



Insurance Awareness

- 71 | What is «Business Interruption Insurance»?
- 70 | Cargo Insurance
- 68 | E-promoting of insurance
- 67 | What Is an Insurance Endorsement?

ريورتاج

- 4 | أداء قطاع التأمين في سوق دمشق للأوراق المالية في تسعة أشهر
- 6 | أعمال شركات إدارة نفقات التأمين الصحي للنصف الأول عام ٢٠١٨
- 8 | أقساط شركات التأمين خلال النصف الأول من عام ٢٠١٨

حوار العدد

- 12 | عزمي علي ديب
مدير عام شركة سولدارتي للتأمين (الإتحاد التعاوني)

ثقافة تأمينية

- 18 | لأول مرة في سورية والمنطقة .. شركة تؤمن على الهاتف الخليوي
- 22 | تطبيق المعايير الدولية للإشراف والرقابة في قطاع التأمين
- 26 | العوامل المؤثرة في درجة الخطورة لحوادث السيارات
- 30 | «حباب استفيد» من التأمين
- 32 | قابلية الأخطار للتأمين في عقد الإنشاء
- 34 | حدود التعويض في تأمين المسؤولية المهنية
- 36 | أنواع وثائق تأمين السيارات
- 38 | شروط وثيقة التأمين من الحريق وأنواعها

سؤال يتكرر طرحه

- 40 | ما الفرق بين وثيقة التأمين الإلزامي والتأمين الشامل؟

الزاوية القانونية

- 42 | إعادة التأمين: مفهومها، الغرض منها، أنواعها

تسويق

- 46 | استراتيجية التسويق

أخبار التأمين

- 56 | أخبار التأمين المحلية
- 65 | أخبار التأمين العربية
- 66 | أخبار التأمين العالمية

المدير المسؤول:
د. إياد زهراء

المجلس الاستشاري:
أ. مروان عفاكي
أ. عزت اسطواني
أ. باسل عبود

رئيس التحرير:
د. محمد عبادة المراد

المستشار القانوني:
أ. عمر غباش

الإشراف العام:
فاديا الموسى

المسؤول الإعلامي:
مازن النوري

التدقيق اللغوي:
بلال دياب

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 ٢٥/٣ من المرسوم التشريعي رقم ٥٠/عام ٢٠١١.

للإعلان والاشتراك في المجلة توجه المراسلات باسم الاتحاد السوري لشركات التأمين / السيد رئيس التحرير
هاتف: ٣١٣٦٦٥٥ / ٩٦٣
فاكس: ٣١٦٨٩١٣ / ٩٦٣
بريد إلكتروني: info@sif-sy.sy

سعر النسخة: ٨٠٠ ل.س
الاشتراك السنوي:
طلاب: ٥٠٠ ل.س
أفراد: ١٠٠٠ ل.س
مؤسسات: ٦٠٠ ل.س
خارج سورية: \$١٢٠

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

السؤال عليك والتأمين علينا

شو بيطلعلني
إذا أمّنت؟

كيف بحصل على
تأمين صحي؟

شو تكلفة
التأمين الصحي؟

في أطباء ومشافي مشهورين
متعاقدين معكم؟

طيب
انا أمّنت، وعائلتي؟

بيشمل التأمين
العمليات الجراحية الكبيرة؟

بدك تعرف جواب الأسئلة وأكثر؟

فريق غلوب مد سورية جاهز للإجابة على أي استفسار يتعلق بالتأمين الصحي

ما عليك غير الاتصال على الرقم التالي: ٠١١ ٩٤٩٢

أو زور موقعنا الإلكتروني: www.globemedsyria.com

وصفحتنا على Facebook: غلوب مد سورية-GlobeMed Syria

غلوب مد
GlobeMed
سورية Syria

افتتاحية العدد

Issue 31

عام النصر وبلسمه الجراح

نودع عام ٢٠١٨ وملاح نصر سورية الناجز ترتسم بلوحة عظيمة نستودعها أمانة لدى رجال الحق أبطال الجيش العربي السوري، وهم يكملون طريق النصر، ويدكون مواقع الإرهاب أينما وجد على تراب الوطن، وكلنا ثقة بأن النصر آت، بهمة هؤلاء الأبطال الميامين، وبفضل القيادة الحكيمة لرمز وحدتنا وعزتنا وشموختنا السيد الرئيس بشار الأسد.

عام مضى.. انصب فيه الجهد الحكومي على بلسمه جراح الحرب والنهوض بالاقتصاد، وتحسين الوضع المعيشي للمواطن، وتلاقى هذا الجهد مع الروح الوطنية العالية لدى شعبنا الصامد، حيث تداعى السوريون «كل من موقعه» لوضع لبنة في أساس العملية الإنتاجية، كاتبين بأحرف من ذهب سفر صمودهم ونصرهم، وتشهد لهم مواقع العمل والإنتاج، فهدير الآلات في المنشآت بات اليوم مسموعاً، والاستثمارات الكبيرة شرعت بالإقلاع، وما منتدى المال والمصارف والتأمين الذي عُقد مؤخراً في قصر المؤتمرات بدمشق، إلا مؤشر من مؤشرات التعافي الاقتصادي لسورية، واجتماع هذا الكم الكبير من رجالات الاقتصاد السوري دليل واضح على صفاء النيات وتوحد الهدف لدى الجميع، وهو النهوض بعملية إعادة الإعمار بالكوادر والإمكانات الوطنية قدر المستطاع.

كذلك فإن صدور موازنة عام ٢٠١٩ في الموعد الدستوري هو رسالة واضحة للعالم على قوة سورية وصلابتها، وقوة اقتصادها الذي لم ولن يرضخ لبيوتات المال العالمية، لا بل إن سورية استطاعت أن تلجم وتبتر الأيدي الخارجية التي حاولت التلاعب بعملتها الوطنية، وفرضت خلال عام ٢٠١٨ استقراراً بسعر الصرف، ما كان ليتم لولا استقلالية قرارها الاقتصادي والسيادي، وعدم الانجرار وراء المشاريع الخارجية المشبوهة.

نطوي اليوم صفحة هذا العام ويحدونا الأمل بالنهوض بواقع القطاع المالي في سورية، مدركين دور هذا القطاع بجميع مفاصله ومؤسساته، بتحمل مسؤولياته المجتمعية في تدارك ما خلفته الحرب الظالمة على سورية من آثار وتبعات، ساعين إلى الارتقاء بعملنا إلى مستوى تضحيات أبطال جيشنا الباسل، وصمود شعبنا الأبي، وآملين أن نكون على قدر الثقة التي مُنحت لنا.



بقلم السيد وزير المالية
رئيس مجلس إدارة هيئة الإشراف على التأمين
د. مأمون حمدان



أداء قطاع التأمين في سوق دمشق للأوراق المالية في تسعة أشهر



تجاوزت حصيلة تعاملات سوق دمشق للأوراق المالية حاجز ١٢ مليار ليرة في الأشهر التسعة الأولى من العام الجاري ٢٠١٨، وبلغت كمية الأسهم المتداولة نحو ١٦ مليون سهم بواقع ١٥٥٨٩ صفقة، ويبلغ عدد الشركات المدرجة ٢٤ شركة، وتنقسم هذه الشركات حسب القطاعات إلى ١٤ شركة في القطاع المصرفي، وست في قطاع التأمين، وشركتي خدمات، وواحدة في الصناعة وأخرى في الزراعة.

يبلغ عدد شركات التأمين المدرجة أسهمها بسوق دمشق للأوراق المالية حتى نهاية أيلول ٢٠١٨ ست شركات، وهي: «أروب سورية - الوطنية للتأمين - المتحدة للتأمين - العقيلة للتأمين التكافلي - السورية الكويتية للتأمين - سوليدارتي للتأمين» من أصل ٢٤ شركة مدرجة أسهمها في السوق. تشير بيانات بورصة دمشق إلى أن قطاع التأمين استحوذ على نحو ٥% من إجمالي حجم تداول جميع الشركات المدرجة، وبقيمة وصلت إلى نحو ٦١٨ مليون ليرة، وكان واضحاً تركيز التداول في قطاع التأمين على سهمي العقيلة للتأمين التكافلي، ٢٧٤ مليون ليرة وسهم الشركة المتحدة للتأمين ٢٥٤ مليون ليرة. ويشير تقرير التداول إلى ارتفاع جميع أسعار أسهم شركات التأمين المدرجة في البورصة حتى نهاية أيلول ٢٠١٨، مقارنة مع إغلاق العام السابق ٢٠١٧.

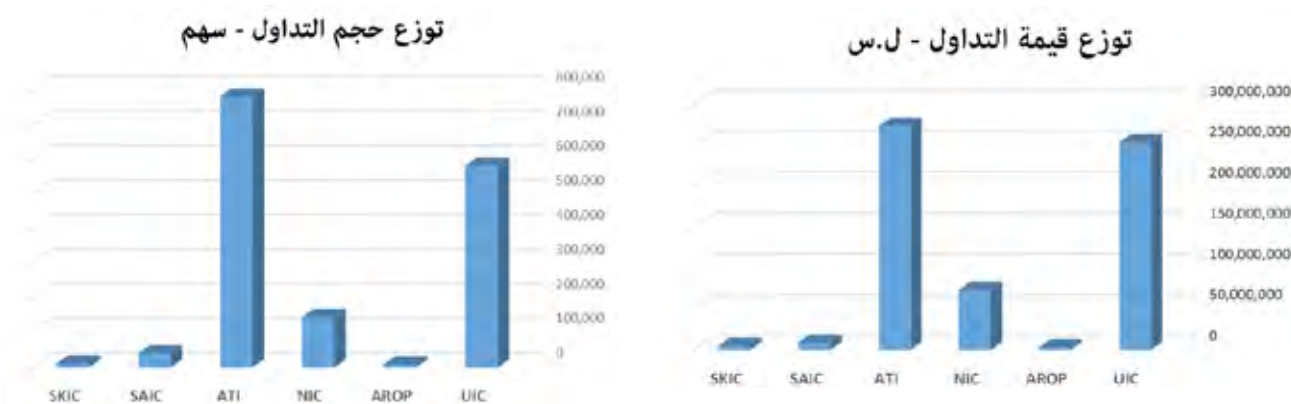
فقد ارتفع سهم الشركة المتحدة للتأمين بنسبة ٤,٧٪، وأغلق نهاية أيلول على سعر ٤٣٧ ليرة سورية، بحجم

تداول بلغ نحو ٨٣ ألف سهم وما قيمته ٢٥٤ مليون ليرة سورية، أما سهم الشركة السورية الدولية للتأمين (أروب) فقد ارتفع بنسبة ٢٧,٦٪، ليغلق نهاية الربع الثالث من ٢٠١٨ على سعر ٣٤٣ ليرة سورية بحجم تداول بلغ نحو ٩ آلاف سهم، وما قيمته ٣,٢ ملايين ليرة سورية، بينما بلغت قيمة التداول على سهم الشركة السورية الوطنية للتأمين ٧٣ مليون ليرة، وبكمية أسهم وصلت إلى ١٤٤ ألف سهم، وأغلق سعر السهم على مستوى ٤٧٨ ليرة سورية، مرتفعاً بنسبة مقدارها ٥٣٪ نهاية أيلول ٢٠١٨، في حين ارتفع سعر سهم العقيلة للتأمين التكافلي بنسبة ٣,٥٪، وأغلق نهاية أيلول ٢٠١٨ على سعر ٣٩٠ ليرة سورية، وبلغت كمية الأسهم المتداولة عليه نحو ٧٨٣ ألف سهم أو ما قيمته ٢٧٤ مليون ليرة سورية، أما سهم شركة الاتحاد التعاوني للتأمين فقد أغلق على مستوى ٢٦٨ ليرة سورية مرتفعاً بنسبة مقدارها ١٠,٧٪، وبحجم تداول بلغ نحو ٤٠ ألف سهم، أو ما قيمته ٩ ملايين

ليرة سورية، في حين بلغت كمية الأسهم المتداولة على أسهم الشركة السورية الكويتية للتأمين نحو ١٢ ألف سهم، وما قيمته ٤,٧ ملايين ليرة سورية، وارتفع سعر السهم بنسبة ٢١٪ ليغلق مع نهاية تعاملات البورصة السورية في الربع الثالث من عام ٢٠١٨ على سعر ٤١١ ليرة سورية.

ومن المتوقع تحسن أداء شركات التأمين المدرجة في البورصة السورية خلال الفترة القادمة، بالتزامن مع التحسن الواضح في تعاملات السوق بشكل عام خلال العام الجاري، حيث تعد قيمة التداول هي الأعلى على أساس سنوي، مقارنة مع السنوات السابقة منذ الافتتاح وحتى نهاية الربع الثالث من عام ٢٠١٨.

يبلغ عدد الشركات العاملة في سوق التأمين ثلاث عشرة شركة، منها شركة حكومية واحدة، واثنان عشرة شركة تأمين خاصة، منها عشر شركات تأمين تقليدي، وشركتان للتأمين التكافلي (الإسلامي).



رمز الشركة	اسم الشركة	سعر الإغلاق	سعر الإغلاق السابق	النسبة التغير عن سعر الإغلاق السابق/ل.س	نسبة التغير %	حجم التداول/سهم	قيمة التداول/ل.س	عدد الصفقات
UIC	الشركة المتحدة للتأمين	437	417.5	19.5	4.67	583,226	254,130,554	48
AROP	السورية الدولية للتأمين - أروب	343.18	269	74.18	27.58	8,767	3,238,833	24
NIC	الشركة السورية الوطنية للتأمين	478.65	312.5	166.15	53.17	144,566	73,117,177	161
ATI	شركة العقيلة للتأمين التكافلي	389.82	376.73	13.09	3.47	783,229	274,007,993	1,230
SAIC	الاتحاد التعاوني للتأمين	268.59	129.25	139.34	107.81	40,720	9,017,279	67
SKIC	الشركة السورية الكويتية للتأمين	410.75	338.25	72.5	21.43	11,664	4,700,913	43
	الإجمالي					1,572,172	618,212,748	1,573

أعمال شركات إدارة نفقات التأمين الصحي للنصف الأول عام ٢٠١٨



المصدر: هيئة الإشراف على التأمين

١ - أعداد المؤمنين تأمين صحي:

بلغ إجمالي عدد المؤمنين في التأمين الصحي في سوريا (٨٠٩,٠٨٧) مؤمن للنصف الأول عام ٢٠١٨، يتوزعون على سبع شركات إدارة، أكبر عدد مؤمنين لدى شركة غلوب ميد ٢٣٥,٨١٦ مؤمن، وأقل عدد مؤمنين لدى شركة كير كارد ٦١,٣٧١ مؤمن، و الجدول أدناه يوضح توزيع عدد المؤمنين على شركات إدارة النفقات الطبية:

الشركة	عدد المؤمنين ٢٠١٧	عدد المؤمنين النصف الأول ٢٠١٨	نسبة النمو	نسبة كل شركة من إجمالي المؤمنين للنصف الأول ٢٠١٨
غلوب ميد	209.983	235.816	12%	29.1%
إيمبا	121.953	106.774	-12%	13.2%
الخدمات المميزة	120.397	124.748	4%	15.4%
ميدكسا	102.134	112.080	10%	13.9%
الرعاية الطبية	100.659	101.037	0.4%	12.5%
ميدسير	66.639	67.261	3%	8.3%
كير كارد	66.245	61.371	7%-	7.6%
الإجمالي	791.010	809.087	2%	100%

٢ - إجمالي عدد المطالبات للمؤمنين:

بلغ إجمالي عدد المطالبات (١,٩٣٩,٢٨٢) مطالبة، بمعدل وسطي (٢,٤) مطالبة لكل مؤمن للنصف الأول عام ٢٠١٨، وفق مايلي:

الشركة	عدد المؤمنين	عدد المستفيدين	نسبة عدد المستفيدين إلى عدد المؤمنين	إجمالي عدد المطالبات	المعدل الوسطي لعدد المطالبات لكل مؤمن (تقريباً)
غلوب ميد	235.816	132.391	56%	645.566	2.7
الخدمات المميزة	124.748	84.388	68%	384.474	3.1
ميدكسا	112.080	63.336	57%	265.642	2.4
إيمبا	106.774	42.665	40%	185.472	1.7
الرعاية الطبية	101.037	54.814	54%	172.314	1.7
ميدسير	67.261	31.605	47%	114.756	1.7
كير كارد	61.371	41.734	68%	171.058	2.8
الإجمالي	809.087	450.933	56%	1.939.282	2.4

توزيع المؤمنين على قطاعات النصف الأول ٢٠١٨

الشركة	عدد المؤمنين القطاع الإداري (الحكومي)	نسبة توزيع المؤمنين على كل شركة	عدد المؤمنين القطاع الاقتصادي	نسبة توزيع المؤمنين القطاع الاقتصادي على كل شركة	عدد المؤمنين القطاع الخاص للمؤسسة	نسبة توزيع المؤمنين القطاع الخاص للمؤسسة على كل شركة	عدد المؤمنين في شركات التأمين الخاصة	نسبة توزيع المؤمنين في شركات التأمين الخاصة على كل شركة	صناديق الرعاية الطبية	نسبة توزيع صناديق الرعاية الطبية على كل شركة	إجمالي عدد المؤمنين
غلوب ميد	109.901	18.5%	26.396	48.0%	956	16.0%	95.862	80.3%	2.701	8%	235.819
ميدكسا	105.496	17.7%	2.009	3.7%	4.575	76.7%	-	-	-	-	112.080
الخدمات المميزة	96.589	16.2%	7.418	13.5%	179	3.0%	20.562	17.2%	-	-	124.748
إيمبا	96.246	16.2%	8.728	15.9%	248	4.2%	1.552	1.3%	-	-	106.774
ميدسير	67.242	11.3%	-	-	-	-	19	0.02%	-	-	67.261
كير كارد	60.046	10.1%	-	-	4	0.07%	1.321	1.1%	-	-	61.371
الرعاية الطبية	59.443	10.0%	10.490	19.1%	-	-	-	-	31.104	92%	101.037
الإجمالي	594.963	100%	55.041	100%	5.962	100%	119.316	100%	33.805	100%	809.087

أقساط شركات التأمين خلال النصف الأول من عام ٢٠١٨



المصدر: هيئة الإشراف على التأمين

بلغ إجمالي الأقساط التي حققتها كل شركات التأمين في جميع فروع التأمين في النصف الأول من عام ٢٠١٨، ١٧،٧/ مليار ليرة سورية بنمو عن الفترة ذاتها من العام الماضي بنسبة ٢٧٪ حيث كانت أقساط النصف الأول من عام ٢٠١٧، ١٤/٢ مليار ليرة سورية.

بينما بلغ إجمالي الأقساط التي حققتها الشركات الخاصة فقط ٤،٨/ مليار ليرة سورية بنسبة ٢٧٪ من إجمالي وينمو بنسبة ١٤٪ عن الفترة ذاتها من العام الماضي.

