

# التأمين و المعرفة

مجلة فصلية تخصصية في مجال التأمين

Insurance  
And Knowledge

FALL 2008 Issue 1

ماذا تعرف عن التأمين التكافلي ؟

Syrian Insurance Market

Since 1961

Insurance & Knowledge  
Issue one

الأزمة المالية .. كما يفهمها المواطن العادي



Syrian Insurance Federation

القواعد  
الذهبية  
لتخفيض  
قيمة عقد  
التأمين



د. العطار: مازال ينقصنا الوعي  
التأميني ولا أوّمن بالإحتكار



**نور NOOR**

شركة نور للتأمين التكافلي

NOOR TAKAFUL CO

## شركة نور للتأمين التكافلي قريباً في سورية

إحدى مشاريع شركة نور للإستثمار المالي في سورية



شركة نور للإستثمار المالي. Noor Financial Investment Co.

[www.noorinvestment.com](http://www.noorinvestment.com)

## لنكن معاً دائماً

ليس من السهل علي كتابة افتتاحية والتعدي على أهل الكار وقد طُلب مني ذلك أناس أَعْزاء في الاتحاد السوري لشركات التأمين..

ولكن كان لا بد من الاستجابة انطلاقاً من إيماني أن عملي في هيئة الإشراف التأمين لا ينفصل في أهدافه عن عمل الاتحاد السوري لشركات التأمين فالمؤسستان تعملان في خندق واحد من أجل إنعاش سوق التأمين السوري وتطويره والارتقاء به إلى المستوى المطلوب.

وإن كنت على يقين أن هناك توافق تام على التنسيق بين الهيئة والاتحاد فإنني سأطرق في السطور التالية إلى موضوع الوعي التأميني الذي أراه أساسياً وجوهرياً لنمو وانتشار الخدمات التأمينية إلى أكبر شريحة ممكنة من الشعب السوري وبشكل يجعلنا - الهيئة والاتحاد والشركات - أمام تحدي القيام بمهمة نشر الوعي إذا ما أردنا الوصول إلى سوق قوي تتوفر فيه أفضل الخدمات التي تليبي رغبات واحتياجات مختلف الأفراد والمؤسسات بشفافية وصدق وبشكل يضمن مصالح كافة الأطراف .

لذلك... فإننا في الهيئة نمد يدنا للاتحاد للعمل سوية على رفع مستوى الوعي التأميني في سورية عبر برامج وخطط مدروسة يشارك فيها الجميع من أجل سوق تأميني متطور وراق. لأنه بدون العمل على جبهة الوعي التي أراها أساسية وجوهرياً لن نتمكن من تحقيق الانتشار الذي نتمناه لسوق التأمين مع التأكيد هنا أن التركيبة الاجتماعية للسكان في سورية تشكل أرضية خصبة لتلقى الوعي بسرعة فلنعمل معاً من أجل تحقيق هدفنا المشترك ولنكن أكثر قرباً من احتياجات المواطن ورغباته.

م.إياد زهراء

مدير عام هيئة الإشراف على التأمين

Fall | 2008



المدير المسؤؤل :

سليمان الحسن

المجلس الاستشاري :

أ. طاهر الحراكي

د. عبدالرحمن العطار

أ. فاروق جود

أ. فراس العظم

رئيس التحرير :

م. سامر العث

المدير التنفيذي :

مرفت رجب

مستشار التحرير :

هيام العلي

هيئة التحرير :

معد عيسى

الإشراف العام :

فايدا موسى

الترجمة :

أحمد رضوان رمزي

الإخراج الفني :

سليمان قباني

العمليات الفنية :

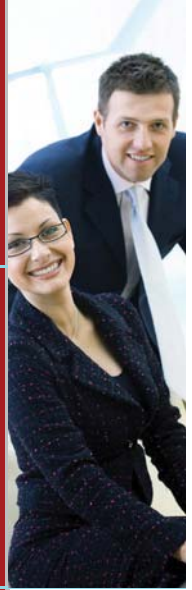


المطبعة : مطبعة الصالحاني

Investment

Insurance

Knowledge



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

هاتف : +963 11 313665 / فاكس : +963 11 3118860 / بريد إلكتروني : info@sif-sy.org

مجلة التأمين والمعرفة / صادرة عن الإتحاد السوري لشركات التأمين .

مرخصة بقرار وزارة الإعلام بناءً على المادة ٢٥/ من المرسوم التشريعي رقم / ٥٠ / لعام ٢٠٠١ .

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

سعر النسخة ﴿ ٥٠ ل.س ﴾

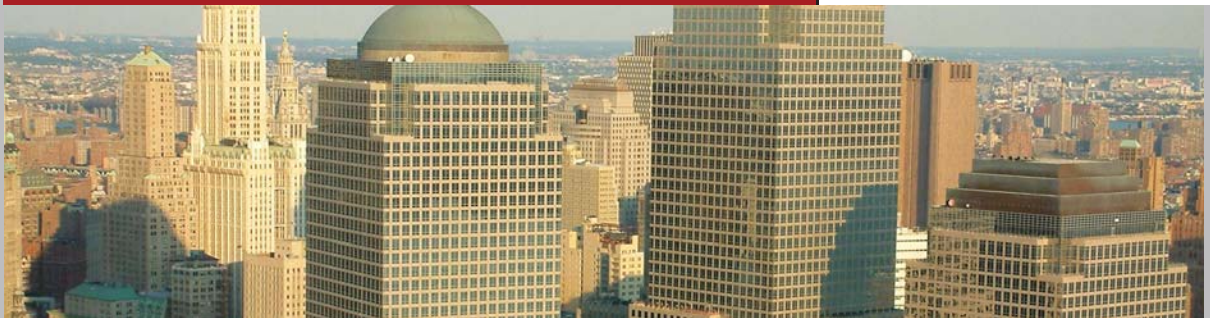
الاشتراك السنوي داخل سورية ﴿ أفراد : ١٠٠٠ ل.س / مؤسسات : ٢٠٠٠ ل.س ﴾

الاشتراك السنوي خارج سورية ﴿ ١٠٠ \$ ﴾

## Contents

## في هذا العدد:

- 3 ● كلمة العدد
- 6 ● تجمعات التأمين الإلزامي الموحد
- 10 ● القواعد الذهبية الست لتخفيض قسط التأمين
- 12 ● حوار العدد
- 15 ● توعية
- 18 ● الزاوية القانونية
- 20 ● سوق التأمين
- 22 ● أخبار التأمين
- 38 ● مسابقة العدد
- 39 ● دراسة حول إنشاء مركز معلومات
- 42 ● شرح مبسط لأزمة المال العالمية
- 48 ● ملف التأمين التكافلي
- 71 ● Syrian Insurance Market



٤. إن شركات التأمين تملك حق رفض عدد كبير من المركبات ذات الاخطار السيئة مثل السرفيس وصهاريج الغاز والباصات العمومية وبالتالي فإن التوزيع العادل سيظل كافة شركات التأمين في حال تطبيق تجمعات للتأمين.

لذلك فإن المجمعات سيتم عبرها توزيع الخطر بالعدل على كافة شركات التأمين بدلاً من عدد محدد منها سوف يرهق مالياً وإدارياً أو حتى الخروج من السوق نهائياً. كما سيتم تقديم الخدمات في الأماكن والمحافظات التي لايتواجد فيها شركات التأمين لعدم وجود جدوى اقتصادية.

العش أشار إلى حالة الفوضى التي تسود عملية إصدار عقود التأمين الإلزامي حالياً وخاصة من ناحية المضاربة بالأسعار التي تتبعها بعض شركات التأمين لاجتذاب الزبائن. لذلك فإن التجمعات ستؤدي إلى إنهاء كافة المخالفات التي ترتكب في مراكز النقل وضبط ممارسة الشركات المخالفة للحفاظ على سمعة السوق السوري وانتهاء الآثار السلبية بكافة أنواعها. وتوحيد تصميم مكاتب التأمين



الموحد على المركبات في مديريات النقل والذي تم إقراره من مجلس إدارة الاتحاد وسط تحمس واضح له من قبل جميع شركات التأمين التي رأت فيه مصلحة لكافة الاطراف بدءاً من المؤمن.

**التأمين والمعرفة التقت الأستاذ سامر العش أمين عام الاتحاد السوري لشركات التأمين الذي تحدث عن ملامح المشروع ومبررات إنشائه.**

يقول العش: جاءت مبررات إنشاء تجمعات التأمين الإلزامي في مديريات النقل من عدة معطيات هي:

١. لا يوجد خدمة تنافسية بعملية الإلزامي والتعويضات محددة من قبل الدولة وليست من قبل شركات التأمين والتي لا تملك حق المنافسة فيها.

٢. لا يوجد أسعار تنافسية بعملية التأمين الإلزامي فالبدلات محددة من قبل الدولة وليست من قبل شركات والتي لا تملك حق تخفيض الاسعار.

٣. لا يوجد فائدة مباشرة من اختيار شركة التأمين في حالات التأمين الإلزامي لأن المؤمن لا يستفيد من عقد التأمين وإنما المتضرر الغير هو المستفيد الفعلي والمباشر من هذا التأمين.

## في إطار سعيه لتظليل مصالحي الشركات كافة

### الاتحاد السوري يتجه لتأسيس تجمعات التأمين الإلزامي الموحد على المركبات ومديريات النقل

منذ تأسيسه والاتحاد السوري لشركات التأمين يحاول جمع شركات التأمين تحت مظلة عمل واحدة ودون أن يعني ذلك ابتعاداً عن التنافسية بين هذه الشركات ودون أن يعني إلغاءً لخصوصية كل شركة على حدا.. وتبدو المظلات التي حاول الاتحاد جمع الشركات تحتها حتى الآن محققة لمصالح مشتركة خاصة بعد النجاح الواضح والسريع لمشروع التجمع الإلزامي على الحدود والذي تم عبره تغطية أغلب المراكز الحدودية وربطها بشبكة واحدة وبشكل لبي طموح كافة الشركات التي بدأت تحصد الأرباح اعتباراً من الشهر الثالث لانطلاقها.

يستعد الاتحاد السوري لشركات التأمين لإقامة مشروع جديد يهدف لإنشاء تجمعات التأمين الإلزامي

هذا ويؤكد العث أن هذه الفوائد سوف يكون لها الأثر الكبير في تنظيم سوق التأمين الإلزامي للمركبات في سورية وتشكيل نواة لعمل تأميني متكامل.

وعن القوانين والتشريعات الناظمة لأعمال التجمعات قال العث: اعتمادنا على مجموعة من القوانين الناظمة لعمل التجمعات في مديريات النقل وهي:

- المرسوم التشريعي رقم ٤٣ لعام ٢٠٠٥ الصادر عن السيد الرئيس الجمهورية والمتعلق بفتح قطاع التأمين الخاص ولاسيما المادة ٤٠ المتضمنة إحداهن الاتحاد السوري لشركات التأمين.

- القرار رقم ٦٥ الصادر عن السيد وزير المالية بتاريخ ٢٦/١٢/٢٠٠٦ والذي صادق على النظام الأساسي للاتحاد.

- النظام الأساسي للاتحاد لاسيما المادة ٥ الفقرة ج البند ١٠ المتضمنة إنشاء مجمعات التأمين وإعادة التأمين وفقاً لحاجة سوق التأمين.

- المادة ١٤ الفقرة ج البند ١٥ والمتضمنة اختصاصات مجلس الاتحاد ولاسيما مايتصل بالمجمعات

- رفع المستوى الفني لعملية إصدار العقود من خلال إصدارها بشكل الكتروني.

**أما الفوائد المتوقعة من إنشاء تجمعات للتأمين الإلزامي فهي ودائماً بحسب العث:**

- التقيد بأسعار التأمين الإلزامي الرسمية وعدم المضاربة بالأسعار.

- تنظيم عملية إصدار العقود من خلال مركزية الإصدار (الاتحاد).

- توفير الجهد والوقت على مالكي المركبات بغية الحصول على عقود التأمين الإلزامي.

- تسهيل عملية المراقبة على أداء المكاتب وتطبيق تعليمات موحدة صادرة عن الاتحاد.

- توفير النفقات الإدارية والتسويقية والتحصيل على الشركات.

- سهولة التنسيق مع مديريات النقل وموظفي العدلية عند الضرورة.

- التطبيق الكامل للقرارات الصادرة عن هيئة الإشراف على التأمين دون وجود أية عوائق خارجة عن إرادة شركات التأمين.

- إيجاد البيئة الملائمة لعملية إحصائية متطورة من قاعدة البيانات تتواجد في جهة واحدة تستفيد منها كافة شركات التأمين والجهات ذات الصلة.

- توفير ١٠٠-١٥٠ فرصة عمل.

- يضمن النظام المعمول به التحكم والمراقبة المركزية بكافة المراكز عبر كاميرات مراقبة تعمل ٢٤ ساعة.



الإلزامي من حيث الشكل الخارجي والتصميم الداخلي مما سيكون له الأثر الإيجابي عند المواطن. مما تقدم يؤكد العث أنه لا يوجد منافسة فعلية في عملية التأمين الإلزامي لأن السعر ومبلغ التعويض وشروط العقود محددة مسبقاً من قبل الدولة.

من هنا فإن أهداف تأسيس تجمعات التأمين الإلزامي على المركبات في مديريات النقل يتجلى في:

- تنظيم أعمال التأمين الإلزامي على المركبات في السوق السورية.

- ضمان التزام شركات التأمين بالأسعار المقررة.

- الحد من المضاربة بالأسعار بين الشركات وانخفاضها إلى دون المستوى الفني المطلوب.

- منع العمولات التي تذهب لجهات لا مبرر لها التواجد في قطاع التأمين.



# Insurance

## first steps to success

التأمينية والأجهزة المعونة التي يعتبر مجلس الاتحاد جمعية عمومية لها وفقا لأنظمتها الأساسية.

- المرسوم التشريعي رقم ٢٠٠٨/١١ والقرار المنبثق عنه الصادر عن رئاسة مجلس الوزراء رقم ١٩١٥ بتاريخ ٢٠٠٨/٨/١٢ والذي نظم آلية التأمين الإلزامي للمركبات الآلية في الجمهورية العربية السورية.

هذا ويأتي إنشاء التجمعات تجاوبا مع رغبة الشركات الاعضاء في الاتحاد السوري لشركات التأمين في توحيد الخدمة التأمينية في مديريات النقل للسيارات والآليات التي تسجل ويتم تجديد تسجيلها وترخيصها وفقا للقوانين والانظمة النافذة في المراكز والدوائر التابعة لمديريات النقل في المحافظات والتي تحمل اللوحة المحلية (السورية فقط) بشكل ينسجم مع رؤية الاتحاد وسياسته الهادفة الى تنظيم المنافسة بين شركات التأمين السورية خصوصا في مجال التأمين الإلزامي.

يتم شراؤها من مراكز خاصة داخل مديريات النقل او خارجها كمايلي: بحيث يتم تصنيع بطاقات مسبقة الدفع خاصة بالاتحاد بالة ان متعددة وبعدد فئات المركبات الحالية والتي تم إقرارها في نظام التأمين الإلزامي الصادر عن رئاسة مجلس الوزراء.

على ان يتم بيع هذه البطاقات عن طريق كوى خاصة في مديريات النقل (يمكن اعتماد بعض الاشخاص الذين يسوقون لبعض الشركات داخل مديريات النقل) ويكونون مندوبين لبيع هذه البطاقات و اشار العش في هذا السياق الى ان هذا مقترح وقد يكون هناك مقترحات أخرى الى حين التوصل الى صيغة مشتركة.

وهكذا فإن العمل سيكون بطريقة النظام الإلكتروني حيث يتم فرز العقود لكل شركة على حدا واحتساب حصتها من قيمة العقود ويوجه المصرف عبر البريد الالكتروني على فرز العقود لكل شركة على

حدا واحتساب حصتها من قيمة العقود ويوجه المصرف عبر البريد الالكتروني بتحويل قيمة العقود بعد حسم حصة الاتحاد ورسم الطابع إلى حساب الشركة وكل مركز على حدا.





Tel. 5046

سورية

دمشق - حلب - حمص - اللاذقية - طرطوس - حماه - ادلب

www.uic.com.sy

الهندسي



السيارات



الصحي

النقل



نكّمل بعضنا...

 **UIC**  
المتحدة للتأمين ش.م.م.  
UNITED INSURANCE COMPANY

الممتلكات



## القواعد الذهبية الست لتخفيض أقساط التأمين:

يكون  
قادر على مساعدتك  
في فهم الفروق بين العروض  
لاختيار الأفضل.

### القاعدة الثانية (رفع قيمة التحمل)

إن كل عقد تأمين (بشكل عام) فيه قيمة تحمل  
وهي القيمة التي يتحملها الزبون ويتم دفعها عند  
كل حادث فإذا  
رفعت قيمة  
التحمل

فاعلم إن  
شركة التأمين سوف

تخفض قيمة القسط ، وفي  
نفس الوقت فإن رفعه إلى قيمة عالية سوف يعني أنك  
بحاجة إلى دفع المزيد في حال وجود مطالبة (لتعويض  
عن حادث) ويمكنك أن تطلب من شركة التأمين احتساب  
قيمة القسط عند رفع قيمة هذا التحمل لحد معين.

### القاعدة الثالثة (حزمة الأقساط)

إن كثير من شركات التأمين سوف تخفض قيمة  
الأقساط في حال وجود أكثر من عقد تأمين لدى  
نفس الشركة. فعلى سبيل المثال سوف توفر مبلغاً من  
النقود عند تأمين منزلك وسيارتك في نفس الشركة  
وهناك بعض أنواع التأمين للأعمال التجارية  
الصغيرة والتي تغطي المسؤولية المدنية  
والسيارات والممتلكات في نفس الوقت  
في إطار احتياجاتك الخاصة ولنفس  
النوع من الأعمال.

بشكل عام يوجد أنواع مختلفة  
من التأمين، واحدة من بينها  
تشعر بأنك بحاجة إليه (مثلاً  
تأمين السيارات أو الحياة). ولكن  
تشعر بخوف شديد من الأقساط  
التي تنتظر عند بداية كل  
شهر أو كل سنة.

و لحسن الحظ هناك طرق  
لتخفيض أقساط التأمين ، مع  
سته قواعد ذهبية سوف تتمكن  
من توفير جزء من هذه الأقساط  
لتصبح بمتناول يدك.

### القاعدة الأولى: (العرض الأوفر)

إن العقد ذو القيمة الأعلى ليس  
بالضرورة هو العقد الأفضل ، وبكل  
بساطة يمكنك الاتصال بشركات  
التأمين المتوفرة والحصول على عرض  
سعر ومقارنتها مع بعضها البعض و  
إذا كنت لا تملك الوقت الكافي يمكنك  
طلب ذلك من وسيط التأمين، فالوسيط  
على عكس الوكيل ( الذي يبيع  
عقود التأمين لشركة وحيدة) يملك  
الاختيارات العديدة من الشركات  
المختلفة والوسيط الجيد ينبغي أن

# 6 Golden Rules

## القاعدة السادسة (مراجعة العقود سنوياً)

إن مراجعة عقود التأمين سنوياً ضروري جداً، فمن الممكن أن تكون قد بعث أجزاء قيمة من منزلك لم تعد بحاجة إلى تغطيتها تأمينياً، أو خفضت عدد العمال في معملك، أو قمت بتجديد منزلك، أو أضفت أنظمة حماية جديدة، أو خفضت قيمة ديونك... وفي الحالة الأخيرة فإنك تحتاج لتغطية أقل في عقد التأمين على الحياة وبالتالي دفع أقساط أقل.

فإذا لم تراجع عقد التأمين وتجري هذه التعديلات فلن تحصل أبداً على الفوائد، لأن شركات التأمين لا تعلم الخطوات التي تقوم بها إلا من خلال إعلامها بهذه التفاصيل وستقوم الشركة بتخفيض قسط التأمين تبعاً لهذه المراجعة.

## القاعدة الرابعة

### (ابق مع نفس الشركة)

إن شركات التأمين تكافئ الشخص الذي يكن ولاءه لها، فإذا كنت تدفع قيمة الأقساط ولا يزال موضوع التأمين (مثلاً: سيارة- منزل-...) خالياً من المخاطر ولم تقبض أي تعويض من الشركة نتيجة حادث ما، فإنه سيتم حسم قيمة مكافأة من قيمة القسط اللاحق.

## القاعدة الخامسة

### (إزالة الخطر)

الكثير من شركات التأمين تحسم من أقساط التأمين في حال تخفيف المخاطر التي ينطوي عليها مطالبة ما. مثال يمكن الحصول على تخفيض أقساط التأمين للمنازل عند تركيب عناصر أو تجهيزات مقاومة للحريق داخل المنزل أو تركيب أجهزة الكشف عن السرقة الرادعة كأجهزة الإنذار وأجهزة إطفاء الحريق وكشف تسرب الدخان.





الدكتور عبد الرحمن العطار  
رئيس مجلس إدارة الشركة المتحدة للتأمين

يُعد الدكتور عبد الرحمن العطار... بالمهام الجديدة التي يشغلها محلياً وعربياً وحتى دولياً واحداً من أبرز رجال الأعمال السوريين الذين يحرصون على مد استثماراتهم داخل سورية فهو يؤمن أنه مهما كانت الظروف فإن أموال السوريين يجب أن تستثمر في بلدهم أولاً... لذلك لم يكن غريباً أن يطرق العطار باب التأمين بعد أن نادى لسنوات طويلة بفتح سوق التأمين والمصارف فصار ليكون مساهماً في أول شركة تأمين خاصة وليكون عبرها عضواً في مجلس إدارة الاتحاد السوري لشركات التأمين.

التأمين والمعرفة حاورت الدكتور العطار في السطور التالية

١ . إذا التأمين دخل تاريخك الاستثماري كيف ترى التجربة وهل جاءت مكتملة أم نقلة؟

كنت دائماً أقول وأنا في وجود مصارف خاصة وشركات خاصة منذ أكثر من ١٥ عاماً لأن الاقتصاد والتجارة لا يمكن أن يستمر بدون مصارف وشركات تأمين وهما العنصران الأساسيان في التجارة، ولقد بدأت شخصياً في تأسيس أول مصرف تجاري خاص (بنك بيمو السعودي الفرنسي BBSF) وهو حالياً يعتبر من أوائل المصارف الخاصة انتشاراً، وأصبح له أكثر من ٢٨ فرعاً في المحافظات، وبما أن الشركة المتحدة للتأمين أول شركة تأمين تم الترخيص لها ومارست عمل التأمين أتت مكتملة للعمل المصرفي والاقتصادي وخاصة في هذا العام، ويمكننا القول أن ما تم لا يمكن أن يتم لولا رعاية السيد رئيس الجمهورية العربية السورية لهذين القطاعين ضمن خطة الإصلاح الاقتصادي، وكان هذا من أوائل ثمارها.

