



المدير المسؤول:
د. إيهاب زهران

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

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
٣٥/ من المرسوم التشريعي
رقم ٥٠ لعام 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: ١٥٠٠ ل.س
خارج سورية: \$١٢٠

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

Insurance Awareness

- 71 | Abstract to "the effect of insurance electronic services on the customers"
- 66 | Behind the Law of Large Numbers in the Insurance Industry
- 64 | Build your future
- 63 | What is moral hazard?
- 62 | What Is Insurable Interest?

ريپورتاج

- 4 | أداء قطاع التأمين في سوق دمشق
للأوراق المالية في النصف الأول ٢٠١٩

حوار العدد

- 8 | الدكتور إياد داوود
مدير عام شركة سيرييا كير لإدارة النفقات الطبية

ثقافة تأمينية

- 14 | لا تأمين زراعياً في سورية حتى اليوم..!
- 18 | أثر خدمات التأمين الإلكتروني في رضا عملاء شركات التأمين العربية
- 22 | التأمين وعلاقته بالعلوم الأخرى
- 24 | العوامل المؤثرة في درجة الخطورة لحوادث السير
- 28 | صناعة الرياضة (الاستثمار.. الأخطار.. والحماية)
- 34 | نشأة التأمين البحري
- 36 | صور اتفاقات إعادة التأمين

زاوية قانونية

- 38 | وثيقة التأمين البحري

سؤال يتكرر طرحه

- 42 | ما هو مبدأ المصلحة التأمينية؟

تاريخ التأمين

- 44 | لمحات من تاريخ التأمين العربي

مصطلحات التأمين

أخبار التأمين

- 52 | أخبار التأمين المحلية
- 58 | أخبار التأمين العربية
- 60 | أخبار التأمين العالمية

لا يخفى على صنّاع القرار الاقتصادي اليوم أهمية قطاع التأمين الذي بات يشكل رافداً مهماً من روافد الاقتصاد الوطني. وانطلاقاً من هذه الأهمية بات لزاماً على المعنيين في هذا المجال تطوير هذا القطاع وتعزيز دوره أكثر من خلال إيجاد حلول ومقترحات عصرية -غير تقليدية- يقوم بها القطاعان العام والخاص على حد سواء، مستفيدين من الدعم الحكومي الذي استقرأ أهمية هذا القطاع الحيوي ودوره الكبير في الإسهام في حالة التعافي المتسارعة التي يعيشها الاقتصاد الوطني. هذه المعالجة يجب أن تدخل حيز التنفيذ، لا أن تبقى مجرد اقتراحات مهما تعرضت لمعوقات. لأن من شأنها إذا ما أبصرت النور أن تعزّز من حجم ونمو قطاع التأمين من خلال التنسيق بين جميع الأطراف الفاعلة في سوق التأمين.

ويرتكز هذا على العديد من المحاور الرئيسية، أهمها وضع أطر غير تقليدية لغرس ثقافة الابتكار، وتطوير بيئة عمل تشجع الحلول، وابتكار طرق جديدة لتقديم الخدمات وصولاً الى واقع تأميني مستقر وداعم. ومما لا شك فيه أن هذه الاقتراحات والحلول ستسهم في رفع التنافسية في سوق التأمين السورية، والتي بدورها ستنتقل بواقع التأمين إلى المكان الذي نصبو إليه جميعاً، المكان الذي يصبح فيه هذا القطاع قادراً على التأثير الايجابي في الاقتصاد الوطني كما في حياة الناس.

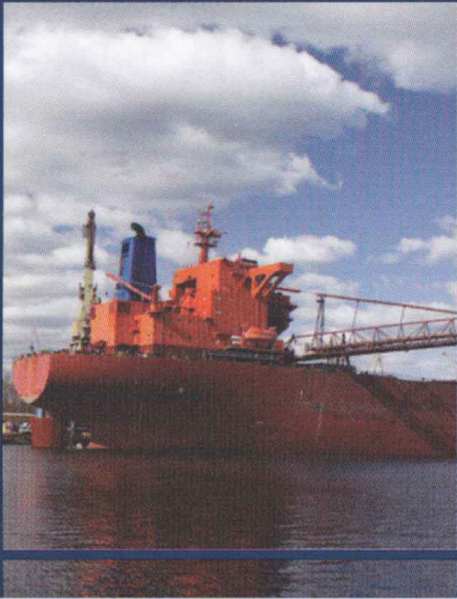


بقلم المهندس إياد زهراء
رئيس مجلس إدارة
الاتحاد السوري لشركات التأمين



orient اورينت

شركة المشرق العربي للتأمين (ش.م.م)



فرع اللاذقية

شارع ٨ آذار
بناء بنك ييمو السعودي الفرنسي
هاتف: ٤٥٥٥ ٤٣
فاكس: ٤٥٥٥ ٤٦
lattakia@orient-syria.com

فرع حمص

شارع الدبلان
بناء ابو الكير
هاتف: ٢٢٣٧٠ ٧٦
فاكس: ٢٢٣٧٠ ٨٨
homs@orient-syria.com

فرع حلب

شارع فيصل
مقابل جورج سالم
هاتف: ٢١٢٤٧٥١
فاكس: ٢١١٩٤٥١
aleppo@orient-syria.com

المركز الرئيسي - دمشق

أبو رمانة
ساحة الروضة - شارع زهير بن أبي سلمى
هاتف: ٣٣٥ ٢١٠٠
فاكس: ٣٣٥ ٢١١٠
Info@orient-syria.com

فرع السويداء

ساحة تشرين
هاتف: ٣٢٣٢٩٢
فاكس: ٣٢٣٢٩٣
sweida@orient-syria.com

فرع حماه

ساحة العاصي
هاتف: ٢٥٣٦٥ ٠٦
فاكس: ٢٥٣٦٥ ٠٩
hama@orient-syria.com

فرع طرطوس

جانب حديقة المنشية
هاتف: ٢٢٥٥٣٢
فاكس: ٢٢٥١٣٤
tartous@orient-syria.com

أمن ..

وعيش حياتك



أداء قطاع التأمين في سوق دمشق للأوراق المالية في النصف الأول ٢٠١٩



بلغت تعاملات سوق دمشق للأوراق المالية في النصف الأول ٢٠١٩ نحو ٩.٦ مليارات ليرة سورية توزعت على نحو ١٠ ملايين سهم بواقع ٨٨٦٧ صفقة. وشهدت الفترة تداول ٢٥ سهماً تراجع أسعار ١٣ سهماً، بينما ارتفعت أسعار ستة أسهم، وحافظت بقية الأسهم على أسعار الإغلاق السابقة من دون تغيير، رغم التداول عليها، حيث إن قيمة وكمية التداول عليها في الجلسة الواحدة غير كافية للتأثير في سعر السهم كما ينص القرار القاضي بتحديد عدد الأسهم المطلوبة للتأثير في السعر المرجعي للورقة المالية في جلسة التداول الواحدة بما يعادل ٢٠٠٠ سهم.

وتشمل قيمة التداول ١١ صفقة ضخمة تمت خلال الفترة بقيمة ٣ مليارات ليرة تقريباً، وتعد الصفقات الضخمة في سوق دمشق للأوراق المالية في فترات محددة، تلي فترة التداول المستمر، وتستمر هذه الصفقات مدة ١٥ دقيقة، والحد الأدنى لقيمة الصفقة الضخمة هو ٢٠ مليون ليرة سورية، وتتم هذه الصفقات عن طريق نظام التداول الإلكتروني الخاص بالسوق، علماً أن أسعار الصفقات الضخمة تتم ضمن الحدود السعرية المحددة ولا تؤثر في السعر الوسطي أو في السعر المرجعي الخاص بالورقة المالية التي تم التنفيذ عليها.

وعقدت بورصة دمشق ١١٤ جلسة تداول خلال النصف الأول من عام ٢٠١٩، وبلغ معدل التداول في الجلسة الواحدة نحو ٨٤ مليون ليرة، وأغلق المؤشر العام للسوق مع نهاية تعاملات الفترة عند مستوى ٩٥٧٥ نقطة، متراجعاً بنسبة بلغت نحو ٣,٧٪ تقريباً.

واستحوذ سهم بنك سورية الدولي الإسلامي على الحصة الأكبر من أحجام التداول بمبلغ ٣,٨ مليارات ليرة تقريباً، تلاه سهم بنك البركة ١,٨ مليار ليرة.

ويبلغ عدد الشركات المدرجة ٢٦ شركة، وتنقسم هذه الشركات حسب القطاعات إلى ١٤ شركة في القطاع المصرفي، وست في قطاع التأمين وشركتي خدمات وواحدة في الصناعة وأخرى في الزراعة وشركتين في قطاع

سورية.

بالنسبة للأسهم التي حققت ارتفاعاً في أسعارها فهي سهم الوطنية للتأمين، حيث ارتفع بنسبة ٤,٧٪ ليغلق مع نهاية تعاملات البورصة بالنصف الأول من العام الجاري على مستوى ٥٠٠ ليرة سورية، كما ارتفع سعر سهم الشركة المتحدة للتأمين بنسبة ٣,١٪، وأغلق عند مستوى ٦٢٨ ليرة سورية، بينما ارتفع سعر سهم سولدراتي للتأمين بنسبة ٤,٩٪ تقريباً ليصل إلى مستوى ٢٨١ ليرة سورية.

أما الأسهم المتراجعة فهي سهم العقيلة للتأمين التكافلي وتراجع بنسبة ٤,٧٪ وأغلق عند مستوى ٤٢١ ليرة سورية، بينما تراجع سعر سهم السورية الكويتية للتأمين بنسبة طفيفة ٠,٤٪ وأغلق عند مستوى ٣٩٩ ليرة سورية.

يذكر أن عدد الشركات العاملة في سوق التأمين يبلغ ثلاث عشرة شركة منها شركة حكومية واحدة واثنى عشرة شركة تأمين خاصة منها عشر شركات تأمين تقليدي وشركتان للتأمين التكافلي.

الاتصالات وهي شركة سيريتل موبايل تيليكوم وشركة MTN.

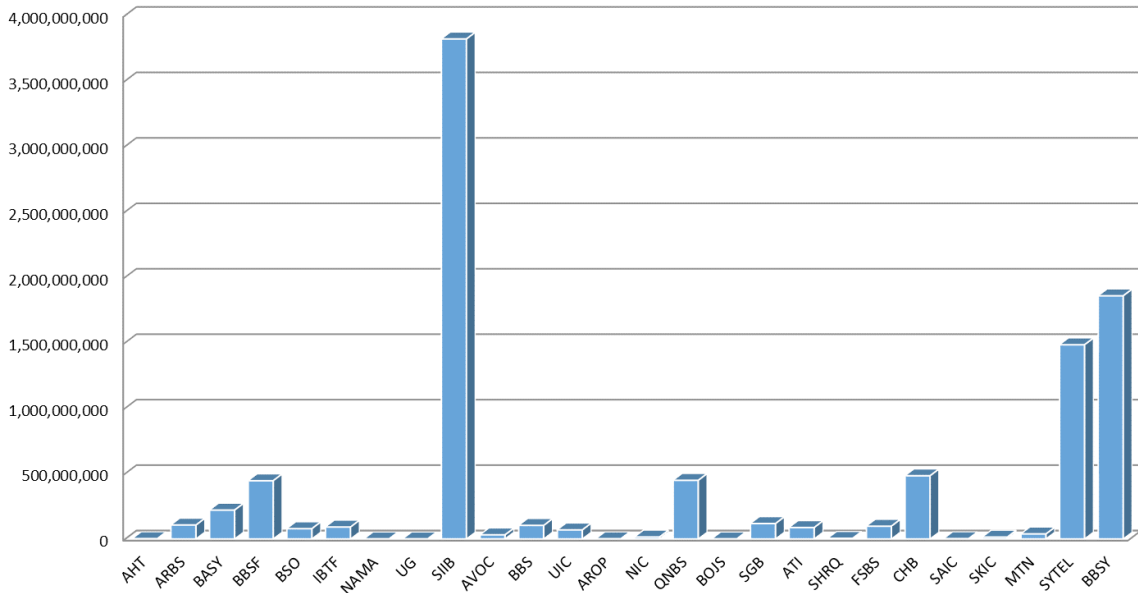
أداء قطاع التأمين:

يبلغ عدد شركات التأمين المدرجة أسهمها بسوق دمشق للأوراق المالية حتى نهاية النصف الأول من عام ٢٠١٩ ست شركات وهي «أروب سورية - الوطنية للتأمين - المتحدة للتأمين - العقيلة للتأمين التكافلي - السورية الكويتية للتأمين - سولدراتي للتأمين» من أصل ٢٦ شركة مدرجة أسهمها في السوق.

تشير بيانات بورصة دمشق إلى أن قطاع التأمين استحوذ على أقل من واحد بالمئة من إجمالي أحجام تداول جميع الشركات المدرجة وبقيمة وصلت إلى نحو ١٨٥ مليون ليرة، وكان واضحاً تركيز التداول في قطاع التأمين على سهمي العقيلة للتأمين التكافلي ٤٧٪ وسهم الشركة المتحدة للتأمين ٣٧٪.

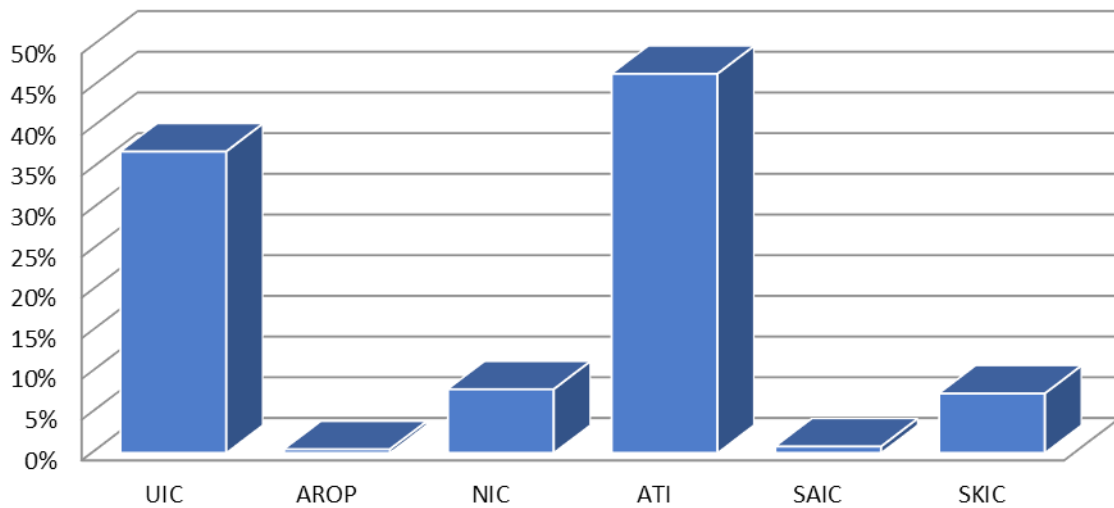
ويشير تقرير التداول إلى ارتفاع أسعار أسهم ثلاث شركات تأمين وتراجع سعر سهمين، بينما حافظ سهم أروب سورية على سعر إغلاقه السابق ٣٤٣ ليرة

حصة كل شركة من إجمالي قيمة تعاملات بورصة دمشق في النصف الأول ٢٠١٩



تعاملات شركات التأمين في النصف الأول ٢٠١٩				
رمز الشركة	اسم الشركة	إجمالي كمية الأسهم المتداولة	إجمالي قيمة الأسهم المتداولة	النسبة من إجمالي القيمة
UIC	الشركة المتحدة للتأمين	130,922	68,541,851	37%
AROP	السورية الدولية للتأمين - أروب	2,428	830,968	0%
NIC	الشركة السورية الوطنية للتأمين	28,853	14,473,307	8%
ATI	شركة العقيلة للتأمين التكافلي	198,038	86,204,509	47%
SAIC	الاتحاد التعاوني للتأمين	5,210	1,464,348	1%
SKIC	الشركة السورية الكويتية للتأمين	33,995	13,511,722	7%
	المجموع	399,446	185,026,703	100%

حصة كل شركة تأمين من قيمة التداول على أسهم قطاع التأمين في النصف الأول ٢٠١٩



We Care



شريكك الأفضل
للتأمين الصحي في سورية



دمشق - بحصة - بناء النحاس - طابق رابع

Damascus - Bahsa - Nahas Building 4th Floor
Tel.: +963 11 231 2742 - Fax: +963 11 231 9857



إدارة نفقات صحية



الدكتور اياد داود



مدير عام شركة سيريا كير لإدارة النفقات الطبية

تعتبر شركة سيريا كير احدث شركة خدمات طبية في بلدنا الحبيب سوريا ، حيث انطلقت خلال السنة المنصرمة ، ماذا عن التأسيس مالمخطوات التي اتبعتموها لاثبات وجودكم في السوق السورية؟

تأسست شركة سيريا كير لإدارة النفقات الصحية في عام ٢٠١٨ بوصفها شركة مساهمة مغفلة خاصة برأسمال ٨٥,٠٠٠,٠٠٠ ليرة سورية، وذلك تلبية لاحتياجات السوق السورية لهذه الخدمة التي تعتمد أساساً على إدارة النفقات الطبية لمصلحة شركات التأمين والصناديق المشتركة، وإيماناً من المؤسسين لهذه الشركة (والتي تعد ١٠٪ شركة سورية) لتحقيق عائد اقتصادي للاقتصاد الوطني وتقديم خدمة متميزة للعملاء. فقد تمت دراسة السوق السوري والعربي لأكثر من ثمانية أعوام من البحث والتدريب مع شركات محلية وعربية للوصول الى المعرفة المطلوبة لإدارة هذه الخدمة. ولتسهم في تطوير خدمات التأمين ورعاية البرامج

الصحية مع اعتماد الشركة على الخبرات في مجال الرعاية الصحية وسعيننا الدائم في تطوير إدارتها من خلال نظم الكترونية حديثة، إضافة إلى عملنا الدؤوب في ترسيخ علاقات مميزة وجديرة بالثقة بين جميع الأقطاب من شركات تأمين ومرافق طبية وهيئات أو شركات مستفيدة، ترسيخاً لرؤيتنا المستقبلية في أن تكون من أولى الشركات في هذا المجال.

تتمثل رؤيتنا بأن تكون شركتنا همزة وصل ملتزمة في جميع مسؤولياتها المهنية على مبدأ طرف إداري محايد ذات قطب قطري وإقليمي ودولي مرموق في إدارة برامج الرعاية الصحية والنفقات التأمينية الطبية العالمية.

تسعى شركتنا إلى أن تكون ذات كفاءة عالية في إدارة خدماتها الصحية، وأن تكون متكاملة ومبتكرة ومرجعاً اعتبارياً في مجالاتها، معتمدةً في ذلك على خبرات القائمين على إدارتها في المجالين الطبي والمالي، في سبيل تقديم برامج الرعاية الصحية ذات

الجودة المناسبة لعملائها. تم التعاقد مع ٣ شركات تأمين خاصة، إضافة إلى العقد الموقع مع المؤسسة العامة السورية للتأمين حيث بلغ عدد المؤمنین لدينا في القطاع الخاص منذ ه أشهر نحو ٦٥٠ منتفعاً تقريباً، كما تمت إدارة ٢٠ عقداً فردياً/عائلية عن طريق المؤسسة العامة السورية للتأمين.

كيف تقيمون أداءكم منذ انطلاقتكم في السوق السوري أي منذ العام الماضي ٢٠١٨؟

لم يتسنّ لنا فرض وجودنا على أرض الواقع الحقيقي إلا أننا أسسنا البنية التحتية للشركة من خلال اتباع عدة طرق حديثة في النظام المعلوماتي في الشركة والأونلاين وسهولة التعامل معه من خلال بساطته وسرعته الكبيرة، تمت إدارتنا لعدة عقود تأمين صحي نهاية ٢٠١٨.

ما الذي يميزكم عن باقي شركات إدارة النفقات الطبية ؟

إن شركتنا كباقي الشركات العاملة في السوق، وهي شركات

رائدة في هذا المجال وتسعى
بجهد كبير إلى إنجاح هذا المشروع
الوطني.

ما يميزنا هو خدماتنا وسرعتها
ودقتها ومحاسبة المقصر فيها.

// السياحة الطبية: هي

مشروع جديد تم طرحه

في السوق، سيتم تميم

طريقته وفكرة إطلاقه

وخطواته //

هل طرحت شركتكم خدمات

ومنتجات جديدة، أو قمتم بأي

توسع على المستوى الجغرافي ؟

بالنسبة لمنتجاتنا التي نسعى
إلى أن تكون المميّزة هي إنشاء
تطبيق على الأجهزة الذكية:

آ - سيريا كير موبايل: يمكن
تنزيله من خلال متجر التطبيقات
(غوغل بلاي - أبل ستور)

يتيح للمستخدمين من البحث
على الشبكة الطبية من خلال
فترة سهلة وبسيطة حسب
المنطقة أو الاختصاص أو
المحافظة ومتابعة السجل الطبي
للمرضى، حيث إنه تصل رسالة
إلى التطبيق مباشرة بعد الرد من
الشركة على المطالبة، سواء

تمت الموافقة على المطالبة
كاملة أو على جزء منها أو بحاجة
لإثبات التشخيص، كل هذا
موضح من خلال الرسالة التي
يتم إرسالها إلى مقدم الخدمة،
ويمكن للمريض الاطلاع على
مضمون الرسالة إن كانت قيد
الانتظار أم تمت الموافقة عليها،
أو تم رفضها مبينين أسباب
الرفض.

بالنسبة لمقدم الخدمة يمكنه
أيضاً الاطلاع على السجل الطبي
لمريضه، ومتابعة المطالبة

التي تم إدخالها من قبله، كما
يمكنه متابعة الحسابات المالية
التي تمت الموافقة عليها أو
المرفوضة إن وجدت مع أسباب
الرفض، وميزات إضافية أخرى.
ب - الأدوية المزمّنة: حيث يتم

تأمين الدواء المزمّن بشكل
شهري من صيدليات داخل
الشبكة الطبية وإيصاله إلى
مكتب المريض أو منزله.

ومن خلال دراسة السوق السورية
تم طرح منتج فريد من نوعه
وهو خدمة:

ج- بطاقة التخفيض: حيث يتم

التعاقد مع عائلات المؤمن
عليهم للحصول على بطاقة
التخفيض، والتي من خلالها
يمكن للمستفيد من العلاج
داخل الشبكة الطبية وبأسعارها
المقبولة مقارنة بالأسعار خارج
التأمين وعلى نفقته الخاصة.