أقساط الشركات:

١- الحصص السوقية

بلغت الحصة السوقية للمؤسسة العامة السورية نحو ٧٣٪ بأقساط ١٢،٨/ مليار ليرة، تليها شركة العقيلة للتأمين التكافلي بنسبة ٥٪ وأقساط بلغت ٨٤٣/ مليون ليرة سورية تليها شركة التأمين العربية بنسبة ٤٪ من الإجمالي وأقساط بلغت ٦٥/ مليون ليرة سورية تليها كل من الوطنية والمشرق والسورية العربية بنسبة ٣٪

من الإجمالي لكل منها، بينما حققت كل من المتحدة وآروب والاتحاد التعاوني ما نسبته ٢٪ من إجمالي أقساط السوق، أما الشركة الكويتية وأدير والإسلامية فقد حققت ١٪ لكل منها، وكانت الحصة الأصغر من أقساط السوق لشركة الثقة السورية للتأمين نسبتها ٣،٠٪ من الإجمالي.

٢- نمو الأقساط

أعلى نسبة نمو في الأقساط مقارنة مع أقساط الفترة ذاتها من العام الماضي كانت لدى شركة العقيلة للتأمين التكافلي، فقد بلغت نحو ٣٠٠٪، تليها الشركة الإسلامية السورية بنسبة نمو ٤١٪، ثم المؤسسة العامة السورية للتأمين بنسبة نمو ٣٢٪، ثم التأمين العربية بنسبة نمو ٢٨٪، وشركة الاتحاد التعاوني بنسبة نمو ١٧٪، وأقل نسب النمو كانت لدى المتحدة للتأمين ٥،٠٪.

٣- انخفاض الأقساط

الانخفاض في الأقساط: كان أكبر انخفاض لدى شركة الثقة بنسبة ٦٦٪ عن أقساطها في الفترة ذاتها من العام الماضي، كما انخفضت في كل من شركة أدير ١١٪، وكل من السورية الكويتية وآروب بنسبة ٩٪، والوطنية ٦٪، والمشرق ٥٪، والسورية العربية ٢٪، وذلك مقارنة مع أقساطها في الفترة ذاتها من العام الماضي.

أما بالنسبة لأقساط التأمين بدون أقساط التأمين الإلزامي على السيارات:

- بلغ إجمالي الأقساط التي حققتها كل الشركات من دون الإلزامي في النصف الأول من عام ٢٠١٨، ٤/٢، ١٢/ مليار ليرة سورية، بارتفاع عن الفترة ذاتها من العام الماضي بنسبة ٢٢٪، حيث كانت أقساط النصف الأول من عام ٢٠١٧، ١٠،٢/٢ مليار ليرة سورية.

- بلغ إجمالي الأقساط التي حققتها الشركات الخاصة فقط من دون الإلزامي ٤،٧/ مليار ليرة سورية بنسبة ٣٣٪ من الإجمالي وبنسبة نمو ٢٨٪ عن الفترة ذاتها من العام الماضي.

- حققت المؤسسة العامة السورية للتأمين أعلى حصة سوقية من الأقساط من دون أقساط التأمين الإلزامي وبلغت ٧/ مليار ليرة ما يعادل نسبته ٦٧٪، تليها كل

من شركتي العقيلة بنسبة ٦٪ من الإجمالي، والعربية بحصة ٥٪، والسورية العربية بنسبة ٤٪، تليها كل من المشرق والمتحدة وآروب بنسبة ٣٪ لكل منها، و٢٪ للاتحاد التعاوني، و١٪ لكل من السورية الكويتية وأدير والإسلامية، وأقل الشركات حصة كانت الثقة ٣،٠٪.

الأقساط وفق الفروع (جميع الشركات)

١- الحصص السوقية

حقق فرع التأمين الصحي الحصة الأكبر من السوق بنسبة ٤٣٪ من الإجمالي، حيث حقق أقساطاً بلغت ٧/٧ مليارات ل.س، يليه فرع تأمين السيارات الإلزامي حيث بلغت نسبته ٣٠٪ من إجمالي أعمال السوق، وحققت أقساطاً بلغت ٥،٢/ مليارات ل.س، وجاء تأمين السيارات الشامل في المرتبة الثالثة، بنسبة ٩٪، وبلغت أقساطه ١،٦/ مليار ل.س، يليه تأمين الحريق الذي بلغت أقساطه نحو ١،٢/ مليار ل.س، ويشكل ٧٪ من إجمالي أقساط السوق، وبلغت نسبة تأمينات النقل ٦٪ بأقساط نحو مليار ليرة سورية، وشكلت تأمينات الحوادث العامة ٢٪ من إجمالي الأقساط حيث بلغت أقساطها ٤١٢/ مليون ليرة، وبلغت أقساط كل من تأمين الحياة والهندسي ١٨/ مليوناً لكل منها، أي بنسبة ١٪ من إجمالي الأقساط، وأقل الحصص السوقية لكل من تأمين السفر وتأمين الطيران بأقل من ١٪.

٢- النمو في الأقساط

أعلى نسبة نمو في فروع التأمين كانت في أقساط التأمينات على النقل، وبلغت ٤٨٪ مقارنة مع الفترة ذاتها من العام الماضي، يليه فرع التأمين الإلزامي للسيارات، حيث بلغت نسبة نمو أقساطه ٣٨٪، يليه التأمين الصحي بنسبة نمو بلغت ٣٦٪، ثم التأمين الهندسي ١٨٪، والسيارات الشامل ١٧٪، كما حقق فرع تأمين الحريق نمواً بنسبة ١٠٪، والسفر ٨٪.

٣- انخفاض الأقساط

انخفضت أقساط كل من فرعي الحوادث العامة والحياة بنسبة ٦٪ لكل منهما، كما انخفضت أقساط تأمين الطيران الذي يؤمن حصرياً لدى المؤسسة العامة السورية للتأمين.

Best Assistance
شركة الخدمات المميزة
لإدارة نفقات التأمين الصحي

صحتك اهتمامنا

TEL : 011 - 9509

HOTLINE : 0944 225 250

جدول إجمالي أقساط الشركات

الشركة	أقساط ٢٠١٧	نسبة الشركة إلى الإجمالي	أقساط ٢٠١٨	نسبة الشركة إلى الإجمالي	نسبة النمو
المؤسسة العامة السورية للتأمين	9.775.682.069	70%	12.898.869.073	73%	32%
شركة العقيلة للتأمين التكافلي	207.541.846	1%	843.667.051	5%	307%
الشركة العربية للتأمين	507.663.846	4%	651.620.361	4%	28%
الشركة الوطنية للتأمين	587.776.865	4%	55.975.638	3%	6%
شركة المشرق للتأمين	560.238.392	4%	529.787.707	3%	5%
الشركة السورية العربية للتأمين	537.901.902	4%	525.259.087	3%	2%
الشركة المتحدة للتأمين	435.756.744	3%	437.769.667	2%	0%
شركة آروب للتأمين	473.937.028	3%	430.977.135	2%	9%
شركة الاتحاد التعاوني للتأمين	228.167.497	2%	266.810.420	2%	17%
الشركة الكويتية للتأمين	241.759.929	2%	219.810.929	1%	9%
شركة أدير للتأمين	195.087.703	1%	172.926.203	1%	11%
الشركة الإسلامية للتأمين التكافلي	118.866.362	1%	167.127.745	1%	41%
شركة الثقة للتأمين	158.719.436	1%	54.183.507	0.3%	66%
المجموع	14.029.99.619	100%	17.749.784.523	100%	27%
مجموع الشركات الخاصة	4.253.417.550	30%	4.850.915.450	27.33%	14%

*بيانات المؤسسة العامة السورية للتأمين وفق ما ورد في الإحصائيات الواردة إلى هيئة الإشراف على التأمين.

عربي سوري من مواليد اللاذقية عام ١٩٨٠ يحمل إجازة في الاقتصاد من جامعة تشرين اختصاص محاسبة لعام ٢٠٠٥ - حائز على شهادة التأمين المهنية من معهد البحرين للدراسات المصرفية والمالية BIBF لعام ٢٠١١. بدأ العمل في مجال التأمين في عام ٢٠٠٧ وشغل العديد من المناصب في شركة سولدارتي للتأمين حيث شغل منصب مدير التأمينات العامة ومسؤول القسم الفني ثم أصبح نائب المدير العام للشؤون الفنية والعمليات في بداية عام ٢٠١٧ ومن ثم عين بمنصب المدير العام بتاريخ ٢٠١٨/٧/٢٥.

المحلي مادامت تتحلى بروح الفريق الواحد الذي يعد إحدى قيمها ومبادئها الأساسية.

هل طرحت شركة سولدارتي للتأمين خدمات ومنتجات جديدة، أو قامت بتطوير خدمات سابقة؟
شكراً على سؤالك المهم جداً لنا، شركة سولدارتي للتأمين لم تطرح منتجاً واحداً أو أكثر، شركة سولدارتي للتأمين بتضافر جهود كوادرها البشرية قامت بابتكار منتج تأميني جديد يحاكي التأمين المتناهي الصغر، وهو برنامج تأمين أجهزة الخليوي الذي تم إطلاقه في آب من عام ٢٠١٨، وذلك بعد دراسة موسعة لسوق الأجهزة الخليوية في سورية، وجمع البيانات اللازمة لإجراء

التحسين الملحوظ بالمنتجات التأمينية التي تقدمها الشركة، فقد حققنا نسبة نمو تزيد على ٤٥٪ في الإنتاج الجديد لجميع فروع التأمين، لغاية الربع الثالث من العام الحالي مقارنة بنفس الفترة من عام ٢٠١٧، وقد حققنا أيضاً نسبة نمو بعدد وثائق التأمين للفترة ذاتها بنسبة تزيد على ٥٣٪، ومن أهم أسباب هذه الزيادة الخطة الاستراتيجية التي تم العمل عليها مطلع العام، حيث قمنا بإعادة هيكلة قوة البيع المباشر الخاص بالشركة، وفي جميع فروعها بالمحافظات السورية، وسنستمر بها حتى نهاية عام ٢٠١٩، وبهذا سيكون للشركة في المستقبل بصمة نوعية وكمية على سوق التأمين

كيف تقيّمون أداء شركة سولدارتي للتأمين لغاية الربع الثالث من هذا العام؟ وما توقعاتكم المستقبلية؟
بداية أرحب بكم في مقر شركة سولدارتي للتأمين، وقد تشرفنا بزيارتكم لنا، ومن دواعي سرورنا التحدث معكم عن واقع وأهداف وخطط شركتنا في الفترة الحالية والمرحلة المستقبلية، من منظور ورؤية استراتيجية وتشغيلية، فقد قمنا بتغيير مسار الدفة لنواكب متغيرات السوق، ولنعيد للشركة مكانتها واستقرارها، وذلك بتركيز بناء ثقافة مؤسسية مبنية على فكر العمل الجماعي التشاركي وعلى مواردنا ورأسمنا البشري الذي كان له الدور الأكبر في



عزمي علي ديب

مدير عام شركة سولدارتي للتأمين (الإتحاد التعاوني)



الدراسة الفنية للمنتج الجديد، الذي يعد المنتج الأول والوحيد من نوعه في سوق التأمين السوري والعربي بشكل عام، ويغطي هذا البرنامج الأخطار التي قد يتعرض لها الهاتف الخليوي لمدة ١٢ شهراً وعلى الشكل التالي:

- * خطر كسر الشاشة.
- * أضرار الماس الكهربائي.
- * الضرر اللاحق بالجهاز الخليوي نتيجة سقوطه بالماء.

وقد تم إطلاق هذا المنتج بالتعاون مع شركة سماتيل (وكيل شركة هواوي)، التي تعد من الشركات الرائدة في سوق الأجهزة الخليوية، ويمكن الحصول على هذا التأمين

حالياً من جميع مراكز البيع، ووكلاء شركة سماتيل في كل المحافظات السورية، علماً بأن التغطية التأمينية تشمل إصلاح الجهاز في حال الضرر الجزئي، أو استبدال الجهاز بآخر جديد في حال الخسارة الكلية وتعذر الإصلاح. وقد قامت الشركة مطلع العام الحالي بطرح منتج جديد تحت اسم «خطوة»، والذي حقق انتشاراً

وقبولاً كبيرين في شريحة أصحاب الدخل المتوسط وصغار الكسبة، حيث إنه يندرج تحت مظلة التأمين المتناهي الصغر، الذي يغطي مخاطر الوفاة والعجز الكلي لأي سبب، مع مخاطر الحرب السلبية و وفاة فقط، مضافاً إليه تعويض المصاريف الطبية نتيجة حادث مغطى، وذلك بقسط تأميني يستطيع أي شخص من أصحاب هذه الشريحة اقتنائه بكل يسر.

**// شركة سولدارتي للتأمين
بتضافر جهود كوادرها
البشرية قامت بابتكار منتج
تأميني جديد يحاكي التأمين
المتناهي الصغر**

قد انقرضت ماعدا «سولي» الناجي الوحيد، وكان للتأمين الدور الرئيسي في حمايته من جميع المخاطر التي تعرض لها أبناء جيله .

ستعمل الشركة من خلال تجربة التميمة «سولي» على المساهمة بنشر الوعي التأميني والتعريف بالتأمين وأنواعه، والفوائد التي يجنيها المؤمن والمجتمع من عقد التأمين، وخاصة عند شريحة جيل الشباب المتعلق بالتسويق الإلكتروني وقنوات التواصل الاجتماعي.

ماذا عن نسبة مؤمني تأمين السيارات الشامل خلال العامين الماضيين هل هي في تزايد، وهل تتوقعون استمرار نمو نسبة المؤمّنين عليها حتى نهاية العام؟

حققت الشركة نمواً ملحوظاً في أقساط تأمين السيارات الشامل تفوق ٤٦٪ حتى الربع الثالث من العام الحالي، مقارنة بالفترة ذاتها من إنتاج عام ٢٠١٧، وهذا

ما دور شركة سولدارتي للتأمين في نشر الوعي التأميني؟

من بداية الشهر الحالي أطلقت شركة سولدارتي للتأمين الشخصية الكرتونية «سولي»، وهي عبارة عن ديناصور صغير تهدف الشركة من خلاله إلى المساهمة بنشر ثقافة التأمين، وقد جاءت فكرة الديناصور من أن هذا النوع من الكائنات الضخمة

يعود لعدة عوامل أهمها نوع ومواصفات المنتج التأميني، والخبرات الفنية والتسويقية والبيعية التي تتمتع بها الشركة وتميز جودة الخدمة المقدمة، حيث تعاقدت الشركة مع أهم ورشات تصليح السيارات، وتم العمل على خدمات ما بعد البيع، والتركيز على خدمة الزبون في المقام الأول والأخير.

ما رأيكم في التعامل مع شركات إدارة النفقات الطبية؟

بعد المسح التسويقي لنسبة رضا العملاء والمؤمن عليهم لدى شركة سولدارتي للتأمين فيما يخص محفظة التأمين الصحي اتضحت بالأرقام والإحصائيات مستوى الخدمة التي تقدمها الشركة لعملائها، وهذه النتيجة ليست إلا من إيمان كوادرنا

البشرية بأهمية العميل من جانب، ومن جانب آخر حسن انتقائنا لشركات إدارة نفقات طبية تتميز بكفاءات وإمكانيات وخبرات إدارية وطبية وفنية ومهنية متميزة بالسوق.

تخططون لفتح مراكز جديدة؟ أو إعادة فتح مراكز كانت مغلقة؟ وهل لديكم خطط للتوسع

// ستعمل الشركة من خلال تجربة التميمة «سولي» على المساهمة بنشر الوعي التأميني والتعريف بالتأمين وأنواعه //

الجغرافي في المستقبل القريب؟

لقد قمنا مطلع العام الحالي بتعزيز وجودنا في جميع فروعنا في المحافظات السورية، وذلك من خلال تقديم الدعم اللازم لقوى البيع المباشر، ورفعها بكوادر بشرية شابة تم تدريبها بعناية وبأسلوب عملي وعلمي ممنهج، إضافة إلى ذلك كله فقد قمنا بإعادة تأهيل فرع دمشق بمجموعات بيع ومستشاري تأمين مدربين وبهرمية إدارية مميزة، وهذا ما أحدث نقلة نوعية بالشركة ومكانتها بين الشركات العاملة بالسوق، وتدرس الإدارة حالياً مجموعة من الخيارات المطروحة لتوسيع انتشارها في باقي المحافظات السورية خلال العام القادم.

ما التحديات والمعوقات التي تواجهونها خلال الفترة الحالية؟ وما توقعاتكم المستقبلية



لسوق التأمين السوري في مرحلة إعادة الإعمار؟

نحن نحب كلمة التحديات، لأننا نستطيع واستطعنا ان نثبت للعالم بأسره بأننا شعب قادر على اجتياز كل ما يواجهنا من قضايا تحول بيننا وبين ما نصبو إليه، وبإيماننا بوطننا وقوة اقتصادنا وبالرأسمال البشري وأهميته سنكون قادرين على صناعة التمييز في السوق والمنطقة، وكنظرة استراتيجية لنا في السوق السوري هنالك العديد من الفرص التي نراها ونعمل عليها، وذلك برسم الخطط والسيناريوهات لها، ومن خلال تطبيق فلسفة مبدأ التشاركية في صنع القرار بين مختلف الإدارات داخل الشركة، والتي تعد أحد مصادر قوة شركة سولدارتي للتأمين، والذي لمسنا أثره في نمو إنتاج الشركة.

ومن منظور استراتيجي للمرحلة المقبلة، وخصوصاً مرحلة إعمار سورية الحبيبة؛ فإننا نعمل على خلق منتجات تأمينية تلامس

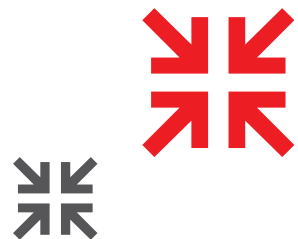
الحاجة السوقية، لأننا نؤمن أن التأمين جزء لا يتجزأ من الدورة الاقتصادية، ويلعب الدور الأساسي بتحريك عجلة الاقتصاد، وسيكون له الاهتمام الأكبر من المستثمرين ورجال الأعمال.

هل ترون أن مجلة «التأمين والمعرفة» قد أسهمت في نشر الوعي التأميني لدى المواطن السوري؟ وإلى أي حد يلعب الإعلام دوراً في الترويج لشركات التأمين؟

نشر الوعي التأميني مفهوم واسع النطاق، ولا يحدث بمجهود شخصي أو فردي، إنها مهمتنا جميعاً أفراداً ومؤسسات عليهم المساهمة بنشر الوعي التأميني إيماناً بالمنافع والفوائد التي سوف نحصل ويحصل عليها المجتمع والاقتصاد السوري، وإذا عدنا إلى أساسيات علم الإدارة ومفهوم العمل الجماعي نرى ثمار ما نريده، ونهدف إلى تحقيقه مع وجود خطة استراتيجية وتشغيلية سنوية واضحة المعالم، وتحمل أرقاماً ومؤشرات لقياس أدائها

تطينا ماذا كنا وكيف أصبحنا وما سنصبح عليه بالمستقبل المنشود.