المتحدة هي أول شركة تأمين خاصة، ما الإضافة التي حققتها وسجلت لها؟

عندما باشرت الشركة المتحدة للتأمين عملها كان الهدف إعادة التأمينات التي كانت تعقد في الخارج على البضائع السورية والممتلكات السورية حيث كنا نرى أن شركات من دول مجاورة كانت تقوم بعمل التأمين في سورية بصورة شكلية لعدم الالتزام بالقوانين السوري الذي كان يحصر العمل في التأمين في سورية، لذلك أعطت فرصة لرجال الأعمال بالتأمين على ممتلكاتهم وعقود التأمين في شركات وطنية ذات رأسمال كبير ووطني، وأقول هنا أن الهيئة الإشراف على التأمين دور كبير حيث أن الترخيص لا يمنح إلا لشركات ذات رأسمال كبير مما يضمن للمؤمن في حال حدوث أي ضرر أن يضمن التزاماته.

هل بالإمكان إعطاءنا فكرة عن نتائج المتحدة أين تفوقت وأين تواضعت؟

كانت سياسة شركة المتحدة للتأمين بأن تكون محفظتها متنوعة ومتوازنة ولم تركز على نوع واحد من أنواع التأمين حيث تجد التأمين الهندسي والحريق..... الخ.

حيث كانت نسب الاكتتاب بكل فرع من إجمالي ما تم الاكتتاب به خلال التسع أشهر الأولى من هذا العام (٢٠٠٨) كما يلي:

البحري:	٢٣,٠٤%	الهندسي:	٤,٠٠%
النقل:	١٣,٩٩%	الحياة:	٢,٠٠%
السيارات- شامل:	٢٨,٠٩%	الصحي:	٩,١٢%
السيارات- إلزامي:	١٤,٠٣%	الحوادث العامة:	٢,٠٠%
المسؤولية المدنية:	٢,٦٩%	السفر:	١,٧٢%

بالمحصلة هل أنت راض من موقعك كرئيس لمجلس الإدارة عن أعمال المتحدة وماذا تخطط لها؟

بصفتي رئيس مجلس الإدارة فأنا مسرور جداً بالأخوة الأعضاء والتعامل معهم فبعضهم خبراء ولهم تاريخ طويل في العمل التأميني الذي يحتاج إلى زمن للإطلاع عليه وما أتمناه من الشركة المتحدة المتابعة في تحفيز دورات للشباب ورفع مستواهم. وفي الشركة 99% عناصر سورية. وأقول أيضاً كرئيس مجلس إدارة بأن التخطيط لنا كان أن نتعامل مع أهم شركات إعادة التأمين مثل :

الاتحاد العربي، أريج، Swiss Re ، Munich Re ، Score ، Hannover.

كونك عضواً في مجلس إدارة الاتحاد السوري لشركات التأمين ماهي الرؤى التي نقلتها إلى الاتحاد وتعتقد أنها ستعكس على السوق ككل؟

لقد كان للاتحاد السوري لشركات التأمين دور هام كمنسق لعمل الشركات، ومن خلال مجلس إدارة الاتحاد بوجود رؤساء مجالس إدارة الشركات الوطنية وحضور ممثل هيئة الإشراف على التأمين مما أعطى الفرصة الكبيرة للتداول في كافة مواضيع سوق التأمين ووضع الانظمة واقتراح الحلول للمشاكل التي تعترض سوق التأمين.

ماهي ملاحظات الدكتور عبد الرحمن العطار على سوق التأمين بعد ثلاث سنوات؟

سوق التأمين أعطى من يطلع ويرى عدد الشركات المنتسبة إلى سوق ناشئ، ولا يزال في بداياته ويفتقر للوعي التأميني، وهناك مسؤولية على كل شركات التأمين لنشر الوعي التأميني حيث أن نسب التأمين وحجم العمل مقارنة مع حجم السكان نسبة ضئيلة جداً ولكن هي سوق واعدة وأتمنى أن يتم إدخال منتج جديد إلى السوق أسوة بالدول المجاورة والعالم.

هل تعتقد أن الجهات الوصائية تمسك بزمام الأمور كما يجب تشريعياً وتنفيذياً؟

إن هيئة الإشراف على التأمين لعبت دور جيد في مرحلة تأسيس الشركات ووضعت مجموعة من الترتيبات والقوانين لتنظيم عمل الشركات، وكانت على مستوى جيد مقارنة مع الدول المجاورة واستفادت من بعض خبرات الدول المجاورة في هذا المجال.

هل ترى أن قطاع التأمين السوري بحجمه قد تأثر بالأزمة المالية العالمية أم قد يتأثر لاحقاً؟

التأمين في سورية لم يتأثر بصورة مباشرة بالأزمة المالية نظراً لأن معظم أعمالهم محلية وكافة الشركات تحتفظ بنسبة عالية من الأقساط المعادة لمعيدي التأمين والتي تضمن للمؤمنين في حال حدوث شيء لا سمح الله من تغطية تعويضات.

لطالما طالبت بإنهاء احتكار المؤسسة العامة السورية للتأمين هل مازلت منادياً ... وما هي رؤيتك للواقع الحالي وخاصة أن السورية تحتكر القطاع العام وبقرار من الحكومة السورية؟

إن الشركة السورية العامة للتأمين لعبت في الفترة الماضية دوراً إيجابياً في مجال التأمين، ولكنني لا أؤمن بالاحتكار إنما بالمنافسة خاصة أن سورية قامت بإصدار قانون للمنافسة وهذا يتطلب من القطاع العام أن يتقبل عنصر المنافسة، ولكن للمنافسة شروط يجب الالتزام بها، وأتمنى أن يعاد النظر بالقرارات التي صدرت بإحتكار عقود التأمين للقطاع العام للمؤسسة العامة للضمان وأن يترك على الأقل الخيار للمتعهدين خاصة الذين يعملون مع القطاع العام حرية الاختيار لأنه بالنتيجة عقد التأمين سيتم دفع قيمته من القطاع الخاص.

هل وصلك العدد الأول من مجلة التأمين والمعرفة ومارأيك به وهل تعتقد أنه سيساهم في نشر الوعي التأميني؟

العدد التجريبي للمجلة كان جيداً ولكن أتمنى أن يكون بالمستقبل دراسات وإحصائيات تبين أعمال الشركات ومراتبها ليطلع القارئ على هذه النتائج من بيانات مالية، رأس مال، أقساط مكتتبه، حقوق المساهمين، والأرباح لأن ذلك يعطي مصداقية وتعريف للشركات وخاصة أن هذه المجلة ستكون المجلة المتخصصة في مجال التأمين، وكل رجائي أن تسوق خارجياً وخاصة في الدول العربية، وأن يخصص جزء منها لطبع باللغة الأجنبية لتتمكن هذه المجلة من الولوج إلى شركات التأمين العربية والأجنبية وشركات إعادة التأمين لنشر واقع التأمين في سورية لأن معظم الدول العربية تجهل هذا النشاط لأنه نشاط حديث.



TRUST SYRIA Insurance Company  
شركة الثقة السورية للتأمين



## الإلزامي والشامل أولاً ..في أقساط الثقة

حققت شركة الثقة في عام ٢٠٠٧ أقساطاً تجاوزت الـ ١٤١ مليون ليرة جاء التأمين الإلزامي على السيارات بالمرتبة الأولى باقساط تجاوزت الـ ٤٢ مليون ليرة يليه التأمين الشامل قريبا منه بحوالي ٤١ مليون ليرة.

ويشكل التأمين الإلزامي لدى الثقة ما نسبته ٣٠,٢٤٪ من الأقساط في حين يشكل الشامل ٢٩,٣٤٪.

وتشير أرقام الشركة إلى تحقيق أقساط في التأمين الهندسي بلغت حوالي ١٣ مليون ليرة ما يشكل ٩,٣٧٪ من مجموع الأقساط الكلية في حين حققت في تأمين المسؤوليات أقساطاً تجاوزت الـ ١٠ ملايين ليرة وفي البحرية تجاوزت الأقساط الـ ٤ ملايين ليرة.



# التأمين البحري

ماهي الأشياء التي لا يغطيها عقد التأمين البحري؟  
الضرر الذي يلحق بالبضائع بسبب التغليف والتعبئة الرديء نادراً ما يغطيها التأمين البحري فإذا كنت تستخدم طرف آخر لنقل البضائع الخاصة بك فإنه من الأفضل استخدام نفس الطرف لتغليف وتعبئة البضائع لأنها إذا كانت هذه الجهة مسجلة فإنها يجب أن يكون لديها التأمين الذي يغطي الأضرار التي يمكن أن تحصل نتيجة التغليف والتعبئة.

التأمين البحري أيضاً لديه استثناءات استناداً الى طبيعة البضاعة المنقولة، فمثلاً الأسلحة النارية والذخائر والوقود والمواد الكيميائية وغيرها من المواد القابلة الى الاحتراق فإنها لا تغطي، وحسب القوانين المحلية للبلد فإنها تستثنى في بعض الأحيان الخشب والحيوانات والأغذية وغيرها من بنود حسب قوانين الحجر الصحي المحلية.

التغطية الإضافية لعقد التأمين البحري: بالإضافة الى التغطية الأساسية لعقد التأمين البحري التي تم ذكره أنفاً فإنه يمكنك توسعة العقد ليشمل الممتلكات الخاصة بك نتيجة ضرر المياه وفقدان البضائع، الانفصال أو كسر السفينة والتي تغطي فقط بالتأمين الشامل وهو شكل من أشكال التأمين البحري.

## ماذا يكلف التأمين البحري؟

التأمين البحري ممكن أن يكلف بين ١% و ٤% من قيمة البضاعة المؤمنة، هذه النسبة تحدد بمستوى التغطية ومسافة الشحن، حيث أن التأمين البحري يمثل إيراد عالي لشركات التأمين وحيث أنه يوجد الكثير من المنافسة بين الشركات فإنك ستجد أن هذه النسبة قابلة للمناقشة مع شركة التأمين البحري.

في حال وقوع حادث أو ضرر فإن التأمين البحري يوفر تغطية للناقل البحري بحيث لن يكون مسؤولاً عن أي حادث في عملية النقل.  
المجموعة الأخرى من الأشخاص التي تحتاج التأمين البحري هم الأشخاص الذين يتقاسمون حاويات النقل لبضائعهم عبر البحر وهذه مسؤولية فردية تجاه بضائعهم فالناقل في هذه الحالة ليس مسؤولاً.

## ماذا يغطي عقد التأمين البحري؟

يغطي التأمين البحري التلف أو السرقة للبضائع التي تنقل عن طريق البحر وتمتد التغطية لمستودعات البضائع حيث يتم الاحتفاظ بها بشكل مؤقت وأيضاً تحميل وتفريغ البضائع ويمكن توسعة نطاق التغطية لتشمل من باب المستودع الى باب المستودع وتعتمد بشكل أساسي هذه التغطيات على مقدم الخدمة أي شركة التأمين.

تشمل التغطية أيضاً الأضرار الناتجة عن الحريق والغرق وانقلاب البضائع أو أي سبب يدعو لعدم تسليم البضائع بشكلها السليم، إن الأضرار الناتجة عن أي ظروف أخرى تحتاج إلى تغطية إضافية.

الكثير من الناس يتطلعون للحصول على عقد تأمين لتغطية أضرار السفن في حال حصول حادث، فالتأمين البحري يشمل البضائع داخل السفن ويوفر في معظم الحالات تغطية واسعة للبضائع وشركات النقل لعملية نقل واحدة فقط.  
التأمين البحري هو أقدم شكل من أشكال التأمين في العالم وقد استخدم منذ مئات السنين وخاصة ما يتعلق بعمليات القرصنة التي تتم في الممرات المائية وفي هذه الأيام هي أقل شيوعاً ولكن بعض الممرات لاتزال خطرة.

## من يحتاج للتأمين البحري؟

التأمين البحري ضروري لكل شخص ينقل ممتلكات وبضائع بواسطة سفينة أو أي وسيلة مائية أخرى ونظراً لكون تأمين السفن يغطي نسبة ضئيلة من البضائع

## الوعي التأميني... كم نحن بحاجة له

يجولون على كل شركات التأمين العاملة في السوق السورية للحصول على السعر الأفضل ( بنظرهم ) .  
لأنك أسأل نفسي ...  
• أليس من المفروض أن يبحث المؤمن له على المصدقية الأرقى، والموثوقية

كان الأمر كذلك فعلى المؤمن له أن يتحمل نتائج سوء عمله .  
للأسف ... أغلب العملاء على اختلاف مستواهم التعليمي أو الثقافي أو على اختلاف شرائحهم التي ينتمون لها

الوعي التأميني عبارة ضخمة تشمل في المرحلة الاولى ضعف معرفة أفراد المجتمع بهذه الخدمات التي تعرف بالتأمين ولن أتحدث عنها لأن الحديث عنها طويل جدا ويكاد يكون لاينتهي، وفي المرحلة الثانية ضعف التعامل بالشكل الجيد والأمثل مع هذه الخدمات واعتبارها كغيرها من السلع المطروحة في السوق، ولكن هذه المرحلة كما أسلفت تأتي كخطوة ثانية بعد معرفة الزبون المحتمل لأهمية التأمين وضرورته وبحديثنا عن هذه المرحلة تكون قد تجاوزنا جهل الزبون للتأمين اي تجاوزنا مرحلة كبيرة جدا يعاني

الأعلى، على أن يبحث عن السعر الأخفض وتسهيلات الدفع المتاحة والتي من الممكن أن تقدمها له شركة التأمين ؟؟؟؟

• أليس من المفروض على المؤمن له عند توقيع العقد مع أي شركة أن يذكر بأن هذه الشركة هل ستعوض له عند تحقق المطالبة أم أنها ستتصل من كل وعودها فيما بعد بحجة أن التغطية التأمينية المذكورة في العقد لا تشمل هذه المطالبة أو تلك ؟؟؟

• أليس من الأفضل أن يفكر المؤمن له بالتعويض على الخطر المحقق قبل أن يفكر بكمية المال التي يوفرها عند توقيع العقد ؟؟؟؟

تتكرر هذه المشاهدات عندي كل يوم وتزداد معها طرديا هذه الأسئلة أكثر فأكثر وبالأخر أجد نفسي في ذات المكان الذي أنطلقت منه وهو ( الوعي التأميني ) .  
النتيجة ...

يجب علينا أن نعرف أفرادا ومؤسسات أننا نعاني من جهل بأحكام التأمين

إلا القليل منهم يتعاملون مع السلعة التأمينية كما أي سلعة أو بضاعة تعودوا أن يتعاملوا معها حيث انها قابلة بوجهة نظرهم لكسر الأسعار، والمزاودة، للحصول على أكبر كمية من الخدمات مقابل أقل سعر يحصلون عليه بعد عملية بحث مضمّنة وطويلة يخصصون لها موظفين متخصصين بأساليب ( المبالزة ) وجلسات تفسير الأسعار

منها السوق السوري صحيح أنها تتوجه نحو الأفضل ولكن ببطء .

الوعي التأميني في شقه الثاني المذكور هو أن لا يذهب المرء إلى الرخيص من أجل سد متطلب أساسي ملح وضروري، وإن كان هذا المنتج منتج تأميني بشكل خاص أم أي منتج آخر بشكل عام، وإن



الآن لا تتجاوز ٣% من الناتج الإجمالي المحلي في سورية والتي هي نسبة ضئيلة جدا من مجموع الناتج المحلي والتي تشير بشكل أو بآخر إلى غياب الوعي التأميني بمعناه الأكبر وبالكامل.

ويجب أن نعلم بأننا على أعتاب مرحلة انطلاق حقيقي في سوق التأمين، أي يجب أن تسعى شركات التأمين أولا للتواصل مع الشرائح المختلفة في المجتمع، أفراد ومؤسسات، وأن تسعى في هذه المرحلة الحساسة إلى تقديم كل ما هو جديد من أجل تلبية احتياجات زبائننا، يجب عليها أن تدرّب الكوادر وأن تهتم أكثر بالبحث عن نوعية الأداء وليس كمية الأداء.

واختتم بالقول اني أعتقد بأن السوق السورية على كثرة الشركات العاملة فيه وتنوعها ما تزال بكرة، وأنها لم تخدم بعد بالطريقة المناسبة، ولم تقدم هذه الشركات بعد لعملائها ما يستحقون من خدمات، لذا أرجو أن تتفق جميع هذه الشركات على نقطة انطلاق للعمل سويا من أجل خدمة قطاع التأمين

نوار بيطار

رئيس قسم دعم الزبائن  
الشركة المتحدة للتأمين



Knowledge  
& Insurance

من شركات التأمين ومستوى الخدمة والاستثناءات المرفقة بكل عقد وذلك للحد قدر الامكان من وقوع العملاء والزبائن في شرك العقود التي لا طائل منها، والمدعمة باستثناءات وشروط لا يعلم المؤمن له بها الا عند تحقق الخطر والمطالبة بتعويض يعتبره من حقه لكن حينها المؤمن يعتبره استثناء من الاستثناءات الكثيرة المرفقة مسبقا والتي لم يتطرق لها قبلا.

وأخيرا ...

يجب على جميع شركات التأمين بمختلف أنواعها وأنشطتها ومصادرها أن تتكامل فيما بينها وأن تعمل بجهد اضافي لرفع الوعي التأميني، ويجب عليها أن تعي أن نسبة مشاركة صناعة التأمين ولغاية

السليم، يجب أن يعي المؤمن له أن الأولوية دائما لشروط العقد - ماهي حدود التغطية التأمينية الممنوحة من الشركة؟ ماهي الاستثناءات المذكورة في العقد؟ مقدار نسبة التحمل؟ التعويض وطريقة تحصيله في حال حدوث خسارة؟ وغيرها الكثير من الثغرات التي من الممكن أن يستند عليها المؤمن فيما بعد ليرفض التعويض.

إن جهل طالب التأمين بهذه المعلومات يجعله فريسة سهلة لبعض شركات التأمين التي تبحث عن زيادة أرباحها وعن المنافسة الغير شريفة فيقع طالب التأمين في فخ العقود الخلفية التي تنحصر فائدتها فقط في كونها حبرا على ورق.

كما ويجب علينا أن لا ننكر دور مراقب التأمين فأمام هذا التطور الكمي والتنوعي لشركات التأمين العاملة في السوق السورية يجب أن تمارس هيئة الإشراف على التأمين بصفتها - المراقب - رقابة محكمة وذلك من خلال وضع ضوابط وشروط عمل محددة على أدق التفاصيل لعروض الأسعار المقدمة



## أهم الواجبات الملقاة على عاتق كل من هيئة الإشراف على التأمين والاتحاد السوري لشركات التأمين

تودّ صفحة القانون والتأمين في مجلة التأمين والمعرفة أن تهنئ قراءها الكرام والاتحاد السوري لشركات التأمين على النجاح الذي تحقّق للمجلة مع صدور العدد السابق رقم «صفر» ، ومع ولادة العدد الأول نلّضت عناية القارئ الكريم أن صفحة «القانون والتأمين» سوف تتعرض لموضوع هام يدور في أذهان البعض عن الفارق بين كل من هيئة الإشراف على التأمين والاتحاد السوري لشركات التأمين وما هي واجبات كل منهما ؟

يلعب قطاع التأمين في أي بلد دوراً اقتصادياً واجتماعياً هاماً ، وقد شهد قطاع التأمين العالمي تطوراً مهماً بحيث لم يعد يمكن أن نتصور وجود نشاط اقتصادي قد يتعرض في وقت من الأوقات للخطر بدون وجود نوع من أنواع التأمين الذي يضمن ويحمي رغبات المؤسسات والأفراد ونشاطاتهم وأموالهم في بلدنا سورية ، وعلى الرغم من اهتمام شرائح اجتماعية مختلفة بمتابعة التطورات التي حدثت في قطاع التأمين السوري ، والإقبال على شركات التأمين لإبرام عقود مختلفة منها ما هو إلزامي مثل التأمين على السيارات أو اختياري مثل التأمين التكميلي للسيارات أو التأمين الصحي والتأمين على الحياة وغيرها..

إلا أن الكثير من المهتمين ، يتساءلون دوماً عن الفارق بين الدور الذي يؤديه كل من هيئة الإشراف على التأمين المحدثّة بموجب المرسوم التشريعي رقم / ٦٨ / لعام ٢٠٠٤ والاتحاد السوري لشركات التأمين المحدث بموجب المرسوم التشريعي رقم / ٤٣ / لعام ٢٠٠٥ ، وما هي أهداف صلاحيات وواجبات كل منهما ؟

قبل الدخول في الإجابة على هذا التساؤل ، يجب التوضيح بأن الجهتين القياديتين في قطاع التأمين السوري تؤديان في النهاية دوراً متنسجماً فيما بينهما ومتناسقاً يصب في هدف عريض وهو تنظيم سوق التأمين وتنظيم المنافسة والارتقاء بقطاع التأمين السوري إلى أفضل حال ممكن.

أما بالنسبة لأهداف الهيئة فهي تتمثل في تنظيم قطاع التأمين وإعادة التأمين والإشراف عليه بما يكفل تطوير وتعزيز دور صناعة التأمين في ضمان الأشخاص والممتلكات وتغطية المسؤوليات والإشراف على تجميع المدخرات الوطنية التي يتيحها النشاط التأميني وتنميتها واستثمارها لدعم التنمية الاقتصادية في الجمهورية العربية السورية بما يضمن حماية حقوق المؤمن لهم والمستفيدين والمستثمرين ويوفر الأغطية التأمينية لحماية هذه الحقوق ، وأما بالنسبة لأهداف الاتحاد فهو يهدف إلى رعاية مصالح أعضائه وتطبيق قواعد ممارسة المهنة وتمثيلهم لدى أي جهة فيما يتعلق بأعمال التأمين وإلى تقوية الروابط بين شركات التأمين وإعادة التأمين السورية وتقوية التعاون فيما بينها بما يتماشى مع أحكام المرسوم التشريعي / ٤٣ / لعام ٢٠٠٥ .