د - خدمة بلاتينيوم: VIP

هذه الخدمة التي سيتم إطلاقها
قريباً سيتم التحدث عن آليتها
وآلية الاستفادة منها قريباً.

هـ - إدارة الصندوق المشترك:

هنالك مؤسسات حكومية
وشركات خاصة مازالت تخضع
لنظام الصندوق المشترك،
حيث إن الموظف يتم علاجه
في العيادات الخاصة والمشافي
والمخابر ودور الأشعة، ويتم
صرف الدواء من الصيدلية التي
يراهم مناسبة، ويدفع بنفسه
ثمناً، ويتم تقديم فواتير
بالخدمات المقدمة له لإدارة
الصندوق المشترك في مقر
عمله، ويتم صرفها بعد فترة،
حيث لا مرجعية طبية ولا تقارير
مضبوطة ١٠٪.

إذا إن الاشتراك في هذه الخدمة يوفر الكثير من الجهد والمال، ويتم ضبطها بشكل دقيق من الناحية الطبية والمالية إن صح التعبير.

يتم التعاقد مع الشركة ذاتها من دون شركة تأمين من خلال عقد يتم التفاهم عليه وآلية تطبيقه من الناحية الطبية والمالية، وتزويدهم بشبكة طبية يتم العلاج داخلها، وكيفية إرسال الفواتير الشهرية (المطالبات داخل الشبكة الطبية أو خارجها إن نص العقد على تغطية خارج الشبكة) بشكل منظم وصريح ودقيق للمؤسسة ذاتها، لتقوم بدورها بتحويل تلك المبالغ المالية إلينا وخلال ١٠ أيام يتم تحويل تلك المبالغ إلى الجهات الطبية.

هذه الخدمة لاقت استحسان عدة شركات لما وجدوه من راحة ودقة وتنظيم ومتابعة الأمور الطبية والوصفات المصروفة والعمليات المجرة من دون مبالغة.

و- السياحة الطبية: هي مشروع جديد تم طرحه في السوق وتم تقديم بعض الأوراق لأخذ



ما مدى التزام مزودي الخدمة
(أطباء - مشافٍ - مخابر -
صيدليات) بالتسعيرات المفروضة
من وزارة الصحة؟ وهل تتماشى
هذه الأسعار مع رغبة كل من
المؤمن ومزودي الخدمة؟

تم التعاقد مع مقدمي الخدمة
من خلال تزويدهم بقائمة أسعار
جديدة خاصة مقبولة نوعاً ما،
في ظل هذه الظروف، أما ما
يخص التسعيرة المفروضة
من المؤسسة العامة السورية

بالنسبة للتوزع الجغرافي
افتتحت الشركة عدة مكاتب
في المحافظات السورية، منها
حلب وحمص وحماة وطرطوس
واللاذقية كما تم التعاقد مع أطباء
منتدبين في بقية المحافظات
ريثما يتم تكثيف عدد المؤمنين
في محافظة معنية، ليتم افتتاح
فروع ومكاتب عوض عن الطبيب
المنتدب.

إن الخبرة لدى الكادر في
الشركة ومكاتبنا في
المحافظات الأخرى
أدت إلى تفادي المشكلات
أو النقاط السلبية

الموافقات اللازمة لإطلاقه في
سورية وخارجها من خلال عدة
مراكز صحية طبية علاجية
سياحية، سيتم تعميم طريقته
وفكرة إطلاقه وخطواته.



للتأمين فبقيت كما هي.
إن تماشي هذه الأسعار مع رغبة
مقدمي الخدمة ليست بمعنى
الرضى الحقيقي، وإنما هذا
المشروع الوطني معني من كل
الشرائح لنجاحه وتذليل العقبات
التي تواجهه.

**ما الأسس التي يتم بناءً عليها
التعاقد مع مزودي الخدمة وهل
واجهتم أي مشاكل بتكوين
الشبكة الطبية في المحافظات؟**

تم تجهيز شبكة طبية للقطاع
الخاص في كل المحافظات
السورية من خلال عقود وملاحق
موقعة من مقدمي الخدمة في
الخدمات المسموح له داخل
العيادة وأسعارها استعداداً
لاستقبال أي عقد وفي أي محافظة
ومهما بلغ عدد المستفيدين.
إن الخبرة لدى الكادر في الشركة
ومكاتبتنا في المحافظات الأخرى
أدت إلى تفادي المشكلات أو
النقاط السلبية لدى بعض
مقدمي الخدمة من خلال تقديم
بعض التسهيلات في إدخال
المطالبة والمحاسبة المالية
وسرعة استجابة الشركة لكل

الاستفسارات على مدار الساعة.

**ما الحلول الذي تدرسونها
لتحسين قيمة المؤمن له في
السوق، ذلك لأن بعض مزودي
الخدمة يرون أن الشخص المؤمن
له هو (زبون درجة ثانية)، وذلك
يعود لأسباب منها تأخر الشركة**

بالدفع إلى المزودين؟
بالنسبة لإحساس المؤمن أنه
درجة ثانية للأسف موجودة عند
بعض مقدمي الخدمة، ونسعى
جاهدين إلى تكبير وتطوير سوق
التأمين ليشمل أكبر شريحة
ممكنة، كما نسعى إلى تحسين
صورة التأمين عند مقدمي
الخدمة إلى أن نصل إلى عبارة:
(نحن نعتذر عن استقبال المرضى
من دون بطاقة التأمين الصحي)
وذلك بعد توسيع نطاق التأمين
الصحي ليشمل كل شرائح
المجتمع .

تعديل أسعار الخدمات الطبية بما
يتناسب مع الوضع الراهن.
السرعة في دفع المستحقات
المالية .

**ما النشاطات التي تقومون بها؟
وهل من إعلانات أو دورات توعية
لأهمية التأمين الصحي؟**

النشاطات: حرصنا دوماً على
المشاركة في المعارض المحلية
والعربية المتخصصة في مجال
التأمين الصحي خاصة وفي المجال
الطبي عامة.

كما تمت رعاية عدة ندوات
تأمينية تثقيفية في دمشق،
ورعايتنا للندوة التأمينية التي
تنظمها هيئة الإشراف على
التأمين في محافظة حماة
بعنوان «دور التأمين في التنمية
الاقتصادية والاجتماعية».

كلمة أخيرة:

تتبع الشركة عدة طرق محاولة
منها إنجاح هذا المشروع الوطني
للارتقاء بخدمات التأمين الصحي
وفقاً لأعلى المعايير العالمية.
كنا ومازلنا على أمل في تطوير
هذا المشروع الوطني ليصبح جزءاً
من الاقتصاد الوطني من خلال
الجهات المعنية فيه، وتذليل كل
الصعوبات التي تواجهه לנוاكب
السوق العالمية في هذا المجال.

على الرغم من أنه يمس حاجة ٤٠٪ من السوريين لا تأمين زراعياً في سورية حتى اليوم..!



أحمد العمار
إعلامي اقتصادي

ليس مطلوباً إعادة اختراع العجلة بل الاستئناس بالتجارب المشابهة

تمثل نسبة الأراضي الصالحة للزراعة في سورية ٣٢٪ من إجمالي مساحتها، بينما تملك ١١ مليون رأس من الأبقار، و١٨،٢ مليون رأس من الأغنام، إضافة إلى قطعان كثيرة من الماعز وغيرها، وأكثر من عشرة محاصيل يمكن عدها إستراتيجية أو شبه إستراتيجية، وللحفاظ على القطاع الزراعي بشقيه النباتي والحيواني، ولتفادي الوقوع في عديد المشكلات، لابد من اللجوء للحل الأنسب، الذي يقضي بالتأمين على المحاصيل الزراعية والثروة الحيوانية، وهو ما لم يتحقق حتى الساعة، على الرغم من كثرة النقاشات وطرح الموضوع على المستويات المختلفة، بينما يستمر ضياع موارد المزارعين والمربين، ويستمر معه نزف موارد وفرص فائتة على الاقتصاد الوطني..!

ليس مطلوباً اختراع العجلة..

يحاول البعض الإسهاب في سرد الصعوبات، التي قد تعترض التأمين الزراعي وازعاجاً العصي في العجلات، من دون أن يقدم حلولاً وبدائل، فما الحل إذن، ومتى نخرج من هذا الوضع (الستاتيكي)؟!

التأمين بوصفه علماً وممارسة حول العالم ليس جديداً، ومن ثم غطى كل الفروع والمنتجات التأمينية، والفرع الزراعي أحدها، لكنه لم يواكب لدينا الفروع الأخرى، فمنذ طبق لأول مرة قبل عدة عقود في السودان، راح الكثير من الدول العربية يستفيد ويعمل على تطبيق هذه التجربة، التي بدأت عندما قامت شركة شيكان السودانية بإدخال التأمين الزراعي إلى البلاد، عبر تجربة وادي شعير، حيث غطت محصول القطن بمساحة ٢٢٠٠٠ فدان، وكان مبلغ التأمين الإجمالي للوثائق الصادرة ٣،٩١٩ ملايين دولار، كما بلغ حجم التعويضات المدفوعة ٣٢٠٠٠ دولار.

بات ملحاً..

ثمة خسائر هائلة تكبدها الاقتصاد الوطني نتيجة الأزمة، التي عصفت بمدخلات ومخرجات هذا القطاع، الذي يعد الأكثر تأثراً في حياة السوريين، حيث يعمل فيه نحو ٤٠ بالمئة منهم، وسبق أن ذكر تقرير صدر عن منظمة الزراعة والأغذية العالمية

أخرى ستشاركه هذه المخاطر، ويعد التأمين من العناصر المكملة لأي اقتصاد قوي، لأنه يقوم على مبدأ التعويض عند حدوث الخطر. ومن أهم الأخطار التي يغطيها التأمين على المحاصيل الزراعية: الأمراض والآفات الزراعية، الأحوال الجوية غير المعتادة، شح الأمطار للقطاع المطري، الغرق بفعل الأمطار للقطاع المروي وضمانات البيوت البلاستيكية، كما يغطي التأمين الثروة الحيوانية النفوق والأمراض والحوادث، التسمم، السرقة، الإجهاض والنقل والتسويق.

دور بارز..

يعد التأمين من أهم قطاعات الخدمات المالية في العالم من خلال استخدام الأموال الضخمة للأقساط المدفوعة في دعم النشاط الاقتصادي وتمويل الاستثمارات، وللتأمين دور اقتصادي مهم في الأزمات والكوارث العالمية، فقد غطى عام ٢٠١٧ نحو ١٤٤ مليار دولار من ٣٣٧ ملياراً للخسائر الإجمالية الناتجة عن الكوارث الطبيعية والأزمات العالمية. ووصل حجم الأموال المتاحة للاستثمار لدى شركات التأمين في العقد الحالي إلى ٣٢ تريليون دولار، ما يعادل تقريباً ٣٠٪ من إجمالي الناتج المحلي العالمي.

متى نطلق الصافرة..؟

لجان كثيرة تشكلت، ودراسات ورؤى كثيرة وضعت، بيد أن شيئاً عملياً لم يتحقق حتى اليوم، ويرى خبراء في التأمين والإنتاج الزراعي، أنه لا يكفي أن تستمر الجهات المعنية بقطاع التأمين بطرح المشكلة من دون أخذ زمام المبادرة، حتى وإن كانت على نطاق محدود، إذ ليس شرطاً أن ينطلق هذا التأمين من قائمة عريضة وواسعة من المنتجات، فقد يبدأ من مخاطر محددة، وعلى محاصيل قليلة واحد أو اثنين، أو محصول خاص بكل منطقة كالزيتون في الشمال، والحبوب في الجزيرة والجنوب، والحمضيات في الساحل، وهكذا.. المهم أن تنطلق التجربة، بما يشجع الأطراف المتخوفة من مخاطر التأمين الزراعي.

(فاو) أن التكلفة الإجمالية للأضرار والخسائر في قطاع الزراعة في سورية، خلال الفترة ٢٠١١-٢٠١٦، بلغت ما لا يقل عن ١٦ مليار دولار.

كما أن للتأمين الزراعي دوراً محورياً في تحقيق الأمن الغذائي، على أساس إسهامه الفاعل في تحقيق الاستقرار لقطاع الزراعة، الذي يمثل أساس وجود الأمن الغذائي، ما يعزز دوره في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وأكثر من أي قطاع اقتصادي آخر، لا بل يفوق بقية القطاعات بسبب قدرته على النمو بأقل قدر من الحاجة إلى المستوردات، وفي الوقت ذاته حاجة الدول الأخرى لمنتجاته.

حديث موسمي..!

جرت العادة أن يتجدد الحديث عن التأمين الزراعي لدينا، كلما حلت كارثة طبيعية مسببة أضراراً بالغة في أحد المحاصيل الزراعية، حينها نعتقد أن تطبيقه بات قاب قوسين أو أدنى، حيث يلقي اهتماماً واسعاً من الجهات الحكومية والخاصة، ثم يعود للسكون من جديد حتى حين، وحالياً تجدد هذا الحديث وسط أخبار متفائلة عن موسم القمح الجاري، وفي ظل انتشار مخاوف من نشوب حرائق متكررة في غير منطقة، من دون أن يترافق ذلك كله بإجراءات عملية على الأرض..!

أهم مخاطر هذا التأمين

يوفر التأمين الزراعي الحماية الكافية لأموال المزارع ويحافظ على مستواه المعيشي، والمزارع الذي لا يملك تأميناً على محصوله يكون أكثر عرضة لانخفاض الدخل إذا تضرر المحصول، ومن ثم فإن تأمين المحصول، يعني تأميناً لمستوى الدخل، ويقصد بالتأمين على الثروة الحيوانية حماية المواشي التي يمتلكها المربي من مجموعة من الأخطار التي من الممكن أن تتعرض لها، وعادة تقدر قيمة التعويض حسب أسعار الماشية.

ويساعد التأمين على استقرار وتأمين حاجات المزارع من خلال تغطية محاصيله وممتلكاته ضد الجوائح الطبيعية، ورفع الإنتاجية من خلال إدخال التقنية الحديثة التي يتقبلها المزارع من دون خوف من المخاطر، مادامت هناك جهة

للتأمين بتسويق وثيقة للتأمين الزراعي، بصفتها ذراع الحكومة في قطاع التأمين، والبدء بتأمين محاصيل استراتيجية كبيرة (القمح، القطن، التبغ) نظراً لأهميتها، ولامتلاك الحكومة سيطرة جيدة على تسعيرها وتسويقها، إضافة لإمكانية البدء في تأمين البندورة في الصالات البلاستيكية، نظراً لسهولة حصرها وتموضعها المكثف في منطقة جغرافية واحدة، ويطبق الأمر نفسه بالنسبة لمحصول البطاطا الربيعية والخريفية، وكذلك البدء بتأمين الثروة الحيوانية، من خلال تأمين الأبقار بسبب توافر إحصائيات جيدة عنها لدى وزارة الزراعة، والبدء فوراً بحصر أعداد بقية الثروة الحيوانية، تمهيداً لتأمينها بأسرع وقت، وكذلك تأمين الدواجن التي من السهل حصر أعدادها ومراقبتها، وتأمين تربية النحل.

وتضمنت المقترحات التدرج في شمول التأمين للمخاطر (كما في حال المحاصيل) لحين توافر الخبرة الإدارية الكافية لشمول الأخطار والمحاصيل كافة (المفترض في عدة سنوات فقط)، حيث نبدأ بتغطية مخاطر الجفاف، البرد، الصقيع، الرياح القوية والعواصف، الحريق، التلف نتيجة آفات زراعية، والاعتماد على طريقة مؤشرات الطقس، في حال تأمين الجفاف والصقيع والرياح، بعد التأكد من إمكانية محطات الرصد الجوي، في مراقبة وقياس شدة الظواهر الجوية، وكذلك الانتشار المناسب لهذه المحطات، حيث تقوم الحكومة بضمان وتمويل هذا الانتشار والتقنيات اللازمة لذلك.

واقترح الباحث أيضاً، الاستفادة من انتشار فروع المصرف الزراعي التعاوني على المناطق السورية كافة، وبشكل قريب من المزارع، في تحصيل الأقساط وسداد التعويضات، ومن انتشار الوحدات الإرشادية الزراعية في مختلف مناطق الريف، وذلك في توعية المزارع بأهمية التأمين، وتخفيف سوء الاستخدام له، وكذلك في معاينة الأضرار إن لزم الأمر.

إضافة إلى إلزامية التأمين الزراعي، وفق آليات ضبط لذلك، ومن تلك الآليات ربط التمويل المصرفي بالتأمين، والاستئناس بأسعار التأمين الزراعي المعتمدة في دول الجوار والدول ذات المحاصيل والمناخ الأقرب إلى سورية، ومراجعة هذه الأسعار بالاعتماد على المعطيات (البيانات)

غير مرغوب به..!

مضى أكثر من ١٢ عاماً على افتتاح السوق التأمينية المحلية أمام الشركات الخاصة، إلا أننا مازلنا أمام عديد العقبات التي تحول دون استفادة المزارعين من التغطية التأمينية أسوة بغيرهم من المستثمرين في القطاعات الأخرى، ويعتقد بعض القائمين على قطاع التأمين، أن الفرع الزراعي لا يمكن أن ينجح ما لم تتعاون عديد الجهات العامة والخاصة في تحمل مخاطره، التي تعد عالية ومكلفة جداً، لذا يرون أنه يجب أن تتعاون جهات ووزارات مثل.. الزراعة والمالية وغرف الزراعة وشركات التأمين واتحاد الفلاحين، لأن الشركات لا تستطيع تحمل المخاطر وحدها أسوة بتجارب الدول الأخرى كالمغرب، حيث تكبدت شركات التأمين هناك خسائر هائلة أدت لإفلاس بعضها. كما أن شركات إعادة التأمين لا تبدي حماساً تجاه أعمال الإعادة على المنتجات الزراعية، فضلاً عن ضعف إقبال المزارعين على التأمين على مزارعهم لأسباب كثيرة.

رؤى ومقترحات

يرى الخبير الزراعي المهندس عبدالرحمن قرنفل أن تطبيق التأمين الزراعي بات ضرورة حتمية، وذلك لشراء مخاطر تقلب الأسعار والإصابات والأمراض وحالات النفوق في القطيع، مشيراً إلى أن سورية عرفت قبل عقود تجربة الضمان الشبيهة جداً بالتأمين، حيث يحضر الضامن إلى الحقل لمعاينة الثمار، ومن ثم الاتفاق على نسبة من المبيعات أو شراء كامل المحصول.

ولا تملك شركات التأمين لدينا، وفقاً لقرنفلة، الخبرات الفنية اللازمة لممارسة مثل هذا التأمين، لذا من الضروري تدريب كوادر وخبرات في الإنتاج الزراعي، وتشكيل صناديق للتعويض على المتضررين، أسوة بصندوق التأمين على الماشية المأخوذ من التجربة المصرية، والذي توقف منذ سنوات..!

وخرجت دراسة حول التأمين الزراعي في سورية: فرص ضائعة وخسائر متتالية

أعدها الباحث الدكتور رافع محمد بجملة من المقترحات ركزت حول ضرورة قيام المؤسسة العامة السورية

التاريخية والواقعية لتعديل هذه الأسعار.

كما تضمنت المقترحات الاستفادة من وجود شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين (شركة الإعادة الوحيدة في سورية) في عقد اتفاقيات إعادة التأمين الزراعي، إضافة إلى محاولة إجراء إعادة تأمين خارجية تتضمن احتمال تجاوز الخسائر لحد كبير جداً، بهدف تخفيف العبء في هذه الحالة عن الاقتصاد الوطني، وإسهام الحكومة بنسبة من أقساط التأمين، يتم احتسابها بما يتناسب مع موارد الخزينة، ومع الإنفاق السنوي على صندوق دعم الإنتاج الزراعي وتخفيف الكوارث الطبيعية، اللذين يمكن إعادة النظر في مهامهما بعد انطلاق التأمين الزراعي، وضرورة إجراء حوار مكثف وواسع مع المزارعين ومربي الحيوانات في مختلف المناطق الريفية، بهدف التعرف عن قرب إلى المخاطر التي تواجههم، ومدى استعدادهم المادي والنفسي لقبول التأمين الزراعي، وكذلك ضرورة العمل على بناء الثقة لديهم بالتأمين وإدارته، والعمل في مرحلة لاحقة على إلزامية التأمين على حياة المزارع وصحته والحوادث الشخصية له، لأنه أساس العمل الزراعي.

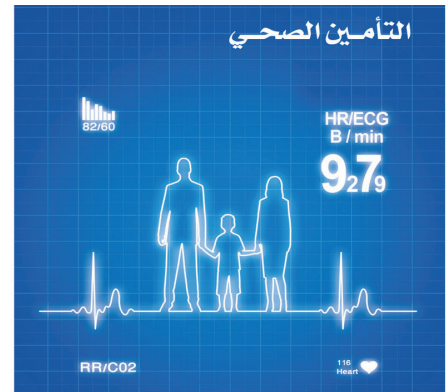
يبقى أن..

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



تأمين السيارة

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



آمن معنا ...

كلمتنا كلمة..