وكان لمجلة «التأمين والمعرفة» من بدايتها وحتى الآن دور كبير بتوسيع وتعزيز ثقافة التأمين في كل الشرائح والقطاعات الاقتصادية والاجتماعية للمجتمع السوري، وقد أسهم أيضاً وجود النسخة الإلكترونية لها على موقع الاتحاد السوري لشركات التأمين بزيادة انتشارها المجاني وغير المكلف مع جميع المهتمين من باحثين ومثقفين، ومع ذلك فإننا نوصي بنشرها على صفحة قنوات التواصل الاجتماعي الخاصة بالاتحاد السوري لشركات التأمين لتعم الفائدة على الجميع.



التأمينات الصغيرة

لأول مرة في سورية والمنطقة شركة تؤمّن على الهاتف الخليوي



أحمد العمار
إعلامي اقتصادي

تعد سوق الاتصالات بشكل عام، والاتصالات المتنقلة (الخلوية) على وجه الخصوص، من الأسواق السريعة النمو والكثيرة التطور، لأنها تتماشى مع الجديد من التقانات من خدمات وخدمات جديدة، لذا فإن أيّاً من الشركات التي تستهدف في تسويقها هذه السوق الواعدة، ستحصل على نتائج مهمة من شأنها تطوير وتوسيع قاعدة عملائها، ورفع مؤشرات مبيعاتها وأرباحها.

ويتجاوز عدد مشتركي الخلوي في السوق المحلية، وفقاً لبعض التقديرات، الـ ١٢ مليون، ومن ثم فإن أمام شركات التأمين فرصاً قوية لدخول هذه السوق، والحصول على حصة سوقية منها، ولا سيما إذا علمنا أن حاجة السوق المحلية من الأجهزة الخلوية سنوياً تتراوح بين ٥٠٠-٦٠٠ ألف جهاز، وأن قيمة هذه الأجهزة مليارات الليرات السورية،

ومن ثم فإن شريحة الملاك حريصة على تقليل المخاطر، التي قد تتعرض لها هذه الأجهزة. وباشرت إحدى شركات التأمين مؤخراً، بطرح منتج التأمين على أجهزة الخلوي، وذلك لقاء قسط شهري ٥٠٠ ليرة، وضد مخاطر تعرض الجهاز للكسر، وأخطار التماس الكهربائي، وتضرر الجهاز نتيجة سقوطه في الماء، ما يعني أن هذا المنتج لا يشمل شراء مخاطر فقدان الجهاز أو تعرضه لمشكلات فنية وتقنية تخرجه من الخدمة في أغلب الأحيان.

وقال مساعد مدير الاكتتاب في الشركة المعنية جهاد بغدادي: إن المنتج الجديد يحاكي المنتجات التأمينية المتناهية الصغر، وطرحته الشركة بعد دراسة موسعة ومتأنية لسوق الأجهزة الخلوية، ولا تفرد الشركة بهذا المنتج في السوق المحلية وحسب، بل عربياً وإقليمياً أيضاً، حيث لا تشتري شركات التأمين في المنطقة المخاطر التي قد تتعرض لها هذه الأجهزة، بصرف النظر عن نوعها وقيمتها.

وأضاف بغدادي: إن الشركة أطلقت منتجها الأخير بالتعاون مع إحدى شركات بيع الأجهزة الخلوية، ويمكن للمؤمنين الراغبين بالتأمين على أجهزة تهم الحصول على هذا التأمين من مراكز بيع ووكلاء الشركة في المحافظات كافة، علماً بأنه يتم إصلاح الجهاز في حال تعرضه لضرر جزئي، أما في حال عدم جدوى الإصلاح، فيتم استبداله كلياً.

وبين معتز أبو الشكر مدير العلاقات العامة في إحدى شركات التأمين أن كل شركة تسعى إلى تمييز نفسها بمنتج غير مطروح لدى الشركات الأخرى، وهي بذلك تطرق باباً جديداً من أبواب المنافسة، بعيداً عن منتجات التأمين التقليدية كتأمين المركبات والحريق والحياة والهندسي وغيرها، ومن ثم فإن نجاح أو فشل هذه المنتج رهن بمدى دقة وجدوى الدراسات التسويقية، التي تسبق عادة طرحه.

وكثر الحديث في الآونة الأخيرة عن التأمينات الصغيرة أو ما يعرف بـ micro insurance سواء على المستوى الرسمي أم الشعبي. ومؤخراً، شجعت هيئة الإشراف على التأمين الشركات على طرح منتجات التأمين الصغيرة، التي تستهدف شريحة واسعة، وتتناسب مع ذوي الدخل المحدود، إذ تنبع أهمية وجود هذه الأنواع من التأمينات من تدني القوة الشرائية لدى عديد الشرائح في المجتمع، ما يستدعي طرح منتجات بأقساط صغيرة تلبي احتياجات السوق، حيث أظهرت تداعيات الأزمة وظروف الحرب حاجة ماسة لمثل هذه التأمينات.

ويشير الرئيس التنفيذي لشركة «إيمبا» لإدارة النفقات الطبية مروان مطر جي إلى أنه لا بد من زيادة تفعيل هذه التأمينات، حيث يتمتع التأمين الصغير بطابع الاستثمار للمشروع المؤمن له، ويناسب أصحاب المشاريع الزراعية البسيطة كتربية الثروة الحيوانية والمشاريع الحرفية والصناعات اليدوية وغيرها. ويمكن أن يساهم وكيل التأمين في مساعدة المؤمن عبر شرح تفاصيل العقود واختيار الأكثر ملاءمة منها للمشروع.

وكانت هيئة الإشراف على التأمين قد شجعت الشركات على طرح مثل هذه المنتجات في سياق طرح منتجات التأمين الصغيرة، حسبما أوضح المدير العام للهيئة المهندس سامر العيش، الذي قال: إن الهيئة تدرس إطلاق منتجات تأمين صغيرة جديدة إلى جانب تأمين الخلوي، وبعضها أصبح جاهزاً، لكن أغلب هذه المنتجات ينتمي لفرع التأمين الصحي.

وبدأت الهيئة منذ نهاية العام الفائت، دراسة تعديل قانون التأمين، بما يسمح بالتأمين على المنتجات الصغيرة مثل الهواتف المحمول، إلى جانب فروغ التأمين على المركبات السورية والأجنبية العابرة، وعلى أخطار النقل البري والبحري والجوي، إضافة إلى التأمين ضد أخطار الحريق والسرقة والمسؤولية المدنية.

We Care



شريكتك الأفضل للتأمين الصحي في سورية



قطاعات الإنتاج الحقيقي (الصناعة والزراعة والبنى التحتية)، ما يساهم في تنمية حقوق المؤسسين والمساهمين في الشركات، وينوع سلة الاستثمار سعياً إلى تحقيق عوائد مجزية، وتقليلاً لمخاطر حصر الاستثمار في قطاع التأمين، الذي مُني بخسائر كبيرة نتيجة الأزمة.

وستكون أسهم الشركة قابلة للتداول، بعد إدراجها في سوق دمشق للأوراق المالية، على ألا يقل رأسمالها عن مليار ليرة، تساهم شركات التأمين فيها بنسبة ٥٩ بالمئة، ما يمكنها من تولي الإدارة، بينما يطرح ٤٩ بالمئة للاكتتاب العام (أشخاص طبيعيين واعتباريون)، مع الحرص على توسيع قاعدة المساهمين لخلق تداول نشط على أسهمها.

وتستهدف الشركة المزمع إنشاؤها، جملة من الأهداف أبرزها.. تعظيم العائد الاستثماري للإيداعات الطويلة الأجل (أكثر من سنة)، والتي قدرت لدى الشركات بـ ١١ مليار ليرة، وضح هذه الأموال في شريان الاقتصاد الوطني، ما يرفع التوظيفات، ويخلق فرص عمل جديدة، وخاصة أن هذه الشركة ستؤمن قناة استثمارية يمكن للنقابات والاتحادات والهيئات استثمار فوائض أموالها فيها، كما تأتي هذه الشركة بديلاً استثمارياً لمواجهة الخفض المتوقع لفوائد المصارف في المرحلة المقبلة.

وتتوقع أوساط شركات التأمين أن يتم استثمار الجزء الأكبر من أموال هذه الشركة في تأسيس مشاريع حيوية في الاقتصاد الحقيقي، ولاسيما تلك المتوافقة مع متطلبات مرحلة الإعمار (مصانع الإسمنت ومواد البناء)، ومشاريع التقانة والمعلومات، والتشييد (التطوير العقاري والإسكان والبنى التحتية والمرافق)، ومشاريع الخدمات (فنادق وجامعات ومراكز طبية واتصالات)، إضافة إلى الاستثمار في شراء أوراق وأدوات مالية.

وتفتقر شركات التأمين للتصنيف العلمي المدروس، ما حدا بالهيئة لإيجاد معايير عالمية، وتطبيقها على سوق التأمين المحلية بعد دراستها واختيار ما يتناسب مع واقعها، حيث تحفز هذه المعايير الشركات على النشاط بعد الأزمة، ولاسيما أنه يُنتظر منها دور مهم في مرحلة إعادة الإعمار. وثمة معايير عالمية معروفة ومختبرة، ولكن أكثرها أهمية للشركات المحلية معياراً (الملاءمة المالية والمديونية) و(السيولة)، اللذان يكشفان الملاءمة المالية، ما يعني قابليتها للاستمرار، طبعاً إلى جانب عديد المعايير الأخرى.

وكانت الهيئة اعتمدت سبعة معايير تتعلق بالاكتتاب وإعادة التأمين والربحية والمصاريف والاستثمارات والسيولة والملاءمة والمديونية، إضافة إلى ١٧ مؤشراً للأداء، علماً بأن معيار الاكتتاب يتضمن مؤشرين (إجمالي الاكتتاب ونمو الأقساط المكتتبة)، ومعيار إعادة التأمين يتعلق بقيمة أقساط المعيد، ويشمل معيار الربحية على أربعة مؤشرات، وتتبع لمعيار المصاريف أربعة مؤشرات أيضاً. وتنتظر أوساط التأمين إقرار قانون التأمين الجديد، بعدما أنجزت الهيئة مؤخراً التعديلات المطلوبة عليه، ورفعته إلى وزارة المالية، التي بينت أن القانون يهدف لمنح المرونة الكافية لقطاع التأمين، ما يسمح له بتجديد وتوسيع الخدمات المقدمة للمؤمنين، وخاصة لجهة رساميل الشركات بما يتلاءم مع التذبذبات الحاصلة في أسعار الصرف، حيث يتراوح رساميلها حالياً بين ٨٥٠ مليون سورية إلى مليار ليرة، على أن يتم تقييم الأصول الثابتة لهذه الشركات، وخاصة العقارات المملوكة لها، ما يسمح بتقييم أفضل لملاءمتها المالية، إضافة إلى تأسيس شركة استثمارية مساهمة عامة مغفلة.

وتنطلق الهيئة في تأسيس هذه الشركة من وجود فائض أموال لدى الشركات يسمح لها بالمساهمة في دعم وتمويل مشاريع مختلفة في عديد القطاعات، ولاسيما



تطبيق المعايير الدولية للإشراف والرقابة في قطاع التأمين



الدكتور محمد غازي صابر ابراهيم

قانوناً، وخاصة تلك المتعلقة بحقوق حملة الوثائق فيما يُعرف بالمخصصات الفنية.

وإذا نظرنا إلى التدخل الحكومي في السوق الأميركي فسنجد أنه يهدف إلى منع المنافسة غير العادلة بين شركات التأمين في كل ولاية، وخاصة تلك المنافسة الضارة التي تؤدي إلى:

- خفض أسعار التأمين
- منع الاحتكار في أسواق التأمين
- المحافظة على الملاءة المالية

ويقوم مراقب التأمين في كل ولاية بما يلي :

- ١- تطبيق الأساليب التي يتم من خلالها التأكد من سلامة المركز المالي لشركات التأمين، وعلى ذلك يجب على كل شركة تأمين تقديم القوائم المالية على فترات دورية إلى مكتب الإشراف في الولاية بغرض فحصها والتأكد من سلامتها.
- ٢- تحقيق العدالة في التسعير، حيث تكون الأقساط المدفوعة عادلة، وعلى ذلك يجب أن يكون لدى هيئة الإشراف والرقابة

بعد تقدم الصناعات الخدمية والاستراتيجية من أهم أسباب تقدم وازدهار الأمم وتجارتها ، وتعتبر صناعة التأمين وإدارة المخاطر من أهم المراكز الأساسية التي تركز عليها هذه الصناعات ، ومع ازدياد المخاطر حول العالم لإن هاجس معظم الحكومات هو تجنبها والبحث عن الأمان . وعلى مستوى الأفراد فالأخطار التي تواجه الشخص متعددة ومتنوعة قديمة و حديثة منها ما تم اكتشافه منها و منها من ينتظر و يسعى الإنسان جاهداً لاكتشافها و على الإنسان أن يقبل الحياة و يتعايش مع الأخطار .

ونظراً لأهمية صناعة التأمين؛ فقد تدخلت الحكومات المختلفة في تنظيم هذه الصناعة والإشراف والرقابة عليها، بهدف التحقق من قدرة شركات التأمين على الوفاء بالتزاماتها تجاه حملة الوثائق فيما يُعرف بالملاءة المالية، ودراسة شروط ومزايا المنتجات التأمينية، ومدى كفاية رأس المال والمخصصات المالية. أيضاً اهتمت نظم الإشراف والرقابة بأوجه الاستثمار المقررة

خبير فني للقيام بمراجعة الحسابات الاكتوارية.

٣- التأكد من حسن اختيار رجال البيع في شركات التأمين، وهذا يتطلب أن تتعرف هيئة الإشراف والرقابة إلى هؤلاء العاملين، وتمنحهم تراخيص مزاولة المهنة.

٤- مراجعة شروط الوثائق التي تصدرها شركات وهيئات التأمين والتحقق من عدالة هذه الشروط، لذا يجب وجود مجموعة من القانونيين والفنيين الذين لديهم القدرة على القيام بهذه المهام.

ونتناول هنا بالدراسة والتحليل التطبيق التدريجي لمعايير الإشراف والرقابة التي صدرت من الاتحاد الدولي لمراقبي التأمين IAIS والتي صدرت في عام ٢٠٠٣ . أيضاً الإرشادات المتعلقة بمجلس الخدمات المالية الإسلامية IFSB التي صدرت في ديسمبر/كانون الأول ٢٠١٠، والتي بُحث فيها معيار كفاية رأس المال.

إن تدعيم نظم وقواعد الإشراف والرقابة على قطاع التأمين له أثر إيجابي، حيث يساهم بقدر ملموس في تحديد الأسس الفنية والمالية التي تساعد على تطوير ونمو قطاع التأمين، وتحقيق السيولة والربحية، والضمان الحقيقي للأموال المستثمرة، سواء تلك المتعلقة بحملة الوثائق أو حقوق المساهمين.

ونظراً لأن صناعة التأمين هي صناعة دولية تتعدى حدود الدولة إلى دول أخرى لارتباطها بعمليات إعادة التأمين، فإن الأمر يقتضي تطوير العمل في هيئات الإشراف والرقابة بشكل منسق وبنظم موحدة لمواجهة المخاطر المباشرة وغير المباشرة، وأن يتم تدعيم التعاون بين هذه الهيئات لتحقيق الاستقرار المالي وإدارة المخاطر المتنوعة.

وسوف نقوم بتسليط الضوء على المعيار رقم ١٨ وهو الخاص بتقييم المخاطر وإدارتها التي تتعرض لها شركات التأمين؛ إن خطة الإشراف والرقابة لفحص شركات التأمين الفنية يجب عليها أن تقدم إقراراً بالمخاطر التي تواجهها وكيفية تقديمها وطرق إدارتها. وهنا يجب على كل شركة تأمين أن تقدم لهيئة الإشراف والرقابة القواعد والسياسات المتعلقة بمخاطر

الاكتتاب، وتلك المتعلقة بالمخصصات الفنية ومخاطر سعر الفائدة، فإذا نظرنا إلى القواعد الفنية العامة للاكتتاب، فإنه يجب التعرف إلى العمليات التي تُقبل بحذر، والعمليات التي يرفض قبولها، وفلسفة ذلك ما يلي:

- ١- إنجاز المهام وإدارتها بأسلوب مهني متخصص.
- ٢- الالتزام بسياسة اكتتابية فنية سليمة.
- ٣- الاهتمام بجودة الخدمات التأمينية وانتهاج سياسة اكتتابية منتقاة، مع التركيز على تنمية محفظة أعمال متنوعة ومتوازنة.

٤- تقديم المساعدات الفنية في مجال العمل، والتعاون الجاد لتقديم خدمة متكاملة.

كما يتناول هذا المعيار أيضاً سياسة ومصادر العمليات وفلسفة الإنتاج، وهل يتم تركيز النشاط على الشركات العاملة في السوق المحلي أو الشركات العربية والأفروآسيوية أو غيرها، والتركيز على الأسواق المستقرة والمعروفة، وخاصة تلك المتعلقة بالعروض الاختيارية والاتفاقية.

كما يشير هذا المعيار إلى أنه لحسن إدارة المخاطر المتعلقة بالاكتتاب فإنه ينبغي أن تكون الإدارة قادرة على تسعير الأخطار المختلفة، وأن يكون السعر كافياً، وأن يعكس درجات الخطر، وعادلاً وغير مبالغ فيه، وأن يشجع على استخدام أساليب الوفاة والتحكم في الأخطار.

ويشير المعيار المتعلق بتقييم المخاطر وإدارتها إلى أنه بالنسبة للعمليات التي تُقبل بحذر هي التي يجب على المكتب أن يبذل أقصى عناية في هذا الشأن، ومن أمثلة ذلك أخطار الحروب بالنسبة للتأمينات العامة. العمليات ذات النتائج المتذبذبة نحو الخسارة، ما لم يكن هناك مؤثر يدل على تحسينها في المستقبل، وأيضاً العمليات التي تمثل تراكمات واضحة مع عمليات سارية (حيث يُقصد بالتراكم في وثيقة الوحدات؛ إجمالي الالتزامات الخاصة بجميع الأخطار المغطاة في الوثيقة الواحدة، أي التراكم بين الخسائر المادية وقيمة الوحدة متضمنة زيادة القيمة وفقد الإيجار ومسؤوليات نوادي الحماية

الشركة العربية لإدارة النفقات الصحية

Medexa

Health Insurance Management

ننتشر في كل مكان لتحقيق رعاية صحية أفضل

فرع دمشق:

00963 11 9911
00963 11 6129095
00963 988917517
00963 991011146

الفروع في المحافظات :

00963 936117725 * فرع محافظة حلب
00963 993875215 * فرع محافظة اللاذقية
00963 993367172 * فرع محافظة طرطوس
00963 936117099 * فرع محافظة حمص
00963 936209040 * فرع محافظة حماه
00963 993367166 * فرع محافظة درعا
00963 936117721 * فرع محافظة السويداء
00963 930770934 * فرع محافظة الحسكة / القامشلي
00963 993367125 * فرع محافظة دير الزور

www.medexa.net

والتعويض في حالة طلب تغطيتها ضمن الوثيقة كمسؤولية التلوث- المقاضاة والعمل- انتشار الحطام).
كما يشير المعيار إلى أن العمليات التي تُقبل بحذر أيضاً تلك العمليات التي تصدر بالعملة المحلية لدول ذات تضخم عالمي، والعمليات التي تحتوي على خطر معنوي هي التي تدر حجم أقساط غير اقتصادية مقارنة بالتكلفة الإجمالية للحصول على العملية، إلا إذا كانت هناك اعتبارات تسويقية أو غيرها.

