insurance may be the best way to protect one's assets in the event of any type of devastating loss.

When and How to Insure Your Income



Life is full of calamities. That's why insurance was invented — people buy life insurance, auto insurance, flood insurance. But what about the one asset you have that allows you to pay for all those insurance policies? That would be your income, which most people don't think about insuring.

It's understandable that most workers envision or at least hope that they will remain strong, healthy and able to continue working up until retirement. But unfortunately, that is not always the case. If misfortune does strike, a steady flow of income may be the only way to get through it financially.

Here are some things to think about when it comes to insuring your income.

Benefits of Disability Insurance

There are many types of income insurance; disability insurance is the most common as it provides a way for people to insure their income and protect their family's assets if an illness does occur. Many people mistakenly believe that once they have purchased a life insurance policy, they have sufficiently protected their family



injury and fire damage. Employers' liability and workers' compensation is a compulsory coverage in all states for employers that protects the business against liabilities arising from injuries or death of an employee. Property insurance covers damage to the business property, inside and out, including equipment and inventory. An umbrella liability policy is a personal liability policy designed to protect against catastrophic losses. Generally, umbrella liability coverage kicks in when the liability limits of other insurance are reached.

The Risk of Fraud and Abuse

The 2014 Association of Certified Fraud Examiners (ACFE) Report on Occupational Fraud and Abuse lists the following forms of fraud as most prevalent in small businesses: billing fraud, corruption, check tampering, revenue skimming and expense reimbursement fraud. Fraud detection and prevention measures are essential for any small business. Fraud prevention experts agree that, even with limited resources, small businesses can take proactive measures to prevent fraudulent activities by establishing internal accounting controls; conducting background checks and monitoring employees; implementing a visible anti-fraud policy; and creating an anti-fraud hotline.

The Risk of Losing a Key Employee

It is not uncommon for a growing business to rely heavily on the skills, expertise or reputation of a valuable key employee. The employee could be a business partner, the person behind the development of a key product or service, or someone who has personally built substantial goodwill among the business' most important customers. The loss of a key person in these situations could result in the loss of revenue; and finding an adequate replacement could be very costly.

Key employees are labeled as such because they are instrumental to the success of the business. As a valuable business asset, they should be insured against their loss due to death or disability. Purchasing a life insurance policy on a key employee can be an inexpensive investment in the future of a business.

The Risk of Disability From Illness or Accident

One of the biggest risks faced by small business owners is the possibility of losing their most valuable asset, their ability to earn an income, to an illness or accident that prevents them from operating their business.

According to the Social Security Administration (SSA), more than three out of 10 people entering the workforce will become disabled and unable to work. Long-term disabilities are more likely to occur as a result of chronic back problems and illnesses or diseases such as cancer and heart disease.

A disability income insurance plan can protect business owners against the possibility of losing their ability to generate income due to an accident or illness. As part of that plan, business owners should also consider purchasing a Business Overhead Expense (BOE) policy, which covers the operating expenses of the business during an extended disability.

Business Owners Need Complete Risk Management Plans

Running a business entails inherent risks that cannot always be avoided. However, a complete risk management plan can minimize or eliminate the financial exposure, or the risk itself, through insurance and prevention solutions.



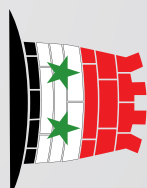
Creating a Risk Management Plan for Your Small Business



Running a business creates a number of risk exposures, any of which can cause significant financial hardship for the business. Protecting against those risks requires a comprehensive and well-coordinated risk management plan that addresses each risk exposure with a solution to minimize or eliminate it.

The Risks of Running Your Own Business

Business owners are exposed to a range of risks, any of which can subject their assets to claims. Every business owner needs an asset protection plan built around available liability insurance coverages. Business liability insurance protects your business from general liabilities such as personal injury, property damage, advertising



الاتحاد السوري لشركات التأمين
SYRIAN INSURANCE FEDERATION

خدمة إنقاذ السيارات CARS RESCUE SERVICE



الاتحاد السوري لشركات التأمين
SYRIAN INSURANCE FEDERATION



هواتف خدمة الزبائن:

011-2229242
0933-226636