9279

آروب سورية

السورية الدولية للتأمين (ش.م.ع)



www.aropesyria.com - info@aropesyria.com



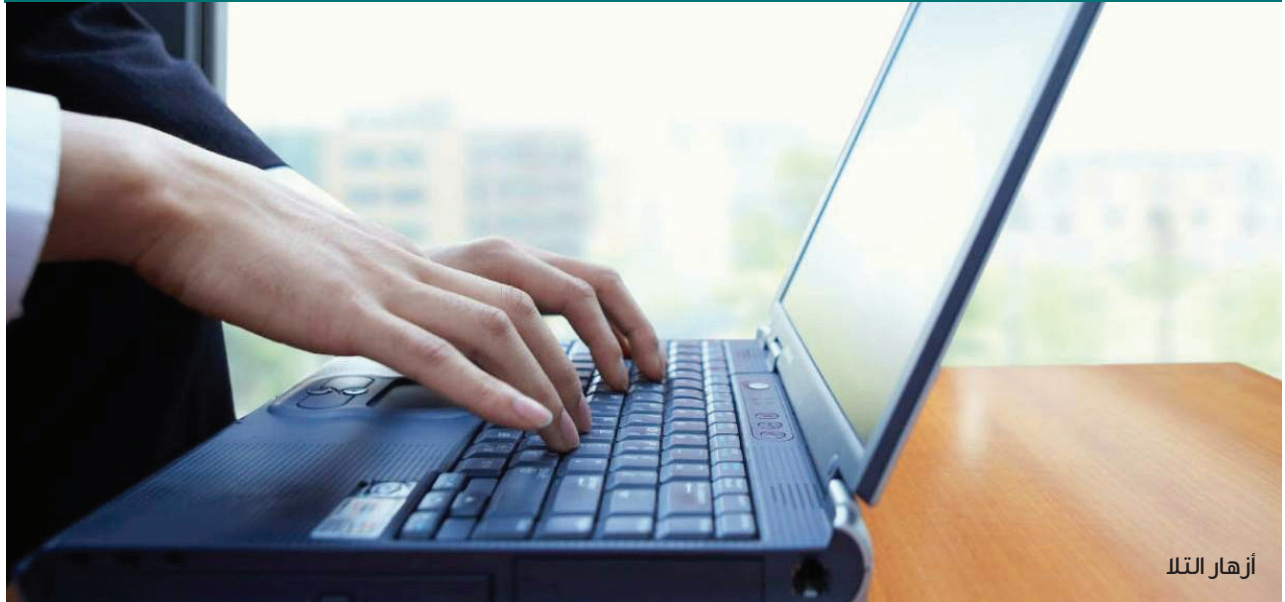
تأمين الأخطار الصغيرة

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



تأمين الشحن البحري

أثر خدمات التأمين الإلكتروني في رضا عملاء شركات التأمين العربية - دراسة تطبيقية



أزهار التلا

هدف

هذه الدراسة إلى التعرف إلى أثر خدمات التأمين الإلكتروني في رضا العملاء بشركات التأمين العربية من خلال استخدام الخدمات الإلكترونية لشركات التأمين من خلال المواقع الإلكترونية. وقد يكون مجتمع الدراسة:

- من شركات التأمين السورية والبالغ عددها ١٣ شركة، استخدم أسلوب البحث التحليلي، كما استخدم أسلوب المسح الشامل لمجتمع الدراسة، وتم توزيع استبانة على عملاء شركات التأمين الذين قد يستخدمون الخدمات الإلكترونية، وتم الحصول على ١٥٢ استبانة.

- من شركات التأمين الأردنية (دراسة سامي ناجي ٢٠١٦) والبالغ عددها ٢٨ شركة، استخدم أسلوب البحث التحليلي، كما استخدم أسلوب المسح الشامل لمجتمع الدراسة، وتم توزيع استبانة على عملاء شركات التأمين الذين قد يستخدمون الخدمات الإلكترونية، وتم الحصول على ٣٩٧ استبانة.

- من شركات التأمين السودانية والبالغ عددها ١٣ شركة، لم

يستخدم أي أسلوب بحث تم الاعتماد على دراسة الدكتور فكري كباشي الأمين ٢٠١٦.

ولتحقيق الغرض من الدراسة وجمع البيانات اللازمة، قام الباحث بتطوير استبانة مكونة من (٣٣) فقرة موزعة على ثلاثة أجزاء:

١. الجزء الأول: البيانات الشخصية عن العملاء.

٢. الجزء الثاني: أبعاد خدمات التأمين الإلكترونية وتتكون من ٢١ فقرة موزعة على ٥ أبعاد.

٣. الجزء الثالث: يمثل رضا العملاء وتتكون من ٦ فقرات موزعة على بعدين تمثل المتغيرات التابعة، وهي تطابق توقعات العملاء والأداء المدرك.

وتبين نتائج الدراسة أن تأثير أبعاد الخدمات الإلكترونية في رضا العملاء كان متفاوتاً، وبشكل عام كان مرتفعاً لجميع الأبعاد، حيث احتل بُعد سهولة الاستخدام المرتبة الأولى، ثم بُعد درجة الملاءمة في المرتبة الثانية، ثم بُعد دقة المعلومات للخدمات الإلكترونية في مواقع الشركات في المرتبة الثالثة، ثم بُعد سرعة الخدمة في المرتبة الرابعة، وأخيراً بُعد حداثة الخدمة في

المرتبة الخامسة، كما توصلت الدراسة إلى وجود أثر ذي دلالة إحصائية لخدمات التأمين الإلكترونية بأبعادها مجتمعة على تحقيق رضا العملاء، وكذلك وجود أثر لكل بُعد على حدة في تحقيق الرضا.

وقد قدم الباحث مجموعة من التوصيات، من أهمها: ضرورة العمل على زيادة الاهتمام بحدثة الخدمات الإلكترونية لمواكبة التطورات في قطاع الخدمات، والقيام بعمل دراسات بشكل دوري لقياس الخدمات الإلكترونية للكشف عن نقاط الضعف ومعالجتها من المعنيين في الشركات، كما أوصى الباحث بضرورة تطبيق أبعاد الخدمات الإلكترونية على الخدمات المقدمة عبر مواقع شركات التأمين لتحقيق رضا العملاء، أيضاً ضرورة العمل على تعميم الاستخدام الإلكتروني لجميع أنواع التأمين لتشمل جميع عملاء شركات التأمين بمختلف متغيراتها الديموغرافية.

إن تطبيق التجارة الإلكترونية يمكن أن يحقق العديد من المزايا سواء بالنسبة للمؤمن أو لشركة التأمين، كما أن هناك العديد من العوائق التي تواجهها تلك الشركات وتحد من تقدمها نحو التسويق الإلكتروني، وتتمثل هذه المزايا في الآتي:

١) تحقيق الميزة التنافسية: يؤدي تبني شركات التأمين للإنترنت بوصفها قناة لترويج الخدمة التأمينية إلى تحقيق ميزة تنافسية إستراتيجية من خلال إيجاد منفذ للاتصال بالعملاء مباشرة ومعرفة حاجاتهم ورغباتهم والعمل على تلبيتها.

٢) إتاحة قناة تسويقية جديدة: تتيح الإنترنت لشركات التأمين إمكانية دخول أو فتح أسواق جديدة محلياً أو عالمياً من خلال التغلب على العديد من المعوقات التي تحول دون دخولها بعض الأسواق الأجنبية أو الوصول إلى عملاء في بعض المناطق الجغرافية في نفس الوطن، ومن ثم كسر الحاجز الجغرافي بين العميل والسوق.

٣) توفر قاعدة مستقبلية من العملاء: تتيح الإنترنت توسيع قاعدة الأفراد المتعاملين مع شركة التأمين التي تستخدمها ويرجع ذلك إلى:

- اجتذاب الإنترنت لقطاعات جديدة من العملاء.

- سرعة الإستجابة لرغبات العملاء والرد على استفساراتهم.
- السرعة في أداء الخدمة التأمينية.
- تتيح للعميل التعرف إلى أسعار الوثائق وشروطها، ومن ثم حرية الاختيار بين الوثائق واختيار الوثيقة التي تناسب متطلباته وبسعر مناسب.
- إمكانية شراء الوثيقة في أي وقت ومن أي مكان.

٤) تحقيق الربحية في الأجل الطويل: يسهم توظيف الإنترنت بوصفها قناة لترويج الخدمة التأمينية على نحو ملموس في تحقيق معدلات ربحية أعلى لشركات التأمين التي تطبق التجارة الإلكترونية ويرجع ذلك إلى:

- انخفاض تكلفة الخدمة التأمينية المؤداة من خلال الإنترنت عن تلك التي تتم بالأسلوب التقليدي، ويرجع ذلك على تقليل المعاملات الورقية وتخفيض تكاليف الاتصال وتخفيض وقت الأداء، ومن ثم تبسيط الإجراءات.

- انخفاض تكلفة فحص وإعادة تصحيح البيانات الخاطئة.

٥) المواءمة مع خصائص وتوقعات العملاء Mass Customization: تتيح الطبيعة التفاعلية للإنترنت قدرات عالية على تشكيل المعلومات، وذلك من خلال الحوار التفاعلي الإلكتروني بين العميل وموقع شركة التأمين، وصياغة وتصميم الرسائل الاتصالية الموجهة لفئات العملاء بما يتناسب مع خصائصهم وتوقعاتهم، وكذلك في المقابل تتيح للعميل القدرة على اختيار نوع الخدمة التأمينية المطلوبة.

ويقصد بالمواءمة قدرة شركة التأمين من خلال الإنترنت على تقديم العديد من الخدمات التأمينية في وقت واحد ولكل عميل بنمط يشبع احتياجاته بصورة شخصية، إضافة إلى أنه يعكس قدرة الشركة على تقديم الوثائق المختلفة على نطاق واسع تقابل بصورة فردية احتياجات كل عميل مستهدف.

٦) التوزيع واسع الانتشار Mass Distribution: في حين تقتصر التغطية التأمينية التقليدية لمبنى شركة التأمين على نطاق جغرافي محدد، فإن الإنترنت تتيح تغطية واسعة الانتشار تشمل أي موقع على الكرة الأرضية يمكن أن يكون فيه عميل

التأمين يحتاج إلى كم هائل من المعلومات المتبادلة وخاصة في مرحلة الاكتتاب، لذلك غالباً ما يشترط المعاينة المادية لوحدة الخطر (الشيء المؤمن عليه) حتى يمكن تحديد درجة الخطورة بدقة، وهو ما لا يتوافر في حالة التسويق الإلكتروني للخدمات التأمينية، الأمر الذي يجعله عائقاً أمام التوسع في هذا النوع من التجارة، هذا من جانب شركة التأمين، أما بالنسبة للمؤمن له فنجد أنه في أغلب الأحوال يحتاج إلى المقابلة الشخصية مع الخبراء والمتخصصين لاستشارتهم في اختيار التغطية التأمينية المناسبة.

٤) ندرة عدد مستخدمي الإنترنت من المؤمن له: يُقصد بالوعي التأميني هو مدى اقتناع الفرد وقبوله بسياسة التأمين بوصفها أسلوباً لإدارة المخاطر التي يتعرض إليها، متى توافرت لديه القدرة على سداد التكلفة الخاصة بهذه السياسة، وكذلك انتشار الوعي التأميني في أي مجتمع وارتباطه بالعديد من العوامل أهمها المستوى الثقافي، والمستوى المادي، والمعتقدات الدينية لأفراد المجتمع، هذا إضافة إلى أسعار التأمين وأسلوب تقديم الخدمات التأمينية من جانب شركة التأمين، ومما لا شك فيه أن انخفاض الوعي التأميني في المجتمع، من شأنه أن يمثل عائقاً أمام انتشار مفهوم التجارة الإلكترونية في مجال تسويق السلع والخدمات.

٥) مدى قانونية عقد التأمين والتوقيع الإلكتروني عبر الإنترنت: درجت شركات التأمين على استخدام النماذج الورقية بشكلها التقليدي، كما أن إحدى أهم المسائل التي تزعج شركات التأمين هي مسألة التوقيع الإلكتروني، هناك نماذج متوافرة لكل حالة تأمينية أو مطالبة ممكنة، وهناك عقود طويلة الأجل معقدة، والتي يجب أن توفّق وتوثّق جميعها قبل أن تصبح الوثيقة سارية المفعول أو تتم تسوية المطالبة، لذلك فإن إتمام أي عقد إلكتروني عبر الشبكة سوف يحتاج بالضرورة إلى توقيع إلكتروني .

ومن الأمور المتعارف عليها أن الإثبات عنصر أساسي في العلاقة التعاقدية، وهو يعتمد على مجموعة من النصوص والمبادئ

الشركة، وتتمثل تلك الملاءمة المكانية في حصول العميل على الوثيقة المناسبة دون الحاجة إلى تحمل عناء الانتقال المادي إلى مبنى الشركة، أي توفير تكلفة الطاقة أو الجهد المبذول للحصول على الخدمة.

٧) تحسين جودة الخدمة التأمينية: ويقصد بجودة الخدمة التأمينية قدرة الخدمة على توفير إشباع تام لاحتياجات العملاء وتحقيق رغباتهم بهدف الوصول إلى رضا العملاء عن الخدمة التأمينية المقدمة، وهو ما ينعكس إيجابياً على درجة ولاء هؤلاء العملاء لشركة التأمين المقدمة للخدمة.

بالمقابل هناك معوقات تواجه استخدام التجارة الإلكترونية في التأمين المرتبطة بطبيعة وخصائص الخدمة التأمينية وطبيعة سوق التأمين ومدى ملاءمة التجارة الإلكترونية كأسلوب لتسويق هذا النوع من الخدمات وتتمثل هذه المعوقات فيما يلي:

١) انخفاض معدل تكرار عملية الشراء للخدمات التأمينية: إن أسلوب التسويق الإلكتروني يناسب ذلك النوع من المنتجات التي تتسم بارتفاع معدل تكرار الشراء، لذا نجد التسويق الإلكتروني للخدمات المصرفية أحرز تقدماً ملموساً بالمقارنة بتسويق الخدمات التأمينية إلكترونياً، فالشخص في الأغلب لا يشتري وثيقة واحدة من كل نوع من أنواع التغطية التأمينية التي تقدمها شركة التأمين.

٢) مقاومة بعض الوسطاء لتطبيق التجارة الإلكترونية: مع التوسع في تطبيق أسلوب التسويق المباشر للخدمة التأمينية عبر الإنترنت سوف يقل الاعتماد على المجهود والخدمات التي يقدمها الوسطاء، سواء كانوا مندوبين أو وكلاء أو سماسرة، ما قد يفسد أو يضر بالعلاقة بين شركة التأمين وهذا القطاع الحيوي من العمالة في صناعة التأمين، وخاصة أن الجانب الأكبر من مبيعات شركة التأمين يكون من خلال هؤلاء الوسطاء.

٣) ندرة المعلومات المتاحة عن وثيقة التأمين على الإنترنت: إن اتخاذ القرار بقبول التغطية التأمينية من جانب شركة

القانونية التي تنص جميعها على ضرورة الصيغة الخطية عن غيرها في وسائل الإثبات، أي إنها تشترط التوقيع بخط اليد على العقود وهذا غير متوافر في العقود التي تتم عبر الإنترنت.

ونظراً لأن التجارة الإلكترونية أصبحت سمة من سمات العصر، فكان لذلك أثره الملموس في إحداث تعديلات على القوانين الخاصة بوسائل الإثبات للضرورة العملية، وبهذا يتضح قانونية العقود التي يمكن أن تتم عبر الإنترنت وأنها صالحة للإثبات بشرط التوقيع الإلكتروني عليها من الشركة المصدرة للعقد، وتزداد أهمية تفعيل قانون التوقيع الإلكتروني في صناعة التأمين في الفترة الراهنة وخاصة مع الاتجاه الإيجابي لشركات التأمين لممارسة التسويق الإلكتروني، هناك العديد من الفوائد التي قد تجنيها شركات التأمين بتبني موضوع التوقيع الإلكتروني، على سبيل المثال خفض وقت توقيع وثيقة التأمين، وزيادة الوقت الممنوح لمبيعات وكيل التأمين، وكذلك إمكانية إتمام عملية التعامل المباشر بنجاح، وأخيراً التمكن من إيجاد برامج للتواصل بين عمل تجاري وآخر مثل الأعمال التجارية مع شركات إعادة التأمين.

والمتوقع أن الوطن العربي سيشهد تغيراً ثقافياً للعمل مع إحدى الشركات المتخصصة في تقنيات التأمين- يتمثل بشكل رئيس في تعزيز السرعة والمرونة. ولكن الشركات التي تهمل التجربة والتفاعل البشري، ستضطر للقيام بذلك لاحقاً على حسابها.

وفي الجوهر، ندخل مرحلة مثيرة للإهتمام في قطاع التأمين على مستوى العالم؛ ويجب أن نكون مستعدين تماماً لذلك، وعليه فإن التأمين الإلكتروني له تأثير في رضا العملاء، ومن ثم في تعزيز جودة الخدمات. نتائج الاختبار متوافقة مع نتائج البحوث التي أجريت من قبل (Sehhat and Ghobadi (٢٠١١) Mazlumi et.al. (٢٠١٠)، وكاظمي وآخرين (٢٠٠٩).

وهذا يعني أن النجاح في إنشاء الأعمال الإلكترونية يحتاج إلى طائفة من العوامل والظروف. بقدر ما تم تصميم أفضل موقع للشركة مع إمكانية التبادل، إذا كان العملاء لا يستطيعون الوصول إلى الشبكة، فمن الواضح أن الأعمال الإلكترونية لا يمكن أن تكون فعالة يؤثر الوصول إلى موقع الويب تأثيراً

مباشراً في دخول موقع الويب، ورضا العملاء، وولائهم للشركة، وأخيراً خلق صورة إيجابية في أذهان العملاء. أحد العوامل الأساسية لنجاح التصميم الإلكتروني هو القوى البشرية المتخصصة في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات. ومن ثم يجب توفير الاستعدادات اللازمة لتعليمهم وتعزيز معرفتهم. خبراء تكنولوجيا المعلومات، ومصلحة الموظفين والدوافع لاستخدام أساليب جديدة، وعقد الدورات التعليمية للموظفين ضرورية لتنفيذ التأمين الإلكتروني. يجب أن يتلقى جميع أعضاء قطاع التأمين، من كبار المسؤولين الإداريين إلى الموظفين العاملين على مستوى الإدارة، التعليمات الضرورية ليعرفوا باسم خبراء المعلومات، وسيتم استخدام خبراتهم ومهاراتهم في تطبيق تكنولوجيا المعلومات. أيضاً، عدم الدقة في تقديم الخدمات، وعدم وجود وسائل فعالة للاستخدام السهل وغير المكلف إلى جانب الطرق التقليدية، وعدم الإعلان، وعدم القدرة في تحفيز العملاء لاستخدام التأمين الإلكتروني هي أهم التحديات في مسار التنمية. يتم اقتراح معظم الحلول التالية:

١. إعداد البرامج الإقناعية بأنواع وأدوات تعليمية وتقنيات للعملاء لاستخدام التأمين الإلكتروني.
٢. المشاركة الفعالة في صناعة التأمين في الاجتماعات الإلكترونية العربية مثل الاتحاد العام العربي للتأمين والسلطات الأخرى ذات الصلة لتحقيق النجاح في تطوير التأمين الإلكتروني واستخدامه وتطبيقه.
٣. عقد ورشات عمل تعليمية وعقد مؤتمرات مشتركة حول قضايا إدارة تكنولوجيا المعلومات للعاملين والعملاء.
٤. عقد اجتماعات تشاورية لمديري القطاعات المختلفة لمزيد من التنسيق بين قطاعات التأمين.
٥. إعداد البرامج الثابتة لاستخدام تكنولوجيا المعلومات في قطاعات التأمين، وإنشاء بنك معلومات مشترك في قطاعات التأمين.
٦. إعادة هندسة المراحل الأساسية وخاصة في مجال التأمين للتشغيل في تطوير واستخدام التأمين الإلكتروني.
٧. إلزام الشركات بتوثيق مراحل الأعمال الأساسية على أساس المنهجيات المقبولة.

التأمين وعلاقته بالعلوم الأخرى



لقد

نشأ مفهوم التأمين وتطور في العقود الأخيرة بشكل موازٍ للتطور الصناعي والتقني الذي شهده العالم، لأنه يشكل وسيلة لنقل الخطر من الزبون إلى شركة التأمين، ما يحفز على المضي قدماً في تطوير المشاريع الاستثمارية والهندسية والعقارية لأن جانباً كبيراً من المخاطر التي يتضمنها هذا التطوير قد تم انتقاله نسبياً إلى حامل الخطر الجديد وهو شركة التأمين. لكن للأسف مازالت صناعة وثقافة التأمين في منطقتنا العربية في بداية عهدها وتعد من المفاهيم الجديدة في حياتنا، والتأمين بأبسط تعاريفه هو العمل على إعادة الزبون إلى الحالة التي كان عليها قبل الحادث -ذلك من دون الدخول في حيثيات وتفصيل العقد- وتعمل على تعويضه من دون وصول المتضرر إلى حالة أفضل من التي كان عليها قبل الحادث، والتي تؤدي ربما إلى زيادة ما يسمى مؤثر الخطر المعنوي ومن ثم يزيد إهماله وعدم انتباهه للأخطار المحيطة به نتيجة ذلك، بل ربما يخلق عنده دافعاً لافتعال حادث يوصل تعويضه إلى

حالة أفضل من التي كان عليها، ومن ثم تصبح وسيلة للكسب غير المشروع. إن آلية عمل التأمين بوصفها صناعة فاعلة لا يمكن أن تتم بالشكل المطلوب من دون رفدها بعناصر خبراء في علوم أخرى لتعطي النتيجة الأمثل، ولعل من أهم العلوم الأساسية الشديدة الصلة بالتأمين هي علوم الصحة والسلامة المهنية والعلوم الهندسية والعلوم الطبية، إضافة طبعاً إلى العلوم الإحصائية والإكتوارية التي هي تعد من أهم الأسس الفنية التي يتم من خلالها تحديد أسعار التأمين. بالنسبة لعلوم الصحة والسلامة المهنية فإنها تحتل المركز الأكثر أهمية في إتمام عمليات التأمين بالشكل المطلوب وتجنب تعرض شركات التأمين لخسائر كبيرة، ويأتي ذلك من خلال الاعتماد على خبراء السلامة بالقيام بالكشف على المنشآت أو المعدات أو البضائع قبل التأمين عليها، وتزويد شركات التأمين بتقارير مفصلة حول الأخطار المحتملة الممكن أن يتعرض لها موضوع التأمين، إضافة إلى توصيات وتدابير من شأنها

بالنسبة للإجراء قبل التأمين، أما بعد التأمين فيكون الأمر أكثر إلحاحاً حيث إن طبيعة مطالبات وحوادث هذا النوع من التأمين تتطلب رأي طبيب لتقدير ما إذا كان هذا المرض أو المعالجة تقع ضمن مجال التغطية التأمينية أم لا. أما بالنسبة للعلوم الإحصائية والإكتوارية فهي تعد الأساس الفني في وضع أسعار التأمين، حيث تتم دراسة احتمالية حدوث أي خطر ووضع السعر المناسب على أساسه، فبفرض وجود ألف منزل في منطقة لا يتعرض أكثر من منزلين منها لحرائق بشكل سنوي عادة يكون سعر تأمين الحريق الأساسي اثنين بالألف، وتقوم شركة التأمين بإضافة نسبة إضافية لتغطية مصاريفها وأرباحها، يمكن أن نعد هذا المثال أبسط نموذج لوضع أسعار التأمين بناء على العلوم الإحصائية والإكتوارية، والشيء نفسه يحصل في تقدير أسعار تأمين الحياة من خلال دراسة عدد الوفيات في شريحة عمرية معينة، وقد أسهم تطور هذه العلوم وبرمجتها على الحاسب الآلي بتسهيل الحصول على نتائج دقيقة لشركة التأمين وتوفير الوقت والجهد. ولا تقل العلوم البحرية في أهميتها عن باقي أنواع العلوم من حيث تداخلها في تأمين البضائع والسفن، ما حدا بالكثير ممن كانوا يعملون قبطان سفينة للعمل في تقاعدهم بمجال التأمين البحري ليرفدوا مجال التأمين بخبرتهم التي أخذوها خلال عقود من السنين، ومن ثم فإن كل نوع تأمين يعتمد بشكل أساسي على نوع العلم المتعلق به، فلا يمكن تأمين المحاصيل الزراعية من دون استشارة مهندسين زراعيين. أو تأمين آبار بترول من دون الرجوع إلى مختصين في هذا المجال. ونتيجة لذلك فإن التأمين ليس بالعلم المستقل المغلق على نفسه، بل يتقاطع مع كل العلوم والمهن بشكل كبير وقوة شركات التأمين تنبع من اعتمادها على الكوادر المتخصصة في هذه المجالات بغية الوصول للنتيجة الأفضل عند التأمين ووقت حصول الحوادث.