أما العمليات التي يُرفض قبولها فهي المتعلقة بتغطية أخطار الحروب، كخطر مستقل، وأخطار الحروب الأهلية، والتي لا تخضع لشرط الإلغاء العادي لأخطار الحروب، كذلك أعمال الوكالات والعمليات المتضمنة ترتيبات FRONTING.
ويقع العبء الرئيس على هيئات الإشراف والرقابة في عملية الرقابة المستمرة لسياسات شركات التأمين، ومراجعة سياسات إدارة المخاطر، وأنظمة الرقابة عليها، واستخلاص النتائج، ووَأد الآثار السلبية في بيئة عمل شركات التأمين.

وفيما يلي الخطة التي يجب على هيئات الإشراف والرقابة اتباعها في عمليات الفحص الدوري لشركات التأمين:
أعمال الفحص والاطلاع على مستندات وسجلات وملفات الشركة والتي تشمل ما يلي:
١- دراسة الهيكل التنظيمي.
٢- الخطة الاستراتيجية وخطة العمل.
٣- تقرير المراجع الخارجي ونسخه من أوراق عمل المراجع.
٤- التقرير الإكتواري للمخصصات الفنية.
٥- التقرير السنوي عن نشاط الشركة.

٦- السياسات والإجراءات ودليل العمل لتنظيم عملية الاكتتاب في الأخطار.
٧- السياسات والإجراءات ودليل العمل لتنظيم عملية الاستثمار (حقوق المساهمين - حقوق حملة الأسهم).
٨- السياسات والإجراءات ودليل العمل لتنظيم عمليات إعادة التأمين.

- ٩- قائمة بأسماء معيدي التأمين.
- ١٠- السياسات والإجراءات ودليل العمل مع سلوك السوق.
- ١١- محاضر اجتماع مجلس الإدارة خلال العام الحالي.
- ١٢- نسخ من الموضوعات التي تم عرضها على مجلس الإدارة من الإدارة العليا بما فيها التقارير المالية.
- ١٣- آخر تقريرين لإدارة المراجعة الداخلية والرد عليها.
- ١٤- آخر تقريرين لإدارة الالتزام والرد عليها.
- ١٥- آخر تقريرين لإدارة التحليل المالي والرد عليها.
- ١٦- خطة الشركة في إدارة رأس المال.
- ١٧- خطة تدريب الموارد البشرية.
- ١٨- خطة نظم المعلومات.
- ١٩- دليل السلوكيات والأخلاقيات (اللائحة الداخلية للشركة).
- ٢٠- خطة مواجهة الكوارث والأزمات.
- ٢١- التعويضات المعروضة على مجلس الإدارة.
- ٢٢- التعويضات المعروضة على اللجان الفنية.
- ٢٣- بيان يوضح أسماء الوكلاء المتعاملين مع الشركة ورقم الترخيص بالوزارة.
- ٢٤- بيان بحجم العمولات المصروفة لكل منهم خلال العام الحالي وحجم أعماله مع الشركة.
- ٢٥- نظام العمولات لكل فرع من فروع التأمين.
- ٢٦- إحصائية بعدد المطالبات المسددة وقيمة المطالبات المسددة لكل فرع.
- ٢٧- إحصائية بعدد المطالبات تحت التسوية لكل فرع من الفروع.
- ٢٨- إحصائية بالأقساط تحت التحصيل لكل فرع.
- ٢٩- إحصائية بكبار العملاء في كل فرع من الفروع ومعدل الخسارة لكل منهم.
- ٣٠- إحصائية بعدد الوثائق وصافي الرسوم المسددة بوساطة الوكلاء لكل فرع من فروع التأمين.
- ٣١- السياسات الاستثمارية للشركة.
- ٣٢- تقارير لجنة الرقابة الداخلية خلال العام.

العوامل المؤثرة في درجة الخطورة لحوادث السيارات



كتاب تأمين السيارات - أ. د. محمود حمزة أحمد

هناك العديد من العوامل التي تؤثر في درجة

الخطورة لحوادث السيارات، والتي تؤثر في عملية

التسعير، ومن أهم العوامل ما يلي:

١- العوامل المتعلقة بقائد السيارة.

٢- العوامل المتعلقة بالسيارة.

٣- العوامل المتعلقة بالطريق.

٤- العوامل المتعلقة بالغير.

وسنوضح فيما يلي تأثير كل عامل من العوامل السابقة

في درجة الخطورة، وذلك على أربعة أجزاء:

أولاً: العوامل المتعلقة بقائد السيارة:

فالعامل البشري يمثل حجر الزاوية لحوادث السيارات،

وله أكبر الأثر في درجة الخطورة، من أهم هذه العوامل:

السن والجنس والحالة الاجتماعية والمهنة والمهارة في القيادة... إلخ. وفيما يلي توضيح لأهم العوامل البشرية المؤثرة في درجة الخطورة:

١- السن:

حيث أثبتت الدراسات والإحصاءات أن السن له أثر فعال في درجة الخطورة، وبمعنى آخر فإن الشباب والشيوخ تكون معدلات تكرار الخسارة لديهم أعلى من بقية الأعمار الأخرى.

ومما لا شك فيه أن العمر من العوامل التي تظهر بصورة واضحة مدى التفاوت في احتمالات وقوع الحوادث، ففئة صغار السن (الشباب) أكثر تسبباً في وقوع الحوادث من فئة البالغين، كما أن حوادث الفئة الأولى أكثر خطورة، والخسارة الناشئة عنها تكون جسيمة، ومن ثم فإن السن يعد عاملاً مهماً وعادلاً في التفرقة بين وحدات الخطر.

وعلى الرغم من أن السن من العوامل الموضوعية ويسهل تحديده، إلا أنه من العوامل التي يتم الاعتماد عليها بشكل كامل، حيث أظهرت إحدى الدراسات أن ١٩٪ من إجمالي عدد المؤمن لهم يقعون في فئة الشباب (أقل من ٢٥ سنة)، بينما هم في الواقع يمثلون ٢٣٪ من إجمالي أصحاب السيارات، وهذا الفرق يرجع؛ إما إلى أن عدداً من أصحاب السيارات من فئة الشباب لا يقودون سياراتهم بالفعل، أو أن سياراتهم يتم التأمين عليها من خلال اسم الأب، وهو الاحتمال الأكثر قبولاً.

كما أن السن يحقق درجة منخفضة من خلال معيار القبول أو السماح، فهو من العوامل التي تخرج عن نطاق التحكم من جانب الفرد، كما أن العلاقة السببية بين

السن وتكرار وقوع الحوادث غير مباشرة.

كما أنه لا يقدم أي دافع للأفراد لأخذ جانب الحيطة والحذر، وخاصة لفئة الشباب حيث إنه يعلم أنه دفع قسطاً أكبر مقابل ارتكابه للحوادث، بل قد يدفعه هذا إلى التقسيم في ارتكاب الحوادث، لكي يشعر بأنه قد استرد القسط الذي دفعه.

وعلى الرغم من ذلك، فإن البعض يرى أن فرض سعر أعلى لفئة الشباب قد يدفعهم إلى التقليل من فترات القيادة أو الحرص أثناء القيادة، ما يؤدي إلى إلغاء جانب لا بأس به من الخسائر المحتملة.

إن الأوضاع الاجتماعية تجاه قبول التمييز على أساس السن قد تغيرت بشكل واضح في السنوات القليلة الماضية، ففي بعض الولايات الأميركية أصبح التمييز على أساس السن في تأمين الائتمان وتأمين إصابات العمل غير قانوني.

٢- الحالة الصحية:

مما لا شك فيه أن الحالة الصحية لقائد السيارة تعد من المؤثرات المهمة في درجة الخطورة، حيث توجد بعض الأمراض التي تترك آثاراً سلبية في عملية التحكم بقيادة السيارة، ومن أهمها: ضعف النظر، ضعف السمع، أو الأمراض العصبية التي تؤثر في تحكم اليدين أو القدمين وغيرها من الأمراض التي تؤثر في سرعة الاستجابة والرد في المواقف الحرجة، وهذه الأمور تؤثر في درجة الخطورة.

٣- الجنس:

مما لا شك فيه أن هناك اختلافاً بيناً بين الإناث والذكور من حيث معدلات تكرار الحوادث، وظهر ذلك واضحاً من خلال الدراسة التي أجراها Spahr & Escloas في

ولاية ويومنج الأميركية في عام ١٩٧٩.

ويعد الجنس من العوامل المعبرة عن احتمال الخسارة، وخاصة لفئة الشباب حيث إن الشباب من الذكور تمثل ضعف ما تتسبب فيه الإناث، وإن كان البعض يرى أن العلاقة السببية ليست مباشرة بين الجنس وتكرار وقوع الحادث، بل إن هناك عوامل أخرى تبدو المسؤولة عن هذا التفاوت من أهمها استعمال السيارة، فالشباب الذكور يقودون سياراتهم ضعف ما يقودها الإناث، كما أنهم يمارسون القيادة في ظروف معاكسة مثل القيام بالرحلات إلى المناطق الجبلية، والتعرض لظروف جوية غير مواتية مثل سقوط الأمطار والعواصف الثلجية والأعاصير الجوية.

وهناك عامل آخر يبدو أكثر ارتباطاً بارتفاع معدلات وقوع الحوادث لفئة الشباب من الذكور، وهو التفكك الأسري، حيث أظهرت إحدى الدراسات أن التفكك الأسري والضغط الاجتماعي تسهم في زيادة وقوع الحوادث بين الذكور، ولا تؤثر في الإناث، ويعارض البعض التفرقة بين أصحاب السيارات بسبب الجنس، اعتماداً على أن التغيرات الاجتماعية في طبيعة الدور الذي تلعبه المرأة في مجتمعات اليوم، وتزايد روح المغامرة لديها، وإصرارها على أن تتساوى بالرجل، لا يجعل هناك ما نستند إليه في هذه التفرقة.

ومع أن الجنس من العوامل التي يُعتمد عليها في تحقيق العدالة عند التسعير، ومن السهل تحديده والتعرف إليه، وليس من السهل الغش فيه، إلا أن المشكلة الأساسية في التفرقة تكمن في معيار القبول أو السماح به، حيث إن البعض يستشعر اشتباهاً في دستورية هذه التفرقة، كما أن التقسيم وفقاً للجنس لا يشجع الأفراد على

توخي الحذر، حيث إنه ليس من العوامل التي يستطيع الفرد التحكم بها.

٤- المهنة:

يبدو تأثير المهنة بالنسبة لملاكي السيارات نظراً لتباين مهن قائدي السيارات (حرفيون، موظفون، إداريون، أطباء، ضباط،... إلخ) وينتج عن اختلاف المهن اختلاف معدلات ونوعيات الحوادث ومن ثم فإنها تؤثر في درجة الخطورة.

٥- التاريخ التأميني لقائد السيارة:

مما لا شك فيه أن معدل تكرار الحوادث وقيمة هذه الحوادث يتأثر بشكل كبير بخبرة قائد السيارة في القيادة، أي بعدد سنوات القيادة، والتي يمكن الاستدلال عليها من خلال رخصة القيادة، ومن الطبيعي أن تنخفض درجة الخطورة لكل مستأمن كلما زادت مدة الخبرة في القيادة، ومن ناحية أخرى فإن التاريخ التأميني لقائد السيارة طالب التأمين وعدد الحوادث ونوعيتها التي ارتكبها خلال الفترة الماضية (يمكن الحصول عليها سواء من ملفه في الشركة، أو من أقسام الشرطة إذا لم يسبق له التأمين).

٦- الحالة الاجتماعية:

تستخدم الحالة الاجتماعية عاملاً من عوامل التسعير لفئة الشباب من الذكور فقط، حيث إن هناك فرقاً في متوسط الخسارة بين المتزوجين وغير المتزوجين من الشباب، حيث تقل في الفئة الأولى عن الثانية بهـ ٥٪. وعلى الرغم من أن الحالة الاجتماعية تقدم نموذجاً جيداً للاستقلال بين المجموعات، إلا أنه يظل هناك احتمال للخطأ في التصنيف لا يمكن تجنبه، وذلك إذا تمت التفرقة ولم تكن تتعلق بمسببات الحوادث.

وعلى الرغم من أن الحالة الاجتماعية تمثل درجة عالية من إمكانية الاعتماد عليها، فإنها بالنسبة لمعيار القبول تقف على خط واحد مع عامل العمر، كما أنها لا تقدم أي دافع للأفراد لتوخي الحيلة والحذر، ويمكن القول بأن هناك بعض الصفات الأخرى مثل النضج والإحساس بالمسؤولية.

إلى جانب كون الشخص متزوجاً تعد أكثر ارتباطاً بالخسائر، إلا أن الحالة الاجتماعية هي التي تستخدم بسهولة تحديدها عن الصفات المذكورة.

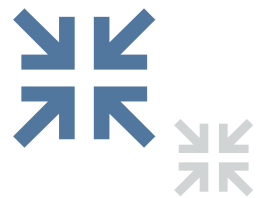
٧- دورات التدريب على القيادة:

أثبتت النتائج أن فئة الشباب الذين أتموا دورات تدريبية على القيادة نتائجهم أفضل من الذين لم يتموا هذه

الدورات. وذلك لأنها تعمل على تحسين مقدرة الفرد على القيادة، وإن هذا التحسن في النتائج لا يتعدى سنة واحدة، تعود بعدها النتائج إلى ما كانت عليه.

وهذا العامل يلقي درجة عالية من القبول، وتبدو العلاقة السببية بينه وبين الخسائر واضحة جداً، كما أنه من العوامل التي يتحكم فيها الفرد، كما يقدم دافعاً إيجابياً للالتزام به من جانب الأفراد.

يتبع ...



تأمين الحياة، الاستشفاء، السيارات، الحوادث الشخصية، نقل البضائع، الحريق، السرقة، المشاريع الهندسية

شركة أدونيس للتأمين _ سورية (أدير) المساهمة المفجلة الخاصة

الإدارة العامة: دمشق - بناء رقم 28 شارع المهدي بن بركة - الجمهورية العربية السورية

دمشق: 0113344177 طرطوس: 043227693 حلب: 0212126076



«حائب استفيد» من التأمين



بقلم: أ. ماهر سنجر

ظروف الأزمة بما يخدم مصلحة المؤمن له، فمن يتابع قيمة قسط التأمين الصحي مقارنة بكلفته يعلم بأن شركات التأمين السورية عانت نتيجة التغير في طبيعة الطلب من المؤمن لهم والضغط بالطلب على التأمين الصحي مقارنة مع باقي أنواع التأمين كالتأمين الهندسي.

ومن ثم لم تخرج شركات التأمين عن طبيعة نشاطها بنقل مخاطر الآخرين ومشاركتهم به، لكن ما يقلق البال بأنه حتى اليوم مازال الكثير من المؤمن لهم لا ينظرون إلى شركة التأمين على أنها شريك حقيقي، بل على العكس، فمن الواجب علينا الاستفادة من شركة التأمين قدر المستطاع من خلال جملة مكررة لدى الجميع «حائب استفاد من شركة التأمين». فالجواب اليوم على هذه العبارة المكررة: ما المانع مادامت شركة التأمين بخدمة عملائها، ومادام ذلك لا يتعارض مع

كثر الحديث في الآونة الأخيرة عن التأمين نتيجة للجهود المبذولة من كل الفرقاء في هذا القطاع لنشر الثقافة التأمينية، تماشياً مع رغبة شركات التأمين السورية وبالتوازي مع انفتاح السوق المرافق لانتصارات الجيش العربي السوري. كما كان لارتفاع الأسعار خلال الفترة الماضية بما فيها تكاليف العلاج الطبية والأدوية، وما يرافق ذلك من خدمات أثره في إقبال الناس على شراء منتج التأمين الصحي، حيث يُلاحظ من خلال مراقبة نتائج أعمال الشركات السنوية أو الفصلية ارتفاع طردي لحجم أقساط التأمين الصحي لدى معظم الشركات السورية، مقارنة مع باقي المنتجات رغم عدم الارتفاع الكبير في قيمة أقساط التأمين الصحي. ما يزيد اليقين بأن معظم الشركات السورية قابلت الاحتياجات لدى المؤمن لهم وتعاملت مع

من بوليصة التأمين الصحي أو يرغب بأن يصدد أحد المارة للاستفادة من بوليصة التأمين الإلزامي للمركبات أو أن تتحول سيارته إلى خردة للاستفادة من شركة التأمين.

للأسف حتى اليوم لا يزال مفهوم التأمين ومفهوم الشراكة الحقيقية بين شركة التأمين والمؤمن له يُبنى على مفاهيم مغلوطة، كما أن مفهوم نقل الخطر لا يزال غير واضح المعالم للكثيرين. فصدرت جميع القوانين والقرارات التي تنظم عمل شركات التأمين، لكن بقي المفهوم الحقيقي والصحيح لجوهر التأمين غير واضح.

فاليوم من الضروري أن يستصدر قرارات تنص على مسؤولية المؤمن له تجاه شركة التأمين على الأقل أسوة بالدول الأخرى التي أصدرت هذه القرارات لضبط حب الاستفادة الزائد لبعض العملاء من شركات التأمين.

ما نصت عليه بوليصة التأمين من شروط؟ لكن عبارة «حائب استفيد» هي عبارة ذات دلالات مختلفة بلهجتنا المحكية «حائب استفيد» قد تعني «حائب استنفع» أو قد تعني «مكسب» أو قد تعني «حق» أو قد تعني «انتهاز للفرصة» فلغتنا غنية ويمكن للقارئ بالتأكيد الإضافة على ما تم ذكره من معان. بترجمة أكثر احترافية للعبارة السابقة استناداً إلى منافع التأمين، من حق المؤمن له الاستفادة والحصول على حقوقه كاملة من شركة التأمين، لكن ليس من حقه الإثراء والرغبة بالاستفادة دون وجه حق، وخاصة إذا ترافقت هذه الاستفادة مع حصول تلاعب بالمطالبة بموضوع التأمين.