نظرة على مهام كل من الهيئة والاتحاد :

أ- بالنسبة لهيئة الإشراف على التأمين التي تأسست وفقاً لأحكام المرسوم التشريعي رقم / ٦٨ / لعام ٢٠٠٤ فقد حدّد المشرع مهامها بحماية حقوق المؤمن لهم والمستفيدين من أعمال التأمين ومراقبة أوضاع شركات التأمين وإعادة التأمين من خلال مراقبة ملاءتها المالية لضمان قدرتها على توفير غطاء تأميني كافٍ لحماية هذه الحقوق ، وقد أناطها المشرع دوراً هاماً من خلال العمل على رفع أداء شركات مجال التأمين وإعادة التأمين وزيادة كفاءتها وإلزامها بقواعد ممارسة

المهنة لزيادة قدرتها على تقديم خدمات أفضل للمستفيدين من التأمين وتحقيق المنافسة الإيجابية بينها والمشاركة بتنمية الوعي التأميني وإعداد الدراسات والبحوث المتعلقة بأعمال التأمين وتعميمها ، وللهيئة دوراً إقليمياً ودولياً من خلال التعاون مع هيئات تنظيم التأمين في الوطن العربي والعالم.

ب- وأما بالنسبة للاتحاد السوري لشركات التأمين الذي أحدث بموجب المرسوم التشريعي رقم / ٤٣ / لعام ٢٠٠٥ الخاص بتنظيم قطاع التأمين السوري فقد حدد المشرع دوره برعاية مصالح أعضائه وتطبيق قواعد ممارسة المهنة وتمثيل شركات التأمين لدى أية جهة فيما يتعلق بأعمال التأمين.

وقد وضع النظام الأساسي للاتحاد مهمات كبيرة في مجال رعاية مصالح شركات التأمين من خلال تنظيم علمية التسعير في قطاع التأمين ومجال التقليل والحد من الخسائر من خلال إجراء الدراسات الخاصة لتقليل الخسائر والحد منها ، وإنشاء مركز معلومات واستعلام لخدمة أعضاء الاتحاد وسوق التأمين الوطنية ، وفي مجال دعم وتطوير سوق التأمين السورية من خلال دراسة سوق التأمين وتحليل عواملها وتحقيق التعاون والتنسيق مع الجهات ذات العلاقة به محلياً وعربياً ودولياً ، وعقد الندوات والمؤتمرات المهنية والدورات التدريبية الهادفة إلى تنشيط أعمال التأمين وإجراء البحوث العلمية وإعداد الإحصائيات التي من شأنها خدمة قطاع التأمين وجمع وتحليل ونشر المعلومات الخاصة بسوق التأمين السورية وأسواق التأمين العالمية ودعم التعاون الفني بين الشركات من خلال تبادل المعلومات والخبرات والإحصائيات والسعي إلى تقديم مقترحات بشأن تطوير التشريعات التأمينية في سورية والتشريعات ذات الصلة بهذا النشاط والعمل على رفع مستوى صناعة التأمين والمهن التأمينية المرتبطة به والعمل على تحديثها والإسهام في توفير الخبرات والكوادر الفنية والمشاركة في تنمية الوعي التأميني لدى المواطنين بالتعاون مع الأجهزة المتخصصة وتوثيق التعاون بين أعضاء الاتحاد والعمل على رفع مستوى خدمات التأمين للعملاء وإنشاء جمعيات التأمين وإعادة التأمين وفقاً لحاجة سوق التأمين ، كما أن للاتحاد دور في مجال تنظيم المنافسة بين الشركات الأعضاء من خلال تنظيم حملات الدعاية المشتركة، والارتقاء بالسلوك المهني للشركات والتشاور في المسائل المشتركة التي تهم الأعضاء والعمل على تسوية الخلافات والمشاكل التي تنشأ فيما بينهم ومراعاة أسس وأصول ممارسة المهنة والزام الأعضاء بالتقيد بها، وترسيخ تقاليد وأخلاقيات المهنة بينهم والعمل على إعداد نماذج أساسيات عقود التأمين.

مما تقدم نجد أن المشرع السوري قد أولى كلاً من جناحي قطاع التأمين هيئة الإشراف على التأمين والاتحاد السوري لشركات التأمين دوراً هاماً متناسقاً ومكماً بحيث تكمل الواحدة الأخرى سواء تجاه الشركات أو تجاه الغير أو تجاه كل منهما بحيث يكون الهدف واحد وهو الارتقاء بسوق التأمين السورية إلى أفضل المستويات.

هنا ، لا بد من الإضاءة ولو قليلاً على المشروع الرائد الذي قام به الاتحاد السوري لشركات التأمين والذي تم بالتنسيق مع هيئة الإشراف على التأمين وتم اعتماده ودعمه من قبل السيد وزير المالية / رئيس مجلس إدارة الهيئة، وهو إنشاء جمعيات التأمين الإلزامي في المراكز الحدودية حيث أثمر هذا التنسيق والدعم عن أجمل تعبير على أرض الواقع عن العلاقة التكاملية التي تحكم مسيرة عمل كل من الهيئة والاتحاد وبالنتيجة الشركات الأعضاء في الاتحاد ، والتي سوف تخلق البيئة الملائمة لوجود صناعة تأمين ناجحة في بلدنا الحبيب سورية.

## التأمين يؤشر إلى الاستقرار والتكافلي يتوازي مع التقليدي ولا يقلص من حصصه

فيه لدى دول أوروبا والولايات المتحدة إلى ٢٪ وفي دول الشرق الأوسط إلى حوالي ٦٪ وإلى نسبة متباينة كثيراً في الدول العربية كسورية التي وصل فيها معدل نمو القطاع عام ٢٠٠٧ عن عام ٢٠٠٦ إلى ٢٠٪ وطبعاً هذا الرقم له مدلولاته الكثيرة.

### التأمين يؤشر إلى الاستقرار

يعكس وجود شركات التأمين والمصارف في أي بلد حجم نمو الاستثمارات والتطور لأن أي استثمار محلي أو قادم لأي بلد ينطلق من الثقة بهذا البلد وأول مؤشرات الثقة وجود شركات

عندما يتداول الحديث بين الناس عن التأمين واختيار شركة التأمين ونوعه فإن ذلك يؤشر إلى أمرين الأول يتعلق بنمو ثقافة التأمين لدى المجتمع وثانياً إلى حركة نمو وتطور قطاعات بحاجة إلى وجود منتجات تأمينية متنوعة تتناسب وأخطار هذه القطاعات ويؤشر ذلك على أن القطاع الصناعي في العالم استقطب عام ٢٠٠٧ ما نسبته ٩٠٪ من مجمل أقساط التأمين في العالم وبمبلغ ٣٦٤٤ مليار دولار، وطبعاً الوطن العربي لم يكن بعيداً عن هذا المؤشر وإن بنسبة أقل عن بعض المناطق الأخرى في العالم وهذا بكليته يؤشر إلى نمو أسواق التأمين في العالم بنسب متفاوتة وتصل

خاصة ومع الترخيص لهذه المصارف وشركات التأمين بدأت الاستثمارات تدخل إلى سورية وبدأت كذلك الأموال المحلية تتحرك وهذا ما استدعى من شركات التأمين للعمل باتجاهين الأول يتعلق بشركات وتأهيل كوادرها وسبل تواصلها مع الناس وسير إمكانات الناس ومتطلباتهم وسبل إقناعهم بمنتجات معينة تتعلق بمعتقدات الناس وطقوس حياتهم أما الاتجاه الآخر فيتعلق بالناس وطريقة تفكيرهم ومعيشتهم وهذا الاتجاه يمثل التحدي الأكبر لعمل شركات التأمين ويرتبط بالوعي التأميني والثقافة

التأمينية وهذا ما استدعى العمل بهدوء وتركيز والاستعانة بقطاعات أخرى من أهمها الإعلام الذي يستطيع أن يحرك الشعوب بماله من سلطة وتأثير في حياة



الناس وأنا أقول بأن شركات التأمين نجحت في استثمار العلاقة مع الإعلام وقد عمل الإعلام بشكل أمين وصادق على نقل الرسالة المتبادلة بين الناس والمستثمرين وشركات التأمين وبفضل الإعلام أصبح الناس يعون أهمية التأمين وضرورته في قطاعات أكثر من غيرها وكذلك بفضل الإعلام حصلت شركات التأمين على معرفة وما يريده الناس من شركات التأمين.

أيضاً باتجاه آخر وعت شركات التأمين خصوصية المجتمع السوري كمجتمع إسلامي فأطلقت نوع آخر من التأمين

التأمين والمصارف، ويؤكد رئيس اتحاد شركات التأمين السورية السيد سليمان الحسن أن أي مستثمر عندما يفكر بالاستثمار فإنه أول ما يفكر فيه هو عامل الاستقرار والاستقرار لدى المستثمر مرتبط بوجود شركات تأمين تضمن الحقوق ومصارف تمويل وتحول المبالغ المطلوبة والأرباح وهذا ما حصل فعلاً في سورية التي بدأ كل شيء يتغير فيها منذ العام ٢٠٠٠ حيث انتقلت سورية من بلد المصارف العامة وشركة تأمين وحيدة إلى بلد فيه أكثر من عشر مصارف خاصة وكذلك شركات تأمين



واضح لأسواق التأمين في سورية وهذا يعبر عن نمو ثقافة ثقافة التأمين وترسخ القناعات وباتت المؤشرات تؤشر إلى ارتفاع أقساط بعض المنتجات وعدم اقتصرها على السيارات والحريق بل بات الأمر يمتد لأموال الصحة والتعليم والمقاولين والصناعات والمكاتب ويتوقع أن تتقلص بشدة أقساط التأمين الصناعي في السنوات السابقة كنسبة مع ازدياد ملحوظ لأنواع جديدة من المنتجات التأمينية.

معد عيسى

على المستوى الشخصي أو على مستوى العمل في كل المؤسسات ومن هذا المنطلق حققت شركة العقيلة للتأمين التكافلي رغم قصر وجودها في السوق السورية حضوراً لافتاً وتسير بخطى جيدة وهي بلاشك ستضيف لسوق التأمين في سورية قيمة معنوية ومادية وهي بالتأكيد استقطبت شريحة من السوريين لم تكن تفكر بالتأمين نتيجة المعتقدات والتأمين التكافلي قدمت كما قلت من خدمات متنوعة عن المساكن والمكاتب والحريق والاحطار المختلفة والحوادث العامة وكل ما يمكن أن يطرح في التأمين التقليدي.

ازدياد في الوعي وارتفاع في الأقساط إذا من خلال قراءة مؤشرات أقساط التأمين في سورية التي ارتفعت من ٧,٤٠٠ مليار ليرة سورية عام ٢٠٠٦ إلى ٩,٣٠٠ مليار ليرة عام ٢٠٠٧ وتوقع ل ١٢ مليار عام ٢٠٠٨ فإننا نرى تطور

وهنا أقصد التأمين التكافلي الذي يقوم على أساس الشريعة الإسلامية وبإشراف هيئة رقابة من علماء الدين وهذا النوع من التأمين يلبي رغبة شريحة كبيرة من المجتمع السوري وينسجم مع معتقداتهم وقيمهم وطقوسهم وهذا حكماً جاء بعد سبر لرغبات وتطلعات الناس.

التأمين التكافلي يتوازن مع

التقليدي ولا يقلص من حصصه

من المعروف أن التأمين التكافلي له شريحة خاصة والقصد بشريحة ليس شريحة دينية بل شريحة عمل تؤمن بمنتجات التأمين التكافلي حيث بين السيد عبد الحميد دشتي رئيس مجلس إدارة شركة العقيلة للتأمين التكافلي أن أحد أسباب عدم تطور صناعة التأمين في وطننا العربي والبلاد الإسلامية يعود إلى العامل الديني وفي التأمين التكافلي مخرج لهذا الأمر لأن منتجات التأمين التكافلي مصاغة وفقاً للشريعة وهذا الأمر لا يقتصر على المسلمين وهناك شريحة جيدة من كل الطوائف تؤمن بمنتجات التأمين التكافلي وبالتالي فالتأمين التكافلي لا يأخذ من حصة التأمين التقليدي وإنما يعمل بالتوازي معه وحول المنتجات التكافلية قال دشتي: خدمات التأمين التكافلي متنوعة وتلبي كافة الاحتياجات سواء

## Why Insurance ?

## الإعلام

## ندوة حول التأمين في

نظمت هيئة الاشراف على التأمين في الثاني من شهر تشرين الثاني ندوة بعنوان التأمين في الاعلام من اجل معرفة تأمينية صحيحة وتحقيق وعي تأميني متطور.



نحو الاستقرار، وكل هذه التحديات والتطورات تضافرت دوماً لتزيد تجربتنا عمقاً ونضوجاً .

وقال الحسن خلال الندوة أنه وبالنظر إلى أرقام السوق نجد أن هناك تطورات كبيرة تدعو للتفاؤل ، ولكن بالمقابل كان هناك الكثير من العقبات والمشكلات التي برزت بشدة على الساحة التأمينية ، وكانت تستدعي حلولاً إنقاذية أهمها ما يتعلق بأساليب ممارسة الشركات للعمل التأميني والتي استطعنا مؤخراً إيجاد الحل لأخطر هذه المشاكل ، ألا وهو المحاربة بين الشركات على عقود التأمين الإلزامي في المراكز الحدودية

الحسن : جاهزون لتبني أي مبادرة تُضيف جديداً لتجربة سوق التأمين الإعلام عماداً قامت عليه أنظمة وسياسات ودول .. وسلاح فعال يجري الاتكاء عليه

ورأى سليمان الحسن، رئيس الاتحاد السوري لشركات التأمين ، أن سوق التأمين السورية قد عدت أمام صورة واضحة الملامح، بعد أن تكشفت شيئاً فشيئاً لتبدو أكثر تناغماً وانسجاماً مشيراً إلى أن كل عام من الأعوام المنصرمة كان يحمل صبغة خاصة ويرافقه تطورات وتحديات تختلف تبعاً للمرحلة ، فمن الاستعداد إلى التأسيس ومن ثم الانطلاق ، فالسير

أوضحت الهيئة ان العديد من المسائل والقضايا والتجارب التي أفرزتها عملية تطوير وتحديث قطاع التأمين تتطلب الحديث عنها ومناقشتها على أوسع نطاق ممكن داخل قطاع التأمين وخارجه وهناك الكثير من الأسئلة التي تتطلب إجابات واضحة حول هذا القطاع ومساراته وادائه وما يحققه من تطور فعلي والانطباع الذي خلفه او دعمه لدى كل من يعنيه الامر من داخل هذا القطاع وخارجه.

وأشارت الهيئة إلى الدور الحيوي الذي يقوم به الاعلام في رفع مستوى الوعي التأميني وتعميم المعرفة التأمينية الصحيحة.



ومديريات النقل ، وذلك بإحداث مجتمعات التأمين الإلزامي في المراكز الحدودية ، بما يضمن توزيع هذه العقود على جميع الشركات ، بصورة عادلة ومتوازنة ، ويعمل الاتحاد حالياً لإحداث مجتمعات مماثلة في مديريات النقل وبما يضمن حلاً جذرياً لهذه المشكلة .

### دور الإعلام ..

وأثنى الحسن على الدور الفعال الذي قام به الإعلام في تسليط الضوء على قطاع التأمين وخصوصيته ، ومواكبة انفتاحه وتطوراته ، إلا أن الدور المنتظر من الإعلام - كما رأى الحسن - لا يتوقف عند هذا الحد ، بل يجب أن يأخذ موقعه كسلاح فعال يجري الاتكاء عليه في حملة القضاء على أكبر المشكلات ، التي تعيق تطور قطاع التأمين ، وهي مشكلة ضعف الثقافة التأمينية .

وأبدى السيد سليمان الحسن تفهماً ناضجاً لدور الإعلام عندما أشار إلى أنه في الوقت الذي يُشكّل فيه الإعلام عماداً قامت عليه أنظمة وسياسات ودول ، فهو أيضاً كان سبباً قوياً في انهيار صروح ، وتشويه حضارات وحقائق ، وهذه هي حساسية الإعلام ، وقوة تأثيره التي تُحتّم توجيهه بشكل بناء ، والاعتماد عليه لإيصال الحقائق بكل شفافية ومصداقية ،

واعتبر الحسن أن تطوير العمل التأميني السوري ومواجهة التحديات هي مسؤولية كل شركة تعمل في هذه السوق فمن غير المجدي على الإطلاق أن تركز الشركات على إنجازاتها الفردية ، وما تحقّقه من أرقام دون النظر إلى الوضع العام للسوق ، وما يتطلبه من مبادرات لتعميق صلات التعاون مع باقي الشركات بما يحقق الارتقاء بالسوق ، أو على الأقل الأخذ بالمبادرات التي تقوم بها الشركات الأخرى .

وأشار الحسن إلى أنه من منطلق إيمانه الراسخ بالإعلام ، أحدث الاتحاد مجلة ناطقة باسمه ، وهي مجلة ( التأمين والمعرفة ) بالإضافة إلى إطلاق موقع إلكتروني ، وإطلاق ما يُسمى بشخصية التأمين الكرتونية ، شارحاً بأنها هي الشخصية التي سترتبط بمفهوم التأمين ، والتي سيتم من خلالها بث الأفكار التأمينية الجديدة ، لتكون أكثر بساطة ، وأسهل وصولاً .





## العقيلة تفرد خدماتها التكافلية للسوريين

ودشتي يصف الأرض السورية بالمباركة

٢- السيد عبد الله نظام (أمين سر الهيئة) رئيس الجمعية المحسنية.  
٣- الدكتور علاء الدين زعتري (المراقب الشرعي) أمين الفتوى في وزارة الأوقاف.

هذا وحرصت العقيلة على التقيد بالأنظم والقوانين التي تضعها هيئة الإشراف على التأمين وبالتعاون مع بنوك الخبرة العالمية التي تقديم أفضل الخدمات التأمينية كما تستعين



بمستشار قانوني ومراجع حسابات قانونيين من ذوي الخبرة في مراجعة عقودها وميزانيتها وفي كل ذلك فإن العقيلة تعمل بميزات التأمين التكافلي التي تشارك المؤمن بالفائض المحقق من جراء عمليات التأمين واستثمارات حسابات المشتركين.

أقامت شركة العقيلة للتأمين التكافلي مؤتمراً صحفياً أعلنت من خلاله انطلاقها بشكل رسمي في السوق السورية عبر تقديم باقة من الخدمات التأمينية التكافلية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية المحققة لتطلعات شريحة واسعة من المجتمع السوري تفضل التأمين التكافلي على التجاري.

وحرصت شركة العقيلة التكافلية على أن تكون انطلاقتها قوية وبمناخ فتح للتأمين التكافلي في السوق السورية الواعدة خاصة وأنها أول شركة تأمين تكافلي تزاوّل العمل في سورية كما أنها أكبر شركة تأمين خاصة من حيث رأس المال إذ يبلغ رأسمالها يبلغ ملياري ليرة سورية مدفوع بالكامل وهو يوفق الحد الأدنى المطلوب قانونياً بمليار ومائة وخمسون مليون ليرة سورية أي ما يعادل ١٣٥% كما يعتبر من أعلى رساميل شركات التأمين التكافلي في الوطن العربي.

وحرصت العقيلة على إخراج عقودها واضحة ومحددة للحقوق والواجبات طبقاً للشريعة الإسلامية وبما يحقق مصالح جميع الأطراف بعيداً عن أي ضرر.

وتتطلع شركة العقيلة إلى تحقيق الريادة والقيادة لسوق التأمين التكافلي وتحقيق مكانة مرموقة في السوق السورية عبر اتباع منهج علمي في علمها بدعم من خبرات محلية وعربية تلامس مصالح المؤمن بشكل واقعي بعيداً عن التنظير.

تمتلك شركة العقيلة هيئة شرعية مكونة من أفاضل العلماء في سورية مهمتها مراجعة واعتماد نماذج العقود ووثائق التأمين والاتفاقيات وجميع معاملات الشركة مع المساهمين والمشاركين والمستفيدين وتقديم المشورة الشرعية في أي من الأمور العائدة لمعاملات الشركة. وتتألف هيئة الرقابة من الأساتذة الأفاضل:

١- الدكتور مصطفى البغا (رئيس الهيئة) الأستاذ بكلية الشريعة بجامعة دمشق.



محدوداً بحماية مصالحه الخاصة فقط بل لمديد العون لأي من المشتركين الذين قد يصيبهم ضرر وهذا خير تجسيد لمبدأ التكافل الجماعي.

إدارة حساب المشتركين من الناحية الفنية (التأمينية والاستثمارية) هي مهمة شركة التأمين التكافلي والتي تعمل بالوكالة عن المشتركين ومصالحهم.

وأضاف من مميزات التأمين التكافلي البارزة مشاركة المشترك (المؤمن) بالفائض المحقق من جراء عمليات التأمين واستثمارات حساب المشتركين وقد أدى ذلك إلى استجابة شريحة كبيرة من غير المسلمين لشراء منتجات تأمين تكافلية.

وتتنوع خدمات ومنتجات العقيلة لتشمل مجالات عدة منها:

التأمين التكافلي على الممتلكات.

التأمين التكافلي الهندسي.

التأمين التكافلي ضد الحوادث العامة.

التأمين التكافلي البحري والطيوان.

التأمين التكافلي المسؤولية الشخصية والمهنية.

التأمين التكافلي للمركبات.

التأمين التكافلي الصحي.

وستقوم الشركة قريباً جداً بإطلاق برامج تكافل الحياة والسفر والحج



الاقتصاد الإسلامي ودوره في خدمة المجتمع وتنميته الشاملة.

ولقد اتفق على أن الحل الإسلامي الأمثل للأعمال التأمينية يكون عبر شركات تأمين تكافلية حيث أن عقود التأمين التكافلي يخلو من مبطلات العقود في الشريعة الإسلامية ولا سيما الغرر وعدم الوضوح بالإضافة إلى ذلك فإن جميع استثمارات شركات التأمين التكافلية يجب أن تكون متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية ويمنع القيام بأي استثمار يتعارض معها كالأستثمارات الربوية على سبيل المثال.