تقليل احتمالية حصول حوادث، وتقوم شركة التأمين بدورها بنقل هذه التوصيات إلى المؤسسة أو الشركة طالبة التأمين لتقوم بتنفيذها قبل إعطاء الغطاء التأميني، كما توضع هذه التوصيات كاشتراطات في الوثيقة المصدرة، ولأهمية هذا النوع من العلوم وصلته المباشرة بإدارة المخاطر التي تعد جوهر عمل التأمين؛ فإن أغلب شركات التأمين تقوم بتدريب كادرها على مبادئ وأسس السلامة المهنية لاستفيد منهم بشكل أمثل في عملهم اليومي، حيث تقوم بتكليفهم الكشف على الأخطار الصغيرة، أما الأخطار الكبيرة فلا بد من متخصصين لدراسة كل مؤثرات الخطر المادية والمعنوية المؤثرة بموضوع الخطر. أما العلوم الهندسية فإن المشاريع والمعدات الهندسية التي يتم التأمين عليها من شركة التأمين لا يمكن تقدير الأضرار الحاصلة فيها عند حصول حادث من دون الرجوع إلى مهندس خبير مختص بهذا الموضوع لتحديد سبب الضرر، بغية التأكد من أنه يقع تحت مظلة شروط الوثيقة، وكمرحلة ثانية تحديد كمية الضرر من خلال الرجوع إلى المواصفات والمخططات وجداول الكميات بهدف الوصول للتعويض العادل، وهذا ما تقوم به شركات التأمين حقيقة من خلال تعيين مهندسين داخليين للكشف عن مثل هذه الحوادث أو الاستعانة بمكاتب تقدير أضرار غالباً ما يكونون مهندسين من مختلف الاختصاصات، حتى إننا نلاحظ وجود العديد من المهندسين بمختلف الاختصاصات في شركات إعادة التأمين العالمية بغية متابعة كل ما يتعلق بهذه الحوادث مع شركات التأمين المتعامل معها. وبالنسبة للمجال الطبي فإن تطور تأمينات الحياة والتأمين الطبي قد أقحم الأطباء بهذا المجال نظراً لأن أي شخص يريد طلب هذا النوع من التأمين لابد أن يقدم لشركة التأمين تقريراً مفصلاً عن حالته الصحية ومن ثم لابد من وجود شخص في شركة التأمين قادر على قراءة وفهم هذا التقرير ومن ثم تقييم حالة الشخص المؤمن، هذا

العوامل المؤثرة في درجة الخطورة لحوادث السير



كتاب تأمين السيارات - أ. د. ممدوح حمزة أحمد

تمة..

ثالثاً: العوامل المتعلقة بالطريق:

لم يحظَ أي عامل من عوامل التسعير بالاتفاق بين كل الدراسات التي تمت على تسعير التأمين على السيارات مثلما حظيت المنطقة الجغرافية كأساس للتقسيم، حيث تتفاوت مسببات الأخطار بين المناطق الحضرية (المدن الرئيسية) والمناطق الريفية، وذلك من حيث المناخ، والطبوغرافيا، والكثافة السكانية، وتركيبية السكان، وقواعد المرور والتشريعات،

واتجاهات أحكام القضاء والكثافة المرورية، وأحوال الطرق، كل هذه العوامل ستؤدي حتماً إلى تفاوت كبير في نتائج الخبرة. فعند الحديث عن الوضع في أمريكا والدول الأوروبية نجد أن عملية تقسيم الدولة إلى مناطق لكل منها سعر خاص بها، قد تخطى إلى تقسيم كل منطقة (ولاية- مقاطعة) إلى مناطق وفقاً للاعتبارات ذاتها التي أشرنا إليها، ففي أمريكا ينادي البعض بتقسيم الولاية نفسها إلى مناطق ذات درجة خطورة مرتفعة (المدن الرئيسية) ومناطق ذات درجة خطورة أقل (الضواحي

والريف)، إلا أن هذه الدعوة تلقي اعتراضاً قوياً من جانب سكان المدن الرئيسية، ويبنون اعتراضهم على أن الازدحام الذي تعانيه المدن ينشأ أصلاً عن أصحاب السيارات الوافدين من الضواحي. ويجب أن يكون واضحاً أن اعتماد التقسيم على معدلات تكرار الحوادث هو المعنى المستهدف من عملية التقسيم، وليس التقسيم إلى مناطق بمعناها الجغرافي من دون النظر إلى نتائجها.

وعلى الرغم من أن هذا العامل يحقق درجة عالية من الاستقلال، إلا أن عملية التقسيم يشوبها بعض من عدم التجانس، وخاصة في المناطق ذات الخطورة المرتفعة، حيث إن أي منطقة لا بد أن يكون بها أفراد يتميزون بنتائج طيبة وآخرون بنتائج سيئة. وهذا العامل لا يمكن الاعتماد عليه، حيث يسهل فيه الغش من جانب الأفراد الذين يقطنون مناطق ذات خطورة مرتفعة، وخاصة إذا كان لهم مسكن آخر في منطقة أفضل.

ويرى البعض أن سكان المدن بصفة مؤقتة أو المقيمين بشكل إجباري، وليس بمحض إرادتهم (كالمنتقلين إلى وظائف معينة)، يجب ألا يُعاقبوا على وجودهم بالمدينة.

وإن كان هذا الرأي لا يتماشى مع المنطق، حيث إن العبارة بمحل الإقامة وقت إبرام التعاقد على الوثيقة، وليس محل الإقامة الأصلي، كما يرى البعض أن هذا العامل يقدم دافعاً للأفراد للنزوح من المدن إلى الريف، ولكن هذا الأمر ليس بالسهولة التي يؤثر فيها ارتفاع أقساط التأمين على السيارة، وبالطبع فإنه من العوامل التي يستطيع الشخص التحكم بها.

ويعد الطريق الذي تسير فيه السيارة عنصراً مهماً وفعالاً فيما يتعلق بمعدل تكرار الحوادث أو بمتوسط التعويض عن الحادث الواحد، ويُقصد بالعوامل المتعلقة بالطريق: منطقة الاستعمال ومكان مبيت السيارة وتخطي الطرق، ونوضح كل

منها باختصار على النحو التالي:

١- منطقة الاستعمال:

مما لا شك فيه أن منطقة الاستعمال تعد عاملاً مؤثراً في درجة الخطورة، فالأماكن المزدحمة بالسكان والمدن الرئيسية تختلف درجة خطورتها عن الضواحي والمناطق الريفية والمناطق غير المزدحمة بالسكان، كما تختلف المناطق السكنية عن المناطق التجارية، ونظراً لأن السيارة تنقل من مكان لآخر فإن منطقة الاستعمال يُقصد بها منطقة الاستعمال الغالبة حتى وإن غادرتها إلى أماكن أخرى أو هي المنطقة التي بها مبيت السيارة (باستثناء السيارات الحكومية أو الشركات).

٢- مكان مبيت السيارة:

مما لا شك فيه أن مكان مبيت السيارة يعد من أهم العوامل المؤثرة في درجة خطورة، وبصفة خاصة خطر السرقة، وهنا يجب التفرقة بين السيارات التي تبيت في العراء والسيارات التي تبيت داخل الكراج والسيارات التي تبيت خارج الكراج، حيث تكون السيارات التي تبيت في العراء عرضة لخطر السرقة من السيارات التي تبيت خارج الكراج، وأيضاً السيارات التي تبيت خارج الكراج أكثر عرضة للسرقة من السيارات التي تبيت داخل الكراج، أما ما يتعلق بخطر التصادم أو خطر الحريق أو الانفجار فإن السيارات التي تبيت داخل الكراج تكون أكثر عرضة منها للسيارات التي تبيت أمام الكراج أو في العراء، وكل هذه العوامل يجب أن تؤخذ بالحسبان عند تحديد السعر مع مراعاة مدى توافر وسائل الإطفاء والإنذار بالكراج من عدمه.

٣- نوع الطريق وجودته:

يقصد بنوع الطريق: هل هو طريق رئيس أم طريق فرعي أو داخل المدينة، فكما نعلم فإن الطرق الرئيسية يكون هناك اهتمام

- المشاة.

- ركاب السيارات التجارية مثل سيارات الأجرة وسيارات نقل الموتى وسيارات النقل العام والنقل الخاص وسيارات الإسعاف. ويُستثنى من الفئات السابقة ركاب السيارات الخاصة، كما يُستثنى لجميع أنواع السيارات زوج قائد السيارة وأبواه وأبنائه إذا كان من غير ركاب السيارة أو كانوا من الركاب في حالة سيارات الأجرة وسيارات نقل الموتى.

ويمكن تحديد تأثير العوامل المتعلقة بالغير في درجة الخطورة من خلال ما يلي:

١- التركيب الديموغرافي لأفراد المجتمع:

ويقصد به نسب توزيع أفراد المجتمع حسب مراحل العمر المختلفة وحسب الجنس، فكلما زادت نسبة الأطفال أو الشيوخ أو كليهما في المجتمع زادت معدلات الحوادث التي ينتج عنها إصابة بدنية.

٢- نسبة المرضى والمعوقين في المجتمع:

مما لا شك فيه أن زيادة نسبة المرضى والمعوقين في المجتمع عن المعدلات العادية يؤدي إلى زيادة معدلات حوادث السيارات التي تؤدي إلى إصابات بدنية ويترتب عليها تعويضات بمبالغ طائلة.

٣- يتناسب المستوى الثقافي لأفراد المجتمع تناسباً عكسياً مع معدلات تكرار حوادث السيارات (بافتراض ثبات العوامل الأخرى) حيث نجد أنه كلما ارتفع المستوى الثقافي زاد الوعي المروري واحترام القواعد الإرشادية والمرورية، سواء من المشاة أو من قادة السيارات ومن ثم انخفضت معدلات تكرار حوادث السيارات التي ينتج عنها إصابة بدنية.

إن مفردات النص تشير إلى تعويض الخسائر المترتبة على إلغاء أو عدم قدرة الفندق أو بيت الضيافة على قبول الحجوزات

زائد بها عن الطرق الفرعية، وذلك سواء ما يتعلق بتعدد حارات المرور أو نعومة الطريق وعدم وجود مطبات أو منحنيات شديدة، إضافة إلى توافر العلامات الإرشادية ونُدرة التقاطعات والسير في الاتجاه الواحد، إضافة إلى عدم وجود الشد العصبي لدى السائق، كذلك هذه الأمور يندر توافر معظمها في الطرق الفرعية أو الداخلية، ولكن الملاحظة المهمة هي أنه على الرغم من انخفاض معدلات تكرار الحوادث في الطرق السريعة عنها في الطرق الفرعية والداخلية إلا أنها تتميز بارتفاع وطأتها نظراً لأن السرعات تكون عالية ما يترتب عليه أن الحادث الواحد يترتب عليه خسائر جسيمة للعديد من السيارات والأشخاص، لذلك تجب مراعاة ما إذا كان المؤمن له يستخدم الطرق السريعة بصفة منتظمة من عدمه وأثر ذلك في تحديد السعر. وكلما توافرت اللوحات الإرشادية الخاصة بتعليمات المرور إضافة إلى تطبيق نظام السير في اتجاه واحد والبعد بقدر الإمكان عن التقاطعات انخفض معدل تكرار الحوادث، كما أن تشديد العقوبة على المخالفين لقواعد المرور يكون من أهم العوامل التي تؤدي إلى انخفاض معدل تكرار الحوادث أيضاً، وأخيراً فإن الاهتمام بتوعية المشاة وقادة السيارات وانتشار الوعي المروري يكون بلا شك من العوامل المهمة جداً والتي تؤدي إلى انخفاض معدل تكرار الحوادث من ناحية، وانخفاض وطأتها في حالة حدوثها من ناحية أخرى.

رابعاً: العوامل المتعلقة بالغير

يعد هذا العامل من أكثر العوامل تأثيراً في درجة الخطورة لحوادث السيارات، وخاصة ما يتعلق بالمسؤولية المدنية عن الأضرار البدنية التي تصيب الغير، ويقصد بالغير هنا الفئات التالية:

كنتيجة مباشرة لأي من الأخطار المحددة في التغطية.

يمكن توسيع التغطية لتشمل الخسارة نتيجة الإعلان عن أي مرض في الأحياء المجاورة، وحتى إن لم يتأثر محل المؤمن له بذلك المرض. وقد تكون الأحياء أو المناطق المجاورة محدودة بمساحة لا يتعدى نصف قطرها ٢٥ ميلاً من المحل المؤمن عليه، ويخص الخسارة نتيجة إلغاء الحجوزات بسبب المرض المعلن عنه.

وكما أشرنا سلفاً ليس هناك غطاء للأضرار المادية يرتبط بهذه الأخطار، ولكن الآن يبدو أن هناك عنصراً من الأضرار المادية مطلوب في بعض الظروف وربما يكون ذلك نتيجة خبرة شركات التأمين مع مرض في الجهاز التنفسي، حيث يستدعي هذا المرض تفكيك اجهزة التكييف وتنظيفها. ويمكن توسيع التغطية لتشمل:

مصاريف تنظيم وتطهير الممتلكات المستخدمة من المنشأة.

تكاليف إزالة والتخلص من السلع أو المخزون الملوث.

مبلغ التحمل

تحتوي كثير من وثائق تأمين الأضرار المادية على تحمل مبلغ بسيط أو كبير، ولكن هذا ليس معتاداً لوثائق تأمين توقف العمل، ولكن يستطيع المؤمن أن يضيف مبلغ تحمل إلى وثيقته إذا كان يرغب في الحصول على تخفيض في قسط التأمين. ولن يطبق اشتراط وقوع الضرر المادي على الخسائر التي تقل عن مبلغ التحمل والتي لا تكون وثيقة تأمين الأضرار المادية مسؤولة عنها وإلا فستصبح وثيقة تأمين توقف العمل في مثل هذه الحالات عديمة الجدوى.

(ج) الأخطار المستثناة

بما أن وثيقة تأمين الحريق الاعتيادية (توقف العمل) المقترح استخدامها من جمعية المؤمنين البريطانية (ABI) تحتوي على الاستثناءات ذاتها فليس هناك حاجة لمناقشتها ثانية بالتفاصيل بل يكفي تلخيصها كالآتي:

الحرب والأخطار المشابهة- دوي اختراق جدار الصوت- التلوث- التلوث الإشعاعي.

س: اذكر الأخطار الإضافية التي ترغب الفنادق أو بيوت الضيافة في إضافتها إلى وثيقة تأمين توقف العمل؟

ج: الأمراض والأوبئة المعدية، القتل، الانتحار والتسمم الغذائي.

شروط الوثيقة Policy conditions

تحتوي وثيقة تأمين توقف العمل على نفس النص الموجود في وثيقة تأمين الحريق الاعتيادية المقترح استخدامها من جمعية المؤمنين البريطانية (ABI) وهذه هي شروط الوثيقة:

* بطلان الوثيقة نتيجة إعطاء معلومات خاطئة.

* التعديلات.

* طريقة المطالبات.

* الغش.

* شرط المشاركة.

* الحلول في الحقوق (شرط الحلول).

* شرط التحكيم.

صناعة الرياضة الاستثمار.. الأخطار.. والحماية



ورشة عمل السورية العربية للتأمين
آية عيد - ولاء زيدان - رواد حزوري

جسم قوي وسليم أمراً أساسياً وضرورياً في الحفاظ على الحياة واستمرار النوع، فقانون البقاء للأقوى خلق المنافسات وطورها ليكون الفوز للأقوى والأسرع والأهمر. الأمر الذي ينعكس على مكانة الإنسان الاجتماعية، حيث إن الذي يمتلك هذه المهارات أقدر على كسب العيش وحماية الأسرة، وضمان وجود نسل قوي قادر على الاستمرار في ظروف قاسية ومتبدلة.

فالرياضة كانت وما تزال أمراً مرتبطاً بالحياة وتطورت مع تطورها، وقد وجدت آثار تدل على ممارسة الرياضة بشكل تنافسي في حضارات مختلفة من العالم مثل المايا والأزتيك،

من منّا يتخيل أن الرياضة التي يراها الكثيرون نوعاً من الهواية، أضحت صناعة ضخمة، تسهم بالناتج المحلي ونمو الاقتصاد الوطني لكثير من البلدان، كما يلقي الاستثمار فيها رواجاً كبيراً، لما فيه من أرباح كبيرة إذا ما أُديرَت بالشكل المطلوب.

كان الإنسان البدائي الأول يعيش على الصيد ومن ثم الرعي، وهذه الأنشطة تتطلب جهداً بدنياً كبيراً كالجري والرمي والصراع لحماية المجموعة (العائلة) من الحيوانات المفترسة، أو من المجموعات البشرية الأخرى. ومن هنا كان الحصول على

وفي حوض البحر المتوسط الذي شهد تنظيم أول دورات للألعاب الرياضية الكبرى في مدينة أولمبيا اليونانية التي كانت مركزاً للعبادة في عام ٧٧٦ ق.م، حيث كانت تقام مرة كل ٤ أعوام على شرف زوس كبير آلهة اليونان، وزوجته هيرا، وتدوم مدة ٧ أيام. ومنها اقتبست فكرة «الألعاب الأولمبية»، التي أُعيد إحيائها بشكلها الحديث عام ١٨٩٦م مع إضافة الكثير من أنواع الرياضة إليها.

وللرياضة تأثير عميق حتى في المجتمعات الحديثة، فحسب ورقة عمل نشرها «مختبر سياسة الهجرة» التابع لجامعة ستانفورد، انخفضت نسبة جرائم الكراهية في مقاطعة مريسياد التي ينتمي لها نادي ليفربول بنسبة ١٨,٩٪، في حين انخفض عدد تغريدات مشجعي ليفربول المعادية للإسلام بنسبة ٤٧٪. وكل ذلك منذ انضمام اللاعب المصري محمد صلاح إلى النادي.

الرياضة والاقتصاد

أوضحت استضافة الأحداث الرياضية الكبرى مجالاً للمنافسة الشديدة بين دول العالم ومدنه الكبرى- منها ما شهده مؤخراً استضافة مباراة نهائي دوري أبطال أوروبا لكرة القدم لعام ٢٠١٩ من صراع بين مدن «القارة العجوز»، نظراً للأرباح التي تجنيها هذه المدن في أيام معدودة، فهذا النهائي ليس مجرد مباراة يتابعها الآلاف مباشرةً والملايين عبر الشاشات فحسب، بل هي فرصة للمدينة التي تستضيف هذه المباراة لجني أرباح خيالية. فمباراة هذا العام التي جمعت نادي توتنهام وليفربول الإنجليزيين على ملعب «واندا ميتروبوليتانو» بمحريد يوم السبت ٢٠١٩/٦/١، بلغت عائداتها نحو ١٣٣ مليون يورو، منها ٦٦ مليون يورو، عائدات للمؤسسات العامة والخاصة بالعاصمة الإسبانية.

حيث وصل إلى محريد منذ يوم الخميس ٢٠١٩/٥/٣٠، وحتى

السبت ٢٠١٩/٦/١، بين ٦٠ إلى ٧٠ ألف مشجع إنجليزي، منهم ٣٤ ألفاً اشتروا تذاكر المباراة، وكل من هؤلاء أنفق ما متوسطه ٣٠٠ يورو خلال يومين على الطعام والشراب، ما يمثل إيرادات للمطاعم تفوق ٨ مليون يورو.

كذلك تضاعف سعر إقامة الليلة الواحدة في الفنادق ثلاث مرات. وأمام هذا التدفق الجماهيري عملت شركات الطيران على تعزيز عروضها، كما قررت شركة السكك الحديدية الإسبانية توفير ٣٠٠ ألف تذكرة إضافية بقطارات الضواحي لتسهيل تنقل الزوار، هذا مع العلم بأن عائدات نادي ليفربول بعد فوزه بهذه البطولة بلغت ٧٤,٣٥ مليون يورو.

في عام ٢٠١٦م بلغ حجم السوق الرياضية ما مقداره ١٤٥ مليار دولار. أي ما يعادل الناتج المحلي الإجمالي لـ ١١ دول مجتمعة، وذلك حسب جامعة التسويق والاستثمار الرياضي في انكلترا. بالانتقال لكأس العالم لكرة القدم الذي أقيم في عام ٢٠١٨، قامت الدولة الروسية باتفاق مبلغ ١٢ مليار دولار لاستضافة هذا الحدث الضخم، صُرفت على تطوير البنى التحتية، وتشيد الملاعب، وتطوير المطارات والسكك الحديدية وقطاع الاتصالات. إضافة لهذه الأعمال التي تنعكس إيجابياً ولسنوات طويلة على الاقتصاد والمجتمع، فإن عائدات هذا الحدث بلغت ١٣ مليار دولار، ومن ثم تمكنت الدولة الروسية من جني أرباح وصلت إلى المليار دولار، أي ما يعادل ١٪ من الناتج المحلي الروسي، تحققت خلال شهر واحد، وهذه الأرباح المباشرة فقط، في حين أن الأرباح غير المباشرة تفوق هذا الرقم حتماً.