أما بترجمة أقل احترافية لكنها تتعلق أيضاً بالتأمين فيمكن لنا ترجمة «حائب استفيد» على أن المؤمن له يرغب بالمرض رغم أنه «زي البومبة» (آسف على استخدام تعبير آخر باللهجة المحكية لكن هذه المرة من مصر الشقيقة) للاستفادة



تأمين السيارة

- تأمين الحياة
- تأمين السفر
- تأمين المسؤوليات
- تأمين الحوادث الشخصية.



التأمين الصحي

آمن معنا ...

كلمتنا كلمة..
9279

آروب سورية
السورية الدولية للتأمين (ش.م.ع.)

www.aropesyria.com - info@aropesyria.com



تأمين الأخطار الصغيرة

- تأمين هندسي
- تأمين الحريق
- تأمين سرقة
- تأمين الأخطار المختلفة.



تأمين الشحن البحري

قابلية الأخطار للتأمين في عقد الإنشاء



كتاب الأخطار والتأمين في صناعة الإنشاء - الدكتور نائل بني

التأمين من خلال الطرق المناسبة في اختيار الخطر. ويتعين أن تكون الأشياء المؤمن عليها كثيرة العدد ومتجانسة بما يكفي للسماح باختيار عدد كاف.

٤- يفضل أن يكون الخطر المؤمن عليه من نوعية تمكن المرء من الجزم أن خسارة قد وقعت بالفعل، ومن معرفة سبب الضرر الناتج. وينبغي أن يكون تقييم مدى الضرر ممكناً أيضاً.

الأخطار غير القابلة للتأمين

عندما تقع الأخطار خارج القيود المذكورة سابقاً تكون غير قابلة للتأمين في العادة. استخدمنا عبارة «في العادة» هنا للإشارة إلى أنه إذا كان القسط كبيراً بما يكفي وإذا كانت شركة التأمين مستعدة للمغامرة بما يكفي، عندئذٍ تنقلص القيود المذكورة أعلاه.

من المهم الإشارة إلى وجوب تعريف المسؤولية والالتزام المترتب على الإضرار بالملكات أو إصابة شخصية بسبب أخطار غير قابلة للتأمين بشكل واضح في أي عقد. ومن

ليست كل الأخطار قابلة للتأمين، وإذا كان مبدأ الإسهام العادل لكثيرين (أي مجموع المؤمن لهم) في تعويض فرد يعاني من خسارة هو بمنزلة حجر الزاوية في فلسفة التأمين، لذا يتعين، بحكم الضرورة، وضع قيود معينة على ذلك المبدأ لجعل اتفاقية التأمين قابلة للتطبيق. والقيود هي التالية:

١- أن يكون مبدأ التأمين مبنياً على نظرية الاحتمالات، ولذلك لا بد من وجود عنصر عدم اليقين حيال الخطر المؤمن ضده، بمعنى أن يكون الحادث طارئاً أو عرضياً.

٢- يفضل أن يكون الخطر القابل للتأمين قابلاً للقياس على صعيد كمي وبطريقة تتيح استخدام نظرية الاحتمالات وقانون الأعداد الكبيرة، لأنه لا يمكن حساب قيمة القسط اللازم للتأمين على الخطر بطريقة علمية من دون هذا الشرط. وسيصبح التأمين مقامرة في غياب هذه الحسابات. لكن تجدر الإشارة إلى أن تقييم القسط وليس القابلية للتأمين هو الموضوع الأهم إذا تعذر تحديد الأخطار كمياً.

٣- يفضل أن يكون الخطر المؤمن عليه مقبولاً في سوق

أمثلة على أخطار من هذا النوع وهي موزعة طبقاً للفئات الأربع الموصوفة سابقاً:

- أخطار متوقعة:

ستجادل شركة تأمين بأنه إذا خُزن مفاول الإسمنت في العراء في فصل الشتاء، فإن أي ضرر يعد محتملاً. ولذلك فإن الشركة غير ملزمة بتعويضه. ومن ناحية أخرى إذا خُزن الإسمنت في سقيفة مانعة لتسرب الماء ومقاومة للرياح العاتية، سيجادل المفاول بأن الضرر غير متوقع.

- أخطار غير قابلة للقياس:

الخطر الاقتصادي التبعية غير قابل للقياس، ولو في ظرف معين. لذلك لا يمكن تغطيته إلا نادراً. لكن يتعين عدم الخلط بين كلمة «تبعية» وكلمة «نتيجة ل» كما ترد في سياق الحديث عن أخطار تنتج من عواقب العيب في التصميم أو المواد والمصنعية، لأن هذه الأخطار قابلة للقياس، وحدود قيمتها هو العقد المؤمن عليه. إن الأضرار الناجمة أو المترتبة على هذه

العيوب قابلة للتأمين، ويتعين أن تكون النيات الحسنة لشركة التأمين، واضحة دائماً في هذا الخصوص. ويتعين استخدام لغة واضحة ودقيقة دائماً في كتابة وثائق التأمين، ولا سيما عند التعامل مع هذه القضية، لأنه بخلاف ذلك قد ينشب نزاع إذا كان إصلاح الضرر الناتج باهظ التكلفة.

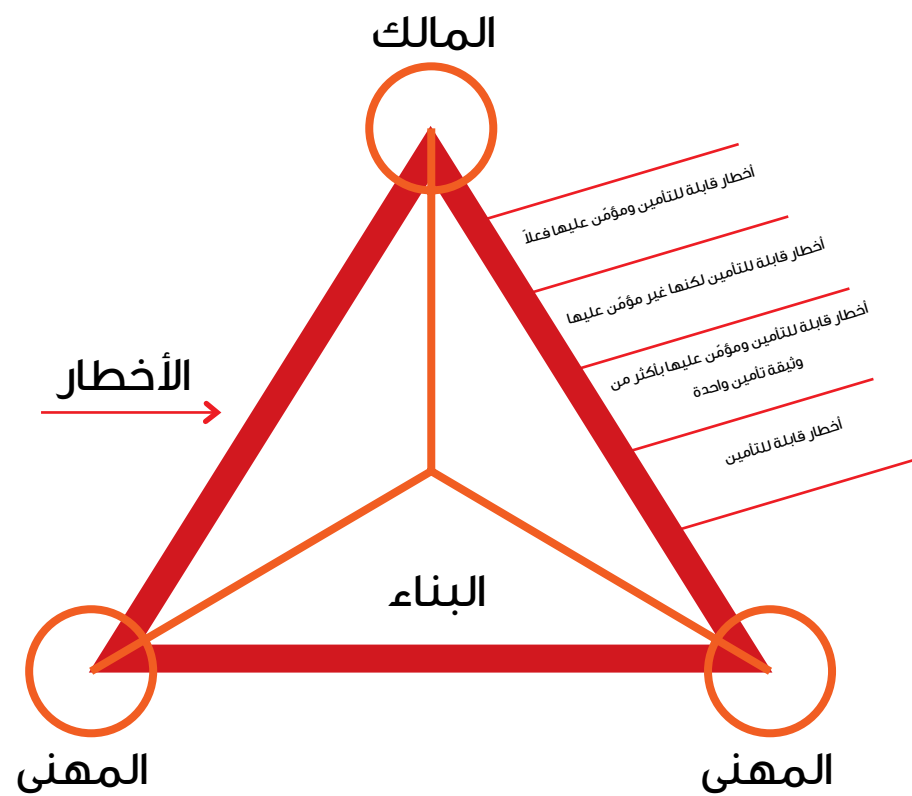
- الأخطار السياسية والأخطار على المستوى الدولي:

الحرب مثال جيد على هذه الأخطار غير القابلة للتأمين في العادة. والسبب أن مبدأ مساهمة كثيرين في تعويض فرد يعاني خسارة لا يعود صالحاً في هذا الوضع ما لم تتول مؤسسات حكومية عملية التأمين.

- السببية:

معنى السببية هو أن تثبت سبب أي ضرر يلحق بمشروع، وإثبات المسؤولية عنه والالتزام تجاهه، وإثبات إن كان الضرر مغطى من خلال بنود عقد التأمين أم لا. إذا تعذر إثبات ذلك في حالة خطر معين، يكون الخطر غير قابل للتأمين.

يوضح الشكل التالي العنصر غير القابل للتأمين في الأخطار في عقد الإنشاء، ويظهر على الفور العلاقة القائمة بين ثلوث الإنشاء والأخطار والقابلية للتأمين



حدود التعويض في تأمين المسؤولية المهنية



هذه التكاليف في تلك الحالات التي تتجاوز فيها التكاليف حدود التعويض المنصوص عليها في الوثيقة، وعندما يتحدد مبلغ ما يسدد عن التكاليف والنفقات بنسبة حدود التعويض الى القيمة الكلية للتسوية.

من المهم إدراك أن حدود التعويض في معظم الحالات هي مبلغ إجمالي للسنة التأمينية الواحدة، ولذلك فإن تسديد أي مبلغ بخصوص مطالبة بالتعويض خلال السنة سيخفض حدود التعويض في الوثيقة لأي مطالبات موقوفة أو مقبلة.

صممت وثيقة تأمين المسؤولية المهنية لتعويض المؤمن له فيما يخص أي مسؤولية تنشأ من مطالبة خلال فترة التأمين، ولغاية حد معين مضافاً إليه جميع التكاليف والنفقات، إن تكبدها المؤمن له، بموافقة المؤمن الخطية في رد المطالبة أو تسويتها.

إن عدداً قليلاً جداً من الوثائق يستثني التعويض عن التكاليف والنفقات القضائية. لكن البعض منها يقصر بالكامل تسديد

عندما يتم تقديم المطالبات وتتم تسويتها خلال سنة التأمين، يمكن للمؤمن له أن يطلب من المؤمن، وللمؤمن أن يوافق على إعادة حدود التعويض إلى ما كانت عليه أصلاً. لكن الحاصل في معظم الحالات أن تقدم مطالبة بالتعويض من دون أن تجري تسويتها قبل مرور فترة طويلة من الزمن، ما يحرم المؤمن له من إمكانية إعادة الحدود التعويضية إلى ما كانت عليه. ولأن تأمين المسؤولية المهنية هو من نمط المسؤولية القائم على تقديم المطالبة تمييزاً له عن التأمين القائم على تاريخ وقوع الحادث المسبب لقيام المسؤولية أو ما يعرف بالمسؤولية الاستيعادية فإنه من الأفضل العمل على محاولة الحصول على وثيقة بحدود تعويضية تُطبق على كل مطالبة بشكل منفرد، رغم القسط الإضافي الذي يتعين عادة تسديده.

من الصعب، دائماً، تقييم حدود التعويض المناسبة التي يجب اختيارها من الشخص المهني عندما يفكر بشراء وثيقة تأمين المسؤولية المهنية. ومنشأ هذه الصعوبة هو أن المرء عليه أن يقدر مقدماً أقصى خسارة محتملة من المرجح أن تنشأ نتيجة لتصرف مهني خلال فترة ١٢ شهراً. وفي حالة المشاريع الإنشائية، فإن تحليل هذا العامل المجهول هو أكثر صعوبة، إذ إن قيم أقصى خسارة محتملة تعتمد على قيم تصميم كل مشروع، في حين أن دخل الرسوم، الذي يستخدم لاحتساب القسط، هو نسبة من القيمة الكلية لجميع المشاريع. (هذا يعني أن رسوم المشروع الفرد لا تعكس درجة الخطورة).

إضافة إلى ذلك فإن هامش الربح المكتسب يشكل نسبة صغيرة من دخل الرسوم.

ومع ذلك هناك طرق مختلفة لاختيار حد التعويض المناسب لشركة معينة. وهذه الطرق هي:

-طريقة الاعتماد على «قاعدة ثابتة» حيث يطبق مضاعف يتراوح من ١,٥ الى ٤ على دخل الأجر السنوي الإجمالي.

-طريقة اعتماد أقصى خسارة محتملة هي أكثر علمية، لكنها

شاقة وتستوجب تحليل أقصى خسارة محتملة لأكبر المشاريع التي يضطلع بها المؤمن. ومن ثم يجري تقدير احتمال وقوع هذه الخسائر في وقت واحد، وعندها يتم وضع حدود التعويض اعتماداً على الأرقام المتوافرة.

- الدراسات الإحصائية المسحية لحدود التعويض التي تختارها مؤسسات مختلفة، والتي تنشر أحياناً، تُقدم مؤشراً إلى المستوى الاعتيادي لحدود التعويض الذي يشتره الآخرون العاملون في حقل النشاط نفسه.

- بعض المؤسسات المهنية تطلب من جميع أو بعض أعضائها تقديم تأمين على المسؤولية المهنية مع حد أدنى محدد للتعويض. ومثل هذه الأرقام قد توفر دليلاً، لكن الحد الأدنى يكون، على العموم، منخفضاً.

فترة التأمين

إن وثيقة تأمين المسؤولية المهنية هي في الأغلب وثيقة سنوية قابلة للتجديد كل سنة من خلال إكمال استمارة خاصة من المؤمن له، يقدم فيها أحدث المعلومات الضرورية للمؤمن، لتقييم الخطر والقسط. إن الجانب الأكثر أهمية لفترة التأمين في مثل هذه الوثيقة هو ما يعرف بقاعدة التأمين على أساس «تقديم المطالبة». ويعني هذا التعبير أن الغطاء الممنوح يمتد فقط إلى المطالبة المقدمة خلال فترة التأمين، بغض النظر عن التاريخ الذي وقع فيه الإهمال، أو الخطأ، أو السهو الذي تقوم عليه المطالبة. وفي بعض الحالات، يُشار إليه بوثيقة «المسؤولية بأثر رجعي» وعليه إذا نشأ فعل التعامل معها بموجب وثيقة التأمين السارية بعد ثلاث سنوات من تاريخ فعل الإهمال، فإن المؤمن يكون معفى من المسؤولية المترتبة على هذا الفعل، وأي مطالبة بالتعويض. في مثل هذا النوع من التأمين، يتمتع المؤمن بميزة المعرفة، سنوياً، بمقدار قسط التأمين الذي اكتسبه ومقدار تعرضه للمسؤولية فيما يخص أي سنة تأمينية.

أنواع وثائق تأمين السيارات



هناك العديد من أنواع وثائق تأمين السيارات وذلك حسب الخطر المؤمن منه أو حسب طبيعة الشيء موضوع التأمين:

أنواع وثائق تأمين السيارات حسب الخطر المؤمن منه:

١- وثائق تأمين المسؤولية المدنية (أضرار بدنية): وهي الأضرار التي تسببها السيارة للغير في أجسامهم، سواء عجز أو وفاة، ويكون مالك السيارة أو مشغلها مسؤولاً عنها طبقاً لقواعد المسؤولية المدنية، وهذا النوع من الوثائق يطبق إجبارياً في كل دول العالم.

٢- وثائق تأمين المسؤولية المدنية (أضرار مادية):

حيث يتم بموجب هذه الوثيقة تغطية الأضرار التي تسببها سيارة للغير في ممتلكاتهم، مثل إحداث ضرر منزل أو محل أو بضاعة أو سيارة مملوكة للغير، وطبقاً لقواعد المسؤولية المدنية، فإن مالك أو مشغل أو قائد السيارة يكون مسؤولاً عن تعويض الغير عن هذا الضرر، وفي بعض دول العالم فإن هذا التأمين يكون إجبارياً مثله مثل الأضرار البدنية، ولكن في بعض الدول الأخرى فإن هذا التأمين يكون اختيارياً، ويتم تغطيته بموجب وثيقة تأمين تكميلية أو ضمن وثيقة التأمين الشامل.

٣- وثائق التأمين الشامل:

يتم بموجب هذه الوثيقة تغطية المسؤولية المدنية عن الأضرار البدنية والمادية التي تسببها السيارة للغير في

أجسادهم أو ممتلكاتهم، بما في ذلك سيارة الغير، كما تغطي هذه الوثيقة الأضرار التي تتعرض لها السيارة نفسها وما عليها من منقولات ومصرفات العلاج لركاب السيارة، سواء بسبب خطر تصادم أو انقلاب أو حريق أو سطو.

٤- وثيقة تأمين الحوادث الشخصية الناتجة عن حوادث السيارات:

حيث يتم بموجب هذه الوثيقة التعويض عن الحوادث الشخصية التي لها علاقة بقيادة استخدام السيارة، أو الصعود لها، أو النزول منها، أو أثناء تحميل أو تفريغ السيارة، وهناك أكثر من صور لهذا التأمين منها: وثيقة تغطي قادة السيارة المحترفين، ومنها: وثيقة تغطية الركاب والتي تسري على الركاب إضافة إلى مالك السيارة إذا كان هو قائدها، أما إذا كان غير مالكة فلا يسري عليه هذا التأمين، وتغطي هذه الوثيقة بعض أو كل المزايا التالية:

- تكلفة العلاج الطبي داخل المستشفيات وخارجها.
- تعويض نقدي أثناء فترة المرض.
- تعويض نقدي في حالتي العجز الدائم أو الوفاة.
- التأمين على الحقايب والأمتعة :

يغطي هذا التأمين فقد أو تلف الأمتعة الشخصية، سواء تلك الخاصة بالركاب أو الخاصة بقائد السيارة، ويمكن الجمع بين التغطيات المختلفة السابقة في وثيقة واحدة (وثيقة شاملة)، وذلك لتسهيل عملية التعاقد مع طالبي التأمين.

مراكز التأمين الإلزامي على السيارات

مراكز التأمين الإلزامي الداخلي

المحطة الساحلية	مركز التغطية
041559015	مركز التغطية
041242358	مركز التغطية
043230069	مركز التغطية
043230664	مركز التغطية
041891021	مركز التغطية
043737061	مركز التغطية
043722173	مركز التغطية
0594321377	مركز التغطية
043570110	مركز التغطية
043540499	مركز التغطية
041284433	مركز التغطية
043704489	مركز التغطية

مراكز التأمين الإلزامي الحدودي

0113914923	مركز التغطية
0314713420	مركز التغطية
09555446	مركز التغطية
043616968	مركز التغطية
040533000	مركز التغطية
0962160600	مركز التغطية

مراكز التأمين الإلزامي الداخلي

المحطة الجنوبية	مركز التغطية
016351735	مركز التغطية
016352549	مركز التغطية
051212132	مركز التغطية
0142220169	مركز التغطية
015840186	مركز التغطية

مراكز التأمين الإلزامي الداخلي

المحطة الوسطى	مركز التغطية
0312751653	مركز التغطية
0312132404	مركز التغطية
0334347558	مركز التغطية
033258044	مركز التغطية
0338835260	مركز التغطية
0337705627	مركز التغطية
0337558181	مركز التغطية
0336770213	مركز التغطية

مراكز التأمين الإلزامي الداخلي

المحطة الشمالية	مركز التغطية
0212216229	مركز التغطية
0212211935	مركز التغطية
052229930	مركز التغطية
0993105111	مركز التغطية
0954464471	مركز التغطية

مراكز التأمين الإلزامي الداخلي

محطة دمشق وريفها	مركز التغطية
0112221931	مركز التغطية
0116124910	مركز التغطية
0118846031	مركز التغطية
0118819930	مركز التغطية
0115641332	مركز التغطية
0112263721	مركز التغطية
093694984	مركز التغطية
0993346049	مركز التغطية
0113112284-15	مركز التغطية
0116692829	مركز التغطية
0117752411	مركز التغطية
0117244495	مركز التغطية
0994321367	مركز التغطية
0117148960	مركز التغطية

شروط وثيقة التأمين من الحريق وأنواعها



كتاب التأمين من الحريق

يمكن

تقسيم شروط وثيقة التأمين من الحريق إلى نوعين:

أ- شروط في حالة مخالفتها من المؤمن له يكون لها تأثير في صحة التعاقد أو مسؤولية المؤمن حسب الأحوال :

أ) - شروط يتعين مراعاتها قبل التعاقد على التأمين، وفي حالة مخالفتها يكون عقد التأمين باطلاً (يُطلق عليها أيضاً الشروط الضمنية).