إما من الناحية العملية فإن طالب التأمين التكافلي يتبرع باشتراك يتناسب مع التغطية التأمينية التي يريد الحصول عليها ويقدم الاشتراك لصالح حساب جماعي خاص للمشاركين يجمع ليجبر الضرر الذي قد يصيب أحدهم فهدف المشترك ليس

هذا وألقى عبد الحميد الدشتي رئيس مجلس الإدارة كلمة قال فيها عن أن سورية أرض الاستثمار واصفاً إياه بالأرض المباركة .

مؤكداً أن تطلع المستثمرين العرب إلى سورية يشكل في جوهره إيماناً منهم بالانفتاح الذي تشهده سورية..

وقال: لم تكن مسيرة إطلاق الشركة سهلة وأخذت الكثير من الوقت والجهد واعدت بأفضل الخدمات التكافلية التي تتوافق مع مختلف الاحتياجات.

كما ألقى علاء الدين الزعتري عضو الهيئة الشرعية للعقيلة كلمة قال فيها:

تعد صناعة التأمين والخدمات من الدعائم الأساسية والمهمة لتطوير اقتصاد حديث وحضاري وبالطبع لم يخفى ذلك على علماء الدين الإسلامي الأفاضل المهتمين بمجال

## أدونيس للتأمين - سورية « أدير » تحتفل بافتتاح مقرها الرئيسي

ضمن تطلعات واسعة لتلبية حاجات تأمينية ملحة تأتي انطلاقة شركة أدونيس للتأمين - سورية « أدير » لتلبي بطيف واسع من الخدمات والمنتجات التأمينية المتكاملة ما يصبو إليه كل مواطن في مجتمعنا السوري.

كما أن شركة أدونيس للتأمين - سورية نظرت بعين الطموح، وبالتعاون مع بنك بيلوس سورية، لإعداد وتطوير برامج تأمينية تسوق من خلال المصرف «التأمين عبر المصارف» لضمان التعليم والاستثمار، والوقاية .... بأقساط شهرية زهيدة ومرنة وفي متناول أكبر شريحة في القطر.

احتفلت الشركة بالافتتاح الرسمي لمقرها الرئيسي الكائن في أبو رمانة - دمشق وذلك بتاريخ ٢٠٠٨/١١/١٩، برعاية وحضور

بنشاطها وخدماتها في كافة المحافظات والمدن السورية من خلال خطة عمل تنفذ على مراحل حيث يتم في المرحلة الأولى افتتاح فروع لها مع انتهاء ٢٠٠٩ في حلب، حمص، اللاذقية وطرطوس.

يذكر أن شركة أدونيس للتأمين - سورية « أدير » شركة مساهمة مغلقة



السيد وزير المالية الدكتور محمد الحسين ومدير هيئة الإشراف على التأمين السيد إياد الزهراء، حيث أقامت بهذه المناسبة حفل عشاء مساء الافتتاح في فندق الفورسيزنز.

حضر الحفل نخبة من الشخصيات الرسمية ورجال الأعمال والاقتصاد والإعلاميين السوريين

وعضو في مجموعة بيلوس تم تأسيس الشركة برأس مال وقدره مليار ومائتان وخمسون مليون ليرة سورية موزع على مليونين وخمسمائة ألف سهم بموجب قرار الترخيص رئاسة مجلس الوزراء برقم / ٥٠ / وتاريخ بتاريخ ٢٠٠٧/٩/١٩، وسجلت لدى أمانة السجل التجاري بدمشق برقم / ١٥٠٤٠ / وتاريخ // وسجلت في سجل شركات التأمين برقم / ٩ / وتاريخ ٢٧/٢ / ٢٠٠٨، باشرت أعمالها في سوق التأمين بعد حصولها على قرار مزاولة المهنة من هيئة الإشراف على التأمين.

والتقدم الحضاري في المجتمع. كما أفاد السيد رينه خلاط: إن أدونيس تطمح لأن تكون العنوان الأول والرائد لجميع من له غاية في مجال التأمين، بأسعار مناسبة وذلك عبر الهدف الذي تصبوا إليه من نشر الوعي التأميني، وتطوير ودعم قطاع التأمين السوري والمساهمة في رفع قيمة مفهوم التأمين لدى المواطنين وبالتالي دعم الاقتصاد الوطني وذلك بالتعاون مع هيئة الإشراف على التأمين وقطاع التأمين الحكومي. كما تهدف شركة أدونيس للتأمين إلى التواجد إلى جانب زبائنها أينما وجدوا في مختلف أنحاء القطر من خلال سعيها إلى التوسع جغرافياً

والدبانيين وممثلي معيدي التأمين بالإضافة إلى مؤسسي ومساهمي الشركة.

رحب السيد رينه خلاط رئيس مجلس إدارة الشركة بالسيد وزير المالية محمد الحسين و السيد إياد الزهراء مدير هيئة الإشراف على التأمين ورفع للسيد الدكتور بشار الأسد أسمى آيات الشكر والتقدير والامتنان بمناسبة افتتاح الشركة وذلك لتقديرهم العالي لما قدمه ويقدمه من عطاءات ودعم وتشجيع وتوجيه لمسيرة النهوض الاقتصادي والاجتماعي في سورية وتمنوا لسيادته باستمرار هذا النهج للوصول بسورية تحت قيادته إلى أعلى مراتب التطور

# خطى أدير الأولى في سورية

# Syria - 2008 City view



برعاية الأستاذ عبد الله الدردري نائب رئيس مجلس الوزراء للشؤون الاقتصادية نظمت شركة الهيتم لتنظيم المعارض والمؤتمرات المؤتمر الثاني للاستثمار السياحي والتطوير العقاري تحت شعار (سورية قبله الاستثمار الجديدة) في فندق الشيراتون في الفترة خلال ٢٠-٢١ / ١٠ / ٢٠٠٨.

حيث يعتبر هذا المؤتمر التجمع الأكبر الذي يهدف إلى طرح السوق العقارية في سورية للاستثمار من خلال عرض المشاريع وجذب الاستثمارات واستقطاب أفضل الشركات التي عرفت بدورها في النهضة العمرانية السياحية والعقارية التي تشهدها سورية والدول العربية والأجنبية ويهدف المؤتمر في دورته الثانية إلى التأكيد على تنفيذ المقررات والتوصيات الخاصة بالدورة الأولى و متابعتها، تم طرح محاور من أهمها دراسة واقع الاستثمار السياحي والتطوير العمراني والعقاري في الشرق الاوسط عموماً وسورية خصوصاً والتحديات الرئيسية، التسهيلات المالية والمصرفية و دور المؤسسات التمويلية، قانون التطوير والاستثمار العقاري، التنظيم العقاري وتطوير المجتمعات العمرانية و خطط التطوير المستقبلية في العالم العربي و انعكاسها على سورية، التكامل والتعاون بين شركات التطوير العقاري والسياحي - القطاع العام والخاص، دور التجارب الناجحة في جذب مزيد من الاستثمارات السياحية والعقارية، كما يهدف إلى التعريف بالمشاريع التي سيتم تنفيذها في سورية ومجموعة التدابير المتخذة في المراحل التحضيرية والتنفيذية بالإضافة إلى الدخول في

عمق التفاصيل الخاصة بالاستثمار السياحي والتطوير العقاري واشكالها يرافق المؤتمر المعرض التخصصي الثاني للاستثمار السياحي والتطوير العقاري ( Syria - city view - ٢٠٠٨ ) في فندق four seasons في الفترة خلال ١٩ - ٢١ / ١٠ / ٢٠٠٨ يعتبر المعرض أكبر وأهم حدث في سورية والوطن العربي حيث يستقطب كبرى الشركات المطورة للاستثمار السياحي والعقاري من سورية، قطر، الامارات العربية المتحدة، مصر، الكويت والاردن، ويذكر أن الراعي البلاتيني الأول شركة الديار القطرية للاستثمار العقاري والراعي البلاتيني الثاني Swam Real Estate LLC. من الإمارات العربية المتحدة والداعم الذهبي شركة تعمير الشام للاستثمارات المساهمة المغفلة و أجنحة الشام للطيران من سورية والراعي الفضي مجموعة وحود من سورية ومجموعة دجلة للاستثمار - معمار المرشدي من مصر ومن الرعاية البرونزيين شركة تنمية للاستثمار، مجموعة شركات نحاس، المصرف العقاري، المصرف التجاري، مصرف التوفير، المؤسسة العامة السورية للتأمين

يلعب هذا الحدث دوراً كبيراً في توجيه الانظار الى السوق العقاري والسياحي السوري الذي اثبت انه ذو امكانيات كبيرة وقدرة كبيرة على خط ملامح استثمارية جديدة في القطاع السياحي والعقاري والاستجابة نحو المتغيرات التي يفرضها تطوير هذين القطاعين، وقد تم العمل على تطوير المعرض بهدف توسيع دائرة الضوء حول اهمية التطوير العمراني للضواحي وتطوير المجتمعات العمرانية كخطوة اساسية تشكل احد اهم مرتكزات التطوير في سورية والعمل على تحقيق تطبيق عملي للقوانين والنظم والتشريعات الخاصة بالتطوير العقاري .

## التأمين على الحيوانات الأليفة.. وغير الأليفة..

وهناك دراسات جديّة في الوطن العربي لايجاد برامج للتأمين على الحيوانات بحيث يتم تغطية تكاليف نفوق الحيوان حيث أوضحت بعض الدراسات أن أزمة نفوق الإبل التي حصلت في المملكة العربية السعودية قد ساهمت بشكل كبير في الإقبال على هذا النوع من برامج التأمين وينقسم التأمين على الإبل أو على الحيوانات من حيث المخاطرة الى نوعين:

الأول: هو تأمين عالي المخاطرة الذي يشمل الحيوانات السائبة.

الثاني: هو تأمين منخفض المخاطرة وهو مختص بالحيوانات داخل الحدائق.

ويمكن تخصيص التأمين على الحيوانات المعدة للذبح للتعويض عن الخسارة المادية نتيجة اعدام المصاب منها وهي تحد من ظاهرة الذبح خارج المجازر وأيضاً تحد من المغالاة في أسعار اللحوم تحسباً للخسارة نتيجة اعدام بعض الماشية وبذلك فإنها تساهم في المحافظة على الصحة العامة لحماية المواطنين من الإصابة باللحوم المصابة.

**فهل يحصل المواطن العادي على مثل هذه الميزات ... نأمل ذلك.**



سوف تصاب بالدهشة عندما تعلم أنه يوجد تأمين على الحيوانات الأليفة فهناك الكثير من شركات التأمين التي تقدم عروض مغرية ومناهسة للتأمين الشامل على الكلاب والقطط.

ويمكنك أن تحصل على تغطية للأمراض والحوادث وحتى لمجرد الرعاية اليومية وكذلك فإن الإصابات والتصوير بالأشعة والمختبرات والتلقيح فإنها مغطاة بالكامل، ويمكن تغطية الاحتياجات حسب رغبتك، مثل اجراء العمليات الجراحية ودخول المشافي الخاصة وعلاج السرطانات أو حتى إزالة المبييض فقد أظهرت الاحصائيات أن متوسط الانفاق الطبي على الحيوانات الأليفة خلال العام بحدود ٥٠٠ / دولار للقطعة الواحدة في حين يصل متوسط الانفاق للكلب الواحد ٨٠٠ / دولار على الاحتياجات الطبية.

## هل تعرف ماهو احتمال إصابتك بنيزك أثناء سيرك في الشارع!؟

مخاطر الطيران) .

وبعد البحث والتحليل اتضح أن احتمال وفاتنا بسقوط نيزك بعيد جداً ونادر جداً - لدرجة يمكن تجاهله فعلاً فحسب معدل سقوط النيازك على الجزر البريطانية - وبحسب عدد السكان وتوزع المدن - اتضح أن المعدل الوطني يصل إلى وفاة مواطن واحد كل سبعة آلاف عام (.. ونسبة منخفضة كهذه تعني أن ١٤٣ شخصاً فقط يمكن أن يقتلوا كل مليون عام بسبب نيازك شاردة)!!

أعرف أنه سؤال غريب ولكنه احتمال أثار اهتمام شركات التأمين في بريطانيا فشركات التأمين ضد الحوادث يهتمها رصد احتمالات الوفاة التي يمكن أن يموت بسببها البشر .. فالوفاة بسبب القلب مثلاً أكثر احتمالاً من الوفاة بسبب الغرق (وبالتالي يطالبون بقسط أكبر)؛ واحتمال التهامك من قبل سمك القرش أكبر بكثير من احتمال وفاتك بسبب تحطم طائرة مدنية (وبالتالي قد لا تضطر لدفع أكثر من دولارين كتأمين ضد



## شركة التأمين المتعثرة ايه. اي.جي تخسر ٢٤ مليار دولار

نيويورك (رويترز) - أعلنت شركة التأمين المتعثرة المجموعة الامريكية الدولية (ايه.اي.جي) أنها سجلت خلال الربع الثالث أكبر خسارة فصلية تمنى بها على الاطلاق تحت وطأة شطب أصول مرتبطة بالرهون العقارية عالية المخاطر وخسائر رأس المال. وكانت الحكومة الامريكية تدخلت لانقاذ الشركة في الاسابيع الاخيرة

بتوفير دعم بلغ ١٢٣ مليار دولار. وقالت الشركة ان صافي خسائر الربع الثالث بلغ ٢٤,٤٧ مليار دولار أي ما يعادل ٩,٠٥ دولار للسهم بالمقارنة مع ربح بلغ ٣,٠٩ مليار دولار أي ١,١٩ دولار للسهم في الفترة المقابلة من العام الماضي. وشملت الخسائر شطب أصول بقيمة ٧,٠٥ مليار دولار لتضاف الى ٢٥ مليار دولار خسائر في السوق عن ضمانات ديون سجلتها الشركة في أرباع السنة الثلاثة السابقة. كما سجلت الشركة خسائر رأسمال تبلغ ١٨,٣١ مليار دولار خلال الربع الثالث.

حيث بينت الشركة انها توصلت

لاتفاق لتعديل شروط خطة انقاذ اتحادية أدت الى تقليص ما بحوزتها من ديون متعثرة في قطاع الرهون العقارية وخففت شروط السداد. وارتفعت أسهم الشركة نحو ١٤ في المئة الى ٢,٤١ دولار للسهم بعد اعلان تقرير الربع الثالث الذي صدر قبل بدء التداول الرسمي ببورصة نيويورك. وقبل عام كان سعر السهم نحو ٥٧ دولارا. وبلغ سعر اغلاق السهم بتاريخ ١٢ سبتمبر ٢,١١ دولار مرتفعا عن أدنى مستوى له على الاطلاق والذي سجله عند ١,٢٥ دولار في الساعات التي سبقت تدخل الحكومة لانقاذ الشركة يوم ١٦ سبتمبر ايلول بقرض قيمته ٨٥ مليار دولار.

## العربية - سورية توقع عقداً مع لافارج الفرنسية

لتغطية معمل اسمنت  
بكلفة ٦٠٠ مليون دولار

حصلت شركة العربية - سورية للتأمين على عقد تأمين معمل اسمنت ومحطة كهرباء تابعة له في محافظة حلب

(خراب العش).

وكانت العربية وقعت العقد مع الشركة السورية للاسمنت التي تملكها شركة لافارج الفرنسية التي اشترت أوراسكوم صاحبة المشروع في الأساس مقابل حصة للأخيرة في لافارج.

ومن المقرر بناء معمل الاسمنت في حلب بكلفة ٦٠٠ مليون دولار.

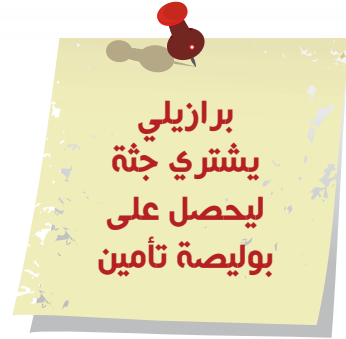
ويعد هذا العقد من أكبر عقود التأمين التي تمت في سورية حتى الآن وتمكنت العربية من الحصول على هذا العقد نتيجة أسلوب العمل لديها والذي تتمتع به الشركة الام التي تحمل نفس الاسم.

ومعروف أن الشركة تمكنت من الفوز بهذا العقد نتيجة تعاملها مع شركات إعادة من الدرجة الأولى في العالم. ومعروف أنه في هذه الحالات تقوم الشركة التي تأخذ عقداً بهذا الحجم بتوزيع حصص إلى الشركات الأخرى وفقاً لتعليمات صادرة عن هيئة الإشراف على التأمين.

يذكر أن مجموع الأقساط التي حققتها العربية خلال الربع الثاني من العام الحالي يبلغ أكثر من ١٠٦ ملايين ليرة سورية علماً أن عقدها مع لافارج لوحده يبلغ ١٢٥ مليون ليرة.

ألقت الشرطة البرازيلية القبض على برازيلي مقيم في الولايات المتحدة بعد قيامه بشراء جثة أحد الفقراء ليدعي وفاته ويحصل على قيمة بوليصة التأمين على حياته التي تزيد عن مليون دولار.

وكانت الشرطة كشفت الحيلة التي قام بها المتهم بعد أن ألقت القبض على موظف بمشرفة اعترف بقيامه ببيع جثة أحد الفقراء وتزوير هويته في شهادة الوفاة.



وتمكنت الشرطة من القبض على المحتال، ميرسو الانو باربوسا (٢٨ عاماً) بمدينة قرطبة عاصمة ولاية بارانا كما قبضت على شقيقته التي تعرفت على جثته المزيفة في المشرفة وأكدت أنه شقيقها.

وأشار بيان الشرطة البرازيلية إلى أن باربوسا ابتاع بوليصتي تأمين على حياته منذ نحو ثلاثة أعوام وبلغت قيمتها ١,٦ مليون دولار من شركة تأمين في الولايات المتحدة حيث يقيم مع زوجته.



تقدم رجل لشركة مايكروسوفت للعمل بوظيفة - فراش - بعد إجراء المقابلة والاختبار (تنظيف أرضية المكتب)، اخبره مدير التوظيف بأنة قد تمت الموافقة عليه وسيتم إرسال قائمة بالمهام وتاريخ المباشرة في العمل عبر البريد الإلكتروني. أجاب الرجل: ولكنني لا املك جهاز كمبيوتر ولا املك بريد إلكتروني!!! رد عليه المدير (باستغراب): من لا يملك بريد إلكتروني فهو غير موجود أصلاً ومن لا وجود له فلا يحق له العمل.

لضمان مستقبل أسرته فكر الرجل في شراء بوليصة تأمين على الحياة فاتصل بأكبر شركات التأمين وبعد مفاوضات استقر رأيه على بوليصة تناسبه فطلب منه موظف شركة التأمين أن يعطيه بريده الإلكتروني!! أجاب الرجل: ولكنني لا املك بريد إلكتروني! رد عليه الموظف (باستغراب): لا تملك بريداً إلكترونياً ونجحت ببناء هذه الإمبراطورية الضخمة!! تخيل لو أن لديك بريداً إلكترونياً! فأين ستكون اليوم؟؟؟ أجاب الرجل بعد تفكير: فراش في مايكروسوفت.

الطماطم ثم اخذ يتنقل في الأحياء السكنية ويمر على المنازل ويبيع حبات الطماطم. نجح في مضاعفة رأس المال وكرر نفس العملية ثلاث مرات إلى أن عاد إلى منزله في نفس اليوم وهو يحمل ٦٠ دولار. أدرك الرجل بان يمكنه العيش بهذه الطريقة فاخذ يقوم بنفس العمل يوميا يخرج في الصباح الباكر ويرجع ليلاً.

أرباح الرجل بدأت تتضاعف فقام بشراء عربة ثم شاحنة حتى اصبح لديه أسطول من الشاحنات لتوصيل الطلبات للزبائن. بعد خمس سنوات اصبح الرجل من كبار الموردين للأغذية في الولايات المتحدة.

خرج الرجل وهو فاقد الأمل في الحصول على وظيفة، فكر كثيراً ماذا عساه أن يعمل وهو لا يملك سوى ١٠ دولارات.

بعد تفكير عميق ذهب الرجل إلى محل الخضار وقام بشراء صندوق من

## واجه مستقبلك بالتأمين

من منا يا ترى لم يسأل نفسه عن الخطط التي لديه لمواجهة احتمالات الوفاة أو العجز، ذلك أن خطر الوفاة هو خطر أكيد محتم الوقوع، فإذا احتاط الإنسان لهذا الواقع فقد ضمن أن أسرته ستعيش بكرامة وسيتمكن أولاده من بعده استكمال دراستهم التي طالما حلم بها وستتمكن عائلته من الحفاظ على ممتلكاتها وسوف لن يضطروا إلى الاستدانة أو بيع ممتلكاتهم أو استجداء العطف من الآخرين ودعونا نحاول تخيل أي المصادر ستكون متاحة لإنسان عند إصابته بعجز نتيجة حادث أو مرض أو ما هي المصادر المتاحة لعائلته عند الوفاة:

أما الدخل فسيتلاشى أو يضمحل إلى حدوده الدنيا غير الكافية لتحقيق مستوى حياة كريمة .  
إذاً فإن الحل يكمن بالتأمين ضد أخطار الوفاة أو العجز، والذي يضمن التعويض المادي ويحافظ على الدخل بعد العجز أو الوفاة وبالتالي يستطيع الإنسان بوجود التأمين أن يعيش بكرامة ويستغني عن إحسان الناس من حوله أو تستطيع عائلته إكمال حياتها بدونه كما كان مخطط لها وسيتمكن أطفاله من إكمال تعليمهم حتى النهاية لأن التأمين يعطي الإنسان ما لا تستطيع كل المصادر الأخرى أن تعطيه، وقديماً قيل السعيد من تعظ بغيره والشقي من تعظ بنفسه ،  
حمانا الله وإياكم من غفلة الدنيا ومصائب الدهر.