مداخيل الأندية:

في عام ٢٠١٣ قام رجل الأعمال الروسي رومان أبراموفيتش، بشراء نادي تشلسي الانجليزي بصفقة قدرت بـ ١٤ مليون دولار. في حين وصلت القيمة السوقية للنادي في عام ٢٠١٦م لحدود ٦٦-١ مليار دولار.

كذلك لدى نادي برشلونة عقد رعاية مع شركة أودي للسيارات، تقوم الشركة بموجبه بمنح كوادرات النادي من إداريين ولاعبين وطواقم تدريبي سيارة سنوياً لكل من هؤلاء، شريطة قيادتها من قبلهم أثناء ذهابهم للتدريبات أو للمباريات. هذا إضافة لعقد رعاية مع شركة نايكي للملابس الرياضية بقيمة تصل إلى ١٥٠ مليون يورو سنوياً. من جهة أخرى إذا ما نظرنا إلى هذه الاستثمارات الضخمة وما قد تواجهه من مخاطر تؤثر في عائداتها فسوف نلاحظ بسهولة حاجتها إلى الحماية، وهنا يأتي دور شركات التأمين.

تأمين الأحداث الرياضية:

ربما يكون من الصعب على من هم خارج صناعة التأمين تقدير الأرقام التأمينية لحدث ضخم وكبير مثل كأس العالم (روسيا) ٢٠١٨، وخاصةً إذا علمنا أن الطلب على عقود التأمين

بشكل عام تتوزع مداخل الأندية الرياضية على عدة قطاعات منها: حقوق النقل التلفزيوني، بيع تذاكر المباريات- بيع وشراء اللاعبين، بيع قمصان الأندية، متاحف ومتاجر الأندية، إضافة إلى الدخل من الشركات الراعية والإعلانات.

فعلى سبيل المثال كانت عائدات من بيع قميص اللاعب كريستيانو رونالدو خلال الأيام الأولى من انتقاله لنادي يوفنتوس ٥٤ مليون يورو. حيث بيع ما يقارب ٥٢٠ ألف قميص. من ناحية أخرى قامت شركة أديداس بإبرام عقد رعاية لمدى الحياة مع اللاعب ذاته بقيمة ١ مليار دولار.

في عام ٢٠١٤، حقق متحف نادي برشلونة رقماً قياسياً بعدد الزوار، حيث بلغ العدد ٢٥ مليون زائر لتصل عائداته لما يقارب ٦٢٥ مليون يورو، ولنا أن نتخيل الفوائد العائدة على المدينة بشكل خاص وإسبانيا بشكل عام، مما سينفقه هؤلاء في قطاع السياحة وحركة الشراء والنقل.



التي تغطي الأعمال الإرهابية ازداد بمقدار ١٠٪ عن كأس العالم في البرازيل ٢٠١٤، وذلك نتيجة مساهمة روسيا في محاربة الإرهاب، ما جعلها عرضةً للتهديدات من قبل الجماعات الإرهابية التي كانت تقاتل في سوريا، حيث جرى شراء عقود تأمين لتغطية الإرهاب وإطلاق الرصاص الحي بقيمة ٣٥٠ مليون دولار. كما تمّ التأمين على مخاطر خطف اللاعبين وعائلاتهم بمبلغ ٨٠٠ مليون دولار. في حين قامت شركات بيع التذاكر ومنظمي الحدث الرياضي بشراء عقود تأمين بقيمة ٢٠٠ مليون دولار لكل شركة. أما شركات البث التلفزيوني فقد اشترت عقود تأمين بقيمة ١٠٠ مليون دولار، ووصلت كلفة تأمين الملاعب والمنشآت الرياضية التي استضافت الحدث إلى ١ مليار دولار. حتى شركات الضيافة وإمداد المواد الغذائية كان لها نصيبها، حيث بلغت قيمة التأمين على عملياتها ما مقداره ٥٠٠ مليون دولار- وغير ذلك الكثير من الشركات التي قامت بالتأمين.

اللاعب الرياضي.. والتأمين:

إضافة لقيم المنشآت والأندية وغيرها، يشكل الرياضيون وخاصة النجوم والأبطال المحترفون العنصر الأساسي لأي حدث رياضي، وخاصة مع انخفاض العمر الإنتاجي للاعب والذي يتراوح عادةً بين سن ١٥ إلى ٣٥ سنة، وحتى خلال المسيرة الرياضية للاعب فإن احتمالات الإصابة تكبر من عام لآخر وخاصة مع صعوبة المنافسات، فهذه الاصابات قد تؤدي لتدني مستوى اللاعب بعد الشفاء، ما قد يترتب عليه خسارة كبيرة للأندية والمستثمرين والرعاة، لهذا يلجأ الرياضيون والأندية إلى شركات التأمين.

فعلى سبيل المثال، اللاعب الانكليزي مايكل أوين تعرض خلال كأس العالم ٢٠٠٦، لتمزق في الرباط الصليبي للركبة، حرّمته من اللعب لمدة ستة أشهر، وكان حينها يلعب بنادي نيوكاسل الانكليزي، ومن حسن حظ النادي فإن الاتحاد الانكليزي كان

قد أمّن على لاعبي المنتخب الانكليزي ومن ثم حصل نادي نيوكاسل على تعويض يغطي نصف راتب اللاعب خلال فترة غيابه، إضافة إلى تغطية تكاليف العلاج.

في عام ٢٠٠٩ قام نادي ريال مدريد بإبرام عقد تأمين على قدمي لاعبه الجديد آنذاك كريستيانو رونالدو بقيمة ١٠٠ مليون يورو. وذلك في حال تعرضه لإصابة تمنعه من ممارسة رياضة كرة القدم.

ولك أن تتخيل بأن سائق سباقات الفورمولا ١ فرناندو أลอนسو قام بالتأمين على إبهاميه بمبلغ ٨٠٧ ملايين جنيه إسترليني، حيث إن التحكم بسيارة الفورمولا ١ يتم عن طريق الإبهامين. تختلف وثائق التأمين باختلاف نوع الرياضة، وحسب المستفيد من التأمين، فمثلاً وثيقة التأمين الفردية يقوم بها اللاعب لنفسه ويستفيد منها هو أو أحد ورثته، أما وثيقة التأمين التي يقوم بها النادي، فتعطي التعويض في حال غياب لاعبيه عن أرض الملعب (راتب اللاعب، مصاريف العلاج، الدخل الذي كان يمكن أن يحصل عليه النادي في فترة الغياب). وأيضاً شركات الرعاية تقوم بالتأمين على اللاعبين النجوم، فشركة الرعاية تستفيد من الدعاية التي يقوم بها النجم الرياضي، وغياب النجم يؤثر في إيرادات الإعلان، ولك أن تتخيل الاختلافات بين هذه الوثائق من حيث حدود التغطية، وشروطها والتسعير.

سورية والرياضة ودور التأمين:

إذاً الرياضة موضوع مهم، يسهم بالنهوض بالاقتصاد الوطني، يُصرف عليه الملايين وينتج عنه المليارات.

((إني أرى في الرياضة حياة)) الجملة التي قالها يوماً القائد الخالد حافظ الأسد والتي تختصر معنى الرياضة وأهميتها. في عام ١٩٨٧م استضافت سوريا الدورة العاشرة لألعاب البحر الأبيض المتوسط، وكانت نتيجتها افتتاح المدينة الرياضية في اللاذقية، وهي مركز سياحي ورياضي تستثمر حتى يومنا هذا في عدة فعاليات ونشاطات ثقافية واجتماعية وترفيهية.

التقاعد ما يسهم في تركيز جهوده على تحقيق نتائج أفضل، كما أن ذلك سيجعل قطاع الرياضة أكثر جاذبية لكثير من الشباب الموهوب بدلاً من البحث عن مصادر أخرى للرزق، وخصوصاً أنه مع انخفاض التكاليف والأجور في الرياضة المحلية فإن التغطيات التأمينية المطلوبة ستكون صغيرة نسبياً ومتوافرة، وبتكلفة تقع ضمن إمكانيات اللاعبين والأندية. كذلك فإن شركات التأمين تستطيع أن توفر التغطية التأمينية للمناسبات الرياضية المحلية والإقليمية ضد إلغائها نتيجة أخطار مختلفة كالأحوال الجوية أو الشغب وغيره.

وبالتالي فإن للتأمين في مجال الرياضة دوراً حيوياً بتشجيع المستثمرين والرعاة على الدخول في مجال الرياضة وخلق فرصاً جديدة للعمل ويسهم في تحقيق العوائد على الاستثمارات في المجال الرياضي، إضافة إلى رفع مستوى المنافسة والأداء الرياضي الأمر الذي يسهم في التفاف الجماهير حول الرياضة السورية كنشاط صحي وحضاري وجامع لهم بكل أطيافهم.

إضافة للمنشآت الرياضية في مختلف المحافظات امتلكت سورية العديد من المواهب والأبطال العالميين مثل غادة شعاع وفراس معلّا وعمر خرييين.

كان من الملفت اجتماع السوريين بمختلف انتماءاتهم حول المنتخب السوري وتشجيعهم له، ما يدل على أن الرياضة استطاعت فعلاً أن توحد السوريين، لذلك لابد أن نستفيد من صناعة الرياضة لجمع فئات المجتمع وخلق فرص جديدة للاستثمار تدعم الاقتصاد الوطني أسوة بالدول المتقدمة.

وهنا قد يكون لصناعة التأمين دور ريادي في تحقيق الهدف المنشود. فشركات التأمين إضافة للدخول راعياً ومستثمراً للنشاط الرياضي، فهي تقوم أيضاً بتوفير التغطية التأمينية للمنشآت الرياضية التي كلفت أبناء الوطن الكثير من المال والجهد.

من جانب آخر تستطيع شركات التأمين السورية أن توفر للرياضي الضمان الصحي والتأمين ضد الحوادث وتأمين





أمناء التأمين الصحي

شركة الخدمات المميزة

للمزيد 9509

نشأة التأمين البحري



عمليات المقامرة والمراهنة إلى إطار التأمين في مفهومه الحالي كأسلوب وفكرة على أساس من توزيع للخطر.

ولقد ساعد في تطوير عمليات التأمين البحري وتطور أسلوب النقل بصفة عامة وزيادة المخاطر التي تتعرض لها هذه المركبات أو ما تحمله من بضائع أو أشخاص أو كليهما، إلى جانب اتساع رقعة التعاون الدولي وازدهار عمليات التجارة الخارجية ورغبة رجال الأعمال في القيام بأعمالهم التجارية في ظل ظروف مطمئنة على الأموال والأشخاص.

أيضاً كان من أهم عوامل تطور وتقدم أسلوب العمل التأميني في المجال البحري التقدم التكنولوجي الهائل والسريع في صناعة السفن والترسانات البحرية، وظهور العديد من الشاحنات المتطورة والعبارات للمحيطات والتي يطلق عليها حالياً «الشاحنات العملاقة» والسفن النووية.

ولقد كانت عملية التطور مزدوجة، حيث إن ازدهار وتقدم العوامل التي تطور الأسلوب التأميني في المجال البحري من خلالها، هذه العوامل أيضاً تقدمت وتطورت واتسعت رقعتهما وزاد حجم عملياتها بازدهاره وتطور أسلوب التأمين البحري، حتى أصبح يشمل التأمين من كل أخطار البحر وكل الأشياء في حدود استثناءات بسيطة.

أدى هذا إلى ضرورة تنظيم العمل التأميني بالتشريعات القانونية فصدرت عدة تشريعات في دول العالم من أهمها وأرسخها في هذا المجال قانون التأمين البحري الصادر عام ١٩٠٦ بانكلترا

بعد التأمين البحري من أقدم العمليات التأمينية التي عرفها العالم من قدم الأزل، يعرف عنه ما يسمى القرض البحري، أو القرض على السفينة والذي بدأ على أيدي ممارسي العمليات في البحر الأبيض المتوسط.

عرف التأمين البحري فيما مضى بالقرض البحري، أو القرض على السفينة حيث يقوم أحد المقرضين بالإقراض على السفينة أو حمولتها أو الاثنين معاً بفائدة عالية تفوق معدلات الفائدة السائدة في العمليات التجارية الأخرى، فإذا هلك أو تلفت الأشياء الضامنة للقرض بسبب الأخطار البحرية يسقط حق المقرض في المطالبة بالقرض والفوائد، وهذا يعني أن القرض وما يستحق عليه من فوائد كانت تعد آنذاك مقدار التعويض اللازم لتغطية الخسائر المحققة، وإذا وصلت السفينة وما عليها من بضائع سالمة دون أن تتعرض لأخطار البحر وجب على المقرض رد القرض بالفائدة في هذه الحالة.

ولقد ظهرت فكرة «الخسارة العامة» أول ما ظهرت في تشريع (رودس) عام ٩١٦ قبل الميلاد وضرورة توزيعها على كل منقولات السفينة من بضائع وأيضاً على ما تم التخلص منه من شحنات (ضماناً لسلامة السفينة) وأيضاً على ذات السفينة.

غير أن الأمر لم يتوقف على فكرة القرض البحري، حيث تطور العمل البحري وبروز فكرة التعاونية والتبادلية وعمليات التعويض للخسائر من أضرار البحر، تطور أسلوب العمل التأميني وخرج من إطار القرض البحري الذي ينطوي على

والمنظم للعمل التأميني في مجال البحر من كل جوانبه.

غير أن التطور الهائل في صناعة السفن الضخمة له جانبه السلبي، لأن عمليات التعويض للخسائر تكون كبيرة جداً ما يؤدي إلى ارتفاع معدلات الخسارة، ما يجعل معه، بصفة عامة، وجود عدم كفاية للأقساط المدفوعة مع تلك التعويضات، هذا إلى جانب أن السفن الضخمة قد تواجه مشكلة مكوثها فترة طويلة في الموانئ دون تفريغ لشحنتها وعدم كفاية الأحواض الجافة التي تتسع لها، إلى جانب أن السفن الضخمة عندما تبحر في ظل أجواء بحرية سيئة فإن خطر إصابة قاع السفينة يكبر بطريقة مخيفة.

المشكلات التي تواجه التأمين البحري:

في الوقت الحالي تواجه عمليات التأمين البحري عدة مشكلات من أهمها:

١- ارتفاع معدلات الخسائر: ارتفع معدل الخسائر خلال السنوات الأخيرة لدرجة أنه قد بلغ في بعض الأعوام ٢٠٪، ويرجع ذلك أساساً إلى عمليات تصادم السفن وغرقها أو فقدانها، وخصوصاً بعد انتشار استخدام السفن العملاقة.

٢- زيادة أسعار التأمين: وكانت هذه الزيادة نتيجة ارتفاع معدلات الخسائر، وعدم كفاية الأقساط المحصلة في تغطية الخسائر نظراً لاضطرار شركات التأمين في قبول أقساط منخفضة القيمة لمواجهة المنافسة الشديدة بينها، غير أن هذه الزيادة في أسعار التأمين دائماً ما تقابل بالمعارضة من قبل من لهم المصلحة في التأمين.

٣- مصاريف الإصلاح: نتيجة لارتفاع الأسعار عالمياً صعب ذلك ارتفاع شديد في تكاليف إصلاح السفن، وخصوصاً بعد ارتفاع أسعار الأيدي العاملة المستخدمة والمواد الأولية، وكل ذلك يقابل بإهمال من أصحاب السفن وزيادة أعباء شركات التأمين.

٤- مشكلة الإنقاذ: وخصوصاً بالنسبة للناقلات الضخمة التي لا تحمل وسائل تفريغ حمولتها، وصعوبة وصول وسائل الإنقاذ إليها، وخصوصاً من الناحية الدولية، حيث توجد مشكلات دولية بخصوص السماح للمعدات الأجنبية للإنقاذ بدخولها للمياه لبلد معين.

٥- مشكلة اندلاع النيران في السفن: دائماً ما يدمر الحريق السفينة ويأتي على كل شحنتاتها، حتى الحريق الذي يدب بالآلات فإنه يتسرب إلى البضائع، لأن وسيلة الإطفاء بثاني أكسيد الكربون سامة وقتلة للأشخاص، إلى جانب عدم وجود أفراد

مدربين على الإطفاء ما يزيد من معدل الخسارة.

تصنيف الخسارة البحرية:

تنقسم الخسارة في التأمين البحري إلى نوعين أساسيين وهما خسارة كلية وخسارة جزئية:

١- الخسارة الكلية: حيث تتعرض الأشياء موضوع التأمين البحري للهلاك التام أو الفناء المادي من ناحية، أو أن تعد هذه الأشياء خسارة كلية في اعتبار المؤمن له صاحب الشيء موضوع التأمين، وعلى ذلك فإن الخسارة الكلية يمكن تقسيمها إلى نوعين من الخسائر، فعلية وأخرى اعتبارية أو تقديرية على النحو التالي:

الخسارة الكلية الفعلية وهي الخسارة الكلية التي تنتج من الهلاك أو الفناء المادي للشيء المؤمن عليه، أو إذا أصاب الشيء موضوع التأمين ضرر جعله مختلفاً تماماً عن صفته الأصلية كغرق السفينة أو هلاكها هلاكاً تاماً.

الخسارة الكلية التقديرية وهي خسارة كلية لا تحدث بسبب الهلاك أو الفناء المادي للشيء موضوع التأمين، ولكن بسبب اعتباره كذلك وتحقق خسارة كلية من وجهة النظر التجارية، وتحدث هذه الخسارة في الحالات التالية:

- التخلي عن الشيء المؤمن عليه وذلك بعد تحقق الخطر المؤمن من سبب ذلك حدوث خسارة كلية حتمية، كما لو أصبح من الصعب وصول البضائع إلى الجهة المرسل إليها نظراً لتحقق الخطر المؤمن منه.

- ترك السفينة بسبب ارتفاع تكاليف الإصلاح أو الإنقاذ، حيث تصبح قيمة الأشياء المؤمن عليها مرتفعة كثيراً لأن مصاريف الإصلاح أو الإنقاذ تفوق قيمة الشيء المؤمن عليه نفسه، فيكون أفضل للمؤمن له الحصول على مبلغ التأمين المستحق.

٢- الخسارة الجزئية: أي خسارة بحرية تخرج عن الإطار السابق للخسارة الكلية (الفعلية والتقديرية) فإنها تعد خسارة جزئية، وهي قد تحدث بطريقة متممة حماية للسفينة والبضائع والمنقولات والأشخاص والسلامة العامة من حدوث واقعة أو ضرر، وقد تأخذ شكل خسائر تخص حالات فردية تحدث من حصول الأخطار المؤمن منها، وعليه فإن الخسارة الجزئية يمكن تقسيمها إلى نوعين ١- الخسارة العامة (العوارية العامة) ٢- الخسارة الجزئية أو الخاصة (العوارية الخاصة).

صور اتفاقات إعادة التأمين



كتاب الاحكام العامة لعقد التأمين
د. محمد حسام محمود لطفي

و تعد إعادة التأمين بالمحاصة صورة مثلى بالنسبة للمؤمن
المباشر قليل الخبرة، كما أنها تصلح تماماً عندما تكون
عمليات التأمين المباشرة كلها ذات قيمة كبيرة.

الصورة الثانية: إعادة التأمين بما جاوز الطاقة

تعد هذه الصورة أهم صور اتفاقات إعادة التأمين و أوسعها
انتشاراً. فهي تتيح للمؤمن المباشر تقدير حد أقصى لطاقته في
مجال التأمين ثم تحديد الجزء الزائد عنها (excedent Surplus)
ليعيد التأمين بشأنه لدى مؤمن معيد بغية ضمان وجود نوع

تتخذ اتفاقات إعادة التأمين عدة صور أهمها:

الصورة الأولى: إعادة التأمين بالمحاصة

يلتزم المؤمن المباشر، بمقتضى هذا الاتفاق، بأن يعطى نسبة
معينة من كل أو بعض عمليات التأمين المتحددة النوع (حرائق أو
سرقاات أو غيرها) إلى مؤمن معيد معين. و يحصل الأخير نظير
ذلك على نسبة مئوية ثابتة من أقساط التأمين المباشر بعد
خصم نفقات معينة و تبلغ نسبة إسهام المؤمن المعيد في
عمليات التأمين المباشر عادة ١٠٪ أو ٢٠٪ أو ٥٠٪ بحسب الأحوال.

تعد هذه الصورة أحدث صور اتفاقات إعادة التأمين ، فيتعهد فيها المؤمن المعيد بدفع كل أو جزء من مبالغ التأمين السنوية التي يدفعها المؤمن المباشر إلى المؤمن لهم إذا تجاوزت حداً اتفاقياً معيناً ، ويحصل المؤمن المعيد لقاء ذلك على نسبة مئوية من أقساط التأمين التي يقبضها المؤمن المباشر عن كل أو بعض عمليات التأمين التي يقوم بها .

بعبارة أخرى ، فإن انعقاد مسؤولية المؤمن المعيد مرهون بتحقيق المؤمن المعيد لخسارة سنوية من الفرع أو الأفرع التي أعيد التأمين بشأنها بما جاوز حداً من الخسارة فاعبرة هنا بقيمة « الخسارة السنوية » للمؤمن المباشر وليست بقيمة الزيادة على الحد الأقصى لمبالغ التأمين التي يتحملها المؤمن المباشر (إعادة التأمين بما جاوز الطاقة) ولا بقيمة عملياته (إعادة التأمين بالمصلحة).

من التوازن بين الأقساط التي قبضها و مبالغ التأمين التي يحتمل أن يدفعها تفادياً لحدوث الفروق (Les ecarts)، ومن هنا يتضح وجود حد أقصى لطاقة الاحتفاظ بالمخاطر لدى المؤمن المباشر بالمقابلة لطاقته في قبول المخاطر .

الصورة الثالثة : إعادة التأمين بما جاوز حداً من الكوارث

يلتزم المؤمن المعيد في هذه الصورة بأن يدفع للمؤمن مباشرة أي مبلغ يزيد على مجموع مبالغ التأمين (أو جزءاً من هذه الزيادة فقط) التي يدفعها المؤمن المباشر إلى المؤمن لهم ، فيحدد الأطراف حداً أقصى للمبلغ ويسمى بالجزء الواجب الدفع أولاً والذي يتحمله المؤمن المباشر وعلى هذا الأساس فإن المعيار الذي يتحدد بناء عليه حجم مسؤولية المؤمن المعيد هو قيمة الخطر عند تحقق الكارثة وليس عند التعاقد .