ب) - شروط يتعين مراعاتها بعد التعاقد وقبل أن ينشأ أي التزام على المؤمن بالتعويض بمقتضى العقد، وفي حالة مخالفتها يكون للمؤمن الحق في إبطال التعاقد.

ج) - شروط يتعين مراعاتها بعد وقوع الخسارة مباشرة، وسابقة على تحديد مسؤولية المؤمن، وفي حالة مخالفتها يكون للمؤمن الحق في الدفع بعدم مسؤوليته عن تعويض الخسارة، وسقوط حق المؤمن له في هذا التعويض .

٢- شروط في صيغة أحكام، وهذه لا يكون لمخالفتها أثر في صحة التعاقد أو في مسؤولية المؤمن، كل ما هنالك أن المؤمن يستطيع أن ينفذ ما قصده الشرط أو الحكم ضد المؤمن له .

أ) - الشروط الضمنية: يعد من الشروط الضمنية في عقد التأمين ما يلي:

- أن الشيء المؤمن عليه موضوع التأمين موجود وقت إبرام وثيقة التأمين.

- أنه في حالة وقوع الخسارة، يجب أن تكون الأشياء التالية هي الأشياء ذاتها التي قصد التأمين عليها، وتحمل المواصفات ذاتها.

- أن للمؤمن له مصلحة تأمينية في الشيء المؤمن عليه .

- أن طرفي التعاقد المؤمن والمؤمن له يتعين عليهما مراعاة واجب منتهى حسن النية فيما يتعلق بكل البيانات والأمر الجهرية سواء عند التقدم بطلب التأمين أو عند حدوث مطالبات بالتعويض .

هذا ويمكن إدراج هذه الشروط الضمنية في الوثيقة صراحة أو تعديلها بما يعمل على الحد منها أو امتدادها .

ب) - الشروط الصريحة: وهي الشروط والأحكام الوارد ذكرها في وثيقة التأمين تحت عنوان «الشروط العامة» وهي؛ إما شروط يتعين مراعاتها بعد التعاقد على التأمين، أو شروط يتعين مراعاتها بعد وقوع الخسارة .

إن من واجبات المؤمن له أن يرفع دائماً مبدأ منتهى حسن النية نحو المؤمن، ولهذا عليه أن يسلك دائماً مسلكاً شريفاً صادقاً عند حدوث حريق يتسبب عنه ضرر للأشياء المؤمن عليها، وتنحصر واجبات المؤمن له بمجرد له حدوث حريق في الآتي :

أ- عليه أن يتخذ كل الخطوات والوسائل الممكنة لإطفاء

الحريق أو منع انتشاره وتسربه، كما يجب ألا يتدخل في محاولات رجال المطافئ إخماد النيران.

٢- عليه كذلك بقدر المستطاع أن ينقل الأشياء المؤمن عليها إلى مكان آمن، وألا يمنع الآخرين من محاولاتهم المهمة ذاتها، بل عليه أن يقدم لهم جميع المساعدات الممكنة.

ومن الواضح أنه ما لم يقيم المؤمن له بما تفرضه عليه هذه الواجبات فسوف تزداد قيمة الخسارة النهائية، وبناء عليه إذا تبين أن عدم قيام المؤمن له بهذه الواجبات يرجع إلى غرض متعمد؛ فإن المؤمن ليس له فقط أن يمتنع عن دفع تعويض مقابل قيمة الأشياء الهالكة بسبب عدم قيام المؤمن له بالواجبات المفروضة عليه، بل له أن يرفض تحمل المسؤولية كلية، وأن يمتنع عن دفع أي تعويض بمقتضى الوثيقة.

ولهذا فإن المؤمن يقبل تعويض المؤمن له عن الخسائر التي قد تلحقه نتيجة قيامه بالواجبات المفروضة عليه.



شركة المشوق العربي للتأمين ش.م.م








خدماتنا في اورينت

- التأمين ضد الحريق و الأخطار الخاصة
- تأمين المسؤولية المهنية و الأخطاء الطبية
- تأمين المسؤولية العامة تجاه الغير
- تأمين السيارات الشامل و الإلزامي و البطاقة البرتقالية
- تأمين نقل البضائع

- التأمين على النقود و خيانة الامانة
- تأمين المقاولين ضد جميع الأخطار
- التأمين على البات و معدات المقاولين و الأجهزة الإلكترونية
- التأمين الصحي و التأمين على الحياة و تأمين السفر

المركز الرئيسي
أورمانه - شارع هوعو شافير - بناء المجارس القدماء

٩٣٣٣

أمن.. وعيش حياتك

الفروع
حلب - حمص - اللاذقية - طرطوس - حماه - السويداء

www.insurancesyria.com

ما الفرق بين وثيقة التأمين الإلزامي والتأمين الشامل؟



بعد أن تقوم بشراء سيارتك، يجب أن تتخذ الخطوة التالية، وهي الحصول على تأمين مناسب، حيث يعد تأمين المركبات إلزامياً بموجب أنظمة المرور. في هذه اللحظة، قد تصيبك الحيرة بين أنواع التأمين التي تنقسم بين التأمين

إ- من حيث التعريف:

التأمين الإلزامي (ضد الغير) هو تأمين إجباري حسب الأنظمة

المرورية في عدد من دول العالم، حيث يقوم مالك السيارة بتأمين سيارته ضد الأضرار التي قد تلحق بالآخرين أو بممتلكاتهم بنسبة ١٠٠ بالمئة نتيجة لوقوع حادث ناتج عن سيارتك - لا قدر الله. كما تشمل هذه وثيقة شهادة كفالة الغرم وأي ملحق إضافي (إن وجد) على ألا يتعارض أو يخالف الأحكام الواردة في الوثيقة.

التأمين الشامل هو برنامج تأميني يغطي الخسارة أو الضرر الملحق بالسيارة المؤمن عليها بما فيها الإضافات (الاكسسوارات) داخلها نتيجة لأي اصطدام طارئ، أو انقلاب بسبب عطل ميكانيكي، أو بسبب الأعطال الناتجة عن الاستخدام فترة طويلة من دون صيانة، إضافة إلى الأضرار غير الناتجة من حادث السيارة، وذلك حسب الأحكام والشروط المذكورة في الوثيقة.

(ما المستندات المطلوبة لتقديم مطالبة تأمين لمركبات طرف ثالث؟)

٢- التغطية التأمينية

التأمين الإلزامي يركز الهدف من هذا التأمين على حماية المسؤولية المالية للمؤمن له ضد الأضرار التي يلحقها بالغير بموجب وثيقة التأمين سواء كانت ناشئة عن استعمال المركبة أو توقفها. ومن هنا تكون شركة التأمين ملزمة بتعويض الغير نقداً في حدود الأحكام والشروط الواردة في الوثيقة عن المبالغ جميعها التي يلزم على المؤمن له أو السائق بدفعها لقاء: - الأضرار التي تلحق بالغير داخل المركبة وخارجها - الأضرار المادية خارج المركبة.

التأمين الشامل: أما التأمين الشامل للمركبات فهدفه تغطية الأضرار التي تلحق بالسيارة المؤمنة وممتلكات الغير نتيجة وقوع حادث، وعادة ما تتضمن التغطية التأمينية لها ما يلي:

١. تغطية تأمينية للمركبة المؤمن عليها
٢. المسؤولية تجاه الغير (الطرف الثالث)
٣. تغطية المصاريف العلاجية الطارئة
٤. تغطية الكوارث الطبيعية، وعادة ما يُستثنى من ذلك العواصف الرملية
٥. حوادث السرقة والحريق

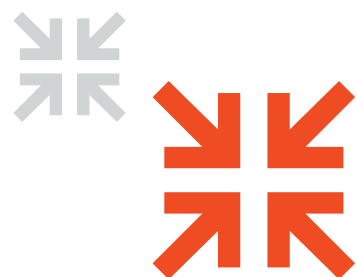
٦. تغطية تكاليف النقل إلى الورشة
٧. وقد تشمل وثيقة التأمين بعض الخيارات اضافية مثل إصلاح المركبة في ورشة الوكيل، توفير سيارة بديلة، توسعة الحدود الجغرافية
- ٣- المميزات:
- التأمين إلزامي :

- ١- هو تأمين إلزامي على جميع المركبات
- ٢- عادة ما تكون هذه الوثيقة أرخص من وثيقة التأمين الشامل
- ٣- غالباً سعر وثيقة التأمين لا يخضع لقيمة السيارة لكنه قد يعتمد على نوع السيارة

التأمين الشامل:

- ١- هو تأمين اختياري على المركبات
- ٢- يعتمد سعر التأمين بشكل رئيس على نوع السيارة وقيمتها
- ٣- يضمن مزايا أكثر من التأمين الإلزامي
- ٤- يمكن توسعة نطاق تغطية وثيقة التأمين الشامل لتشمل أضرار السيارة المؤمن عليها للحوادث التي تقع خارج المملكة مقابل تكلفة إضافية

- ٥- يوفر تغطيات إضافية اختيارية تمنح عدداً من المزايا التي لا تتوفر في برامج التأمين المشابهة



إعادة التأمين: مفهومها، الغرض منها، أنواعها

بقلم المستشار القانوني للاتحاد السوري لشركات التأمين
المحامي الأستاذ عمر غباش



إن قبول شركة التأمين الأخطار من حملة وثائقها يعني أنها تهتم بتوزيع الأخطار التي قبلتها، ونقل بعضها لشركات تأمين أخرى. وقد يبدو غريباً أن تقبل شركات التأمين الأخطار ثم تنقلها إلى شركات تأمين أخرى، ولكن هناك أسباب تجارية ومالية سليمة وراء هذا الإجراء.

فبدلاً من رفض هذا الخطر يمكن لشركة التأمين أن تقرر قبول الخطر، ثم ترتب لنقل بعض من هذا الخطر إلى شركة تأمين أخرى، وتعرف هذه العملية بإعادة التأمين. ومن الضروري أن نتذكر أنه لا علاقة قانونية بين المؤمن له ومعيد التأمين. فعقد التأمين هو عقد بين المؤمن له وشركة التأمين، وهناك ترتيب مماثل بين شركة التأمين

ومعيد التأمين، ولكن لا علاقة قانونية أو تعاقدية بين المؤمن له ومعيد التأمين. ففي الواقع لا يعلم المؤمن له في معظم الحالات أن هناك أي إعادة تأمين.

إضافة إلى الاعتبارات التجارية، فإن هناك أسباباً مالية أيضاً لإجراء إعادة التأمين. فإن شركات التأمين هي القائمة على إدارة نظام التأمين المشترك، وذلك يعني أنها الأمين على الأموال التي تخص حملة وثائقها التأمينية. ولذلك فواجب شركات التأمين حماية هذه الأموال، وإعادة التأمين هي إحدى طرق حماية مصالح حملة وثائق التأمين وضمان أموالهم. الغرض من إعادة التأمين تتمثل فيما يلي:

١- راحة البال:

مثلاً يحظى حاملو الوثائق براحة البال عند شرائهم للتأمين، فإن شركات التأمين تسعى إلى تحقيق الهدف ذاته. فهم لا يرغبون في أن يعرض حدث كارثي الوعاء المشترك بأكمله إلى الخطر، ما قد يتسبب في مشكلات مالية لحملة وثائق التأمين الآخرين. إن إعادة التأمين يحقق هذا الهدف بوساطة توفير الحماية وخاصة ضد الخسائر الكارثية. الاستقرار الاكتتابي:

تعد تكلفة المطالبات من التكاليف الرئيسة التي تتحملها شركات التأمين، ولا تود شركة التأمين أن تتأرجح لديها هذه التكاليف بشكل كبير من عام لآخر. فإعادة التأمين يوفر الوسيلة لضمان استقرار نتائج الاكتتاب (قسط التأمين - المطالبات = نتيجة الاكتتاب) واستقرار نسبة الخسارة (المطالبات ÷ قسط التأمين %) لكل عام.

أولاً: أنواع عقود إعادة التأمين من حيث الطبيعة الفنية:

تنقسم عقود إعادة التأمين من حيث الطبيعة الفنية (أسلوب تقسيم الأقساط والخسائر بين المؤمن المباشر ومعيدي التأمين) إعادة التأمين النسبي وإعادة التأمين غير النسبي. إن عقود إعادة التأمين إما نسبية أو غير نسبية.

١- إعادة التأمين النسبي يعني مشاركة كل من شركة التأمين ومعيد التأمين في الخطر وأقساط التأمين والمطالبات، وعادة ما يكون ذلك على أساس نسبة مئوية. فمثلاً قد يقبل معيد التأمين تحمل ٢٥% من الخطر، وتلقي ٢٥% من قسط التأمين الأصلي، وتحمل دفع ٢٥% من كل المطالبات.

٢- إعادة التأمين غير النسبي يعني عدم مشاركة شركة التأمين ومعيد التأمين في أقساط التأمين والمطالبات بالتساوي. ويتضمن ذلك مبلغاً معيناً، وغالباً ما يكون كبيراً على المؤمن أن يدفعه قبل أن يسهم معيد التأمين في أي مطالبة (ويسمى حد الاحتفاظ). فمثلاً إذا صدرت وثيقة إعادة التأمين تجاوز خسارة مبلغ ١٠ ملايين، فعلى معيدي التأمين المشاركة في تحمل الخسارة فقط إذا تجاوزت هذا المبلغ. أي إن أي خسارة في حدود ١٠ ملايين يتحملها بالكامل المؤمن المباشر، أما إذا تجاوزت الخسارة هذا المبلغ، مثلاً إذا كان ١٢ مليوناً فإن المؤمن المباشر يتحمل حد احتفاظه وهو ١٠ ملايين، ويتحمل معيد التأمين الباقي وهو مليونان، وغالباً ما تتضمن الاتفاقية حداً أقصى للخسارة التي يتحملها معيد التأمين.

ثانياً: أنواع إعادة التأمين من حيث الطبيعة القانونية:

تنقسم عقود إعادة التأمين من حيث الطبيعة القانونية (التزام المؤمن المباشر من عدمه بالتنازل عن جزء من

الخطر، والتزام معيد التأمين من عدمه في تحمل هذا الجزء إلى نوعين هما: إعادة التأمين الاختياري، وإعادة التأمين الاتفاقي.

هناك نوعان رئيسان لعملية إعادة التأمين، وهما إعادة التأمين الاختياري والاتفاقي. لقد كان إعادة التأمين الاختياري الطريقة الأصلية المتبعة في عملية إعادة التأمين، ولكن اليوم أصبح السواد الأعظم من إعادة التأمين اتفاقياً.

1- إعادة التأمين الاختياري Facultative:

الكلمة فرنسية الأصل وتعني "اختياري" أو "حسب الطلب"، وعادة فإن شركات التأمين تطلب إعادة التأمين الاختياري عندما تحتاجه. وهذا يعني أنه على شركة التأمين الاتصال بمعيد التأمين ومنحه تفاصيل الخطر الأصلي مع كل البيانات المهمة المتعلقة بالخطر. فإذا رفض معيد التأمين أو كانت شروطه عالية جداً فسوف تحتاج شركة التأمين إلى البحث عن معيد تأمين آخر.

ورغم أن وسيط (سمسار) إعادة التأمين المتخصص قد يكون مفيداً؛ إلا أن الأمر لا يزال يستهلك كثيراً من الوقت والتكلفة الإدارية مرتفعة، ودائماً ما يكون هناك شك في أن تتم إعادة التأمين بشروط مقبولة. وعادة فإن إعادة التأمين الاختياري قد يكون مطلوباً عندما:

* لا متسع في الاتفاقية (تم نفاذ الاتفاقية).

* يقع الخطر خارج شروط الاتفاقية.

* يكون الخطر غير عادي.

2- إعادة التأمين الاتفاقي Treaty:

الاتفاقية هي اتفاق يتم بين المؤمنين ومعيدي التأمين،

وبموجب هذه الاتفاقية يلتزم معيدو التأمين بقبول جميع الأخطار الواقعة في الحدود الموضحة في الاتفاقية. يتم توقيع الاتفاقيات لسنة واحدة، ثم بعد ذلك يمكن تجديدها بموافقة الطرفين. وبموجبها يوافق معيدو التأمين مقدماً على قبول أعمال إعادة التأمين التي يسندها لهم المؤمنون. وتعد الفائدة الرئيسة للمؤمنين هي أنهم يعلمون مقدماً أنهم يتمتعون بحماية إعادة التأمين، ويعرفون تكلفة هذه الحماية فور قبول الخطر من العميل.

الاشتراك في التأمين والتأمين الذاتي:

المشاركة في التأمين

إذا كان الخطر كبيراً لدرجة أنه يصعب على شركة التأمين قبوله، فهناك خيار آخر غير إعادة التأمين. فبدلاً من قبول 100% من الخطر، ثم اللجوء إلى إعادة التأمين، فإنه يمكن لشركة التأمين قبول نسبة مئوية من الخطر في حدود طاقتها الاستيعابية، وسيحتاج المؤمن له أو مستشاروه إلى البحث عن شركة (أو شركات) تأمين أخرى لقبول باقي الخطر.

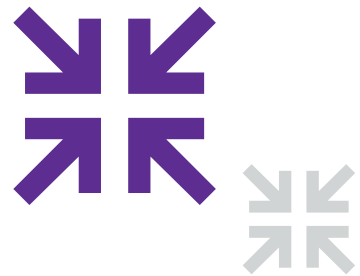
يُعرف المؤمنون المشاركون في الخطر (الذي يتم عادةً بنسب مئوية) بالمؤمنين المشتركين (المتضامنين)، وتُعرف هذا العملية بالمشاركة في التأمين. ينتشر هذا الإجراء في عديد من أسواق التأمين، وعادةً ما يتضمن التأمين على أخطار كبيرة غالباً ما يتم ترتيبها من خلال سمسار يسمى وسيط التأمين.

يفضل الوسيط في أغلب الأحيان وضع كل نشاطه التأميني لدى مؤمن واحد، ولكن إذا لم يتيسر ذلك فإنه يلجأ إلى الاشتراك في التأمين. (ويبقى الوسيط مسؤولاً عن الحصول

على تأمين يغطي الخطر بنسبة 100% وعدم ترك المؤمن له بتغطية تأمينية جزئية فقط. ويتولى الوسيط أيضاً جزءاً كبيراً من العمل الإداري.