عدنان الشрман  
مساعد المدير العام لتأمينات الحياة  
والعلاج الطبي  
شركة الثقة السورية للتأمين

وأصدقائه المال اللازم للإنفاق عليه .  
وكيف سينعكس عجز الإنسان أو وفاته على مستوى حياتهم ومعيشتهم وهل يرضى الواحد منا أن يكون عاله على الأهل والأصدقاء .  
وللتلخيص:  
فإنه طالما استمر الإنسان في الكسب المادي فإنه يستطيع أن يضغط مصروفاته للتناسب مع دخله ويتطلب هذا أن يكون الإنسان بصحة وعافية حتى يتمكن من العمل وتحقيق الدخل اللازم لحياته ، أما عند حدوث العجز أو الوفاة فإن المصروفات الحياتية ستبقى كما هي وسيضاف إليها أعباء المصاريف الطبية الجديدة الناشئة عن العجز

(١) جهة العمل :  
مما لا شك فيه أن معظم أرباب الأعمال سوف يستغنون عن خدمات العامل الذي أصيب بالعجز وسوف لن يستمر راتبه الشهري في أحسن الأحوال أكثر مما يفرضه قانون العمل والذي لا يتوقع أن يتجاوز ٦ أشهر.

(٢) المدخرات :  
كم سنكون قد استطعنا توفير مبلغ مدخولاتنا في مدة عشر سنوات .  
على سبيل المثال :

فلو ادخرنا ١٠% من الدخل فلن نستطيع توفير دخل أكثر من سنة واحدة كل عشر سنوات.  
فكم ستفينا هذه المدخرات عند انقطاع الدخل بسبب العجز أو الوفاة .

(٣) القروض :  
والإجابة سهلة على مدى توفير هذا المصدر فأي المصارف ستقرض عاجزاً أو متويماً؟

(٤) الزوجة :  
كيف تستطيع زوجة الإنسان أن تكون شريكته وممرضة وموظفة وراعية للأطفال ؟

(٥) بيع الأصول :  
هل تحصل الأصول التي تباع اضطراراً على قيمتها الحقيقية ؟

(٦) إحسان ومساعدات العائلة :  
هل يضمن الإنسان بأن يتوفر لعائلته



## الاتحاد السوري لشركات التأمين يقيم ورشة عمل بالتعاون مع

## الاتحاد الأردني لشركات التأمين



## أقام الاتحاد السوري لشركات التأمين

بتاريخ ٢٠٠٨/١١/٣ ورشة عمل بالتعاون مع الاتحاد الأردني لشركات التأمين حيث تم تقديم عرض من قبل شركة " Fadata " البغارية المتخصصة في تكنولوجيا المعلومات والبرمجة والحلول التي تقدمها الخاصة بشركات التأمين، وقد حضر الورشة عدد من المختصين في مجال المعلوماتية من كافة شركات التأمين العاملة في السوق السورية.



الشركة السورية الكويتية للتأمين  
Syrian Kuwaiti insurance co.



دمشق : أبو رمانة هاتف: 3328060 / 9276 (11-963) - فاكس: 3328062 (11-963)  
 حلب - هاتف: 2262640 / 9276 (21-963) - فاكس: 2262650 (21-963)  
 حمص - هاتف: 2454630 / 9276 (31-963) - فاكس: 2454631 (31-963)  
 اللاذقية - هاتف: 479403 (41-963) - فاكس: 479404 (41-963)

## سؤال وجواب

س. في أي عام تم إنشاء أول وثيقة تأمين على الحياة؟  
ج. في ١٥٨٣ وكانت بمبلغ ٣٨٣ جنيه

س. في أي عام تم إنشاء أول وثيقة لتأمين البضائع؟  
ج. في عام ١٣٧٧ وهي لشحنة حرير وأمتعة.

س. ماهي أقدم أنواع التأمين؟  
ج. التأمين البحري

س. في أي عام نظمت أول وثيقة تم العثور عليها على السفن؟  
ج. عام ١٣٤٧ لسفينة تدعى «سانت كليز» في مدينة جنوى

س. في أي بلد عربي تم تأسيس أول شركة تأمين وفي أي عام؟  
ج. في مصر وهي شركة التأمين الأهلية المصرية عام ١٩٠٠ م

س. في أي بلد عربي تم تأسيس أول شركة تأمين إسلامية؟  
ج. في السودان وهي شركة التأمين الإسلامية السودانية عام ١٩٧٩

س. في أي بلد ظهر أول تأمين ضد أخطار الحريق؟  
ج. في بريطانيا بعد حرق لندن عام ١٦٨٠

س. في أي بلد تأسست أول شركة للتأمين في العالم وفي أي عام؟  
ج. في بريطانيا عام ١٦٨٨ شركة اللويدز الإنكليزية

س. في أي بلد تم تشكيل أول سوق تأمين؟  
في بلجيكا عام ١٣١٠ والتي كانت «تعرف باسم «كونت فلاندرز»

س. ماهو الإعصار الأول الأكثر تكلفة في تاريخ شركات التأمين؟  
ج. هو إعصار كاترينا في الولايات المتحدة تم فيه دفع من ٥٠ إلى ٦٠ مليار دولار





حلول تأمينية إسلامية

## تكافل معنا وطمئن قلبك

تقدم شركة العقيلة للتأمين التكافلي حلول تأمينية متكاملة منسجمة مع أحكام الشريعة الإسلامية ومراقبة من قبل هيئة رقابة شرعية مؤلفة من أفاضل العلماء، ورجال الدين المشهود لهم، ومن هذه المنتجات:

- ١- تأمين التكافلي على الممتلكات.
- ٢- تأمين التكافلي الهندسي.
- ٣- تأمين التكافلي ضد الحوادث العامة.
- ٤- تأمين التكافلي البحري والطيران.
- ٥- تأمين التكافلي على المركبات.
- ٦- تأمين التكافلي على المسؤولية الشخصية والمهنية.
- ٧- تأمين التكافلي الصحي.
- ٨- تأمين التكافلي على الحياة.
- ٩- تأمين التكافلي على السفر.

شركة العقيلة للتأمين التكافلي هي شركة مساهمة مغلقة سورية، وأول شركة تأمين تكافلي تحصل على إذن مباشرة العمل من هيئة الاشراف على التأمين السورية.

وتصدر العقيلة للتأمين التكافلي جميع شركات التأمين الخاصة العاملة في سوق التأمين السوري من ناحية رأس المال إذ يبلغ ملياري ليرة سورية مدفوع بالكامل وهو يعتبر من أعلى رساميل شركات التأمين التكافلي في الوطن العربي.



دمشق - ساحة النجمة شارع رشدي الشمعة بناء (٤) هاتف : ١٨٢٧ ١٨٢٧ (٩٦٣) - ٤٥ / ٣٣٢٨٥٤٤ (١١) (٩٦٣) فاكس : ٣٣٢٨٥٤٦ (١١) (٩٦٣)

بريد الكتروني: info@al-aeelahtakaful.com www.al-aeelahtakaful.com

## مصطلحات في عالم التأمين



### MUTUAL INSURANCE COMPANY

#### شركة تأمين تبادلي

شركة تكتتب التأمين التبادلي، بحيث يكون كل عضو فيها بمثابة مؤمن ومؤمن له.

### ORIGINAL GROSS PREMIUM

#### القسط الاجمالي الاصلي

القسط الذي يحمله المؤمن المعاد تأمينه الى المؤمن له الاصلي قبل أن تؤخذ أي خصومات أو حسومات بعين الاعتبار. ويطلب معيد التأمين عادة معرفة القسط الاجمالي الاصلي ليضمن الى سلامة سياسة الاكتتاب التي يتبناها المؤمن المباشر. فمن الناحية النظرية، وفي غياب رقابة معيد التأمين، يمكن لمؤمن مباشر لا يولي عملية الاكتتاب عناية كافية أن يفلت من عواقب هذا التقصير باسناد جزء كبير من أعماله لمعيدي التأمين مكتفياً بالعمولات التي يحصلها من هولاء المعيدين.

### LIABILITY OF THE SHIP OWNER

#### مسؤولية صاحب السفينة

قد يتعرض صاحب السفينة للمسؤولية تجاه شخص آخر او ممتلكات طرف آخر او يتورط في انتهاك الحقوق القانونية للغير. الا ان تأمين هذه المسؤوليات، باستثناء مسؤولية التصادم، يتم خارج سوق التأمين البحري. اذ يؤمن ضد هذه المسؤوليات في نوادي الحماية والتعويض. وحتى بالنسبة لمسؤولية التصادم فقد جرت العادة على تغطية ثلاث ارباع المسؤولية لدى سوق التأمين البحري وتغطية الربع المتبقي لدى نادي الحماية والتعويض. إلا انه يمكن تغطية مسؤولية التصادم كاملة بمقتضى شرط التصادم المعدل.

### INSURANCE AGENT

#### وكيل تأمين

ممثل للمؤمن بصفته موظفاً لديه أو وكيلاً مستقلاً، يخوله المؤمن بتسويق ومناقشة و ابرام عقود التأمين نيابة عنه، بموجب توكيل رسمي.



### (FREE ON BOARD)

#### تسليم البضاعة فوق السفينة ( في ميناء الشحن)

أحد شروط عقود البيع - يلتزم البائع بموجبه بتسليم البضاعة على ظهر السفينة التي يعينها المشتري في الميناء والزمّن المحددين. وقد يكون التسليم على ظهر أية وسيلة نقل أخرى وفي أي نقطة أخرى - خلاف ميناء الشحن - أثناء رحلة البضاعة كأن يكون التسليم:

- على ظهر الشاحنات في مستودعات البائع

- على الصنادل أو المواعين في ميناء الشحن

- على صنادل أو مواعين التفريغ في ميناء الوصول.

ويتحمل البائع مسؤولية البضاعة وكافة المصاريف المتعلقة بها حتى اللحظة التي يتم فيها تحميل البضاعة في المكان المحدد، حيث يتزامن انتقال المصلحة التأمينية مع إتمام عملية التحميل إذا كان المشتري قد دفع ثمن البضاعة عند انتهاء عملية التحميل ويقوم طرفاً عقد البيع باجراء التأمين على البضاعة كل فيما يخص جزء الرحلة الذي تعود فيه ملكية البضاعة والمصلحة التأمينية فيها إليه.

# لتحافظ على إبتسامتهم...



الحياة مليئة باللحظات السعيدة. لكنها لا تخلو من المشاكل غير المتوقعة. في هذه الحالات، أنت في أمس الحاجة إلى آروب سورية، شركة التأمين التي تتحمل عنك أعبائك المالية بتقديمها الخدمات التالية:

- التأمين الصحي
- التأمين على الممتلكات
- التأمين على الحياة
- التأمين على السيارات
- التأمين على الحوادث الشخصية
- التأمين ضد السرقة
- التأمين على النقل
- التأمين على المسؤولية المدنية
- التأمين على السفر
- التأمين الهندسي

## أمن مع

**آروب سورية**  
السورية الدولية للتأمين

بالتعاون مع بنك سورية والمهجر

المقر الرئيسي: دمشق، الروضة، شارع زهير بن أبي سلمى، بجانب السفارة التركية، بناء مالكي - رقم ١٨ هاتف: +٩٦٣-١١-٩٢٧٩ فاكس: +٩٦٣-١١-٣٣٤٨١٤٤ ص.ب.: ٣٣٠١٥  
حلب، العزيزية، شارع مجد الدين الجابري، مقابل المدخل الرئيسي للحديقة العامة هاتف: +٩٦٣-٢١-٩٢٧٩ فاكس: +٩٦٣-٢١-٢١١٨٨٠٠ ص.ب.: ١٢٩٣  
حمص، بناء سيتي سنتر هاتف: +٩٦٣-٣١-٩٢٧٩ فاكس: +٩٦٣-٣١-٢٤٧٨٧٦٠  
بريد إلكتروني: info@aropesyria.com



# \$100

## مسابقة العدد

• اشترى سمير مبنى وتم تأمينه بموجب وثيقة تأمين ضد الحريق وبسبب عمله في تربية الحيوانات فقد اشترى علفاً ووضع بجانب المبنى، أخبره بعض الجوار أن العلف اشتعل من تلقاء نفسه دون وجود أي مسبب خارجي حيث انتقلت النيران الى المبنى وأتت عليه بالكامل.

السؤال: هل ستقوم شركة التأمين بتعويض هذه الخسارة ولماذا؟

• قامت علياء في شهر آذار 2005 بشراء وثيقة تأمين على الحياة بمبلغ \$ 100.000 بعد أن أدلت بكافة المعلومات المطلوبة وفي شهر أيلول من العام نفسه أصيبت بنوبة قلبية ولكنها لم تخبر شركة التأمين بذلك وبعدها بشهرين ذهبت لنفس شركة التأمين وطلبت تغطية إضافية على حياتها بقيمة \$ 50.000 في شهر شباط 2007 توفيت نتيجة مضاعفات النوبة التي أصيبت بها.

السؤال: هل ستدفع شركة التأمين تعويض بقيمة \$ 150.000 إلى المستفيدين من الوثيقة ولماذا؟

الرابح في المسابقة الاولى - العدد السابق

نهى خليفة - دمشق : \$ 60

سامر السيد - دمشق : \$ 40



للمشاركة نرجو إرسال الاجابة إلى البريد الالكتروني [info@sif-sy.org](mailto:info@sif-sy.org)

أورقم الفاكس ٠١١٣١١٨٨٦٠

ملاحظة: كل اجابة لاتحمل تعليلاً بسيطاً تعتبر غير مقبولة

# دراسة

## إنشاء مركز تبادل المعلومات في الاتحاد السوري لشركات التأمين

المهندس منذر سعده

مدير المعلوماتية والتقانة

في المؤسسة العامة السورية للتأمين

يعتبر قطاع التأمين في سوريا ، من القطاعات الاقتصادية الهامة والفعالة التي تتسم بالمعاصرة والحداثة ، وقد أثبتت شركات التأمين السورية قدرتها وجديتها في التعاطي مع الوسائل الحديثة لتقديم خدماتها وفق المعايير العالمية المعتمدة في مجالات عملها .

وهذا القطاع قادر على تحقيق حجم كبير من النمو والمساهمة في الناتج القومي ، ونظراً لأهمية هذا النمط المتطور من تقديم الخدمات للمواطنين لا بد من التفكير بالجانب المعلوماتي ولا سيما بناء مركز لتبادل المعلومات يديره الاتحاد السوري لشركات التأمين .

إن واقعا المعلوماتي في سورية بدأ يأخذ منحى عملياً أكثر التصاقاً بحاجاتنا ومتطلبات حياتنا المختلفة ، والذي ساهم في ذلك بالدرجة الأولى الإرادة القوية التي تولدت عند مختلف

شرائح المجتمع للحاق بركب المعلوماتية ومحاولة محاكاة نظرائنا في الدول المتقدمة في هذا المجال وقد امتد هذا الحال ما يقارب العشرين عاماً ويتسارع كبيراً ومتزايداً نضجت في النهاية طرق وأساليب التطبيق لدرجة اقتربت في السنوات الأخيرة في المضمون من طريقة التفكير والتنفيذ التي سبقتنا إليها المجتمعات المتقدمة .

ولما كانت الخبرة ضعيفة في البدايات ولا يوجد مرجعية معتمدة لضبط عمليات التطوير المعلوماتي فقد فشلت

القصوى من البنى المعلوماتية ، يقوم على دعم التبادل على مستوى الموارد عموماً وعلى مستوى الخدمات والعاملين أيضاً ؛ وهذا أصبح ممكناً وأكثر سهولة باستخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات ومنتجاتها المتطورة وتطبيقاتها العملية التي تنجز على شكل مشاريع أتمتة ، تؤسس - وفق المعايير المعتمدة - لبناء قواعد بيانات (Database) بأشكالها المختلفة الموزعة والمركزة .

مفهوم تبادل المعلومات بين شركات التأمين :

يمكن تلخيص هذا المفهوم بأنه نشاط تعاوني بين الجهات العاملة في قطاع التأمين فيما بينها، يبحث هذا النشاط عن تقليص الإنفاق المطلوب للموارد من خلال تبادل البيانات والمعلومات بما يساهم في تقديم منتجات وخدمات أفضل في سوق



التأمين السورية وبالتالي تستفيد منه كافة شركات التأمين السورية .

أهداف مركز تبادل المعلومات التأميني :  
يهدف مركز تبادل المعلومات بين شركات التأمين إلى :

١. بناء قاعدة بيانات كبيرة وشاملة لكل النشاطات التأمينية في سوق التأمين السوري ، تساهم في تحسين وضع السوق وتطوير التشريعات والأنظمة بمرور الوقت عالية بناء على المعلومات المتاحة لتلائم متطلبات هذه السوق .

٢. توفير الخدمة السريعة والمتبادلة التي تناسب طبيعة العمل التأميني .

٣. إدارة المخاطر بشكل محكم ومضبوط

مشاريع ونضجت مشاريع أخرى ونجحت وهذا شأن كل الدول حتى المتقدمة منها ؛ فعلى سبيل المثال هناك إحصائية للمشاريع المعلوماتية في الولايات المتحدة الأمريكية تفيد بأن نسبة فشل المشاريع المعلوماتية هو ٨٠% لأسباب مختلفة لا مجال لذكرها الآن .

برز مفهوم جديد يعتمد على الاستفادة

### الفوائد المحققة من مركز تبادل المعلومات :

يشكل الوصول و الاطلاع على المحتوى المعلوماتي لمركز التبادل و الذي يشمل البيانات و المعلومات و الخبرات ، يشكل قيمة مضافة و عائد كبيرين لكافة شركات التأمين السورية و من مختلف الأقطاب ، و ذلك عبر إتاحة البحث المرن و التزود بتقارير محددة طبقاً لطلب و احتياجات شركات التأمين المستفيدة من هذا المركز و توثيق شامل للصور و النصوص.....الخ.

كما يوفر المركز المؤشرات المادية لاستخدام هذه المعلومات و الخبرات و عرضها بشكل مستمر لبناء المصداقية و الوثوقية عند الشركات و المستفيدين و المتعاملين و تحفيزهم على التعاون مع المركز .

يلعب حسن استخدام المعلومات دوراً في استفادة معظم المتعاملين من مختلف الخبرات المتاحة و الممكنة عبر المركز

- قاعدة بيانات عن كل من النشاطات و الفروع التأمينية في السوق السورية .

- قاعدة بيانات تشمل إتاحة بيانات الأخطار و الحوادث و تقارير الخبرات و تحليل الأسباب و نتائج الأعمال و تنبيهات الأمن و الدروس المستفادة من تجارب شركات التأمين السورية ، أمام الاستفسارات و الطلبات العاجلة لحل المشاكل الفنية المعقدة و تداول هذه المشاكل مع الشركاء للوصول إلى أفضل الحلول لهذه المشاكل .

- قاعدة بيانات التشريعات و القوانين و الأنظمة و المعايير القياسية المعتمدة من قبل شركات التأمين و إعادة التأمين العالمية .

- قاعدة بيانات الإنتاج و تشمل ملاحظات حول تغيير بيانات الإنتاج و دعم العملاء و المستخدمين و المتعاقدين.....الخ

- قاعدة بيانات عن أداء الخدمات و الأعمال للأفراد أو الأقسام الإنتاجية و نظم العمل في مكاتب و شركات التأمين .

- قاعدة طلب البيانات العاجلة و لا

ويؤدي مركز التبادل إلى خفض حجم المخاطر و توزيعها إلى الحد الأدنى.

٤. تحسين الجودة الكلية للمنتج التأميني.

٥. المساهمة في تقديم حزم متكاملة من خدمات التأمين قد تتشارك فيها أكثر من شركة تأمين عاملة في السوق.

٦. دعم الدراسات الخاصة بالتأمين من قبل الباحثين و العاملين في التخطيط و الإحصاء حول التأمين في سوريا.....

٧. توليد حركة تسويقية ضخمة و فتح آفاق تسويقية جديدة محلياً.... و كذلك توفير إمكانية الدخول إلى الأسواق الإقليمية و من ثم العالمية برؤية سورية تناسب شركات التأمين السورية .

### المحتوى المعلوماتي :

أهم عنصر هو المعلومات و بالتالي أهم ما يحتويه مركز تبادل المعلومات بين شركات التأمين هو قواعد البيانات التي تتسم بالتطور و الحداثة و الوثوقية و الاعتمادية ، و يتاح استخدامها من المتعاملين ( شركات التأمين السورية ، الوكلاء ،....الخ) بشكل منظم .

وتضم قواعد بيانات عملاقة تحتوي على بيانات تفصيلية على مستوى قطاع صناعة التأمين السورية و يمكن أن تضم العديد من القواعد مثل :

- قاعدة بيانات الزبائن ( العملاء ) و الذي يكون عاملاً هاماً في إدارة المخاطر، لا سيما ما يتعلق بعمليات الاحتيال التي يقوم بها العملاء سيئو النية في سوق التأمين السورية .

- قاعدة بيانات الخبراء و الوكلاء في كافة أنواع التأمين في السوق السورية

بد من إتاحة التواصل مع المستفيدين و إبلاغهم بكل جديد باستخدام وسائل متطورة لتحقيق سهولة عمليات البحث و الاسترجاع على البيانات .

# Insurance





## أزمة المال العالمية كما يمكن أن يفهمها الإنسان العادي

يعيش سعيد مع عائلته في شقة مستأجرة ويحلم أن يمتلك بيتاً ويتخلص من الشقة التي يستأجرها بمبلغ ٧٠٠ دولار شهرياً. ذات يوم فوجئ سعيد بأن زميله في العمل / نبهان / قد اشترى بيتاً بالتقسيط. ما فاجأ سعيد هو أن راتبه الشهري هو نفس راتب نبهان، فأخبره نبهان أنه يمكنه هو أيضاً أن يشتري بيتاً مثله، وكان أول ما قام به سعيد في اليوم التالي هو الاتصال بالمكتب العقاري والبنك للتأكد من كلام نبهان، ووعده بإعطائه القرض وكذلك تخفيض أسعار الفائدة في الفترة الأولى حتى «يقف سعيد على كل مواطن على بيت»، وبالفعل اشترى سعيد الحدث العظيم في حياته.

ازدادت فرحة سعيد، لأنه يمكنه الآن أن صاحبنا سعيد وزميله نبهان لم يقرأ العقد الفائدة تكون منخفضة في البداية ثم ترتفع الفائدة سترتفع كلما رفع البنك المركزي تقول إنه إذا تأخر عن دفع أي دفعة فإن مرات. وفترة أخرى تقول إن المدفوعات الأولى تذهب كلها لسداد الفوائد. إلى ملكية جزء من البيت، إلا بعد

أسعار الفائدة فارتفعت المدفوعات أخرى بعد مرور عام كما نص إلى ٩٥٠ دولاراً تأخر سعيد في قدرته على السداد، فارتفعت دولار شهرياً. ولأنه لا يستطيع عقوبات إضافية وفوائد على سعيد بين خيارين، إما إطعام عائلته

الشهرية، فاختار الأول، وتوقف عن الدفع. وهذا وعاد ليعيش مع أمه مؤقتاً، واكتشف أيضاً أن قصته هي و مئات الألوف من «عانوا المشكلة نفسها، التي أدت في أسواق العقار.