الصورة الرابعة : إعادة التأمين بما جاوز حداً من الخسارة



نحني نمط حياتك ... ببساطة

فرع حمص

ساحة الساعة الجديدة - بناء الأتاسي

هاتف : +963 31 214 4 275

فاكس : +963 31 245 4 552

فرع حماه

شارع العلمين - بناء عدي

هاتف : +963 33 251 7 054

فاكس : +963 33 251 7 055

فرع السويداء

برج الأمير - مقابل العيادات الشاملة

هاتف : +963 16 318 340

فاكس : +963 16 318 304

المركز الرئيسي دمشق - أبو رمانة

مقابل حديقة السبكي - شارع هوغو شافيز

ص.ب: 34801 دمشق - سورية

هاتف : +963 11 9405

فاكس : +963 11 662 7 750

فرع حلب

ساحة سعد الله الجابري - بناء شبارق

هاتف : +963 21 224 7 334

هاتف : +963 21 224 7 335

فرع طرطوس

المنشية، بناء عرنوق ط2

هاتف : +963 43 210 290

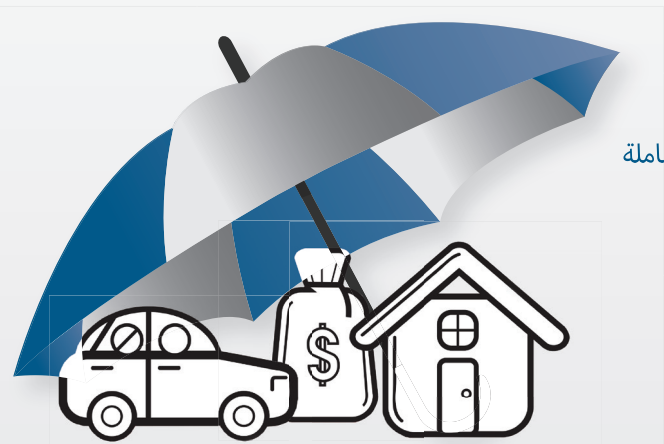
فاكس : +963 43 210 192

فرع اللاذقية

شارع المتنبي بناء برج مفتي ط2

هاتف : +963 41 258 6 351

فاكس : +963 41 258 6 352



وثيقة التأمين البحري



**بقلم المستشار القانوني للاتحاد السوري لشركات التأمين
المحامي الأستاذ: عمار غباش**

لقد

ظهرت أول الوثائق البحرية عام ١٧٧٩ وذلك باسم «اللويدز» في شكل النموذج (إس.جي) ويعد أساس كل وثائق التأمين الموجودة حالياً، لما احتواه من شروط عامة. وفي بداية من هذا القرن قام معهد مكتبي لندن بتحديث وثيقة التأمين البحري، وذلك استجابة لمتطلبات الأسواق العالمية، وقد جرى تحديث شروط الوثيقة على شكل مجموعات من الشروط الخاصة بالتغطيات المختلفة للتأمين البحري ترفق بالوثيقة، وهذه الشروط موحدة في نصوصها، وتم قبولها في أسواق التأمين البحري في جميع أنحاء العالم.

تتألف وثيقة التأمين من:

- ١- تعهد شركة التأمين مقابل القسط المذكور بالوثيقة بالتأمين على موضوع التأمين ضد الضرر والخسارة والمسؤولية والمصاريف وذلك حسب الشروط المتفق عليها في الوثيقة.
- ٢- الشروط الخاصة والتعهدات:
- أن تخضع السفن لشروط التصنيف المعهدة، والزيادة في الأقساط المترتبة على ذلك.
- إن التأمين خاضع لاستثناء التلوث الإشعاعي.
- أن يتم الشحن ببوليصة شحن نظيفة.

- أن توضع البضائع المشحونة في عنابر السفينة المخصصة لها، وإذا شحنت على ظهر السفينة تنحصر التغطية وفق شروط البضائع (ج).

- أن تقدم جميع الوثائق الخاصة بالمطالبات الى شركة التأمين خلال ثلاثة أشهر من عملية تفريغ البضائع المؤمَّن عليها من وسيلة النقل، وهي النسخة الأصلية لوثيقة الشحن وبوليصة الشحن والفواتير وقوائم التعبئة والبيان الجمركي.

- أن يتم إبلاغ شركة التأمين فوراً بأي ضرر يقع للبضائع المشحونة من أجل معاينة الضرر.

٣ - جدول الوثيقة ويحوي:

رقم الوثيقة، تاريخ الإصدار، اسم المؤمَّن له، رقم الاعتماد، مكان بدء عملية النقل وانتهائه، وسيلة النقل، مبلغ التأمين، شروط تسليم البضاعة، ووصفها، وأي شروط متعلقة بالتغطية.

٤- المرفقات وهي الشروط المعهدية الخاصة بكل نوع من أنواع التغطية التأمينية التي يطلبها المؤمَّن له، والتي تتناسب مع وسيلة الشحن والبضاعة المشحونة.

٥ - ملخص الشروط المعهدية:

الشروط التي بموجبها يتم إصدار وثائق التأمين البحري وهي كثيرة ومتنوعة، وتعد الشروط الثلاثة أدناه هي الأكثر استخداماً:

١) شروط التأمين البحري بضائع (أ): وتغطي هذه الشروط جميع الأضرار والخسائر التي من المحتمل أن تصيب البضائع أثناء نقلها من مخزن المصدر في بلد المنشأ إلى مخزن المستورد، وهو يشمل السرقة والسلب وعدم التسليم والنقص الكلي والجزئي والتلوث والكسر والطعج والسيلان والبلل بالمياه

الحلوة والأمطار وماء البحر وضرب الشناكل وتماس البضاعة ببضاعة أخرى، وكذلك الخسائر والأضرار البحرية العامة والخاصة والحريق والغرق أو تصادم السفن الناجم عن الخطأ المشترك، عدا ما هو مستثنى صراحة في الشروط العامة والخاصة المذكورة في عقد التأمين مع إضافة بعض الشروط الخاصة التي تُضاف حكماً إلى استثناءات عقد التأمين حسب أنواع البضائع.

٢) شروط التأمين البحري بضائع (ب): تغطي هذه الشروط الخسائر والأضرار التي تصيب الشيء موضع التأمين، وهي تغطية محددة الأخطار وفيها بعض الاستثناءات. يضمن هذا التأمين إضافة إلى الأخطار المشمولة في شروط (ج) مايلي:

- الأضرار الناجمة عن البلل بالمياه الحلوة والمالحة.
- فقدان الكلي للطرد من على متن السفينة أو أثناء التحميل والتنزيل.

- الأضرار الناجمة عن الصواعق والزلازل والبراكين.

٣) شروط التأمين البحري بضائع (ج): يتضمن هذا التأمين الخسائر والأضرار التي تصيب الشيء المؤمَّن عليه، والتي يعد سببها بصورة معقولة إلى:

- الحريق أو الانفجار.

- جنوح أو تشحيط أو غرق أو انقلاب السفينة أو المركب.

- انقلاب وسيلة النقل البحري أو خروجها عن القضبان الحديدية.

- تصادم أو احتكاك السفينة أو المركب أو وسيلة النقل بأي جسم خارجي عدا الماء.

- تفريغ البضاعة في مكان إغاثة.

- الخسائر أو الأضرار التي تلحق بالشيء المؤمَّن عليه ويكون سببها.

- التضحية في الخسائر العامة.

- الرمي.

إضافة إلى هذه الشروط هنالك تغطيات خاصة لأنواع معينة من البضائع، هذا إلى جانب أنه يمكن تغطية بعض الاستثناءات بطلب من المؤمن له، وذلك بتكلفة إضافية. كما أن هنالك تغطية وشروطاً خاصة تغطي وثيقة النقل البري محددة المخاطر والاستثناءات.

تصنيف وثائق التأمين البحري:

١- حسب الشيء موضوع التأمين:

- وثائق تأمين السفينة: وتهدف إلى تعويض أصحاب السفن عن الخسائر المادية التي تصيبهم ومن أهمها: الغرق والتصادم والجنوح والحريق. ولا تغطي نتائج الحرب والثورة والتمرد والعصيان.

- وثائق التأمين على أجرة الشحن: وتهدف إلى تعويض أصحاب السفن عن فقدان الدخل الناتج عن تلف البضاعة أو فقدانها أو عدم تسليمها، أي فقدان الدخل الناتج عن عدم إكمال الرحلة البحرية.

- وثائق التأمين على السفينة أثناء البناء: وتشمل التغطية كل مراحل البناء منذ البدء حتى إنزال السفينة إلى البحر وتصل المدة إلى سنتين أو أكثر.

- وثائق التأمين على البضائع: وتغطي هذه الوثائق الخسائر بسبب الأخطار التي تتعرض لها بضاعتهم أثناء نقلها بحراً وأهم أنواعها:

. الوثيقة العائمة: وتستخدم عندما يكون مبلغ تأمين البضائع عالياً جداً، ويكون كافياً لتغطية عدد كبير من الشحنات، وعلى المؤمن له هنا أن يبلغ شركة التأمين عن قيمة كل شحنة

بشكل دقيق إلى أن يتم استيفاء مبلغ التأمين بالكامل.

. الغطاء المفتوح: ويمثل اتفاقاً بين المؤمن لديه والمؤمن له، يتعهد المؤمن لديه بموجبه بقبول شحنات معينة من البضائع، ويقوم بإصدار وثيقة تأمين منفصلة لكل شحنة من شحنات البضائع المتفق عليها.

٢- حسب مدة التأمين:

- وثيقة الرحلة: وتستخدم في تأمين السفينة والبضائع ولكنها أكثر شيوعاً في البضائع وتغطي الشيء البضاعة لرحلة معينة، وتخضع عادة لشروط «من المخزن إلى المخزن».

- الوثيقة الزمنية: وتضمن تغطية موضوع التأمين مدة زمنية محددة، وقلماً تمتد لأكثر من ١٢ شهراً وغالباً تؤمن أجسام السفن.

- الوثيقة المختلطة: وهي خليط من الزمنية والرحلة، أي مدة التأمين تمتد فترة أطول بعد وصول السفينة إلى ميناء التفريغ النهائي.

. حسب نوع العوارية التي تغطيها الوثيقة:

- وثائق تغطي العوارية الكلية فقط: وهنا يضمن المؤمن نتائج الأخطار التي تقع لموضوع التأمين إذا كانت العوارية عامة (غرق السفينة أو البضاعة أو تلفها بالكامل).

- الوثائق التي لا تغطي العوارية الجزئية بالمرة: ويعرض المؤمن هذا النوع من الوثائق في حالة ما إذا كانت السفينة من النوع الذي يتطلب إلقاء جزء من شحناتها لإنقاذها. (السفن الشراعية والمراكب الصغيرة).

- الوثائق التي تغطي جميع العواريات ماعدا الخاصة:

تغطي العوارية الكلية والجزئية العامة ولا تغطي الجزئية الخاصة إلا إذا كانت نتيجة حادث مثل جنوح السفينة أو غرقها.



Syrian Insurance
Supervisory Commission

هيئة الإشراف على التأمين

صندوق متضرري حوادث السير مجهولة المسبب

أحدث عام ٢٠٠٧ ويتبع إدارته إلى هيئة الإشراف على التأمين، يتولى الصندوق تعويض المواطنين عن الأضرار الجسدية فقط (دون المادية) الناتجة عن حوادث السير التي تسببها مركبات مجهولة الهوية (هاربة من موقع الحادث) على أن يثبت ذلك بضبط الشرطة والوثائق الأخرى التي تطلبها لجنة إدارة الصندوق.

التعويضات التي يمنحها الصندوق بعد التعديل بتاريخ ٤ / ٤ / ٢٠١٨

في حالة الوفاة : ٥٠٠ ألف ليرة سورية .

العجز الدائم الكلي: ٥٠٠ ألف ليرة سورية .

العجز الدائم الجزئي: ٥٠٠ ألف مضرورية بنسبة العجز التي يقررها الطبيب الشرعي .

العجز المؤقت (التعطل عن العمل) ١٥,٠٠٠ عن كل شهر ولحد أقصى ٦ أشهر .

النفقات الطبية: وفقاً للفواتير الطبية المقدمة ولحد أقصى ٢٥٠,٠٠٠ ألف ليرة سورية .

يتم تقديم الطلب من المتضرر ذاته أو أحد أقاربه من الدرجة الأولى حصراً

يجب تقديم طلب التعويض خلال مدة لا تتجاوز سنة واحدة من تاريخ وقوع الحادث، بشرط عدم وجود أية دعوى قضائية او مطالبة تجاه أية شركة تأمين لنفس الحادث .

للمراجعة والاستفسار

هيئة الإشراف على التأمين

هاتف رباي ٣٠٦ فاكس ٢٢٢٦٢٢٤



دمشق - شارع ٢٩ أيار - ساحة الشهيد يوسف العظمة (دوار المحافظة) - بناء التأمين ط ٥

ما هو مبدأ المصلحة التأمينية؟

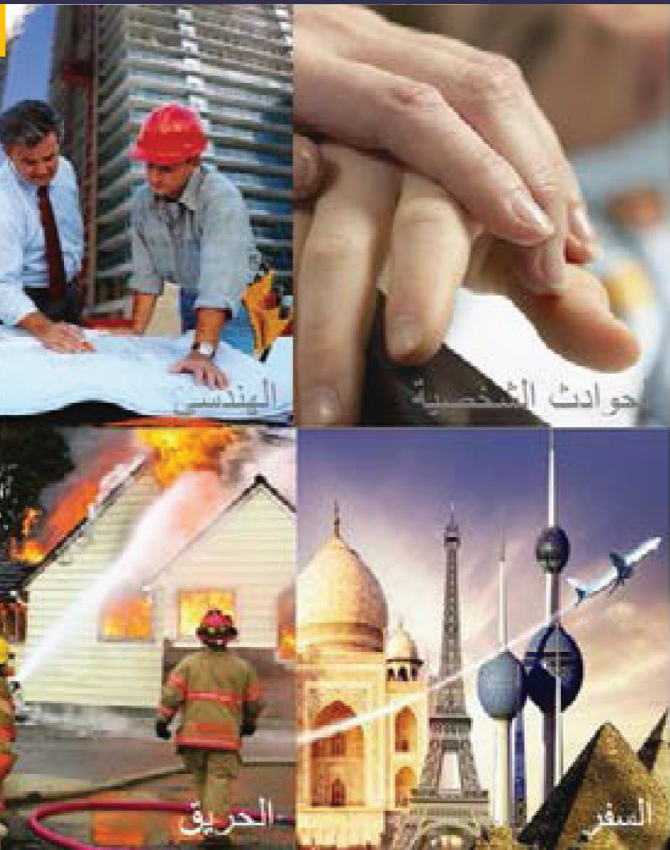


الممتلكات أو الأشخاص المؤمن عليهم، ويتضرر مادياً بضرر هذه الممتلكات أو هؤلاء الأشخاص، وبرغم ذلك، فقد يُكتفى في التأمين على الحياة بالمصلحة المعنوية إن لم تتوافر المصلحة المادية، بشرط وجود صلة الدم أو توافر درجة قرابة معينة. ولعل من أوضح الأمثلة على المصلحة المادية كمقوم أساسي في المصلحة التأمينية هو مصلحة الشخص في الممتلكات التي يملكها، فلمالك المركبة مثلاً مصلحة مادية في بقاء مركبته سليمة، حيث إنه سيتعرض لخسارة مالية لو لحق بمركبته أي ضرر، ولمالك المنزل مصلحة مادية في سلامة وبقاء منزله، حيث إنه سيتعرض حتماً لخسارة مالية لو لحق بمنزله أي ضرر أو خسارة كنشوب حريق في منزله، كما أن للمستأجر أيضاً مصلحة مادية في سلامة المنزل الذي استأجره والذي ربما سيكون مسؤولاً عن دفع تكاليف الإصلاح في حالة تعرض المنزل للضرر، وسيكون عليه أيضاً دفع الإيجار حتى لو كان المنزل غير صالح للسكن. أما الشرط الثاني الذي يجب أن يتوافر في المصلحة التأمينية فهو أن تكون المصلحة مشروعة أو قانونية، حيث لا تُحل بالنظام العام أو الآداب

عندما نُقدم على التأمين على شيء ما فإن هناك هاجساً أو سبباً يدفعنا للقيام بذلك، وهذا السبب يكمن في مصلحتنا في التأمين على هذا الشيء، أو ما يُعرف بالمصلحة التأمينية. ويمكن تعريف المصلحة التأمينية بأنها «الحق القانوني في التأمين الناشئ من علاقة مالية قانونية بين الشخص والشيء موضوع التأمين». بمعنى آخر، فإنه لا بد من وجود مصلحة مُعتبرة قانوناً بين طالب التأمين والشيء أو الشخص موضوع التأمين، حيث ينتفع طالب التأمين بسلامة وعدم تضرر موضوع التأمين، ويتضرر إذا لحق بموضوع التأمين أي ضرر. فأي شخص يُقدم على التأمين على شيء أو شخص ما، لا بد أن يهدف من وراء هذا التأمين على جبر الضرر الذي قد يصيبه إذا ما لحق بذلك الشيء أو الشخص أي ضرر. ومبدأ المصلحة التأمينية Insurable Interest هو أحد المبادئ الرئيسية التي يقوم عليها أي عقد تأمين. وهناك شرطان جوهريان يجب أن يتوافرا في المصلحة التأمينية لقيامها واعتبارها، أولهما هو أن تكون هناك مصلحة مادية، فلا عبء بالمصلحة المعنوية، أي إنه لا بد أن يستفيد طالب التأمين مادياً من سلامة وبقاء

على التعويض من شركة التأمين. أما السبب الثاني الذي يحتم ضرورة توافر المصلحة التأمينية في عقود التأمين، فهو لمنع المقامرة أو المراهنة فيها، فثبوت المصلحة التأمينية في عقود التأمين ضروري لمنع عمليات المقامرة أو المراهنة، ففي ظل عدم وجود هذه المصلحة سيُفسح المجال ليتحول عقد التأمين إلى ساحة من المراهنة والمقامرة، ما يخالف أحكام ديننا الشريف ويضر بالمصلحة العامة. ففي عصور مضت كان يتم اللجوء في بعض الدول الغربية إلى عقود التأمين كغطاء وستار لعمليات المقامرة والمراهنة، حيث كان بإمكان الشخص التأمين على ممتلكات غيره، كأن يؤمّن على سفينة في عرض البحر أو قافلة في طريقها لمالكها، و ينتظر خبر غرق تلك السفينة أو هلاك تلك القافلة ليحصل على قيمة تأمينها. وقد كان هذا أحد الأسباب الرئيسة التي دفعت ببعض المجتمعات قديماً للمناداة بضرورة توافر المصلحة التأمينية في عقود التأمين.

العامة، إذ لا يصح التأمين على المسروقات والممنوعات مثلاً، ورغم وجود مصلحة لطالب التأمين في التأمين على هذه الممتلكات، إلا أنها مصلحة لا يُقرها أو يعترف بها القانون. ويمكن إيعاز ضرورة توافر المصلحة التأمينية في جميع عقود التأمين لسببين رئيسيين، أولهما هو الحد من مؤثرات الخطر المعنوية، أو بمعنى آخر الحد من الخطر الأخلاقي، فلو سلّمنا بعدم ضرورة وجود المصلحة التأمينية في عقود التأمين، فإننا بذلك سنسمح بظهور من يُملي عليه ضميره التأمين على ممتلكات أو حياة غيره بنية إلحاق الضرر بها والحصول على مكاسب غير مشروعة من وراء ذلك، فقد يعمد شخص ما إلى التأمين على يخت فاخر تعود ملكيته لشخص آخر، ومن ثم يقوم بحرقه أو إغراقه من أجل الحصول على تعويض مجز من شركة التأمين، وقد يندفع شخص آخر للتأمين على حياة شخص ما لا تربطه به أي رابطة، ليُفضي به الحال إلى قتل ذلك الشخص الذي أُمّن على حياته، ولسبب وحيد فقط وهو الحصول



السورية الكويتية
للتأمين | gig
مجموعة
الخليج للتأمين

عراقية متأصلة

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

لمحات من تاريخ التأمين العربي



المساهمة المحدودة في الأردن عام ١٩٥١، وشركة الضمان السورية في سوريا عام ١٩٥٣، وصندوق التعويضات التعاوني للتأمين على المركبات في البحرين عام ١٩٥٤، وشركة الكويت للتأمين عام ١٩٦٠، والشركة السودانية لتأمين العربات في السودان عام ١٩٦٢، والشركة الجزائرية للتأمين في الجزائر عام ١٩٦٣، وشركة ليبيا للتأمين في ليبيا عام ١٩٦٤، وشركة قطر للتأمين في قطر عام ١٩٦٤، وشركة الشارقة وشركة دبي للتأمين في الإمارات العربية المتحدة عام ١٩٧٠، وشركة التأمين وإعادة التأمين الوطنية في اليمن عام ١٩٧٠، والشركة الموريتانية للتأمين وإعادة التأمين في موريتانيا عام ١٩٧٤، والشركة الوطنية العُمانية في عُمان عام ١٩٧٧.

أما عن شركات إعادة التأمين فقد تبنت العديد من الدول العربية منذ أواخر الخمسينيات فكرة تأسيس شركات إعادة تأمين متخصصة كانت أولاها الشركة المصرية لإعادة التأمين التي أسست عام ١٩٥٧ وفي عام ١٩٦٠ تم تأسيس كل من الشركة المركزية لإعادة التأمين في المغرب وشركة إعادة التأمين العراقية.

وبعد ذلك برزت الحاجة الى إيجاد مظلة عربية تهدف الى تطوير صناعة التأمين العربية وتكاملها وإلى دعم الروابط والصلات بين أسواق وهيئات التأمين وإعادة التأمين العربية وتوثيق أواصر التعاون بينها والتنسيق بين نشاطاتها المختلفة وتنمية صناعة التأمين العربية، حيث

تذكر الوثائق التاريخية أن نشأة التأمين في العالم ترجع الى حضارة بلاد الرافدين في العصر البابلي وإلى شريعة حمورابي، والبعض يرجعها إلى الحضارة الفرعونية وما ورد في قصة يوسف بن يعقوب عليهما السلام، وقد اعتمدت في مقالي هذا على مصادر عدة أهمها موقع بنك معلومات التأمين العربي.