تبدأ العملية عادةً بأن يتقدم الوسيط إلى المؤمن الذي يظن أنه قد يرغب في قبول التأمين. تقرر هذه الشركة الأولى قسط التأمين والشروط الأخرى، وقد تقوم بمعاينة المواقع الخاصة بالمؤمن له، وتقوم بإصدار وثيقة التأمين، ويسمى المؤمن الرئيس أو الرائد. وبعد ذلك يتقدم الوسيط أو المؤمن الرئيس إلى مؤمنين آخرين بما تبقى من الخطر، وعليهم أن يقرروا إذا كانوا مستعدين لاتباع الشروط والقواعد التي وافق عليها المؤمن الرئيس. وتكرر العملية حتى تتم تغطية الخطر بنسبة 100%.

- ومن الضروري أن نلاحظ أن كل مؤمن يعد مسؤولاً أمام المؤمن له فقط على نسبته المئوية المحددة من الخطر، أي إن هناك علاقة قانونية بين المؤمن له وكل من الشركات التي اشتركت في تغطية الخطر، كل في حدود النسبة المئوية التي وافقت عليها.



استراتيجية التسويق MARKETING STRATEGY



بقلم : د. فادي عياش - مستشار وخبير اقتصادي

تمة ..

تتضمن استراتيجية التسويق رؤية عامة تحدد أهداف التسويق، وتتكون من جزأين رئيسيين هما: الأهداف، والوسائل التي يجب اتباعها لتحقيق هذه الأهداف، ويعتمد النجاح أو الفشل في تحقيق تلك الأهداف على الطرق والسياسات المتبعة. بمعنى آخر، يجب أن تكون لديك الطرق والموارد اللازمة لتحقيق أهدافك المنشودة، ولذا يجب أن تكون الأهداف واقعية ضمن القدرات والموارد المتوافرة للشركة (SMART).
إن وصف أي خطة على أساس تحقيق الأهداف هو أمر عادي، إلا أن ربط الأهداف بالإنجازات واعتبارهما مرتبطين ببعضهما بعضاً يعد أمراً أكثر واقعية.

إن الغايات المرجوة من الاستراتيجية التسويقية هي:

- ١- صياغة الرؤية الاستراتيجية للمنظمة.
- ٢- صياغة رسالة المنظمة.
- ٣- تحليل الفرص والتهديدات أو القيود في البيئة الخارجية، وتحليل مكامن القوة والضعف في المنظمة أي بيئتها الداخلية.
- ٤- بناء وتطوير استراتيجية الأعمال على مستوى المنظمة واستراتيجيات الأعمال على مستوى وحدات الأعمال الاستراتيجية وعلى المستوى الوظيفي .
- ٥- تطبيق استراتيجيات الأعمال بكفاءة وفعالية .
- ٦- تنفيذ أنشطة الرقابة الاستراتيجية لضمان الوصول إلى الأهداف الاستراتيجية .
- ٧- اتخاذ القرارات الاستراتيجية للمنظمة .
- ٨- تقويم الأداء الكلي للمنظمة .

- ٩- إدارة التحالفات الاستراتيجية الدولية والمشاريع الاستراتيجية الدولية واستراتيجيات الاندماج، الشراء أو الاستراتيجية في الأسواق العالمية .
 - ١٠- تحديد الخصائص الأساسية للمنظمة واستثمارها بما يساعد الإدارة على تحقيق الميزة التنافسية المؤكدة .
 - ١١- تحديد المنتجات والأسواق التي سوف تتعامل معها المنظمة والأسواق المستهدفة.
 - ١٢- تخصيص الموارد المتاحة للاستخدامات البديلة، وزيادة الكفاءة والفعالية.
- وهنا نستطيع القول ببساطة، إن الخطة أو الإستراتيجية هي:
- تحديد الأهداف وتحديد الطرق التي ستُتبع لتحقيق تلك الأهداف، وهذا يضمن بقاء الأهداف دائماً ضمن الخطة المرسومة ومراجعتها بصفة مستمرة مع الخطة.
- بحوث التسويق Market Research
- تستخدم بحوث التسويق لجمع وتسجيل وتحليل البيانات والمعلومات الرئيسية فيما يختص بالنواحي التالية:
- مستوى الوعي والإدراك بالقيم وبالشركة وخدماتها.
 - مدى قدرة الجمهور على استيعاب الرسالة التي تريد الشركة إيصالها .
 - كمية الجمهور الذين يحملون انطباعاً حسناً عن الشركة وخدماتها.
 - كمية الجمهور المهتم بالشركة وبما تقوم به (على سبيل المثال شراء أحد منتجات الشركة، أو زيارة فروعها أو مكاتبها، أو الاتصال بها هاتفياً).
 - وبعبارة أخرى؛ يجب أن يكون هناك تقييم للفجوة بين ما يريده المستهلك وما تريد الشركة تحقيقه، وهذا يمكن الشركة من :
 - فهم ما يجب عليها تحقيقه.

- تحديد أهداف واقعية لسياساتها التسويقية.

- وضع أهداف عقلانية مناسبة.

وبعد إنجاز ذلك يمكن تنفيذ الخطة التي تشتمل على الإعلانات والطرق الأخرى لإشعار الشرائح المختارة من الجمهور بالمنتجات والخدمات التي تقدمها الشركة .
فالإعلان الفعال -كما هو الحال مع جميع أنواع الاتصالات- لن يكون ممكناً إلا إذا قامت الشركة باتخاذ موقف واضح استناداً إلى وضع السوق

ومن هنا يمكن أن تتكون لدينا نظرة عن هدف ودور الترويج. وهناك أربعة أدوار يمكن أن يؤديها الترويج وهي

١- الإعلام

٢- الإقناع

٣- التذكير

٤- التعزيز

وعلى الرغم من تشابه المزيج الترويجي بغض النظر عن نوعية الأعمال إلا أن صلته بأشكال الاتصال والتواصل الأخرى تختلف بالنسبة للخدمات، فالإعلان مثلاً ليس المصدر الوحيد لتوصيل المعلومات أو لإعادة طمأنة المستهلك -في أي عمل تجاري- حيث يلعب تغليف وتصميم السلعة دوراً مهماً في هذا النطاق. أما التأمين والخدمات الأخرى المشابهة فإن الأمر مختلف حيث يستبدل «التغليف» شكل المعاملة التي يحصل عليها العميل ممن يتعامل معه.

وقد أكدت الأبحاث أنه عندما يشتري المستهلك شيئاً غير ملموس (مثل وثيقة تأمين) فإنه يقوم بالبحث بشكل أكبر عن إيضاحات ملموسة والتي قد تكون في شكل جودة الخدمات المقدمة. وهذا ما ندعوه (الدليل المادي للمنتج المعنوي- الخدمة).

كما الحال في التأمين، فإن ضعف أسلوب أو رداءة تصميم

استمارة طلب التأمين قد يجعل اختيار التأمين مع تلك الشركة يبدو أمراً غير صائب، والمخاطبة ببرود قد تعطي انطباعاً سيئاً عن الشركة، وأنها (شركة التأمين) قد لا تتعامل مع المطالبات بصورة عادلة. وكذلك إرسال خطاب يطالب المؤمن بدفع القسط على الرغم من أنه قد تم دفعه من فترة ليست بوجيزة، ربما تكون دليلاً على عدم كفاءة الشركة حتى إذا كان بسبب خطأ بسيط في نظام الحاسب الآلي. في الحقيقة أن أي سمعة أو انطباع عن الشركة من الورق المستخدم إلى شعار الشركة وألوانها المستخدمة وحتى زي العاملين فيها يساهم في إعطاء معلومات عن ماهية الشركة وخدماتها، ومن ثم تكوين الهوية البصرية للشركة.

وللترويج دور أساسي في توفير المعلومات للمستهلكين والموظفين وتوضيح ما ترغب الشركة من المستهلكين ومن الموظفين أن يتوقعوا منها، ولمنحهم الإحساس بأن اختيارهم كان سديداً في الشراء أو العمل لمصلحتها. وعادة ما تدعم الإعلانات بكتيبات دعائية توزع على العملاء المحتملين مباشرة، أو تقدم لهم عند ذهابهم لوسطاء ووكلاء التأمين. ويمكن تعزيز الإعلان عن طريق إرسال خطابات شخصية للعملاء لتأكيد فوائده الوثيقة، وبارسال مجلات ترويجية أو رعاية مشاريع عامة مفيدة (مثل بيوت العجزة والمسنين والصناديق الخيرية) وهذا ما يندرج ضمن مفهوم المسؤولية الاجتماعية للشركات، وهو مفهوم حديث بالغ الأهمية، وخصوصاً لشركات الخدمات وبالأخص شركات التأمين.

وبما أن العملاء يواجهون مشكلات في التعرف إلى القيمة الحقيقية للخدمات التي تقدم لهم، حيث تبدو جميع الخدمات متشابهة، فإن ما يسمعه العميل من الآخرين عن الشركة (WORD OF MOUTH) له تأثير كبير. وهذا

صحيح وخاصة بسبب تباين خدمات التأمين، وربما يرجع ذلك لتباين أداء الموظفين (أو المستهلكين) أو بسبب عوامل أخرى خارجية. ومن الأمثلة التي يمكن أن تؤدي لتباين الأداء وجود المشكلات العائلية الشخصية، ووجود خلل في أداء الحاسب الآلي وغيرها. وتلعب آراء الآخرين - وخاصة الأشخاص ذوي الثقة - في وضع خبرة العميل الشخصية في إطارها الصحيح .

في هذا الظروف يجب أن يُنظر إلى الدعاية والإعلان وغيرها من آليات الترويج بوصفها عوامل مساعدة وآليات للاستفادة مما يسمعه الآخرون من المستهلكين (WORD OF MOUTH) عن مستوى الخدمات التي تقدمها الشركة. على سبيل المثال ربما تنطوي حملة إعلانية معينة على: - تشجيع الزبائن الراضين عن تعاملهم مع الشركة على إشعار الآخرين بذلك.

- توزيع مواد دعائية على العملاء لتوصيلها لغير العملاء .
- تشجيع العملاء على الاستفسار عن منتجات وخدمات الشركة.
- توصيل إعلانات ودعايات الشركة إلى الجهات المؤثرة في آراء الناس.

- توظيف رضا الزبائن وقبولهم عن الخدمات التي تقدمها الشركة والترويج لها وللخدمات التي تقدمها. وبصفة عامة يجب أن تكون إعلانات الشركة واقعية وصادقة في جميع الظروف من دون استثناء. حتى لا تصل للعميل فكرة مخالفة للحقيقة عن قدرات الشركة وخدماتها، وعلى الشركة دائماً أن تكون قادرة على الوفاء بوعودها، وأن تعكس هذه الوعود الحقيقة لا الآمال .

كما أن استخدام الإعلان فقط (من دون الاعتماد على آليات أخرى) لتشجيع الموظفين أو الوسطاء على العمل على تحقيق أهداف الشركة في إطار الخطط والمفاهيم العامة

الموضوعة من الشركة لن يكون فعالاً إلا إذا كان ضمن استراتيجية متكاملة لتطوير أداء الإدارة وتوفير المساعدة اللازمة للموظفين لتطوير أدائهم وتكيفهم مع المتغيرات والمعطيات المستجدة .

يجب أن تعكس استراتيجية التسويق البيئة الحقيقية للشركة. وهنا نأتي إلى النقطة الأساسية وهي: إن أي شخص يعمل في شركة تأمين فإن وظيفته ستكون ذات تأثير مباشر في العميل، ويجب أن يسعى لتبدو الشركة جيدة التنظيم، وتُدار بشكل اقتصادي فعال، وأن اهتمامها الرئيس ينصب بصورة رئيسة وفي كل الظروف على العناية بالعملاء .

فجميع موظفي شركة التأمين ابتداء من الحارس، مروراً

بمن يتلقى المكالمات الهاتفية وموظفي قسم المطالبات، إلى إدارة الشركة؛ لهم تأثير في شعور العميل تجاه الشركة، وكذلك الحال مع المتخصصين في تصميم الإعلانات وكاتبي نصوص الوثائق. أي لكل شخص يعمل في مجال التأمين دور في عملية تسويق الخدمات التي تقدمها الشركة، ويجب إيصال هذه الفكرة لهم كجزء من مفاهيم ومبادئ العمل في الشركة. وعلى الرغم من أن بعض الموظفين يشغلون وظائف محددة في تخطيط وتطبيق استراتيجية التسويق، إلا أنهم جميعاً يشكلون فريقاً متكاملًا منوط به السعي إلى تنفيذ هذه الاستراتيجية .

يتبع ..



عراقلة متأصلة

هاتف: ٩٢٧٦
www.gig.com.sy
info@gig.com.sy

تاريخ صناعة التأمين في الإمارات العربية المتحدة



بدأ التأمين في الامارات عام ١٩٥٩، وذلك بإنشاء شركات أجنبية: الشركة الهندية The Oriental Insurance وبرأسمال قدره ٦٨ مليون روبية هندية في دبي، وفي عام ١٩٦٢ دخلت الى السوق الاماراتي الشركة الهندية The New India Insurance وذلك من خلال فرعين لها في دبي وأبوظبي وشركة The American Life Insurance أسست لها مكتباً إقليمياً في الشارقة، مع فرعين في الشارقة وأبوظبي وفرع واحد في كل من دبي والعين، وتبعتهم الشركة اللبنانية شركة التأمين العربية برأسمال قدره ١٥ مليون ليرة لبنانية، من خلال تأسيس مكتب رئيس للشركة في أبوظبي وستة فروع في كل من أبوظبي والعين ودبي والشارقة ورأس الخيمة. في عام ١٩٦٤ دخلت شركة قطر للتأمين السوق الإماراتي، وفتحت فرعاً لها في دبي برأسمال قدره ١٢٠ مليون درهم. في عام ١٩٦٨ انضمت الشركة البريطانية The Northern Insurance إلى السوق برأسمال قدره مليار درهم من خلال أربعة فروع في كل من دبي وأبوظبي والعين ورأس الخيمة. في عام ١٩٧٠ شهد السوق الإماراتي دخول الشركات الوطنية حيث تأسست شركة الشارقة الوطنية للتأمين وإعادة التأمين، وشركة دبي للتأمين برأسمال قدره ٥٠ مليون درهم لكل منها، وشهد العام نفسه تسجيل أول شركة وطنية بوصفها وكيل تأمين، ودخول

شركات باكستانية للسوق مثل شركة ادمجي للتأمين. في عام ١٩٧٢ تأسست أبوظبي للتأمين برأسمال قدره ٢٠٠ مليون درهم، وكذلك شركة الضمان اللبنانية برأسمال قدره ٥٠ مليون درهم، وشركة التأمين الأردنية المساهمة برأسمال قدره ١٠ ملايين دينار أردني. في عام ١٩٧٤ تأسست شركة رأس الخيمة الوطنية برأسمال قدره ٥٠ مليون درهم، والشركة اللبنانية الاتحاد الوطني للتأمين برأسمال قدره ٥٠ مليون درهم. في عام ١٩٨٤ صدر قانون رقم ٩ نظم عمل شركات التأمين ما زادت نسبة الشركات الوطنية والأجنبية وازدادت أقسام وأنواع بوالص التأمين، وشهدت هذه الفترة دخول شركاء وسطاء تأمين وإدارة خدمات التأمين ووكلاء التأمين إلى السوق التأميني الإماراتي. في عام ١٩٨٨ وبموجب القرار الوزاري رقم ٦٢ تأسست جمعية الإمارات للتأمين التي تضم في عضويتها جميع شركات التأمين العاملة في الدولة. في عام ١٩٩٣ أنشئت اللجنة العليا للتأمين ممثلة من اتحاد غرف التجارة والصناعة في الدولة لتمثل الدور الرقابي على شركات التأمين التي تكون بدورها الجهة التنفيذية لسياسات اللجنة. في عام ٢٠٠٧ بموجب قرار مجلس الوزراء رقم ١٧٣٩ لسنة ٢٠٠٧ تم تشكيل مجلس إدارة هيئة التأمين، ويتولى رئاسته وزير الاقتصاد وفي عضويته عشرة أشخاص من ذوي الخبرة والاختصاص.

مصطلحات التأمين



Impact damage

معيد تأمين متخصص:

الاضرار التي تلحق بالممتلكات الثابتة نتيجة لارتطام جسم متحرك بها، مثال على ذلك ارتطام عجلة آلية بالاسيجة أو جدران البيوت.

Contract works insurance

تأمين أعمال المقاول:

يشبه تأمين جميع أخطار المقاولين. إلا أن وثيقة أعمال المقاول مخصصة لتأمين عقود المقاولات التي تشمل أعمالاً مدنية وتركيبات ميكانيكية في نفس الوقت. لذا فإن هذه الوثيقة تجمع غطائي وثيقة جميع أخطار التركيب إضافة إلى غطاء المسؤولية المدنية بطبيعة الحال.

Accident frequency

معدل وقوع الحوادث، تكرار الحوادث:

قياس عدد الحوادث التي تقع خلال فترة زمنية معينة.

Non - selection – limit

حدود المنفعة بدون الفحص الطبي:

تلجأ شركات التأمين في بعض عقود التأمين الصحي الجماعي الدائم إلى قبول عدد من الأفراد في برنامج التأمين الجماعي بحد أعلى للمنفعة، يثبت في جدول الوثيقة، دون النظر إلى حالتهم الصحية، أي دون اشتراط اخضاع كل عضو في البرنامج لفحص طبي لتقرير سعر التأمين المناسب لحالته. وقد تقيد بعض عقود التأمين الفئة التي ينطبق عليها هذا الحد من المنفعة كأن تستثني من يزيد عمره عن ستين سنة.

Moral hazard

مؤثر الخطر المعنوي

مؤثر الخطر المتعلق بشخص طالب التأمين والذي قد يزيد من احتمال تحقق الخسارة نظراً لما يلحظ عنه من أهمال أو سوء إدارة أو عدم شعور بالمسؤولية.



كل عام وانتم بخير



كيركارد CareCard

شركة بطاقة العناية

Tel:011-3093-Mob:0991555990
www.carecard.sy - Emil:info@carecard.sy

2019

شركة سيرا كير لإدارة خدمات التأمين الصحي

Merry Christmas

لأنكم تستحقون الأفضل

Tel:011-4458458



www.syriacare.sy - Emil:info@syriacare.sy



الاقتصادية، بهدف تقديم الخدمات الفضلى للمؤمن عليهم .

واختتمت فعاليات منتدى المال والمصارف والتأمين، بتوصل المشاركين في المنتدى إلى التوصيات التالية:

١- دعم تمويل المشاريع المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر (بمشاركة الفعاليات الاقتصادية وبدعم منها) بإجراءات ميسرة وبضمانة اجتماعية، ودمجها بالاقتصاد المنظم.