ولكن الأمور لم تتوقف عند هذا الحد فقد قام البنك ببيع القرض على شكل سندات لمستثمرين، وأخذ عمولة ورسوم خدمات منهم. هذا يعني أن البنك حول المخاطرة إلى المستثمرين الذين يملكون سندات مدعومة بعقارات،

مع استمرار أسعار البيوت في الارتفاع، بيع البيت وتحقيق أرباح مجزية جديدة. إلا بشكل كامل، فهناك فقرة تقول إن أسعار مع الزمن. وهناك فقرة تقول إن أسعار أسعار الفائدة. وهناك فقرة أخرى أسعار الفائدة تتضاعف بنحو ثلاث الشهرية خلال السنوات الثلاث هذا يعني أن المدفوعات لا تذهب مرور ثلاث سنوات.

بعد أشهر رفع البنك المركزي الشهرية ثم ارتفعت مرة العقد. وعندما وصل المبلغ دفع الدفعة الشهرية لعدم المدفوعات مباشرة إلى ١٢٠٠ دفعها تراكمت التأخير وأصبح

وإما دفع المدفوعات ما سبب طرده من البيت قصة عديد من زملائه النهاية إلى انهيار





ويحصلون على عوائد مصدرها مدفوعات سعيد ونبهان الشهرية. هذا يعني أنه لو أفلس سعيد أو نبهان فإنه يمكن أخذ البيت وبيعه لدعم السندات. ولكن هؤلاء المستثمرين رهنوا هذه السندات، على اعتبار أنها أصول، مقابل ديون جديدة للاستثمار في شراء مزيد من السندات. نعم، استخدموا ديونا للحصول على مزيد من الديون! المشكلة أن البنوك تساهلت، وساعدت كثيرا في الأمر. باختصار، سعيد يعتقد أن البيت بيته، والبنك يرى أن البيت ملكه أيضاً. المستثمرون يرون أن البيت نفسه ملكهم هم لأنهم يملكون السندات. وبما أن المستثمرين رهنوا السندات، فإن البنك الذي قدم لهم القروض، يعتقد أن هناك بيتا في مكان ما يغطي قيمة هذه السندات.

### القصة لم تنته بعد!

بما أن قيمة السندات السوقية وعوائدها تعتمد على تقييم / شركات التقييم / لهذه السندات بناء على قدرة المديون على الوفاء. فقد تم تلافي هذه المشكلة حيث قامت البنوك بتعزيز السندات عن طريق اختراع طرق جديدة للتأمين بحيث يقوم حامل السند بدفع رسوم تأمين شهرية كي تضمن له شركة التأمين سداد قيمة السند إذا أفلس البنك المقرض أو صاحب البيت المقرض، الأمر الذي شجع المستثمرين في أنحاء العالم كافة على اقتناء مزيد من هذه السندات. وهكذا أصبح سعيد ونبهان أبطال الاقتصاد العالمي .

في النهاية توقف سعيد عن سداد الأقساط، وكذلك فعل نبهان وغيرهم، ففقدت السندات قيمتها، وأفلس البنوك الاستثمارية وصناديق الاستثمار المختلفة. أما الذين اشتروا تأميناً على سنداتهم فإنهم حصلوا على قيمتها كاملة، فنتج عن ذلك إفلاس شركة التأمين مثل «أي آي جي».

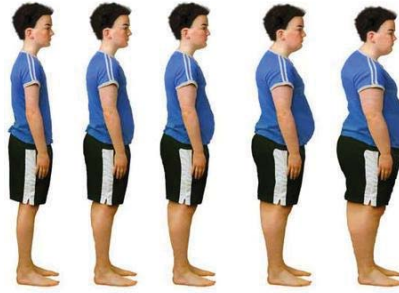
عمليات الإفلاس أجبرت البنوك على تخفيف المخاطر عن طريق التخفيض من عمليات الإقراض، الأمر الذي أثر في كثير من الشركات الصناعية وغيرها التي تحتاج إلى سيولة لإتمام عملياتها اليومية، وبدأت بوادر الكساد الكبير بالظهور، الأمر الذي أجبر الحكومة على زيادة السيولة عن طريق ضخ كميات هائلة لإنعاش الاقتصاد الذي بدأ يترنح تحت ضغط الديون للاستثمار في الديون.

الرابح الوحيد من المواطنين والجهات والشركات والمستثمرين هم فقط الذين اشتروا تأميناً وهذا ليس مصادفة بل هي حقيقة يجب أن يعرفها الجميع ..... وللحديث بقية.



- ١٦٪ من الأطفال (تحت عمر ١٥ سنة) يعانون من البدانة والفتيان أكثر من الفتيات.
- تبلغ نسبة الأشخاص البدينين إلى عدد السكان في بعض البلاد: ٣٥,٦٪ في السعودية، ٣٣,٧٪ في الإمارات العربية المتحدة، ٣٢,٢٪ في أميركا، ٢٨,٨٪ في الكويت، ٢٤,٢٪ في بريطانيا.
- قد تصل كلفة علاج البدانة ٤٥,٥ بليون جنيه استرليني حتى عام ٢٠٥٠.
- تم صرف ١,٠٦ مليون وصفا لعلاج البدانة في عام ٢٠٠٦ حيث تتضاعفت ثمانية مرات عن عددها في عام ١٩٩٩.

- أسباب البدانة: تقسم أسباب البدانة إلى ثلاثة:
  - زيادة الوارد من السعرات الحرارية؛
  - زيادة نسبة الأكل خارج المنزل حيث تكون الأطعمة غنية بالدهن.
  - طريقة الأكل من خلال الـ Delivery أو فكرة الـ TV Dinner و استخدام الوجبات السريعة.



ونورد هنا بعض الإحصائيات الهامة حول البدانة من مركز خدمات الصحة الوطنية في جامعة أكسفورد:

- زادت نسبة البدانة عند الرجال في بريطانيا من ١٤٪ في عام ١٩٩٤ إلى ٢٤٪ في عام ٢٠٠٦ وعند النساء من ١٧٪ إلى ٢٤٪ لنفس الفترة الزمنية.
- تتساوى نسب البدانة بين الرجال والنساء ولكن النساء يتفوقن على الرجال بنسبة ٣٪ إلى ١٪ من حيث البدانة المفرطة (BMI أكبر من ٤٠).

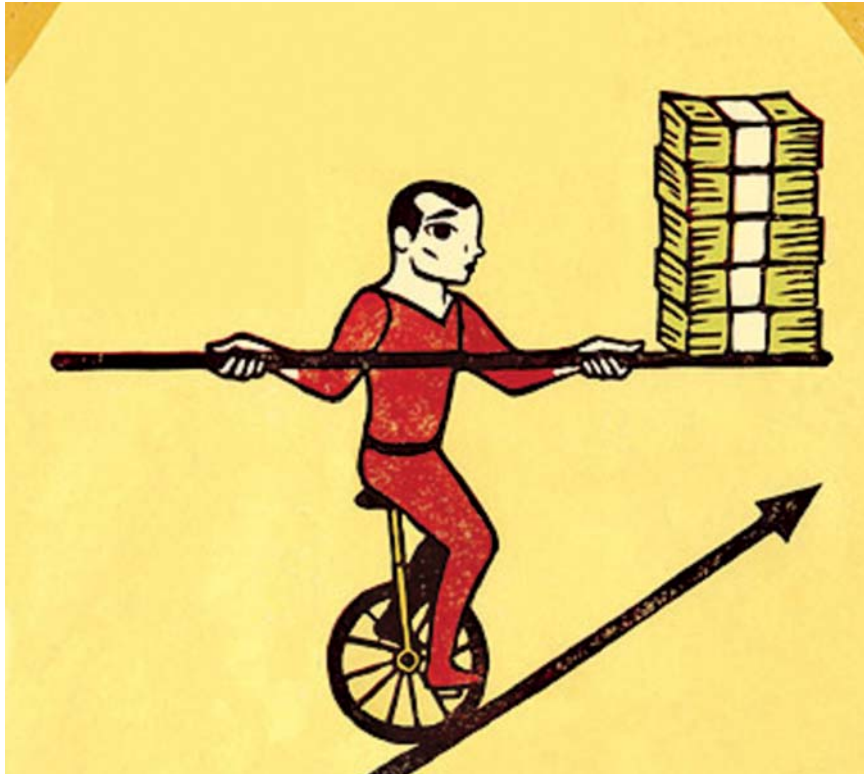
## التأمين لها بالمرصاد البدانة - قنبلة موقوتة في أجسادنا

### • تعريف و انتشارها البدانة:

يشكل مؤشر كتلة البدن (Body Mass Index (BMI) من أهم المعايير المستخدمة عالمياً لتعريف البدانة، وهو الناتج من قسمة الوزن بالكيلوغرام على مربع الطول بالمتر. والوزن الطبيعي هو عندما يكون BMI (١٨,٥ - ٢٤,٩) و زيادة الوزن (٢٥ - ٢٩,٩) والبدانة (أكثر من ٣٠) والبدانة المفرطة المرضية (أكثر من ٤٠).

يخشى العديد من خبراء الصحة في العالم من انتشار البدانة السريع في مختلف شرائح المجتمع بسبب مرافقتها للعديد من الأمراض مثل أمراض القلب والشرايين وارتفاع كوليسترول الدم و الداء السكري من النمط الثاني وبعض أنواع السرطانات. كما يعتبر انتشارها عند الأطفال تحدياً كبيراً لأنظمة الصحة العالمية وخاصة منها البرامج الوقائية والتعليمية في المدارس والمعاهد المختصة لعلاج حالات البدانة المفرطة.

لم تكن هناك إحصائيات حول البدانة قبل ٥٠ عاماً فهي مشكلة حديثة وتتم دراستها بشكل مكثف والناتج عنها تتغير باستمرار حيث تقول الإحصائيات أن ١,٦ بليون شخص في عام ٢٠٠٥ هم من فئة الوزن الزائد لكن ٤٠٠ مليون منهم فقط يعانون من البدانة.



- (c) وجود بعض الأطعمة الرخيصة غير المتوازنة صحياً وهي متوفرة بسهولة، مما يعطينا فكرة واضحة عن سبب انتشار البدانة في طبقات المجتمع المنخفضة اقتصادياً.
- (d) فشل العديد من الأشخاص في تنظيم طريقة الأكل لديهم من خلال طريقة صحية.
- (٢) نقص المصروف من السعرات الحرارية :
- (a) ازدياد استخدام طرق الأتمتة في المنزل والعمل في كافة المهن.
- (b) ازدياد استخدام طرق المواصلات السهلة التي لا تتطلب جهداً عضلياً مثل السيارات الخاصة عوضاً عن المشي أو استخدام الدراجة.
- (c) قلة الأعمال اليدوية في العديد من أنواع العمل والإستعاضة عنها بأعمال مريحة تعتمد على الفكر والآلة.
- (d) ازدياد استخدام الحاسب الإلكتروني وألعاب الكمبيوتر ومشاهدة التلفاز واستخدام الأنترنت لفترات طويلة خلال اليوم مما قلل من استخدام النشاطات الفيزيائية حتى في صفوف الأطفال واليافعين.
- (e) اعتماد العديد من الأشخاص فكرة أن إنقاص الوزن يمكن أن نحصل عليه من خلال اتباع طرق الحمية الكثيرة الأنواع أو استخدام الأدوية الخاصة لعلاج البدانة عوضاً عن اعتماد فكرة زيادة التمارين الرياضية والإنقطاع عن تناول الوجبات السريعة.
- (٣) أسباب أخرى :
- (a) وجود علاقة بسيطة بين البدانة و طبقات المجتمع المنخفض اقتصادياً
- (b) زيادة معدل البدانة لدى الأشخاص الين عانوا في طفولتهم من اضطراب في النمو.
- (c) ازدياد حالات البدانة من منشأ وراثي.

• ما هي تأثيرات البدانة على أعمال شركات التأمين وشركات إعادة التأمين، وكيف تواجهها؟:

لدى معظم شركات إعادة ترم دراسة تسعير البدانة بناء على عوامل عديدة منها: BMI، محيط الخصر، نسبة محيط الخصر إلى محيط الوركين، قائمة الطول مقابل الوزن وهذه التسعيرة تكون خاضعة باستمرار لإحصائيات منظمة الصحة العالمية. تبلغ الكلفة الإجمالية التي تدفعها شركات التأمين في أميركا تجاه خطر البدانة (في تأمينات الحياة والصحة) حوالي ١٣ بليون دولار أميركي في السنة، حيث تعتبر

البدانة من أهم الأسباب الأساسية

المسؤولة عن قصر

عمر





تحسناً ملحوظاً في العادات الغذائية و زيادة النشاط الفيزيائي بنسبة ٥٠% من الأشخاص المشتركين كما أن ١٣% منهم قد أوقف التدخين و ٢٨% منهم انخفض وزنهم بشكل ملحوظ. كمل أن ميونيخ ري قامت بتشكيل هكذا برامج في اسبانيا (من خلال Marina Salud ) و في الإمارات العربية المتحدة و التي تعتبر أن نسبة الإصابة بالداء السكري ستصل لأعلى مستوى في العالم في عام ٢٠٢٥ ، لذلك فقد طورت شركة ميونيخ ري مع شركة (ضمان) المحلية برنامجاً (e-health) هو الأول من نوعه في الشرق الأوسط لتخفيف نسب الإصابة بالبدانة و الداء السكري و بعض الأمراض المزمنة الأخرى.

من هنا نرى ان البدانة هي الخطر القادم على نظامنا الصحي و على أطفالنا و الأجيال القادمة و هي تتحدى البرامج الحكومية و الخاصة الموضوعة لمكافحةها لما لها من تأثير مباشر على ازدياد نسبة الوفيات و الأمراض و استنفاد مدخرات الدول و الحكومات في العديد من البلدان حول العالم. و أخيراً لا بد أن نقول و نعتزف بأن درهم وقاية خير من قنطار علاج و اتقوا شر البدانة و حافظوا على أجسامكم في صحة جيدة.

د. ماهر عماري

السورية الدولية للتأمين (أروب سورية)

او حتى البدانة. من الملاحظ أن البدانة تزيد من نسب العجز و نسب الأمراض الخطيرة Critical Illnesses مما يجعل ضمان تسعير هذه التغطيات محفوفاً بالخطر.

بما أن تأمينات الحياة قد تكون لفترات طويلة الأمد و بما أن نسبة الوفيات الناجمة عن البدانة و الأمراض المرافقة لها تختلف من سنة إلى أخرى، فإن شركات التأمين سوف تكون مجبرة على دراسة أسعار تأمينات الحياة بشكل جيد و الطلب من شركات إعادة تغطيات هامة و إعطاء تسعيرات دقيقة للمكاتبين تجاه زيادة نسبة الأمراض و نسبة الوفيات و لعل التأثير الجماعي أو Cohort effect للبدانة واضح بأجلى بيان لذلك لا بد من وجود دراسات مستقبلية للخطورة الكامنة Prospective Risk Study حتى تكون المنافسة في إطارها المشروع.

تعتبر شركتي إعادة التأمين Swiss Re و Munich Re أكبر شركتين في مجال إعادة التأمين، وقد خصصت شركة ميونيخ ري برامج كثيرة للتعامل مع البدانة و تأثيراتها مثل (Case Management, Disease Management, Preventive Programmes and Preventive Risk Management) هذه البرامج قد قدمت نتائج ايجابية في الوقاية من البدانة في ألمانيا (من خلال Arztpartner almeda ) التابعة لميونيخ ري و هي برامج Tele-Coaching Programme تقدم المساعدة للأشخاص البدينين كما تراقب بعض المعطيات لديهم عن بعد ثم تنصحهم باتباع العلاجات الخاصة لمكافحة البدانة و علاج الأمراض المرافقة لها و خاصة الإختلاطات منها، و قد حقق هذا البرنامج

الإنسان و أيضاً تلك المسببة للعجز و الأمراض و زيادة نسبة الوفيات بشكل ملحوظ مما جعل شركات التأمين و إعادة تدريس خطر البدانة باستمرار و تضع السبل الأساسية لمواجهة كما تشجع البرامج التعليمية و التربوية و الوقائية لمكافحة خطر البدانة.

بما أن شركات التأمين تحلل معطيات الأسعار بناء على افتراضات أساسية تجاه مستويات الخطورة النسبية Relative Risk للبدانة و ليس نسبة شيوع او انتشار البدانة، فقد وجدت أن الخطورة النسبية للوفاة الناجمة عن البدانة تكون مرتفعة عند الذكور، البالغين الشباب (٣٠-٤٥) سنة، غير المدخنين، و الأشخاص الذين لا يوجد لديهم قصة مرضية سابقة و هذه المجموعات هي التي تشتري تأمينات الحياة أكثر من غيرها و تكون نسبة انتشار البدانة فيها قليلة، لذلك فالبدانة اليوم تتحدى الأنظمة الصحية في العديد من شركات التأمين العالمية حيث تؤثر تأثيراً مباشراً على محافظتها التأمينية و على نسبة الربح لديها.

في أسواق التأمين العالمية مثل أمريكا حيث تكون المنافسة شديدة في بيع منتجات تأمينات الحياة التي تعطي ضمانات طويلة الأمد أو تكون أسعارها مدد طويلة قد تؤثر أيضاً في محافظ التأمين لدى هذه الشركات و ربحيتها. كما أن خضوع هؤلاء الأشخاص الذين لديهم تأميناً على الحياة لبرامج مكافحة أو علاج البدانة و التي يمكن أن تكون مفروضة من قبل الحكومة سيكون له الأثر الواضح على هذه الشركات. و قد أصبح لدى معظم شركات التأمين قائمة أسعار مقابل زيادة الوزن أو البدانة و عندها يمكن إعطاء تسعيرة لوثيقة التأمين على الحياة للأشخاص المصابين بزيادة الوزن

# ARAB UNION REINSURANCE CO. شركة الأتومات العربي لإعادة التأمين

أحدى شركات اتحات الجمهوريات العربية

تأسست عام ١٩٧٤

( B B ) Stable From ( S & P 's )



خبرات عريقة  
وواقع جديد

تمارس كافة أعمال إعادة التأمين

Syria - Damascus

P.O.Box 5178

El Mezzeh - Fayez Mansour St.  
Villas East . 25 Qurtaja Avenue.

Tele's : +963 11 6132592  
          +963 11 6132593

Tele Fax : +963 11 6113400

E-mail بريد الإلكتروني

aure.e@mail.sy

aure-e@scs-net.org

financial@arabunionre-sy.com

planning@arabunionre-sy.com

marine.avn@arabunionre-sy.com

non-marine@arabunionre-sy.com

pub.relation@arabunionre-sy.com

Website موقع الشركة

www.arabunionre-sy.com

## مبدأ يصل التبرع ... بالفائض

## التأمين التكافلي ...

قبل

الحديث

عن التأمين التكافلي وجدت أنه من الأنسب التحدث بإيجاز عن تعريف التأمين في القانون وماعرفه أحد العلماء وتعريف القراء بالأنواع المختلفة لشركات التأمين من باب المقارنة .

في

أطار

بحثي عن

مواد مكتوبة عن التأمين التكافلي لاحظت قلة بل ندرة في الكتابات التي تحدثت في هذا الموضوع وإذا علمنا أن عدد الشركات التي تعمل بهذا النظام يزيد عن /٢٥٠/ شركة موزعة حول العالم بما في ذلك

بريطانيا وسويسرا وبقية أوروبا

بالإضافة إلى ( ٧ ) شركات

إعادة تكافل لوجدنا

ظلماً واقعاً على

طلاب العالم وعلى

كل من يريد

الاستزادة من

عرّف رجال القانون

التأمين بأنه عقد يلتزم به المؤمن أن

يؤدي إلى المؤمن له أو إلى من شرط التأمين

لصالحه مبلغاً من المال أو أي عوض مالى آخر ، عينا أو

منفعة في حال وقوع الحادث المؤمن ضده المبين في العقد ، وذلك

نظير مال يؤديه المؤمن له إلى المؤمن على وضع يبين في العقد .

وعرفه الأستاذ مصطفى الزرقا في كتابه «نظام التأمين» بأنه نظام

تعاقدى يقوم على أساس المعاوضة ، غايته التعاون على ترميم

أضرار المخاطر الطارئة بواسطة هيئات منظمة تزاوّل عقوده بصورة فنية قائمة على أسس وقواعد إحصائية .

ظهرت في القرن الماضي وماقبله أنواعاً عدة للمؤسسات التأمينية نذكرها باختصار كالتالي :

- التأمين التعاوني ( cooperative organization )

وهي منظمات غير ربحية تتشكل وتدار من كل أعضاء أو مشتركين وتعضى من

الضرائب ويمنع عليها توزيع أرباح على القائمين على إدارتها أو مؤسسيها وتتشكل

أموالها من الأقساط التي يدفعها الأعضاء سنوياً ولا يتقاضى أعضاء مجلس الإدارة

أجوراً عن أعمالهم وإنما يتم دفع رواتب للعاملين عليها وإذا وجد فائض بالأموال

يمكن أن يسجل كاحتياطي أو يوزع على الأعضاء المشتركين في آخر العام .

- التأمين الاجتماعي .

كان لا بد للدول من التدخل فيما يتعلق بالتأمينات الخاصة بقطاعات من شرائح

المجتمع مثل الموظفين والعمال فأنشأت مؤسسات التأمينات الاجتماعية أو صناديق

التقاعد . وإن آلية العمل في هذه المؤسسات تشبه آلية العمل في شركات التأمين حيث

تحسم الدولة من الأفراد المشتركين نسبة معينة من رواتبهم وتتلقى نسبة أخرى



تتكون لويديز اللندنية من مجموعة من الأشخاص أو المجموعات (corporations) يقبلون تغطية الأخطار من أموالهم الخاصة بحيث يتوزع الخطر المؤمن عليه بينهم مقابل قسط وهي مؤلفة أصلاً من مجموعة من كبار رجال الأعمال ذوي الملاءة العالية.