أما ظهور التأمين في الدول العربية في العصر الحديث والذي كان مشابهاً لظهوره في معظم دول العالم الثالث فقد ظهر خلال النصف الثاني من القرن التاسع عشر، وذلك من خلال إنشاء فروع وتوكيلات شركات التأمين الأجنبية التي أنشأت لتخدم أفراد الجاليات الأجنبية ولحماية ممتلكاتهم ورؤوس أموالهم المستثمرة في البلدان العربية.

وفي أواخر القرن التاسع عشر بدأ ظهور شركات التأمين في العالم العربي، وتحديداً في مصر حيث تأسست أول شركة للتأمين في الشرق الأوسط، وهي شركة التأمين الأهلية المصرية عام ١٩٠٠، ومن ثم بدأ تأسيس الشركات الوطنية تبعاً في الدول العربية، حيث أنشأت شركة التأمين التعاوني في تونس عام ١٩١٢، وشركة التأمين العربية المحدودة في لبنان عام ١٩٤٤، وشركة التأمين الملكي المغربي في المغرب عام ١٩٤٩، وشركة التأمين الوطنية في العراق عام ١٩٥٠، وشركة التأمين الأردنية

الأجنبية التي كان ينظمها قرار المفوض السامي ١٩٢٦، ثم صدر مرسوم بعد الاستقلال ١٩٤٩ وبعدها صدر قانون ١٩٦١ الذي أمم شركات التأمين وأضفى عليها الصبغة الوطنية، ونص على إلزامية التأمين على المسؤولية المدنية الناجمة عن استعمال المركبات الآلية.

إلى جانب التأمين التجاري وفي سبعينيات القرن الماضي ظهر التأمين التكافلي الذي يتفق مع مبادئ الشريعة الإسلامية، حيث بدأت تجربة التطبيق الفعلي للتأمين (التكافلي) الإسلامي في السودان لأول مرة في العالم الإسلامي، بتأسيس أول شركة عام ١٩٧٩ ويعد تزايد عدد شركات التأمين التكافلي دليلاً على تزايد الطلب على أنشطتها في السوق، حيث وصل عدد شركات التأمين التكافلي في سوق التأمين العربي عام ٢٠٠٩ إلى ١٠ شركات، وشهد هذا النوع من التأمين نمواً متزايداً خلال السنوات الماضية.

تأسس عام ١٩٦٤ الاتحاد العام العربي للتأمين ليضم في عضويته شركات التأمين العاملة في الدول العربية، وقد وصل عدد أعضائه إلى نحو ٢٨٥ عضواً في عام ٢٠١٠، علماً بأن عدد شركات التأمين وإعادة التأمين العاملة في أسواق التأمين العربية نحو ٤٠٠ شركة.

أما الشكل المؤسسي لسوق التأمين العربي فقد تبلور بعد تأسيس المزيد من شركات التأمين العربية ودخول شركات أجنبية إلى الأسواق العربية، وظهرت الحاجة إلى تأسيس هيئات رقابية وتشريعات لتنظيم ورقابة أعمال التأمين، وتعد مصر أول دولة عربية تصدر قانوناً ينظم أعمال التأمين، وكان ذلك بصور قانون رقم ٩٢ لسنة ١٩٣٩ الذي صدر بعد إلغاء الامتيازات الأجنبية، وبموجب القانون فقد تأسست أول هيئة رقابية رسمية في مصر عام ١٩٣٩ باسم «الهيئة العامة للرقابة على التأمين في مصر».

أما في سوريا فقد عُرف التأمين عن طريق الشركات

المتحدة
للتأمين
UIC
United Insurance Company

سوا
منقوى

www.uic.com.sy
رباعي 5046



مصطلحات التأمين



Impact damage

ضرر الارتطام

الاضرار التي تلحق بالتملكات الثابتة نتيجة لارتطام جسم متحرك بها ، كارتطام عجلة آليّة بالاسيجة أو جدران البيوت.

Force majeure

قوة قاهرة ، قضاء وقدر

أي حادث خارج عن السيطرة البشرية ولا يمكن تجنب وقوعه بأعمال الفطنة والحذر . ويطبق هذا المصطلح، المقتبس من اللغة الفرنسية، على الظواهر الطبيعية الماحقة كالزلازل والفيضانات المدمرة.

New written premiums

صافي الاقساط المكتتبة

الاقساط المحصلة أو القابلة للتحويل من قبل المؤمن مخصوماً منها تكلفة إعادة التأمين فقط دون خصم احتياطي الاخطار السارية أو غير المنتهية.

General hazard

مؤثر الخطر العام

المؤثر الذي يزيد في احتمال وقوع الحريق او في احتمال زيادة انتشار الحريق عند وقوعه. والؤثر العام يوجد في معظم مواضيع التأمين على عكس مؤثر الخطر الخاص الذي يقتصر وجوده على انواع معينة من مواضيع التأمين المعرضة للخطر.



الشركة العربية لإدارة النفقات الصحية

Medexa

Health Insurance Management

ننتشر في كل مكان لتحقيق رعاية صحية أفضل

فرع دهشق:

00963 11 9911
00963 11 6129095
00963 988917517
00963 991011146

الفروع في المحافظات:

00963 936117725
00963 993875215
00963 993367172
00963 936117099
00963 936209040
00963 993367166
00963 936117721
00963 930770934
00963 993367125

* فرع محافظة حلب
* فرع محافظة اللاذقية
* فرع محافظة طرطوس
* فرع محافظة حمص
* فرع محافظة حماه
* فرع محافظة درعا
* فرع محافظة السويداء
* فرع محافظة الحسكة / القامشلي
* فرع محافظة دير الزور



رابط موقع ميدكسا medexa-sy.net

كما يمكنكم تحميل تطبيق **medexa** عن طريق
Appstore و google play

كيركارد CareCard

شركة بطاقة العناية

رعايتكم غايتنا

شركة كير كارد لإدارة نفقات التأمين الصحي
دمشق - هاتف : 011-3093 - فاكس : 011-4437860



شركة العناية السورية سيريا كير لإدارة نفقات التأمين الصحي

دمشق - هاتف - 0114458458 - 0930101394



أخبار

محلية،
عربية،
دولية

التأمين





أخبار التأمين المحلية

مشاركة الاتحاد السوري لشركات التأمين في المؤتمر الإحصائي الأول



برعاية رئيس جامعة دمشق الدكتور محمد قباقيبي ورعاية الماسية

من الاتحاد السوري لشركات التأمين، انطلقت يوم الاثنين ٢٠١٩/٧/٣ فعاليات المؤتمر الإحصائي الدولي الأول في كلية الاقتصاد بجامعة دمشق تحت عنوان (توظيف الأساليب الإحصائية في الأبحاث العلمية).

وذلك بمشاركة باحثين من عدة دول عربية ومن مختلف الاختصاصات والجامعات والهيئات العامة والخاصة، ويسلط المؤتمر الضوء على أساليب الإحصاء المتنوعة ويهدف إلى جمع القوة البحثية من مختلف المجالات وتشبيك العلم بالعمل من خلال التركيز على دور البحث العلمي في تطوير عمل المنظمات الحكومية والخاصة.

ورافق المؤتمر الذي استمر لمدة يومين ورشات عمل علمية وجلسات حوارية سلط خلالها الضوء بشكل كبير على الأساليب الإحصائية في التأمين كاستخدام الأساليب الإحصائية في تحليل الواقع الصحي للمؤمن، من الفيزياء إلى التأمين عبر الإحصاء التطبيقي.





مشاركة الاتحاد السوري لشركات التأمين في معرض السيارات الدولي



برعاية وزير النقل المهندس علي حمود انطلقت يوم الخميس ٢٠١٩/٧/١٣ فعاليات المعرض الدولي للسيارات والآليات وإكسسواراتها على أرض مدينة المعارض بدمشق .

ويتضمن المعرض أجنحة وكالات السيارات المعتمدة في سورية بمختلف أنواعها، والشاحنات وآليات النقل والباصات والآليات الثقيلة، إضافة إلى قطع غيار السيارات والإكسسوارات ومواد العناية بالسيارات، وكل أنواع الزيوت والشحومات وأجهزة التشخيص والفحص للأعطال ومعدات الصيانة وأنظمة الصوت وكل ما يتعلق بخدمة السيارات.

وتقوم مشاركة الاتحاد السوري لشركات التأمين في المعرض بتسجيل عقود التأمين الإلزامي للسيارات المباعة حديثاً خلال المعرض بالتنسيق مع وزارة النقل، حيث يتم تسجيل وفراغ وإصدار عقد تأمين إلزامي للسيارة التي يتم بيعها في فترة المعرض.

مشاركة الاتحاد السوري لشركات التأمين في مؤتمر العقبة

شارك الاتحاد السوري لشركات التأمين في المؤتمر الدولي السابع «مؤتمر العقبة ٢٠١٩» في الفترة الممتدة من ١٥ إلى ١٧ نيسان الماضي. وشهد المؤتمر مشاركة ٥٥٠ مشاركاً من ٢٥ دولة، وضم عدة جلسات حوارية وموضوعات مختلفة حيث جاء موضوع الجلسة الأولى حول مخاطر الكوارث الطبيعية، أما موضوع المحاضرة الثانية فجاء بعنوان «التأمين الزراعي».

«تأمين الأخطار مقابل رأس المال» كان محور الجلسة الثالثة، أما الجلسة الختامية فدارت حول دور هيئات الرقابة بتحسين أداء الأسواق التأمينية. كما حصلت الأنسة أزهار محي الدين التلا من شركة العقيلة للتأمين التكافلي على المركز الثالث عربياً في البحوث التي قُدمت للترشح لجائزة البحوث التأمينية في مجال التأمين الإلكتروني بعنوان: (أثر خدمات التأمين الإلكتروني في رضا عملاء شركات التأمين العربية - دراسة تطبيقية)، تم اختيار خمسة أبحاث من أصل ٣٥ بحثاً قُدم للترشح لجائزة البحوث التأمينية في مؤتمر العقبة السابع للتأمين لعام ٢٠١٩. وجرى التكريم من



السيد ماكس زكار نائب رئيس الاتحاد العام العربي للتأمين، ويعد التأمين الإلكتروني من المواضيع الحيوية والمهمة التي تسعى شركات التأمين العربية والسورية إلى تقديم كل خدماتها التأمينية إلى عملائها بصورة إلكترونية. نبارك للأنسة أزهار هذا الإنجاز الذي يسجل إنجازاً وتميزاً لشركة العقيلة للتأمين التكافلي التي تسعى إدارتها إلى دعم البحث العلمي المتخصص وتطوير الكفاءات العلمية لدى موظفيها وتحفيزهم للحصول على أفضل الشهادات المهنية في مجال التأمين.

الجمعية العمومية للشركة السورية الكويتية للتأمين



عقدت السورية الكويتية للتأمين

جمعيةها العمومية العادية بتاريخ ٢٠١٩/٤/٢٩ في فندق الداما روز بدمشق، حيث تم الاستماع إلى تقرير مجلس الإدارة وخطة العمل لعام ٢٠١٩ والمصادقة عليها إضافة إلى مناقشة الميزانية الختامية لعام ٢٠١٨ وإقرارها والمصادقة عليها من أعضاء الجمعية.

كما تمت الموافقة على إعادة انتخاب مجلس الإدارة الحالي لولاية جديدة بالتزكية.

هذا وقد بلغت الأرباح المتراكمة ١١٥,٨ مليون

ليرة سورية، وبلغت الأرباح الصافية ٣٨,٣ مليون ليرة سورية بعد الضريبة واستثناء إيرادات فروق أسعار الصرف غير المحققة وغير القابلة للتوزيع وخصم الاحتياطات القانونية ومصاريف زيادة رأس المال.

وبناء عليه تقدم مجلس الإدارة بمقترح توزيع أرباح نقدية بعد الإطلاع من السادة المساهمين على مقترح مجلس الإدارة، فقد تم الموافقة عليه.

توزيع أرباح بنسبة ٥٠٪ من رأس المال أسهماً مجانية للمساهمين



انتخاب مجلس إدارة جديد برئاسة مروان عفاكي



عقدت الهيئة العامة للشركة المتحدة للتأمين اجتماع الهيئة العامة غير العادية في فندق الداماروز بدمشق بتاريخ ٢٠١٩/٤/٣٠ حيث حضر مساهمون يمثلون ٩٤,١٪ من أسهم الشركة- وتم خلال الاجتماع مناقشة تقرير مجلس الإدارة الذي عرض نتائج أعمال الشركة حتى نهاية عام ٢٠١٨ الذي شهد أداءً جيداً، حيث بلغت الأرباح الصافية المحققة للشركة مبلغ ٦٥٥,٦٩٥,٧٩٨ ليرة سورية لعام ٢٠١٨، وبإلستناد إلى ما سبق وافقت الهيئة العامة على توزيع جزء من الأرباح المحققة على شكل أسهم مجانية على المساهمين بواقع ٥٠٪ من رأس المال القائم في تاريخ ٢٠١٨/٢/٣١. كما تم انتخاب مجلس إدارة جديد برئاسة مروان عفاكي وعضوية كل من: الشركة التجارية المتحدة للتأمين- لبنان - بنك بيمو السعودي الفرنسي- مجموعة الجميل المساهمة المغفلة الخاصة - جود جويد - هيا والي - د. عمار ناصر آغا.

وقد أشار السيد مروان عفاكي في كلمته إلى التطور الكبير في عمل الشركة واحتلالها للمراتب الأولى في سوق التأمين السورية. كما عرض أعمال الشركة وأرباحها وأكد على «العمل باحترافية عالية وتقديم الخدمة الأفضل دوماً: فالنجاح قرار وليس مصادفة». وقد شكر السيد رئيس المجلس الشريك الاستراتيجي الشركة التجارية المتحدة للتأمين على ما تقدمه من دعم فني كبير - كما شكر أعضاء مجلس الإدارة والسادة المساهمين والإدارة العليا وموظفي الشركة المتحدة للتأمين الذين يعملون بإخلاص: «حيث لا فرق فيها بين الرتب ولا يُرى فيها امرؤ أن الفضل له وحده» ولهذا كان شعارنا «سوا منقوى» فكما لا تنهض الأسرة بهمة فرد واحد ولا بد من تعاقد كل الجهود لأفرادها فإن المتحدة للتأمين لا تنهض بغير أهلها وأنتم أهلها».

تقرير عن أعمال شركات إدارة نفقات التأمين الصحي عام ٢٠١٨

فيما يلي نقدم إحصائية عن أعمال شركات إدارة نفقات التأمين الصحي في السوق السورية كما

يلي:

أعداد المؤمنین تأمين صحي :

بلغ إجمالي عدد المؤمنین في التأمين الصحي في سوريا (٨٤٨,٠٩٩) مؤمن بنسبة نمو ٧٪
عن عام ٢٠١٧، يتوزعون على سبع شركات إدارة، أكبر عدد مؤمنين لدى شركة غلوب ميد (٢٣٩,٣١١) مؤمن، وأقل عدد مؤمنين لدى شركة كير
كارد (٦٣,٠٤٣)

إجمالي عدد المطالبات للمؤمنين:

بلغ إجمالي عدد المطالبات (٣,٧٨٢,٦٩٢) مطالبة، بمعدل وسطي (٥) مطالبات لكل مؤمن لعام ٢٠١٨

توزيع أعداد المؤمنین على القطاعات:

قطاعات لمؤسسة العامة السورية للتأمين :

بلغ إجمالي عدد المؤمنین في جميع قطاعات المؤسسة العامة السورية للتأمين (٦٨٧,٣٤١) مؤمن، وبلغ إجمالي عدد المطالبات (٣,١٤١,١٢٠)
مطالبة، قيمتها (٩,٩٨٨,٧٦٩,١٠٢) ل.س.

القطاع الإداري (العاملين في الدولة):

تقوم الدولة بتسديد (٦,٥٠٠) ل.س ويتحمل المؤمن (٣,٠٠٠) ل.س (

بلغ عدد المؤمنین في القطاع الإداري (٦٠٩,٣٧٦) مؤمن، وبلغ إجمالي عدد المطالبات (٢,٧١٠,٩٧٧) مطالبة، قيمتها (٨,١٢١,٤٩٩,١٩٧) ل.س.

القطاع الاقتصادي:

بلغ إجمالي عدد المؤمنین (٥٨٠,٩٢) مؤمن، بلغ إجمالي عدد المطالبات (٣,٢,٦٢٨) مطالبة وقيمتها (١,١٥٥,٦٣٦,٩٣٦) ل.س.

القطاع الخاص للمؤسسة العامة السورية للتأمين:

بلغ إجمالي عدد المؤمنین (١٩,٨٧٣) مؤمن، بلغ إجمالي عدد المطالبات (١٢٧,٥١٥) مطالبة وقيمتها (٧١١,٦٣٢,٩٦٩) ل.س .

قطاع شركات التأمين الخاصة :

بلغ عدد المؤمنین لدى شركات التأمين الخاصة العاملة في السوق السوري (١٢٥,١٣٨) مؤمن متوزعين على ١٢ شركة تأمين، وبلغ إجمالي عدد
المطالبات (٦١٧,٣٢٢) مطالبة قيمتها (٣,٤٢٧,٧١٧,٩٧٤)

العاملين في القطاع:

بلغ عدد العاملين في شركات إدارة نفقات التأمين الصحي (٥٣٤) عاملاً موزعين على اثني عشر محافظة، وبلغ معدل التغير ١٣ ٪ عن عام ٢٠١٧.

المصدر هيئة الإشراف على التأمين

أخبار التأمين العربية

شكيب أبوزيد أميناً عاماً للاتحاد العربي للتأمين



انتخبت الجمعية العامة للاتحاد العام العربي للتأمين وإعادة التأمين «GAIF»،

شكيب أبوزيد أميناً عاماً للاتحاد للدورة المقبلة (٢٠٢٠/٢٠٢٤).

ويتولى «أبوزيد» حالياً مسؤولية إعادة التأمين في «مجموعة البحر الأبيض المتوسط لوساطة إعادة التأمين» ومقرها الإمارات العربية المتحدة، وسبق له أن تولى منصب الرئيس التنفيذي لشركة بست ري BEST RE والرئيس التنفيذي لشركة تكافل ري TAKAFUL.

والاتحاد العام العربي للتأمين، هو هيئة عربية دولية داعمة لصناعة التأمين العربية وصولاً إلى تطويرها وتكاملها من خلال اتباع السياسات والوسائل المحددة بالنظام الأساسي له، وبما يحقق مصالح الشركات الأعضاء.

الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب يحقق ١٧,٨ مليون دولار أرباحاً صافية في ٢٠١٨



الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب
Arab War Risks Insurance Syndicate

عقد الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب، الذي يتخذ من البحرين مقراً له،

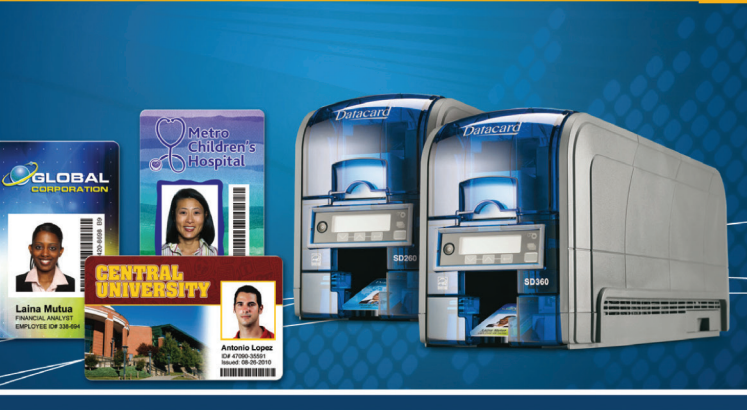
الاجتماع السنوي لجمعية العمومية برئاسة إبراهيم الرئيس رئيس اللجنة الفنية للصندوق، وبحضور ممثلي الشركات الأعضاء من جميع الأقطار العربية، إذ أعلن خلالها استمرار الصندوق في تحقيق نتائج ممتازة خلال عام ٢٠١٨ بالرغم من التحديات المتعددة وأهمها بطء عجلة التنمية بالمنطقة العربية وزيادة حدة المنافسة السعرية في السوق الدولية، وقد حقق الصندوق أرباحاً صافية بلغت ١٧,٨ مليون دولار مقارنة بـ ١٧,٦ مليون دولار في عام ٢٠١٧.



Tel: +963 11 3344 678
Fax: +963 11 3310 350
Mob: +963 943 344 678
Web: www.magiccard-me.com

Datacard®

مبيع طابعات ومستلزماتها
طباعة جميع أنواع البطاقات



DATACARD SD360™
AND SD260™
CARD PRINTERS



SIMPLY CARDS
CARDS MANUFACTURING IS OUR BUSINESS

Tel Factory: +963 11 224 7577
Office: +963 11 221 7980
Fax: +963 11 225 0135

*Qualiti, Security,
Deadlines....*

- بطاقات عضوية
- بطاقات نوادي
- بطاقات مصرفية
- بطاقات VIP
- بطاقات كفالة
- بطاقات فنادق
- بطاقات دوام
- بطاقات مسابقة الدفع
- بطاقات حسم
- بطاقات AIR MILES
- بطاقات هوية
- بطاقات الولاء



البطاقات البلاستيكية اختصاصنا

www.pcp2.com

أخبار التأمين العالمية

إفرست للتأمين تطلق وثيقة مسؤولية مهنية تغطي أخطاء شركات المحاماة



أطلقت شركة إفرست للتأمين Everest Insurance، وثيقة

المسؤولية المهنية لتلبية الاحتياجات المتطورة لشركات المحاماة المتوسطة والكبيرة.

وأوضح بيان أن الشركة ستزود شركات المحاماة بتغطية المسؤولية عن الخسائر المالية التي تتكبدها أطراف ثالثة بسبب الأفعال والأخطاء والإغفالات في تقديم الخدمات القانونية.

كما أوضح نائب رئيس المسؤولية المهنية روب ديزيكي Rob Diziki أن

هذه الوثيقة تهدف إلى تغطية تكاليف الدفاع ومدفوعات التسوية الناشئة عن مزاعم الممارسات الخاطئة.

وقالت الشركة في البيان: إن تحسينات التغطية متاحة، بما في ذلك سداد المصروفات لأحداث الأزمات والإجراءات التأديبية

والحوادث الأمنية والامتثال للمذكرة.



تايوان أولى عالمياً بالإنفاق على شراء وثائق التأمين والصين في ذيل اللائحة بسبب تعدادها السكاني



تصدرت تايوان دول العالم في مؤشر إنفاق الفرد على شراء وثائق التأمين سنوياً، بعدما كانت في المركز السابع عالمياً منذ الأعوام.