٢- تنويع ضمانات القروض، وعدم اقتصرها على الضمانات العقارية، واعتماد فكرة التمويل للمشاريع الكبرى على مراحل حياة المشروع بضمانة المنشأة وموجوداتها.

٣- الإسراع بإطلاق مؤسسة ضمان مخاطر القروض، لدعم عملية تمويل المشاريع.

٤- تطوير التشريعات المالية والمصرفية بما يضمن تعزيز الشفافية والمرونة لتشجيع الاستثمار.

٥- التطوير الإداري والفني للمصارف العامة وإعطائها المزيد من الاستقلالية، والعمل على تبسيط الإجراءات وتطوير الكوادر البشرية.

٦- استكمال إجراءات استصدار قانون الاستثمار الجديد.

٧- تشجيع إنشاء صناديق الاستثمار والمحافظ الاستثمارية لتمويل المشاريع الصناعية والزراعية الاستراتيجية، تثنائها شركات قابضة جديدة تُؤسس لهذا الغرض.

٨- تفعيل الأدوات الادخارية مثل شهادات الإيداع والسندات والصكوك الإسلامية، وتشجيع تداولها في سوق دمشق للأوراق المالية.

٩- تفعيل قانون التشاركية، وخاصة في مجال المرافق والمشاريع الحيوية، الأمر الذي يتطلب تطوير نماذج جديدة لعقود ال (BOT).

١٠- تعزيز نشاط سوق دمشق للأوراق المالية بتشجيع تأسيس الشركات المساهمة العامة (صناعية وزراعية) ومنحها مزايا تفضيلية.

١١- تحمل الدولة لجزء من سعر الفائدة الدائنة للقروض الممنوحة للقطاعات المستهدفة بالدعم والتشجيع الحكومي.



أخبار التأمين المحلية

منتدى المال والمصارف والتأمين



انطلقت أعمال منتدى المال والمصارف والتأمين تحت رعاية وزير المالية الدكتور مأمون حمدان، وذلك يوم الأربعاء (٢٠١٨/١٢/٨) في قصر الأمويين للمؤتمرات في دمشق، بمشاركة من الاتحاد السوري لشركات التأمين وشركات التأمين وشركات إدارة النفقات الطبية والمصارف ورجال الأعمال .

كان لقطاع التأمين النصيب الأكبر في جلسات النقاش في اليوم الثاني الخميس (٢٠١٨/١٢/٩) من منتدى المال والمصارف والتأمين، حيث أولى المنتدى أهمية كبيرة لقطاع التأمين في المرحلة الحالية والمستقبلية، وذلك من خلال توسيع دائرة التأمين والأمور التي يشملها قانون التأمين، إضافة إلى تعاون شركات التأمين مع بعضها للانطلاق وتجاوز العقوبات

الاتحاد السوري لشركات التأمين يشارك في الدورة الستين لمعرض دمشق الدولي



تحت رعاية الدكتور بشار الأسد رئيس الجمهورية العربية السورية أقيم معرض دمشق الدولي، حيث شارك الاتحاد السوري لشركات التأمين في الدورة الستين للمعرض خلال الفترة بين ٦ و١٠ أيلول ٢٠١٨. وتأتي مشاركة الاتحاد في هذا المعرض تأكيداً على المشاركة والحضور في كل الفعاليات والأنشطة الاقتصادية المهمة. وفي تصريح للسيد الأمين العام للاتحاد السوري لشركات التأمين الدكتور محمد عبادة المراد أكد أهمية المشاركة في هذا المعرض، وخصوصاً أننا في مرحلة إعادة الإعمار، حيث تتطلب تكاتف الجهود في القطاع الاقتصادي كله، من تأمين ومصارف وشركات إعمار وإكساء، وهنا يبرز دورنا بتقديم التسهيلات المتاحة لدعم المشاريع القادمة.

كما تهدف مشاركتنا إلى نشر الوعي والثقافة التأمينية، وترسيخ مفهوم التأمين لدى المواطن، عن طريق تقديم برامج تلفزيونية وإذاعية وحملات إعلانية منظمة، تخدم سوق التأمين بشكل عام، كما قمنا بصناعة أفلام انفوغرافيك عن التأمين الصحي وتأمين السيارات، إضافة إلى التأمين الهندسي الذي سيكون عليه تركيز واهتمام كبيرين في المرحلة القادمة.



انعقاد ملتقى مديري التسويق والمبيعات الثاني بالتعاون مع الاتحاد السوري لشركات التأمين



برعاية

وزارة الشؤون الاجتماعية والعمل، وبالتعاون مع الاتحاد السوري لشركات التأمين؛ أطلقت الجمعية السورية للتسويق فعاليات ملتقى مديري التسويق والمبيعات الثاني في فندق دمشق- قاعة الأمويين وذلك يومي الإثنين والثلاثاء ٢٢-٢٣/١٨/٢٠١٨.

افتتحت فعاليات الملتقى بكلمة ألقاها الدكتور محمد عبادة المراد أمين عام الاتحاد السوري لشركات التأمين وسط حضور ومشاركة من مديري التسويق والمبيعات وأصحاب الفعاليات الاقتصادية والمديرين التنفيذيين للشركات المشاركة. ثم تبعها جلسة حوار مميزة ترأسها كل من الدكتور محمد عبادة المراد، والدكتور فادي عياش، والدكتور علاء الأصصري، تحدثوا خلالها عن إستراتيجيات التسويق ودورة حياة المنتج.



تكريم الطلاب المتفوقين في الشهادة الثانوية العامة

قام الاتحاد السوري لشركات التأمين بالتعاون مع نقابة المهندسين فرع حماة بتكريم الطلاب المتفوقين في الشهادة الثانوية العامة من خلال تقديم شهادات تقدير ومنح الطلاب العشرة الأوائل عقود تأمين على الحياة (حوادث شخصية) وذلك في صالة نقابة المهندسين في مدينة حماة، الأربعاء ٢٠١٨/٩/٢٦.



أخبار التأمين العربية

رئيس مجلس إدارة الشركة السورية الكويتية للتأمين شخصية العام

حصل السيد خالد سعود الحسن رئيس مجلس إدارة الشركة السورية الكويتية للتأمين والمدير التنفيذي لمجموعة الخليج للتأمين على جائزة «شخصية العام» خلال الدورة الخامسة من حفل توزيع «جوائز قطاع التأمين في الشرق الأوسط» الذي أقيم في دبي



لبنان موطن لأكثر عدد من شركات التأمين في المنطقة



وفقاً لبيانات جمعتها صحيفة البيان، يوجد في لبنان أكبر عدد من شركات التأمين (٥٠ شركة) في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. يتبع لبنان مصر التي لديها ٣٦ شركة تأمين، والسعودية التي لديها ٣٤.

إطلاق «جائزة مؤتمر العقبة للبحوث التأمينية»



صرح المهندس ماجد سميرات رئيس الاتحاد الأردني لشركات التأمين ورئيس اللجنة التنظيمية لمؤتمر العقبة بدورته السابعة لعام ٢٠١٩ أن اللجنة قد قررت في اجتماعها الأخير استحداث جائزة تأمينية بعنوان «جائزة مؤتمر العقبة للبحوث التأمينية» حول التأمين الإلكتروني وذلك بمناسبة مرور عشر سنوات على انطلاق مؤتمر العقبة الدولي السابع للتأمين المنوي عقده في مدينة العقبة للفترة من ١٥-١٧/٤/٢٠١٩ بالتعاون ما بين الاتحاد الاردني لشركات التأمين والاتحاد العام العربي للتأمين. وأضاف المهندس ماجد أن موضوع البحث الذي سيقدم للجائزة



What Is an Insurance Endorsement?

An insurance endorsement is an amendment or addition to an existing insurance contract which changes the terms or scope of the original policy. Endorsements may also be referred to as riders. An insurance endorsement may be used to add, delete, exclude or otherwise alter coverage. An insurance endorsement may be issued mid-term, at the time of purchase, or at renewal. The insurance endorsement is a legally binding amendment to the insurance contract.

What is the purpose of an insurance endorsement?

The purpose of an endorsement is a policy change. Insurance companies create endorsements to offer options to insureds to add coverage or increase coverage limits, but insurers may also issue special endorsements to limit or restrict coverage. Insurance endorsements are used in property and casualty insurance.

How long is an insurance endorsement valid?

An endorsement alters the policy and becomes part of your legal insurance contract. It remains in force until the expiry of the policy and may renew under the same terms and conditions as the rest of your policy. The exception to this is if the endorsement specifies a specific term which the endorsement is valid.

Basics of an Insurance Endorsement

An insurance endorsement is a policy change that may

- 1- Add to the coverage of an insurance policy
- 2- Limits or deletes coverage of a policy
- 3- Adds or deletes people and locations on an insurance policy
- 4- May be added mid-term
- 5- Premiums may be adjusted as a result of an



insurance endorsemen

When an insurance endorsement reduces or deletes coverage

If you get an endorsement in the mail, or from your insurance company and do not know what it is about, make sure you call your insurance representative and find out.

Endorsements can also remove or limit coverage. For example, limiting liability to the premises, or excluding water damage to your property, or increasing your deductible. These situations reduce coverage and can also be issued as company mandated endorsements based on underwriting concerns.

Insurance endorsements may provide important advantages or limitations to your policy, make sure to understand what endorsements are available for a policy along with how that endorsement can change your current insurance policy by asking your insurance representative.

في دورتها الأولى سيكون حول «التأمين الإلكتروني» نظرا لأهمية هذا الموضوع وضرورة الاستثمار به من كل من شركات التأمين العربية والمحلية على حد سواء.

وحددت اللجنة التنظيمية لمؤتمر العقبة آخر موعد لإستلام البحوث التأمينية في ٢٠١٩/٣/١ وبحد أدنى للبحث (١٥) صفحة تأمينية والذي يمكن تقديمه اما باللغة العربية او اللغة الانجليزية، حيث سيتم تقييم البحوث المقدمة بمنتهى الشفافية والنزاهة من خلال لجنة مختصة بالتأمين التي ستقوم باختيار الابحاث الثلاثة الفائزة بالجائزة وعلى ان تقوم اللجنة بدعوة مقدمي الابحاث الثلاثة الفائزة لحضور المؤتمر الدولي السابع «مؤتمر العقبة ٢٠١٩» كضيوف شرف بحيث يتحمل الاتحاد الأردني لشركات التأمين تغطية رسوم وكلف اشتراكهم في المؤتمر وأجور اقامتهم في الفنادق خلال فترة المؤتمر اضافة لمنحهم جائزة مالية رمزية. وقررت اللجنة التنظيمية أن الإعلان عن اسم الفائز الأول، الثاني، والثالث سيتم خلال حفل افتتاح المؤتمر يوم الاثنين الموافق ٢٠١٩/٤/١٥ بحيث سيتم تسليم الجائزة بحضور كافة المشاركين في المؤتمر وممثلي وسائل الاعلام المرئية والمقروءة والمسموعة العربية والمحلية، علما بأن الجائزة للفائز الاول ستكون بمقدار (٣٠٠٠ دولار امريكي) والجائزة للفائز الثاني بمقدار (٢٠٠٠ دولار امريكي) والجائزة للفائز الثالث ستكون بمقدار (١٠٠٠ دولار امريكي).

أخبار التأمين العالمية

المؤتمر الثالث للتأمين الرقمي في لاس فيغاس



الثورة الرقمية في مرحلتها الثانية. الروبوت يحل مكان وسيط التأمين والذكاء الاصطناعي مكان الاكتواري. صرح دانيال شرايبر مؤسس شركة التأمين الرقمية ليمونايد (LEMONADE DIGITAL INSURANCE) خلال المؤتمر الثالث للتأمين الرقمي الذي انعقد في لاس فيغاس، إن التأمين الرقمي ينتقل إلى المرحلة الثانية من الثورة التأمينية الرقمية ACT 2 OF INSURTECH REVOLUTION. وأضاف : المرحلة الثانية تتم باستبدال وسطاء التأمين BROKERS بالروبوت ROBOTS والخبراء الاكتواريين بآلات الذكاء الاصطناعي A.I.

general average and salvage charges, strikes, riots, etc.

Trade coverage covers the insurance needs of the various type of cargoes of general nature.

A number of commodities and foodstuff provide for particular hazards. Institute of London Underwriters (ILU) have adopted uniform trade practices.

Which are followed by other insurers for insurance of cocoa, coffee, cotton, fats oil knots, hides, skins, leather, metal, oilseeds, sugar, tea and so is assured under a standard policy.

There is separate insurance of coal, Jute, Rubber, tanker, bulk oil, frozen products.

Following aspects are covered under the benefits of this insurance:

- Damages due to inappropriate packing.
- Infestation.
- Cargo abandonment.
- Customs rejection.
- Employee's dishonesty.
- Damages due to Collision.
- Damages due to Heavy weather, Sinking, Derailment.
- Non-delivery.
- Theft.
- Fire.

Types of Cargo Insurance Coverage

Different cargo insurance policies available for transporting cargo by land, sea, or air.

Common types of cargo insurance are;

- All Risk : All Risk policy typically covers any physical loss or damage from external causes, with some exclusions listed.

This policy should cover include collision with an external object, jettison, train derailment, truck overturning, deliberate destruction, improper stowage by ship owners, theft, and acts of God (e.g. earthquake, lightning strike).

- Free of Particular Average (FPA) : FPA or Free of Particular also known as a Named Peril policy, lists exactly what is covered by the policy.

Usually, theft is not covered by FPA policy. FPA usually covers collision, stranding, burning, sinking, train derailment, truck overturning, and some acts of God

- Shipment – by – shipment : shipment – by – shipment insurance coverage through the carrier who is shipping your goods .

However; there may be certain exclusions, including defects in the transportation vessel, criminal acts on the part of the vessel's crew, acts of God, and acts of war.



E-promoting of insurance



By: Maher Sinjer

Every day we perceive the influence of the social media on our daily life, this influence might be positive or negative based on its aspects and consequences. The social media became a reality which must be taken into our account.

Syrian insurance companies started to use the social media for different purposes, some of those purposes are connecting with far away segment of the market, keeping connected to their insured, activating PR activities through using the suitable application, etc.

The existing of insurance companies on the social media became a necessity with different concentration on which social media will provide benefits to the company more than other, and how many followers will follow the company page, which of this social media will have positive effects on company brand.

I call the mentioned purposes from existing on social media "traditional purposes". The declared main purposes are increasing company revenue by targeting new sales opportunity, targeting job searchers and the publicity.

Those purposes are not enough to get the planned goals and each company must think out of the box. By example: changing your status on Facebook from single to married must push insurance company to offer you some new products, it will not be sufficient to congratulate you only.

Any communication must have two ways, the sent message and the feedback. Insurance Company on social media must concentrate on both communication ways, and sometimes the feedback considered more importance than the sent message because it will enforce the insurance company to modify its message or the used social media.

The selection between social media must be the key question before launching up any campaign on social media, since we need to measure the effect of our message and monitor the coming news about the company.

The question is which tool is more effective Facebook or tweeter and the answer will depend on company vision and goals.



What is «Business Interruption Insurance»?



BUSINESS INTERRUPTION INSURANCE

Business interruption insurance is a form of insurance coverage that replaces business income lost as a result of an event that interrupts the operations of the business, such as fire or a natural disaster. Business interruption insurance is not sold as a separate policy, but is either added to a property/casualty policy or included in a comprehensive package policy.

What Business Interruption Insurance Covers :

- Profits. Based on prior months' performance, a policy will provide reimbursement for profits that would have been earned.
- Fixed Costs. These can include operating expenses and other incurred costs of doing business.
- Temporary Location. Some policies cover the costs involved with moving to and operating from a temporary business location.
- Commission & Training Cost. In the wake of a business interruption event, a company will often need to replace machinery and retrain personnel on how to use it. Business interruption insurance may cover these costs.

- Extra Expenses. Business interruption insurance will provide reimbursement for reasonable expenses (beyond the fixed costs) that allow the business to continue operating while the business gets back on solid footing.
- Civil Authority Ingress / Egress. A business interruption event may result in a government-mandated closure of business premises that directly causes financial loss. Examples include forced closures because of government-issued curfews or street closures related to a covered event.
- Employee wages. This is essential if a business doesn't want to lose employees while shut down. This coverage can help a business owner make payroll when you're unable to operate.
- Taxes. Businesses are still required to pay taxes, even when disaster hits. This can help you pay your taxes on time.
- Loan payments. Loan payments are often due monthly. Business Interruption coverage can help you make those payments even when you can't generate income.

Cargo Insurance



Cargo Insurance provides coverage against all risks of physical loss or damage to freight during the shipment from any external cause during shipping, whether by land, sea or air. Also, known as Freight Insurance, it covers transits carried out in water, air, road, rail, registered post parcel, and courier. The cargo may be of any description, for example, wares, merchandise, property, goods and so on. Duration of the risk of attaching from the time the goods leave the warehouse or

another place of storage at the placement of the policy for the commencement of transit. Freight is to be payable for the carriage of cargoes or if the vessel, is chartered, the money to be paid for the use of the vessel. The carriage is unable to earn freight if the goods or properties (cargoes) are not safely transported. Importance of Cargo Insurance Cargo insurance has coverage of loss or damage caused by war, civil war, revolution, rebellion, insurrection or civil strife or any hostile act, capture, seizure, arrest, restraint detainment,

عندما نتكلم عن التأمين، فإننا حكماً نتكلم عن إدارة الخطر، وهي بمفهومها العام غالباً ما تكون مجهولة لكثير من العاملين في قطاع التأمين أو المؤمنين، فالغاية من إدارة الخطر هي تخفيف الأضرار الناجمة عن مؤثرات خطر لا مناص منها، عبر التحديد الأمثل لأجهزة التحذير والسلامة، وإجراءات السيطرة على الخطر مثل الخطط الطارئة وأعمال الطوارئ. بعد تحديد مؤثرات الخطر وتقييمها وتحليلها يتعين توزيع إدارتها على واحد أو أكثر من الأطراف المختلفة لإبقائها تحت السيطرة، ومنع تحقق أي عواقب ضارة، ومن ثم تقليص مدى خطر وقوع أي ضرر. وهذا التوزيع جزء من عملية إدارة الخطر، وينبغي إجراؤه بما ينسجم مع القواعد المناسبة. بعد تشخيص مؤثرات الخطر، يتعين إجراء تحليل لحساب احتمالية حصولها وتأثيراتها إذا تجسدت في حوادث. يتعين دراسة كل مؤثر خطر وكل خطر، من زاوية تحديد إن كان تخفيفه ممكناً أم لا. إذا كان ذلك ممكناً، هل العملية مبررة مالياً؟ يتعين الإجابة عن هذا السؤال من جانب المؤمنين على صنع القرار، والذين يجب عليهم الحكم على المنافع والطرق البديلة لاستخدام الموارد المتاحة، مع الأخذ بالاعتبارات التقنية والوقت المتاح، إضافة للموارد المالية والملاح الخاصة التي يتعين المحافظة عليها.



بقلم الدكتور محمد عباده المراد
أمين عام
الاتحاد السوري لشركات التأمين