- شركات التأمين الخاصة (captive insurance cos) هي شركات تؤسس لغرض خدمة المجموعة التجارية التي تنتمي إليها فتقوم بإجراء الأعمال التأمينية اللازمة لأعمال المؤسسات أو الشركات

معين بواسطة عقد .

- التأمين المشترك ( Mutual Insurance Organization ) هو نوع من شركات التأمين يحصل المؤمن له على حق ملكية جزئية في الشركة بمقدار ما دفعه من أقساط .

يدير هذا النوع من الشركات مجلس إدارة منتخب من حملة البوالص ويجري توزيع الفائض من العائد على حملة البوالص في حال تصفية الشركة أو كما يقرر مجلس الإدارة .

- مجموعة لويديز (Lloyds Association)

من أرباب العمل أو من ميزانية الدولة وتسجلها كإيرادات في هذه المؤسسات أو الصناديق وبالمقابل تدفع للعمال تعويضاً في حالة عجزه عن العمل أو راتباً تقاعدياً عند انتهاء خدمته وقد تتوسع هذه الخدمات لتشمل الخدمات الصحية .

- التأمين التبادلي ( Reciprocal Insurance Organization ) هي على الأغلب لاتباع التأمين للأفراد وإنما لأعمال متخصصة بحيث أن كل مؤمن له مغطى تأميناً من المؤمنين الآخرين (الكل يؤمن بشكل تبادلي) وتدار هذه المنظمات من قبل محامي

التأمين التكاملي

التي تشكل مجموعة تجارية خاصة . وهذه الشركات لا تبغي الربح من أعمالها بقدر ما تهدف إلى إدارة المخاطر الخاصة بالمجموعة التي تنتمي إليها وتمتد أعمال هذه الشركات في بعض الأحيان لتشمل عملاء المجموعة .

- شركات التأمين العامة .

تقوم بهذا النوع من التأمين شركات ذات رؤوس أموال كبيرة وفي معظم الأحيان تكون شركات مساهمة وتقدم هذه الشركات جميع أنواع التأمين .

## شركات التأمين التكافلي

تأسست أول شركة تأمين تكافلي في عام ١٩٦٩ من قبل بنك فيصل الاسلامي السوداني وتلي ذلك تأسيس عدة شركات مماثلة حتى انتشرت هذه التجربة في دول كثيرة حول العالم .

تعمل هذه الشركات بنظام تكافلي يهدف إلى حماية مخاطر المشتركين (المؤمن لهم) بطريقة توزيع الخطر فيما بينهم إضافة إلى إدارة صندوق الأخطار (حساب المشتركين) وحمايته من الخسائر الكبيرة .

يتميز عقد التأمين التكافلي بكونه عقد تبرع بين مجموعة من المشتركين يلتقون من خلال نظام الشركة في تعويض المشترك عن الأضرار الفعلية التي تنجم عن وقوع الخطر المؤمن عليه وذلك وفقاً لنظام الشركات والقواعد التي تتضمنها وثائق التأمين .

عادة ما تقوم هيئة دائمة للفتوى والرقابة الشرعية بالرقابة على جميع الأعمال لضمانة عدم تعارضها مع أحكام الشريعة الإسلامية وتكون قرارات هذه الهيئة ملزمة .

استناداً إلى مبدأ التكافل ، تمتاز شركات التأمين التكافلي بتوزيع الفائض التأميني المحقق من عمليات التأمين على المشتركين بعد خصم حصصهم مقابل المصروفات الادارية وخصم المخصصات والاحتياطيات القانونية والفنية . تقوم شركات التأمين التكافلي باستثمار أموال المساهمين والمشاركين من خلال

قنوات استثمارية متوافقة مع الشريعة الإسلامية إما بشكل مباشر أو عن طريق مصاريف اسلامية ويتم الفصل بين أموال المشتركين (المؤمن لهم) وأموال المساهمين (الشركة) وذلك من خلال تخصيص حسابات منفصلة لكل منهم .

أما في حالة وجود عجز نتيجة النشاط التأميني فإنه يتم تغطية هذا العجز عن طريقة قرض حسن من راس مال الشركة على أن يتم سداد هذا القرض من الفائض التأميني المحقق في السنوات المقبلة .

عرضنا في ماسبق أنواع شركات ومؤسسات ومنظمات التأمين لنجد أنها جميعاً قائمة على التعاون وتوزيع المخاطر بما يغطي الأضرار الطارئة التي تنجم عن الحوادث غير المتوقعة مع تميز التأمين التكافلي بكونه يعمل على أساس مساهمة الجميع بالتعويض عن الخسائر التي تلحق بالعض مع انتفاعهم بالأرباح المتحققة من ادارة صندوق المشتركين في حال كانت الإيرادات اكبر من المصروفات بالاضافة الى ميزات أخرى قد تهم شريحة من المجتمع تسعى إلى حلول اسلامية عصرية لمنظومة الأعمال الحديثة

نضال آق بييق

مساعد المدير العام للشؤون الفنية  
شركة العقيلة للتأمين التكافلي

## التأمين التكافلي ... حجم مخاطر مسيطر عليها... وحلول صالحة امواجهة الأزمة المالية العالمية

ولكن لماذا التأمين؟

إن المفارقة تكمن في أنه من أهم وظائف التأمين الوقاء أو التحوط من المخاطر فكيف صار أن قطاع التأمين نفسه متضرراً وأصبح يحتاج إلى (تأمين) كما نعلم إنه يوجد ثلاث أنواع أساسية للتأمين وهي التجاري والاجتماعي والتبادلي.

ويتحدث أصحاب نظرية التأمين التكافلي إن الحلول لديهم لا سيما بعد الازمة المالية العالمية

، فما هو التأمين التكافلي، حيث سنعتمد على الأساسيات المرجعية لتعريفه وتوصيفه :

التأمين التكافلي هو نظام تكافلي لا يقوم على مبدأ الريح كأساس ، بل يهدف الى تفتيت اجزاء المخاطر وتوزيعها على مجموعة المشتركين ( المؤمن لهم ) عن طريق التعويض الذي يدفع الى المشترك المتضرر من مجموعة حصيلة اشتراكاتهم ، بدلا من ان يبقى الضرر على عاتق المتضرر بمفرده ، وذلك طبقا لنظام الشركة و الشروط التي تتضمنها وثائق التأمين وبما لا يتعارض مع احكام الشريعة الاسلامية

وبالتالي فإن عقد التأمين التكافلي هو عقد تبرع بين مجموعة من المشتركين يلتقون من خلال نظام الشركة في تعويض المشترك عن الاضرار الفعلية التي تنجم عن وقوع الخطر المؤمن عليه وذلك وفقا لنظام الشركة والقواعد التي تتضمنها وثائق التأمين ولذلك ففي شركات التأمين التكافلي يتم الفصل بين أموال المشتركين

( المؤمن لهم ) و أموال المساهمين

( الشركة ) وذلك من خلال تخصيص حسابات منفصلة لكل

منهم وفي حالة وجود عجز نتيجة النشاط التأميني فإنه يتم تغطية هذا العجز عن طريق قرض حسن من راس مال الشركة

( حساب المساهمين ) على أن يتم سداد هذا القرض من الفائض التأميني المتحقق في السنوات المقبلة .

ولذلك فإن حجم المخاطر

في عالم مليء بالأزمات الاقتصادية وغير الاقتصادية، تحاول المؤسسات المالية الكبرى في العالم مدعومة من حكوماتها ومن المؤسسات الدولية إيجاد صيغ وعلاقات جديدة في النظام المالي العالمي، محجمة من طموحاتها الاقتصادية الكبيرة باتجاه محاولة استيعاب ماجرى، ومدركة في ذات الوقت أن العوثة لا تنطوي فقط على توزيع أو اقتسام المنافع، بل إن المخاطر والاضرار ستكون مشتركة وبحجم أكبر.

لقد ضربت العاصفة في قطاع البنوك والتأمين بشكل مروع، وعندما تدخلت الحكومات والبنوك المركزية لتطويق الازمة كان اهتمامها أكبر بقطاع التأمين، (إن مؤسسة تأمين واحدة ترتبط بحياة الملايين من البشر ولكن البنوك ترتبط بثرواتهم لذلك سوف نوجة جل دعمنا إلى قطاع التأمين) هذا ما قاله كبير الخبراء في مجلس الاحتياط الفيدرالي في تبريره لتوجيه معونات لقطاع التأمين في الولايات المتحدة مؤخراً خلال الازمة الراهنة.



# Insurance Area





وهذا ما سنعرضه في مقالات لاحقة،  
تقدو رؤية فنية علمية للتأمين  
التكافلي وأسسها الاقتصادية والمالية  
والحسابية

شادي أحمد

باحث اقتصادي

مدير مجموعة المميز للدراسات

إن نظام التأمين التكافلي يوفر للنظام المالي بشكل عام قدرات عديدة؛ توسيع قاعدة مساهمة الافراد في بنية النظام الاقتصادي، لوجود فئات اجتماعية كثيرة لا ترغب بالتعامل مع نظام الفائدة  
توظيف الفوائض بشكل اقتصادي بحيث لا يؤدي إلى حدوث آثار تضخمية بسبب زيادة الارباح، لأن عملية المربحة النهائية تتحول إلى استثمار مشترك وفق تقييمات حقيقية غير مرتفعة بسبب ضغط الفائدة وتكلفة رأس المال  
معالجة الخسائر وحالات النقص في الموارد، تكون بنظام القرض الحسن والذي يتحمل مع طالبه أشكال المخاطر المتوقعة والايرادات المأمولة، ولذلك لا تنعكس الأزمات المالية على غيرها من القطاعات بشكل تسلسلي ومدمر أحياناً، لأن الترابط يكون مبنياً على قواعد التكافل وليس على قواعد التراجيح والتي تؤذي الربح والخاسر سوية في حال الأزمة.  
وأخيراً لابد للاقتصاديين من إغناء موضوع التكافل سواء في المصارف أو التأمين أو النظام الضريبي والمالي،

سوف يصبح مسيطراً عليه من خلال التكافل المشترك حسب الامكانيات المتوفرة لكل مساهم أو مشترك أو مؤمن.  
ونتيجة للمزايا السابقة فقد تطورت صناعة التأمين التكافلي بشكل كبير حيث أن إجمالي حجم صناعة التأمين الإسلامي يبلغ حالياً نحو ملياري دولار ويتوقع أن يرتفع إلى نحو ٧,٥ مليارات دولار مع بداية عام ٢٠١٥، وقد شهدت السنوات الماضية دخول عدد من شركات التأمين التكافلي التي تعمل وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية، لتشكل نحو ١٠ في المائة من إجمالي ٢٨٠ شركة للتأمين تعمل في المنطقة.  
ولكن كيف يمكن لهذا النظام الجزئي أن ينعكس على مستوى الاقتصاد الوطني ويحميه من الازمات، ولعل ما أشار إليه مسؤول كبير في الحكومة السويسرية بأن النظام المالي السويسري لم يتأثر كغيره بالازمة المالية العالمية ويرر ذلك بأن نظام الضرائب في سويسرا (تكافلي) ودعا بالتالي ليكون شكل المؤسسات والنظام المالي على صيغ التكافل.



المصرف التجاري السوري  
Commercial Bank of syria



قرض الإكساء

الأقل تكلفة

و

الأكبر مبلغاً



التفاصيل واحتساب الأقساط : [www.cbs-bank.com](http://www.cbs-bank.com)

## Do I really need travel insurance where I'm going?

If you're traveling overseas, you really can't afford to go without travel insurance. The potential for financial ruin in the case of an emergency is simply too high to take the risk, unless you happen to have assets in the millions of dollars. For the average person, a major difficulty on holiday can be devastating, especially if the difficulty is medical in nature. Your health insurance will typically not pay for care outside of Australia.

Each year the Australian Department of Foreign Affairs and Trade must step in to help with more than 20,000 situations of illness, assault, theft, injury, hospitalization or death of Australians traveling outside the country. While the department can help arrange assistance for you in these cases, it does not pay for the expenses. That is left to you.

### How expensive can medical care on a holiday really be?

If you are hospitalized in a foreign country, your costs can easily run higher than \$800 per day. Surgical intervention can cost tens of thousands of dollars.

If you require a medical evacuation to bring you back home to Australia, the costs are astronomical, from \$50,000 or more from Southeast Asian countries to well over \$80,000 to be brought out of the United States. The government has documented cases of medical evacuation totaling \$300,000. Can you and your family afford such expenses?

Now, if you're taking a holiday in Australia and have an accident, are injured, or need medical care for whatever reason, you'll have your own health insurance to take care of the expense. That doesn't mean travel insurance is useless to you. There are still all of the many non-medical benefits that can keep your holiday from turning into a disaster due to theft of your cash and personal documents, accidentally missing a departure, or legal expenses if you're involved in a scuffle.

I'm going for a month-long holiday. Isn't my travel insurance going to be four times as expensive as what I spent for my week-long cruise last year?

Travel insurance actually becomes a much better bargain when you buy longer coverage. Some companies charge the same amount for a two-week policy as for a one-week policy, with a full month at only a slightly higher premium. Here's a tip: if you know you have several shorter excursions planned over a six-month period, for example, take out a six month travel insurance policy rather than a one week policy for each individual trip. Your premium will be much lower and you'll be covered in the event of sudden trips that come up during that time.

One last thing to keep in mind is this: if you go to a country that does not have an Australian consulate, or if you are unable to reach the consulate, and something goes wrong, you are completely on your own. With travel insurance, the insurance company is there for you no matter where you go. It will help you get in contact with your consulate, your next of kin, and make sure you get whatever help you need without emptying your wallet. The premiums are worth the peace of mind you'll enjoy on your holiday, knowing you will have help if you need it.



## Should I Take Out Travel Insurance?

When going on holiday, there are a lot of details to work out, including where you'll stay, how you'll get there, what activities you'll participate in, and more. There is one vital detail that too many travelers fail to deal with, and it is the one thing that should never be overlooked: travel insurance.

Travel insurance seems like an annoying expense that takes an additional chunk out of your holiday money without really delivering anything in return. This may be true, if you don't

have cause to use it. However, if you do run into a problem, whether major or minor, and need to use your policy benefits, you'll find that the premium expense was nothing compared to the value of the assistance you'll receive.

What does travel insurance cover?

While policies vary from one company to the next, a good travel insurance policy will cover:

- **Medical expenses**, including dental, hospitalization, and medical evacuation back to Australia. Most policies offer unlimited cover with a small excess. If you're going to be participating in hazardous activities such as shark cage diving, heli-skiing and others, make sure you have coverage before something goes wrong. Many travel policies limit the cover for dangerous sports.

- Personal belongings/luggage, to replace what your travel carrier might lose, or what may be stolen.

- Replacement of cash and travel documents in the event of loss or theft.

- Cancellation, to get your money back if you have to cancel a non-refundable trip.

- Death, disability, and dismemberment cover, which is a minor payout, but better than nothing.

- Legal expenses, in case you get into trouble.

- Personal liability, usually offering cover of several million dollars.

When you purchase travel insurance, you can generally choose from three location coverage options. One usually covers Australia and New Zealand, though some companies also include Bali and the South Pacific islands. The second option is typically worldwide cover except for travel in the countries of Japan, Canada, and the United States. This is more expensive than the Australia region option, but the most expensive premium pays for the third option: worldwide cover including all countries.





TAMEEN  
تأمين الجيد

tameen :

« We build Knowledge »



أجنحة الشام للطيران  
CHAM WINGS AIRLINES

أول شركة طيران خاصة سورية  
The First Syrian Private Airlines



Tel: 00963 11 9211  
00963 988009211  
Fax: 00963 11 2454506  
www.chamairline.com



Home insurance policies vary widely between providers so check the exclusions to each quote you receive. Typical exclusions include subsidence, acts of war, flooding in flood areas and wind damage in hurricane areas.

There are three areas that policyholders assume are included but typically aren't:

- Damage caused to your home by an infestation will not be covered. This is seen by the insurance company as a long-term duty of care issue and as preventable by the home inhabitants.
- Extended periods of time when the property is vacated may also not be covered and a specific vacant property inclusion should be considered.
- Many people now have home offices but don't think that your home office equipment is covered by your contents insurance.

You will need to take out a separate business insurance policy for that.

Additional insurance products that policy holders might need in this area

As suggested, if you have a home office you will need to take out a business insurance policy that covers home office equipment. Even if you have vehicles parked in your garage, these are not covered by your home insurance and will need separate insurance to cover these. You may also need separate coverage for individual items about a certain amount. For instance, works of art of a high value may need to be insured separately.

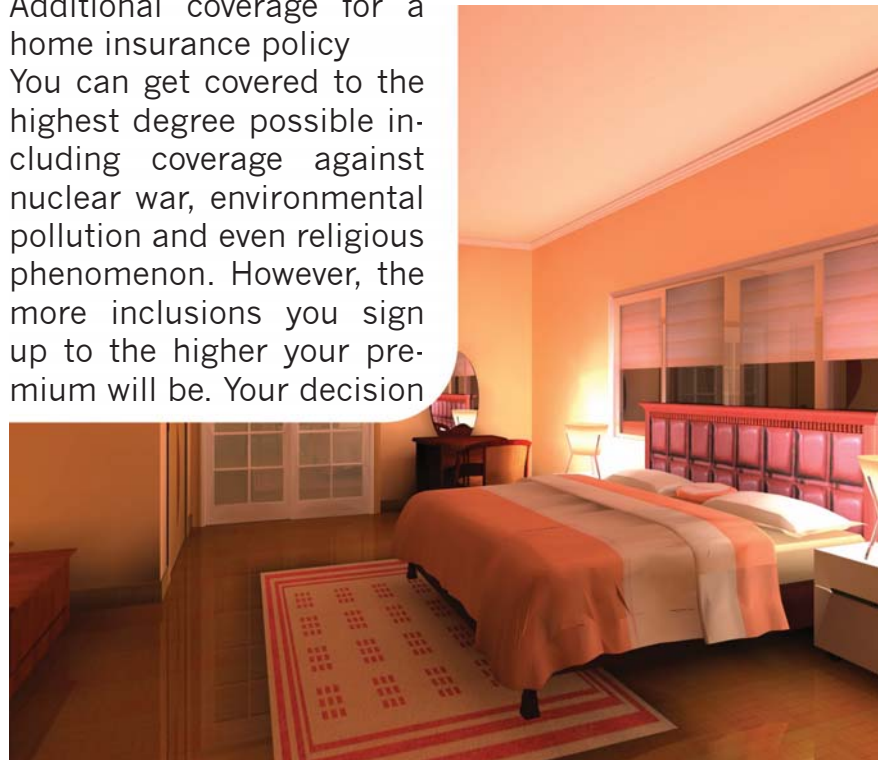
Additional coverage for a home insurance policy

You can get covered to the highest degree possible including coverage against nuclear war, environmental pollution and even religious phenomenon. However, the more inclusions you sign up to the higher your premium will be. Your decision

should be based on how much cover you will need.

What will home insurance typically cost?

Home insurance is calculated by the amount of cover needed, the value of your home and how the broad the policy is. As a minimum you will be paying \$100 - \$1000 per year. The cost can, and does, vary wildly depending on the level of coverage you take. With property prices going up globally, insurance will also rise at the same level.



# H



# ome Insurance Explained

Home insurance is vitally important. As a person's home is normally the biggest investment they will ever make, and the contents within the home are both sentimentally and intrinsically valuable. It is never wise to make cutbacks with this form of insurance.

Home insurance is typically made up of buildings and contents insurance. Buildings insurance covers the property and contents insurance covers the items contained within the property.

Who needs home insurance?

Home owners should take out both buildings and contents insurance for full piece of mind. If the property you own is used for investment purposes, then you only need to have building insurance. Contents insurance is at the discretion of the tenant. As a minimum, if you have a mortgage secured

against the property will be legally required to take out buildings insurance.

What typically does home insurance policy cover?

Home insurance will typically cover damage caused to your property and contents caused by fire, storm damage, faults such as burst water pipes or a third party during burglary. Even uncommon events like hailstorms, explosions and damage from vehicles are normally covered by a standard home insurance policy.

In terms of the scope of the policy, damage caused to the garden, any additional structure on the property like a garage, shed or conservatory is also covered.

What typically does home insurance policy not cover?





If you have a pair of earrings, or any item of jewelry that comes in a pair, if damage is suffered to one part you normally are inadequately covered. As an additional cover you should ensure that all pairs should be replaced in the event of theft, or damage to just one

of the pieces. Jewelry insurance is based on the accuracy and completeness of your declaration of jewelry assets to the insurers. Make sure you are fully insured by being as honest and as thorough as possible.

**What will jewelry insurance typically cost?**



To fully insure your jewelry you will need to itemize each item and give a full descrip-

tion. Often you will need to photograph the item too to facilitate a claim. As a general rule of thumb you will have to pay in the vicinity of 1.5%-3.5% of the insured value of the item for it to be covered comprehensively. The percentage is determined by your state of residence and by the policy you take out.

# Jewelry Insurance



# Jewelry Insurance Explained



Jewelry insurance is essential to every household that has a box, or several boxes full of jewelry. Some pieces are adored and others forgotten. You would think that the pieces would be covered by your home's contents insurance. To a degree, yes, but nowhere near to the extent you thought and it is likely you are vastly underinsured in this regard. Jewelry insurance is an essential purchase if you are a man or woman who wants to protect their rings, necklaces, bracelets and watches.