وبلغ معدل إنفاق المواطن التايواني على شراء التأمين في عام ٢٠١٦ نحو ٤٣٢١ دولاراً أميركياً سنوياً. وحلت الولايات المتحدة الأميركية بالمركز الثاني من حيث إنفاق الفرد على شراء وثائق التأمين سنوياً بمبلغ ٤١٧٤ دولاراً في عام ٢٠١٦ مقابل ٤٠٨٧ في عام ٢٠٠٧.

وجاءت بريطانيا في المرتبة الثالثة بمبلغ ٤٠٦٤ دولاراً في ٢٠١٦ مقارنة بـ ٧١٤٤ دولاراً في عام ٢٠٠٧. واحتلت اليابان المرتبة الرابعة في الترتيب، وبلغ معدل إنفاق المواطن الياباني على التأمين سنوياً ٣٧٣٢ دولاراً في ٢٠١٦. وجاءت فرنسا بالمركز الخامس بمبلغ ٣٣٩٥ دولاراً في ٢٠١٦ مقابل ٤١٤٨ دولاراً في ٢٠٠٧. وبالمركز السادس حلت كوريا الجنوبية في ٢٠١٦ متقدمة مركزين خلال تلك الفترة. وبلغ حجم إنفاق المواطن الكوري على شراء التأمين ٣٣٦٢ دولاراً.

وجاءت كندا في المركز السابع بمبلغ ٣١٦١ دولاراً في ٢٠١٦ مقابل ٣٠٥٤ في ٢٠٠٧. وحلت ألمانيا في المرتبة الثامنة من حيث إنفاق الفرد على التأمين في ٢٠١٦ بمبلغ ٢٥٤٨ دولاراً سنوياً. وتذيّلت الصين ترتيب دول العالم من حيث إنفاق الفرد على التأمين في ٢٠١٦ بمبلغ ٣٣٧ دولاراً مقارنة بـ ٧ دولاراً في ٢٠٠٧، رغم النمو الكبير خلال تلك الفترة إلا أن عدد السكان الضخم للصين أدى لتذيلها الترتيب، حيث يتم حساب النسبة بقسمة حجم أقساط التأمين في الدولة على عدد سكانها لحساب حجم إنفاق المواطن سنوياً على شراء وثائق التأمين.



What Is Insurable Interest?



A person or entity has an insurable interest in an item, event or action when the damage or loss of the object would cause a financial loss or other hardships. To have an insurable interest a person or entity would take out an insurance policy protecting the person, item or event in question. The insurance policy mitigates the risk of loss should something beset the asset.

Insurable interest is an essential requirement for issuing an insurance policy which makes the entity or event legal, valid and protected against intentionally harmful acts. People not subject to financial loss do not have an insurable interest. Therefore a person or entity cannot purchase an insurance policy to cover themselves in the event of a loss.

Understanding Insurable Interest

Insurance is a method of pooled risk exposure which protects policyholders from financial losses. Insurers have created many tools to cover losses related to various factors such as automobile expenses, health care expenses, loss of income through disability, loss of life and damage to property.

Insurable interest is a type of investment which protects anything subject to a financial loss. It specifically applies to people or entities where there is a reasonable assumption of longevity or sustainability, barring any unforeseen adverse events. Insurable interest insures against the prospect of a loss to this person or entity.

What is moral hazard?



Moral hazard is idea that a party protected in some way from risk will act differently than if they didn't have that protection. We encounter moral hazard every day—tenured professors becoming indifferent lecturers, people with theft insurance being less vigilant about where they park, salaried salespeople taking long breaks, and so on.

Moral hazard is usually applied to the insurance industry. Insurance companies worry that by offering payouts to protect against losses from accidents, they may actually encourage risk-taking, which results in them paying more in claims. Insurers fear that a “don’t worry, it’s insured” attitude leads to policyholders with collision insurance driving recklessly or fire-insured homeowners smoking in bed.

Moral Hazard in Business

The idea of a corporation being too big to fail also rep-

resents a moral hazard. If the public and the management of a corporation believe the company will receive a financial bailout to keep it going, management may take more risks in pursuit of profit. Government safety nets create moral hazards that lead to more risk-taking, and the fallout from markets with unreasonable risks—meltdowns, crashes and panics—reinforces the need for more government controls. Consequently, the government feels the need to strengthen these nets through regulations and controls that increase the moral hazard in the future.

The alternative to creating a moral hazard is to simply let corporations fail when they risk too much and let the stronger corporations buy up the wreckage. This theoretical free-market approach should remove any moral hazard. In a true free market, companies would still fail, just as houses burn down whether they’re insured or not, but the impact would be minimized. There would be no industry-wide meltdowns because most companies would be more cautious, just as most people choose not to smoke in bed whether they are insured or not. In both cases, the risk of getting burned is enough to prompt serious second thoughts.

True free market capitalism doesn’t exist, so the taxpayers of many countries are the unwilling insurers for markets. The problem is insurers profit by selling policies, whereas taxpayers gain little or nothing for footing the bill on the policies and bailouts that create moral hazards.



Build your future



By: Dr. Maher Sinjar

If you are working in insurance field, I am sure that you will build your future career better than your friends who are working in another fields. In general the people who are working in insurance have more capability to set their future goals and to draw their career bath.

From my point of view, starting your career with insurance company will give you the opportunity to deal with very structured organization, severe roles and instructions. You will be able to understand the methodology of managing risk and dealing with different types of hazards.

You will be in touch with dissimilar insured from many different sectors and be able to assess their risks; to meet their needs and to provide them with maximum protection against risks.

Working in insurance will help you in developing your skills and knowledge which could be of benefit in your future career, more over it will make you able to take new tasks and to develop your experience and skills.

Insurance employees always have the opportunity to learn more, to take critical decisions in a glance; to make productive changes, dealing with stress and unexpected situations.

Today you must seek to have a job in insurance company and you have to be happy when you get it. Please be sure that the road of success is starting from insurance company, don't be late send your CVs today to build your future career.

this trial is 0.5 points because there is only a 50% chance that the quarter will land as heads.

If you only flip the coin only twice the average value could end up far from the expected value. Consecutive heads produce an average value of one point while two tails have an average value of zero points. Increasing the number of observations is more likely to yield an average value closer to the expected value. If there are 53 heads and 47 tails during 100 flips, the average value would be 0.53, which is very close to the 0.5 expected value.

This is how the law of large numbers works.

How Insurers Use the Law

In the insurance industry, the law of large numbers produces its own axiom. As the number of exposure units, or policyholders, increases, the probability is higher that the actual loss per exposure unit will equal the expected loss per exposure unit.

To put it in economic language, there are returns to scale in insurance production.

In practical terms, this means that it is easier to establish the correct premium and thereby reduce risk exposure for the insurer as more policies are issued within a given insurance class. An insurance company is better off issuing 500 rather than 150 fire insurance policies, assuming a stable and independent probability distribution for loss exposure.

To see it another way, suppose that a health insurance company discovers that five out of 150 people will suffer a serious and expensive injury during a given year. If the company insures only 10 or 25 people, it faces far greater risks than if it is able to ensure all 150 people. The company can be more confident that 150 policyholders will collectively pay sufficient premiums to cover the claims from five customers who suffer serious injuries.





Behind the Law of Large Numbers in the Insurance Industry



Insurance companies rely on the law of large numbers to help estimate the value and frequency of future claims they will have to pay out to policyholders. When it works perfectly, insurance companies run a stable business, consumers pay a fair and accurate premium, and the entire financial system avoids serious disruption. However, the theoretical benefits from the law of large numbers do not always hold up in the real world.

How the Law of Large Numbers Works

The law of large numbers stems from probability theory in statistics. It proposes that when the sample of observations increases, variation around the mean observation declines. In other words, the average value gains predictive power.

For example, consider a simple trial in which someone flips a quarter. Every time the quarter lands on heads, the person records one point. No points are recorded when it lands as tails. The expected value of a coin flip in



الاتحاد السوري لشركات التأمين
SYRIAN INSURANCE FEDERATION

خدمة إنقاذ السيارات على الطرقات

شروط خدمة الإنقاذ:

(الخدمة اختيارية)

- ١ - يستفيد المشترك بخدمة VIP من التأمين الإلزامي بخدمة الرافعة فقط
- ٢ - تكون الخدمة للسيارة المؤمنة والمشاركة حصراً ولا يجوز تدوير الخدمات من سنة إلى أخرى في حال عدم الاستفادة من الخدمة في السنة نفسها.
- ٣ - عدد الخدمات في السنة هي ثلاث خدمات فقط للسيارة الواحدة
- ٤ - تكون خدمة الرافعة في حال الحادث الذي يمنع المركبة من السير فقط
- ٥ - مسافة النقل هي ٥٠ كم فقط من مكان وقوع الحادث وفي المدن التالية: دمشق - السويداء - طرطوس - اللاذقية - حلب وحماة وفيما يزيد عن ذلك يتم الاتفاق على الأسعار بشكل مباشر مع شركة CRT أو وكلائها في المحافظات
- ٦ - يستثنى من هذا الاشتراك كلا من السيارات العامة - الفانات سيارات النقل المغلقة أو المكشوفة صغرت أم كبرت و السيارات الحكومية والعسكرية.
- ٧ - يحق لشركة CRT الاعتذار عن الخدمة في حالات: الكوارث الطبيعية والحروب والأحوال الجوية السيئة كالثلوج والسيول والأعاصير وكذلك في حالات الاضطرابات وأعمال الإرهاب والشغب دون الاضطرار لتعويض المؤمن بأي شكل من الأشكال
- ٨ - يجب أن تكون السيارة مستوفية كافة الأوراق القانونية مثل / ضبط الشرطة أو تصريح النقل / قبل الإتصال بشركة CRT بحيث لا تتجاوز مدة إنتظار الرافعة ٣٠ دقيقة حتى يتم النقل وعلى أن يرافق السيارة أثناء النقل صاحب السيارة شخصياً أو من ينوب عنه قانونياً
- ٩ - يحق للمشارك نقل السيارة لمرة واحدة للحادث الواحد فقط
- ١٠ - تكون خدمة النقل في محافظة دمشق من الساعة العاشرة صباحاً وحتى الساعة مساءً وعلى مدار الساعة في باقي المحافظات
- ١١ - يحق للمشارك الاعتراض على الخدمة خلال مدة ٧٢ ساعة من توقيت طلب الخدمة وذلك لشركة CRT مباشرة أو للاتحاد السوري لشركات التأمين
- ١٢ - إذا تم شراء بطاقة خدمة الإنقاذ بعد إصدار بوليصة التأمين يتم تفعيلها بعد ٤٨ ساعة من تاريخ شراء البطاقة.
- ١٣ - في حال تعذر تقديم الخدمة لأي سبب من الاسباب يتم تعويض المشترك المتضرر مبلغ يصل حتى ٢٥٠٠٠

ing with success and finally being able to find software for communication between a business and another like business with reinsurers.

The researcher suggests a set of recommendations with most important using the necessity to increase the interest in modernizing the electronic services in order to cope with the accelerating development in the sector of services; studies should be periodically conducted to measure the electronic services so as remedy the found mistakes for the concerned department in the company. The researcher recommends as well the necessity to apply the dimensions of the electronic services on the service provided through the insurance company's sites to achieve the customer's satisfaction as well as the necessity of publicizing the electronic services on all types of insurance to cover all the customers of the insurance companies in all their different demographic variables. Where it is expected that the Arab world will see cultural change to work with a company specializing in insurance techniques – mainly consists in promoting speed and flexibility. But companies that neglect trial and human interaction, you will have to do it later.

In essence, we enter an interesting phase in the insurance sector globally and we must be fully prepared for it.

Electronic insurance therefore has an impact on customer satisfaction and thus enhance the quality of services. The test results are consistent with the results of research conducted by Sehhat and Ghobadi (2011), Mazlumi et.al. (2010), Kazemi et al (2009).

Success in creating e-business needs to a variety of factors and circumstances. As far as the best website design company with the possibility of Exchange, if customers do not have access to the network, it is clear that E-business cannot be effective affect access to the Web site has a direct impact on the income of the website, customer satisfaction, and loyalty to the company, and finally any image creation Collector in the minds of cus-

tomers, one of the key factors for the success of the electronic design is specialized manpower in ICT. Therefore, you must provide the necessary preparations for their education and enhance their knowledge. It experts and staff interest and motivation to use new methods, and educational sessions for employees are necessary to implement E-insurance.

All members must receive the insurance sector, from senior management to staff working at the management level, the instructions necessary to know the name information, and will use their expertise and skills in the application of information technology. Also, inadequate provision of services, and the lack of effective means of easy and inexpensive use alongside traditional methods, not to advertise, and in motivating customers to use electronic insurance are the main challenges in the course of development. Most solutions are suggested:

1. The persuasive types and programming educational tools and techniques for clients to use E-insurance.
2. effective participation in the insurance industry in electronic meetings Arabic like General Arab Insurance Federation and other relevant authorities to succeed in developing electronic insurance and use it and apply it.
3. Hold educational workshops and conferences about information technology management issues for employees and customers.
4. Consultative meetings of Directors of various sectors for more coordination between insurance sectors.
5. Prepare the firmware to use information technology in insurance sectors, creating a common data bank in the insurance sectors.
6. Restructuring the basic stages, especially in the area of insurance in the development and use of E-insurance.
7. Compelling companies to document the basic Business flow chart on the basis of accepted methodologies.

the nature of the insurance market and suitability of electronic commerce as a way to market this type of service these constraints are as follows:

1. Low frequency of purchase of insurance services: email marketing method that fits the kind of products with high frequency of buying electronic marketing integrates banking services made significant progress compared to marketing insurance services electronically; a person mostly buys one document from each type of insurance coverage provided by the insurance company.
2. Resistance by some brokers for e-commerce application: with the expansion of direct marketing approach online insurance service will be less reliance on effort and the services provided by intermediaries, whether they are agents or representatives or brokers which may spoil or jeopardize the relationship between the insurance company This vital sector of employment in the private insurance industry and that the bulk of insurance sales through these intermediaries.
3. Scarcity of available information on the insurance policy online: the decision to accept the insurance coverage by the insurance company needs a tremendous amount of information exchanged particularly subscribe, therefore often not provide physical inspection unit (insured thing) so you can identify Severity accurately and is malaitwavr in the case of e-marketing of insurance services, which makes it a barrier to expansion of this type of trade, this part of the insurance company, either for the insured, we find that in most cases require a personal interview with experts and specialists To be consulted in choosing appropriate insurance coverage.
4. Scarcity of Internet users of the insured: the insurance awareness means is how much an individual's conviction and his acceptance of the insurance policy as a way to manage the risk to them once he has the ability to pay the cost of this policy as well as the proliferation of insurance awareness in any society and its association with

many The most important factors in the cultural level and the physical level, and religious beliefs of community members, in addition to insurance rates and method of providing insurance services by the insurance company, there is no doubt that low insurance awareness in society, would represent a barrier to the spread of the concept of Electronic commerce in the marketing of goods and services.

5. the legality of the insurance contract and online electronic signature: the practice of insurers to use paper forms in its traditional form, as one of the most important issues that annoy the insurance companies is the issue of electronic signature, there are models available for each case or possible claim insurance, contracts Complex, long term and that all documents must be signed before the document is valid or the claim is settled, so to complete any contract email over the network will necessarily require an electronic signature.

It is customary to prove an essential element in the contractual relationship and is based on a set of texts and legal principles which all States need the written version in evidence which require a handwritten signature for contracts and not available in contracts across The Internet. Given that electronic commerce has become a feature of the era, had a significant impact in bringing about amendments to the laws on evidence of practical necessity in this clear legal contracts that can take place online and it's valid evidence provided by electronic signature from the company. Exporting for the contract, and the importance of activating the electronic signature law in the insurance industry in the current period, especially with the positive trend of insurance companies to practice online marketing, there are many benefits that may accrue to the insurance companies adopt electronic signature theme for instance reduction At the time of the signing of the insurance policy, and increase the time granted to the sales agent, as well as the possibility of completing the process of direct deal-



the achievement of satisfaction.

The application of E-commerce can bring many advantages both for the insurar or insurance company as there are many barriers faced by those companies and limit their progress towards E-Marketing these advantages are as follows:

1. Competitive advantage: leading insurance companies to embrace the Internet as a channel to promote insurance service on achieving strategic competitive advantage by finding an outlet for direct customer contact and find out their needs and desires and work to meet them.
2. Provide new marketing channel: allows Internet access to insurance companies or open new markets locally and globally through overcoming many obstacles to entering foreign markets or access to customers in certain geographical areas in the same country and then break the geographical barrier between the client and the market.
3. Provide a future base of customers: let the Internet broaden individuals dealing with the insurance company that you use due to:
 - Attracting new customer segments online
 - Responsiveness to the wishes of customers and answer their questions.
 - Insurance service speed
 - Allow the customer to identify the documents and terms and rates then the choice between documents and choose the document that fit his requirements and the price.
 - Possibility to purchase a document at any time and from anywhere.
4. profitability in the long term: contributes to employ the Internet as a channel to promote the service purchase significantly higher profitability rates for insurers that apply to electronic commerce due to:
 - Low cost insurance service rendered through the Web for those with traditional method is due to reduce pa-

perwork and reduce communication costs and reduce time to perform and then simplify procedures.

-Low cost checking and re-correcting erroneous data.

5. harmonization with the characteristics and customer expectations Mass Customization: allows the interactive nature of the Internet high capacity on formation of information through an electronic interactive dialogue between the customer and the insurance company website, drafting and designing communicative messages addressed to customer groups in proportion to the Characteristics and expectations and in turn allows the customer the ability to choose the type of service required insurance.

Coping refers to the ability of the insurance company through the Internet to provide many insurance services simultaneously to each client personally satisfy style plus it reflects the company's ability to provide various documents broadly meet each client's needs individually targeted.

6. widespread distribution Mass Distribution: while traditional insurance coverage is limited to the insurance company building on specific geographical scale, the Internet provides widespread coverage include any location on the globe where the company client can exist, these spatial access appropriate Client on the appropriate document without having to navigate the physical robot based company which provide energy cost or Grandpa to get service.

7. improve quality insurance service: quality of service refers to the ability of the insurance service to provide full satisfaction to customer needs and fulfill their desires to reach client satisfaction with the service provided and the insurance is not affect positively on the degree of loyalty of those customers to the insurance company provided the service.

In return there are impediments facing the use of electronic commerce in the insurance associated with the nature and characteristics of the insurance service and

Abstract to “ the effect of insurance electronic services on the customers ”



By: Azhar Al-Talla

This study aims to reveal the effect of insurance electronic services on the customers' satisfaction in the Arabic insurance companies that use electronic services through the electronic sites. The population of the study consists of:

- (13) Syrian insurance companies. The descriptive analytical method and the method of comprehensive survey were used on the population study. Questionnaires were distributed among the insurance company customers who use the electronic services. The number of questionnaires that was returned were (152) questionnaires.
- (28) Jordan insurance companies (Sami Naji Study, 2016). The descriptive analytical method and the method of comprehensive survey were used on the population study. Questionnaires were distributed among the insurance company customers who use the electronic services. The number of questionnaires that was returned were (397) questionnaires.
- (13) Sudanese insurance companies. No research method was used, which was based on Dr. Fikri Kabashi's study, 2016.

To achieve the purpose of this study and to collect the

required data, the researcher developed a questionnaire that consisted of (33) paragraphs distributed in three parts was:

The first part the customers' personal data, the second part was on the dimensions of electronic insurance services consisted of (21) paragraphs distributed on 5 dimensions, while the third part was on the customers' satisfaction consisted of (6) paragraphs distributed on two dimensions representing the dependent variables, which were customers' expectations and perceptive performance.

The study results reveal the effect of the electronic services on the customers' satisfaction was uneven but in general, it was high for all dimensions, as it has occupied, after the easiness of use, the first rank then after the adaptability degree is the second rank. After the then, accuracy of data of the electronic services in the companies' site came in at third rank. After the swiftness of services came in the fourth rank and finally after the novelty of service it came in the fifth rank. The study also concludes that there is an effect of statistical significance for the electronic insurance services with collective dimensions on achieving customer's satisfaction, and there is an effect for each dimension separately on

تفرض التكنولوجيا والتحليلات الرقمية تحولاً في الأرضية التنافسية للعديد من الصناعات بما فيها صناعة التأمين.. ومع أن الشركات غالباً ما تبذل قصارى جهدها للتغيير؛ إلا أنها تفشل في استغلال الإمكانيات الكاملة للعالم الرقمي. وتشهد شركات التأمين التي تنتقل بسرعة نحو الواقع الرقمي الجديد أعمالاً مزدهرة، في حين أن الشركات التي تراوح مكانها تتخلف عن الركب. في الواقع، تنمو شركات التأمين الموجودة في الربع الأعلى للأداء الرقمي بسرعة مضاعفة، وتحقق ربحية أعلى من نظيراتها الأقل نضجاً رقمياً. أبدت صناعة التأمين التقليدية قدرة عالية في المرونة، لكنها بدأت اليوم تشعر بأثر الثورة التكنولوجية الرقمية، وبالفعل غيّرت هذه التكنولوجيا في صناعات أخرى غير التأمين، كما غيرت في طريقة توصيل المنتجات والخدمات، وستغير قريباً منظومة العمل بأكملها Business Model. وسينسحب هذا الأمر على صناعة التأمين التي أظهرت تحركاً خجولاً في هذا الاتجاه. وبلا أدنى شك، فإن الشركات الراحبة هي التي ستتحرك في اتجاه التكنولوجيا الرقمية بسرعة وحزم. لذا على قطاع التأمين السوري وجميع القطاعات الاقتصادية بشكل عام العمل على طرح موضوع التكنولوجيا الرقمية على الطاولة لتلبية احتياجات العملاء لمواكبة كل ما هو جديد، والزيادة من الإنتاج، وهنا يجب التأكيد أن المؤتمر العام العربي للتأمين الأخير ٢٠١٨، تحت شعار «التحول الرقمي وصناعة التأمين في الوطن العربي» المنعقد في تونس ومؤتمر العقبة للتأمين ٢٠١٩ الذي أطلق جائزة البحوث التأمينية في مجال التأمين الإلكتروني كانا خير دليل على الاهتمام العربي بالتأمين الإلكتروني والتكنولوجيا الرقمية.



بقلم الدكتور محمد عباده المراد
أمين عام
الاتحاد السوري لشركات التأمين