## Who needs jewelry insurance?

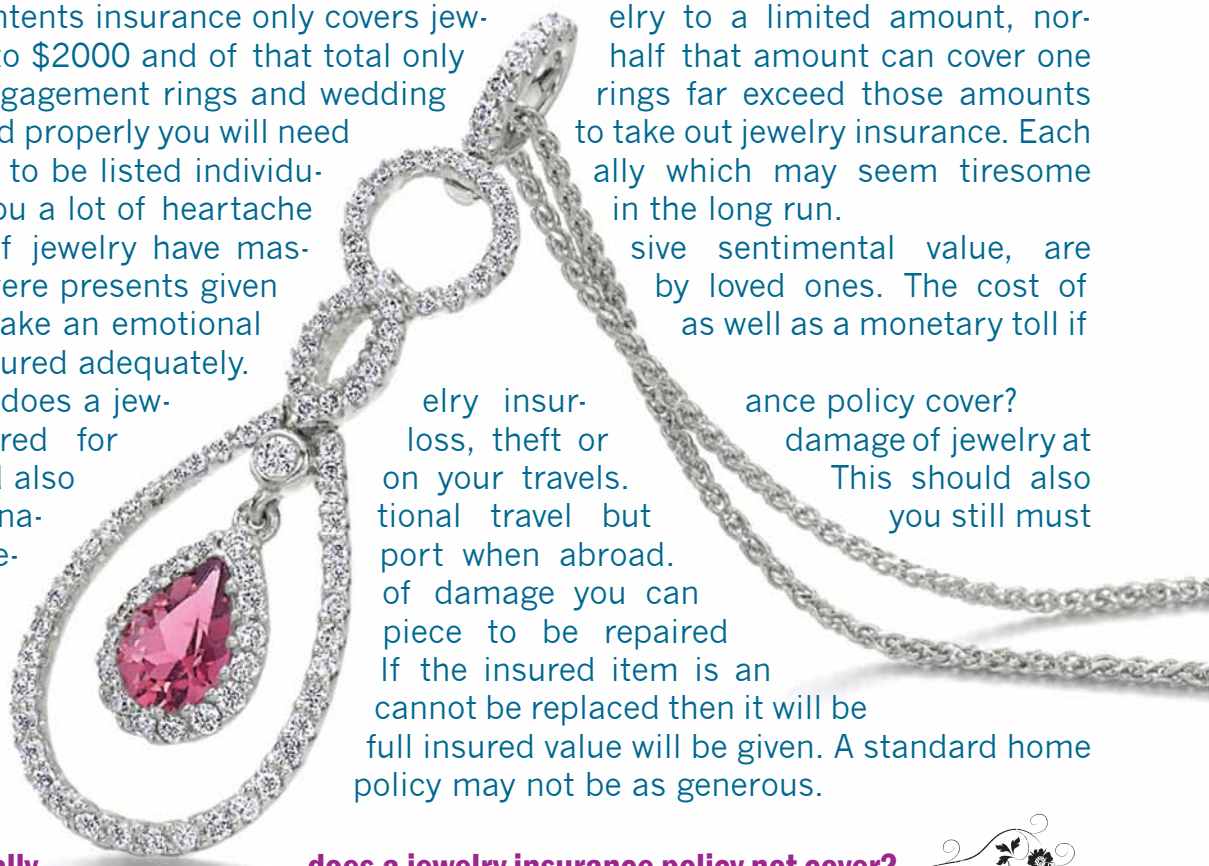


Most home contents insurance only covers jewelry normally only up to \$2000 and of that total only piece. Most engagement rings and wedding so to be covered properly you will need piece will have to be listed individually but will save you a lot of heartache. Many pieces of jewelry have sentimental value or were presents given to loved ones. The cost of replacing will take an emotional toll if you are not insured adequately.

Jewelry to a limited amount, normally that amount can cover one ring far exceed those amounts to take out jewelry insurance. Each ring which may seem tiresome in the long run.

Many pieces of jewelry have sentimental value, are heirlooms or were presents given by loved ones. The cost of replacing will take an emotional toll if you are not insured adequately.

What typically does a jewelry insurance policy cover? You are covered for jewelry loss, theft or damage on your travels. International travel but you are covered for jewelry loss, theft or damage on your travels. In the event of damage you can opt for the piece to be repaired or replaced. If the insured item is an antique and cannot be replaced then it will be repaired or replaced. A standard home policy may not be as generous.



What typically does a jewelry insurance policy not cover? Jewelry insurance normally doesn't cover loose diamonds or uncut diamonds mainly because their exact value cannot be determined accurately and fraudulent claims can easily be made. Jewelry insurance doesn't cover any new jewelry that is not listed in your policy. As soon as you buy or receive a new piece, look to get it insured immediately. Additional insurance products that policy holders might need in this area Jewelry insurance full protects your jewelry items for every event and is comprehensive that no other insurance products are required to give you additional protection. Additional coverage for a jewelry insurance policy

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



Jewelry insurance normally doesn't cover loose diamonds or uncut diamonds mainly because their exact value cannot be determined accurately and fraudulent claims can easily be made. Jewelry insurance doesn't cover any new jewelry that is not listed in your policy. As soon as you buy or receive a new piece, look to get it insured immediately. Additional insurance products that policy holders might need in this area Jewelry insurance full protects your jewelry items for every event and is comprehensive that no other insurance products are required to give you additional protection. Additional coverage for a jewelry insurance policy

What typically does a marine insurance policy cover?

Marine insurance typically covers the accidental damage or theft of goods transported by sea. Coverage also extends to warehouses where cargo is kept in the interim period, loading and unloading of cargo and coverage can also extend door to door depending on the provider. Coverage basically includes damage to property caused by fire, theft, sinking, capsizing and grounding or any event that causes non-delivery of cargo. Damage caused in other circumstances may need extra coverage.

What typically does a marine insurance policy not cover?

Damage to your cargo due to inadequate packing is rarely covered by marine insurance. If you are getting a third party to transport your cargo, get that same third party to pack your cargo for you. If they are a registered removal firm then they should have insurance that covers your items in the event of damage caused by poor packing.

Marine insurance also has exclusions placed on it based on the nature of the cargo.

Dangerous items like firearms and ammunition aren't normally covered. Fuel, chemicals and other combustible materials aren't normally covered items. Some exclusions depend on the country of transportation and local quarantine laws. This may mean animals; timber, food and other similar items are not covered.

Additional insurance products that policy holders might need in this area

Marine insurance is the only policy you can take out that will cover your cargo in the event of damage during transit over water. Other policies will only cover damage while on land or in your possession.



# M

## arine Insurance Explained

Many people look to get a boat insurance policy to cover their water vessel in the event of an accident. These same people may well be inadequately covered in the event of a claim as they should have sought a marine insurance policy. Marine insurance typically covers all the cargo within the boat not covered



by standard boat insurance. Most marine insurance policies provide extensive coverage of cargo to both commercial and one-off carriers of cargo that specifically is being transported over water.

Marine insurance is actually the oldest form of insurance in the world since the transportation of cargo using water vessels for trade has been operational for hundreds of years. Nowadays, pirates are less common but the world's waterways are still hazardous.

Who needs marine insurance?

Marine insurance is essential for anyone transporting possessions by boat or other watercraft. Due to the nature of basic boat insurance, only a small percentage of cargo is covered in the event of an accident or damage. Marine insurance provides piece of mind to the carrier that they will not be liable for any accidents in transit.

The other group of people who need marine insurance are people who are sharing a ship container to transport their goods across water. They are individually liable for their goods and the carrier is not liable.

### Syrian Insurance Federation (SIF)

The **Syrian Insurance Federation** was established by decree 43 in 2005 and started to operate in 2007. Its members include all the insurance and reinsurance companies licensed to operate in Syria.

The main aim of the federation is to:

- 1- Represent the interests of its members.
- 2- Set standards for professional and ethical behavior in the insurance industry and promote cooperation between its members, also intends to develop the Syrian insurance market through:
  - 1 - Holding seminars, summits, training.
  - 2 - Gathering and analyzing information related to the Syrian and International Insurance market.
  - 3 - playing a major role in coordinating activities between insurance companies and other relevant parties
  - 4 - consulting insurance companies.
  - 5 - Improving the Syrian insurance industry through providing experience and technical support.

### The Arab Insurance Institute

In 2006, Syria organized, through the General Establishment of Insurance, the Arabian General Convention for Insurance. Establishing the Arabian Institute for Insurance was a crucial decision of this convention. It will support academic study officially in all Arab countries properly in Syria. Law of establishing this institute was issued on 01.07.2007. Cornerstone (Foundation Stone) was raised on the nearby area in Damascus. The institute land was donated free of charge by the Syrian government.

### The current Syrian Insurance market

The total value of insurance installments in the Syrian insurance market has witnessed the yearly growth of (29%) in 2007.

Cars insurance by third parties is still representing the main source of income then the fire insurance and the insurance against risks for cars, then the maritime insurance and the insurance of engineering & health sectors.



Insurance  
& Knowledge

The idea of establishing Islamic insurance companies was welcomed... It is expected to occupy a great position in the Syrian market ... for many economic and social reasons.

Islamic insurance phenomenon is being increased and widespread all over the world noticeably.

The median r At the end of 2006, the tontine sector volume was approx. (4.5) Billiards US Dollars, while the tontine installments were more than (2) Billiards US Dollars. Experts' evaluations say that this sector volume will reach to about (7) Billiards US Dollars at the end of 2007 and about (15) Billiards US Dollars in 2010.

Ate of the tontine sector growth in the world is approx. (20%) per year.



### Effects of establishing insurance companies on the Syrian market

We can say that insurance sector is one of the leading sectors that realized great achievements during the last years. In the past the insurance activity was disallowed in the private sector.

It was only a government establishment to cover the insurance activity in Syria, in addition to some insurance contract concluded with companies abroad. This situation led the insurance market into retreat.

As so individual insurance allotments in Syria were only (7) US Dollars, which is the least rate at the world level.

After entering the private companies, the following improvements were noticeable:

1. Improvement in service quality in the Syrian market
2. Competition factor was emerged with the governmental company.
3. Development at performance level in all over companies



### **Arabia Insurance Company-Syria :**

This was the fifth privately owned insurance company to start operations, in October 2006. Its major shareholders are Arabia Insurance Lebanon, Arabia Insurance International Bahrain.

### **Kuwaiti Insurance Company Syrian:**

This was the sixth privately Owned company to start operations, at the end of 2006. Its major shareholders are KIPCO group in Kuwait.

### **Arab Orient Insurance Company:**

This was the seventh privately owned company to start operations; in November 2006, its major shareholders are Al Futtaim Group in UAE.

### **Syrian Trust Insurance Company:**

This was the eighth privately owned insurance company to start operations, in June 2006. Its major shareholders are three-way joint ventures between Gulf-based investors Dhofar Oman, Qatar General Insurance, and Trust International Insurance Bahrain.

**ADIR Insurance Syria:** This was the eighth privately owned company to start operations; in February 2008, its major shareholders are ADIR Insurance and Byblos Bank in Lebanon.

**Solidarity alliance Insurance:** This was the ninth privately owned company to start operations; in February 2008, its major shareholders are International Islamic Insurance Company in Saudi Arabia.

**AL-Aqeelah Takaful Insurance:** This was the tenth privately owned company to start operations; in March 2008, its major shareholders are Al Aqeelah Finance Leasing and Investment Company in Kuwait.

### **Syria Islamic Insurance:**

### **NOOR Kuwait Syria Insurance Company:**

### **Tontine companies (Takaful)**



### The commercial companies working in Syrian market.

Active insurance companies in Syria are:

**Syrian Insurance Company:** This was the first insurance company in the Syrian Market to start operations; in 1953, it is a 100% Syrian government.

**Arab Union Reinsurance Company:** Founded in 1974, with one branch in Trablus Libya. It is originally Syrian and belongs 100 % to the Union for Arab Republics.

### The commercial companies working in Syrian market.

**United Insurance Company:** This was the first privately owned insurance company to start operations; in June 2006, its major shareholder is United Commercial Assurance in Lebanon and Saudi Arabia.

**Syrian Arab Insurance Company:** was the second privately owned insurance company to start operations; in July 2006, its major shareholders are Audi Saradar Group in Lebanon.

**Syria International Insurance (Arope) Syria:** Was the third company to start operations in July 2006. Its major shareholders are Arope, Banques du Liban et d'outre-mer (BLOM), and Bank of Syria and Overseas.

**National Insurance Company:** This was the fourth privately owned insurance Company to start operations; in August 2006, its major shareholders are Zakhar Marine International, Abu Dhabi.

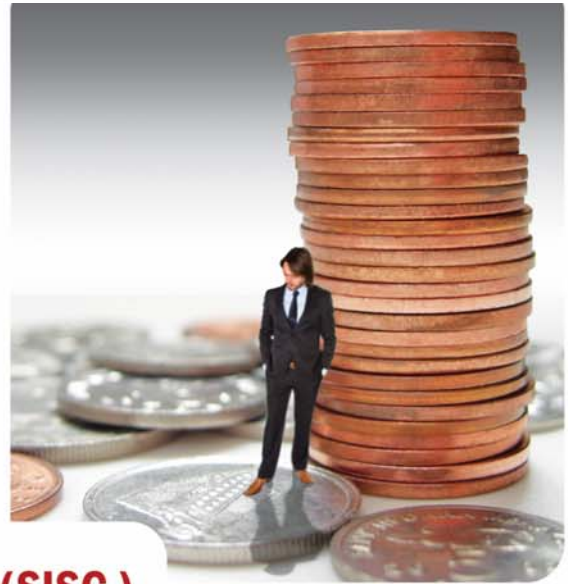


## Policy of economic openness in Syria.

In 2000, Syria started a new program of economic and management reformation to move the Syrian economy gradually to the economy of free market in order to involve the country in Arabian Free Trade Zone and the Euro-Mediterranean Association Agreement.

Government was acting to present all potential facilities in order to translate all the investment ideas into action.

That was emerged actually, as a great deal investors pounced at establishing many projects in Syria such as the private insurance companies. They admitted that facilities granted in Syria were very excellent if compared with what has been granted in other Arab countries.



## Syrian insurance supervisory commission(SISC )

The Syrian Insurance Supervisory Commission (SISC) was established by decree 68 / 2004 to oversee the liberalization of the insurance industry followed by another decree 43 / 2005 that set out the regulation, principals and requirement for private insurance companies seeking to operate in Syria..

It also permitted full foreign ownership of insurance companies.

Since July 2005 the SISC has received more than 40 applications from potential investors.

It has accepted 15 of these applications with the first company starting operations in June of last year and 10 companies now active in the market. The SISC has indicated that more licenses are unlikely to be issued in the near future.

## Insurance Decree No. (43) Of 2005 (organizing insurance activities law)

This decree has permitted to establish private insurance and reinsurance companies in the Syrian market, in addition, organized insurance activities in the private insurance companies in Syria as for:

Insurance documents – money clearance – breaches and penalties – transferring document & stopping work - striking off registration & canceling license - insurance services suppliers – insurance disputes – mutual funds – financial penalties.

## Law effects on the insurance market and its sequences

In a short period after issuing the decree that permits to establish private insurance companies, the Syrian insurance market has realized great prosperities whereas established the insurance supervisory commission, which, in turn, issued licenses for fifteen companies, three of them were tontine companies.

# Syrian Insurance Market

Organized by Eng. Samer Eche



## Insurance market in Syria before 2004.

### Introduction

- Insurance market in Syria before 2004.
- Policy of economic openness in Syria.
- Syrian Insurance Supervision Commission.
- Insurance Decree No. (43) / 2005.
- Law effects on the insurance market and its sequences.
- Companies acting in the Syrian market.
- Effects of establishing insurance companies on the Syrian market.
- Syrian Insurance Federation.
- The Arab Insurance Institute.
- The current Syrian Insurance market.

In 1961 there were 77 insurance companies operating in Syria.

Of these companies 26 were British, 16 French and the remainder consisting of 10 different nationalities.

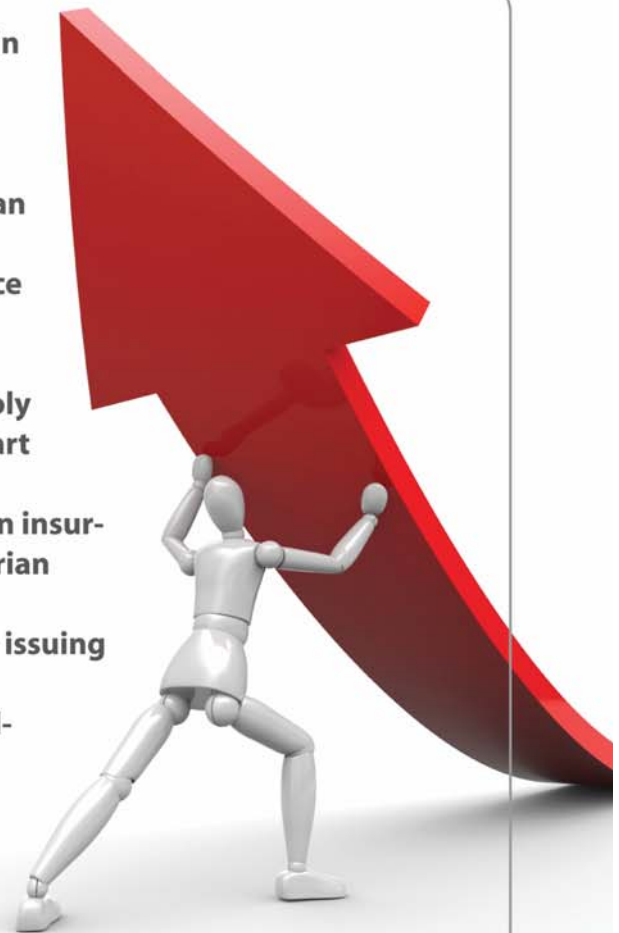
The passing of a law during 1961 nationalized the Syrian insurance industry and marked the beginning of a 45-years state run monopoly under the Syrian Insurance Company (SIC) which established in 1953.

As part of the ongoing economic reform process the government has recently legislated to end the monopoly of the SIC and allow private insurance companies to start operations.

Insurance market have been monopolized by the Syrian insurance company since 1961, which have turned to the Syrian General Establishment of Insurance.

This establishment was satisfying the market needs by issuing contracts and organizing tariffs and statistics.

It had presented the more for the Syrian market, installments of 2005 were more than (6.7) Milliards Syrian Pounds, that equals (135) Million US Dollars and (7.2) Milliards Syrian Pounds for 2006, that equals (144) Million US Dollars and 9.3 Milliards Syrian Pounds that equals (186) Million US Dollars.



# آخر كلمة

نعم ... السوق يستوعبها

لعل السؤال الأكثر طرحاً في سورية هو في إذا كان سوق التأمين السوري يستوعب خمسة عشر شركة دفعة واحدة وما هو الدور الذي يضطلع به الاتحاد السوري لشركات التأمين في هذا السوق.

قد يستغرب المرء عندما يعلم أن / ٢٦ / شركة بريطانية و / ١٦ / شركة فرنسية و / ٣٥ / شركة من جنسيات أخرى كانت متواجدة قبل عام ١٩٦١ في سوريا عندما كان عدد السكان لا يتجاوز ٦-٧ مليون نسمة ، وبعد صدور قانون التأمين عام ١٩٦١ سجلت حقبة من الاحتكار لقطاع التأمين مؤسسة وحيدة هي المؤسسة العامة السورية للتأمين التي أنشأت عام ١٩٥٣ ولمدة أكثر من خمسين عاماً وهذا يجيب على السؤال الذي بدأت به حديثي.

أما دور الاتحاد السوري لشركات التأمين فهو لا يقتصر على دور واحد بل هي ادوار متعددة نذكر بعضاً منها: الاتحاد هو الجهة الرسمية التي تدافع عن مصالح شركات التأمين وتمثلهم لدى أية جهة داخلية وخارجية والعمل على رفع مستوى صناعة التأمين في سورية وتسوية الخلافات التي تنشأ فيما بعد بين شركات التأمين وتنمية الوعي التأميني لدى المواطن السوري وإنشاء مجتمعات للتأمين.

ولا بد من الوقوف عند النقطة الأخيرة وهي انشاء مجتمعات للتأمين وماذا يعني هذا التعبير؟

لا بد من الوقوف عند هذه المجتمعات التي تم انشاؤها بالفعل في المراكز الحدودية وهذه المراكز هي حصيلة عمل دؤوب قام به الاتحاد من خلال نظام عمل الكتروني يتم بموجبه اصدار عقود التأمين للمركبات الداخلة الى القطر بشكل حضاري بحيث يوجه هذا النظام دور كل شركة بشكل عادل ومتساو بين شركات التأمين المنتسبة لهذه التجمعات وقد وفر هذا النظام بيئة ممتازة للعمليات الاحصائية التي كانت غير متواجدة من خلال المعلومات والبيانات الناظمة لعملية اصدار العقود وهذا ما أعطى ارتياحاً لدى القادمين الى القطر بحيث لن تتجاوز فترة الانتظار أكثر من دقيقتين ، ناهيك عن المظهر اللائق للموظفين الذين يرتدون اللباس الموحد في كافة المراكز الحدودية مع لوحة اسمية لكل موظف وقد تم تأمين كافة المستلزمات التي تحتاجها هذه المراكز وتؤمن مستلزمات الراحة التي يتطلبها تواجد الموظفين لمدة طويلة في بعض المراكز النائية.

ان الانعكاس المباشر لهذا المشروع الحيوي والهام والذي أمن الارتباط مع الوحدة المركزية الموجودة في الاتحاد ، قد خلق حالة من الارتياح لدى كافة الجهات المنتسبة لهذه الاتفاقية والجهات الوصائية الحكومية والخاصة.



م. سامر العش

أمين عام الاتحاد السوري لشركات التأمين





الشركة الوطنية للتأمين  
National Insurance Co.

We're always  
at your services  
when you need us



MOTOR



FIRE



MARINE



HEALTH



ENGINEERING



LIFE



LIABILITY



TRAVEL



GENERAL ACCIDENT



PERSONAL ACCIDENT



[www.intinsurance.com](http://www.intinsurance.com)

#### BRANCHES

##### ALEPPO

Tel.: 21 22 12 076  
Fax: 21 22 12 084  
P.O.Box: 10097

##### HOMS

Tel.: 31 245 40 73  
Fax: 31 245 40 72  
P.O.Box: 83

##### LATTAKIA

Tel.: 41 479 519  
Fax: 41 479 520

##### TARTOUS

Tel.: 43 314 190  
Fax: 43 313 190

##### DEIR EZZOR

Tel.: 51 370 835  
Fax: 51 370 836  
P.O.Box: 511

##### RAKKA

Tel.: 22 32 86 24  
Fax: 22 32 86 23

##### KAMESHLI

Tel.: 52 444 333  
Fax: 52 444 222

##### DARA'A

Tel.: 15 245 036  
Fax: 15 225 036

Head Quarter Damascus Tel.: 11 92 48 Fax: 11 33 48 690 P.O.Box : 33142

المؤسسة العامة السورية للتأمين



**Syrian** Insurance Company



الإدارة العامة : حمص - باب هود - شارع أبو عوف

ص.ب : 2279

هاتف : +963 31 9902

فاكس : +963 312451190

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