

التأمين و المعرفة

مجلة فصلية تخصصية في مجال التأمين

Insurance
And Knowledge

Summer 2008 Issue 3

CONSTRUCTION Insurance Explained



Insurance & Knowledge
Issue three

د. الحسين :

٢٠ % نسبة نمو أقساط التأمين

توصيات ملتقى

دمشق التأميني الرابع

مفهوم إعادة التأمين

اتفاق بين الاتحاد السوري لشركات التأمين

وينك بيمو السعودي الفرنسي



AEROSPACE INSURANCE

تأمين الطيران



Syrian Insurance Federation

عزت اسطواني : حان الوقت لتقوم شركات التأمين بإطلاق خدمات التأمينات الصغيرة



نحيطك بالأمان

الإسلامية السورية للتأمين
Syrian Islamic Insurance



يقوم التأمين الإسلامي على أسس ومبادئ التأمين التكافلي وليس على مبدأ الربح كأساس. حيث يتعاون المشتركون فيما بينهم على تعويض أي فرد منهم تعرض للضرر. على أن يستعيدوا الفائض من عمليات التأمين نقداً، كل حسب قيمة القسط التأميني الذي دفعه. وذلك بإشراف رقابة إسلامية تمثلها هيئة الرقابة الشرعية.

ومن خلال سعيها لتطبيق تلك المبادئ والالتزام بها. يسر الشركة الإسلامية السورية للتأمين أن تقدم باقة متنوعة من خدمات التأمين التكافلي تشمل:

- تأمين المركبات 
- تأمين البحري 
- تأمينات الحريق - التأمينات العامة - التأمين الهندسي 
- التأمين الصحي وتأمينات الحياة التكافلية 

فرع حلب:
هاتف: +٩٦٣ ٢١ ٢٦٣ ٠١٦٤ / ٥
فاكس: +٩٦٣ ٢١ ٢٦٣ ٠٥٧٨
موبايل: +٩٦٣ ٩٩٢ ١١٢ ٠٠٠

المركز الرئيسي دمشق:
هاتف: +٩٦٣ ١١ ٣٣٥ ٣٣٥٠ / ١
فاكس: +٩٦٣ ١١ ٢٢٣ ٦٢٠٢
موبايل: +٩٦٣ ٩٣٢ ٣٣٥ ٣٣٥

أهداف وطموح

منذ بدء انطلاق عمله قام الاتحاد السوري لشركات التأمين بترسيخ مبدأ تفعيل الدور الذي يضطلع به بشكل فعال في سوق التأمين السوري، ورسم معالم الطريق والمنهج الذي يسير به، بغض النظر عن العقبات التي قد تعترض مسيرته، واضعاً الأهداف التي رسمها بكل وضوح، فكان العمل الدؤوب والاجتهاد والالتزام وصولاً نحو هذه الأهداف، وقد يسأل أحدهم ما معالم المنهج الذي يسير به الاتحاد، وما الأهداف التي وصل إليها خلال عامين فقط منذ بدء التأسيس؟

ومن منطلق الشفافية والوضوح سوف أسرد بعضاً منها لأن هذه الزاوية لن تتسع لتفاصيل صغيرة، وقد تكون مملة للقارئ العزيز..

كأي مؤسسة أو منظمة أو شركة فقد سعى الاتحاد منذ بدء التأسيس (افتتح رسمياً في ٢٠٠٧/٨/٩) إلى وضع قاعدة للعمل الإلكتروني في جميع أقسام الاتحاد لتحكم بجميع العمليات ابتداءً من الأرشفة الإلكترونية ودوام الموظفين والأعمال المحاسبية والميزانية والسكرتاريا والمواعيد ونظام عمل الهاتف، والمراقبة الإلكترونية للموظفين، وانتهاءً بالربط الإلكتروني لتحكم بجميع المراكز الحدودية التي بلغ عددها ١٧ مركزاً.

إن قاعدة البيانات الموجودة من أهم العوامل التي أسست لنجاح عمل الاتحاد الناشئ، كذلك فإنه من بواكير فترة التأسيس تم وضع نظام العمليات الموجود ضمن نظام داخلي تفصيلي يشرح للموظف جميع التفاصيل التي قد تعترض عمله والحقوق التي يتمتع بها والواجبات المطلوبة منه.

وقد حرص الاتحاد على بناء الموظف كإنسان، فالعمل يتم من خلال مجموعات وليس من خلال أفراد، وقد سعى إلى الاعتماد على الطاقات التي يملكها هذا الموظف كشخصية لها طاقاتها الكامنة، والتي في نظري على الأقل أهم من الخبرات التي يملكها أي شخص سيئ، وهذه تجربة تم تطبيقها عملياً في الاتحاد، وقد آتت ثمارها، وأستطيع القول: إن معظم الموظفين الذين تم تعيينهم لم يملكوا الخبرة أو الشهادة التي تؤهلهم لشغل مناصبهم الحالية، وفي الوقت ذاته فإنني أستطيع القول: إن جميع الموظفين -ودون استثناء- يؤدون عملهم ضمن مناصبهم الحالية وبقدرة عالية وأداء ممتاز، لأنه تم اختيارهم على أساس الموظف الإنسان وليس على أساس الموظف الخبير.

إن الفترة التي استغرقتها جميع الأعمال المذكورة أعلاه لم تتجاوز عامين منذ بدء التأسيس، ولكن كان لها التأثير الكبير في مسيرة الاتحاد، حيث أسست لحقبة مهمة كان أهمها إدارة وتنظيم عمل تجمعات التأمين الإلزامي للسيارات الأجنبية في المراكز الحدودية العابرة للقطر، والتي أعطته الثقة لإدارة عمل تجمعات التأمين الإلزامي للسيارات السورية في مديريات النقل وفي جميع المحافظات السورية التي يُعد لها الاتحاد لتنظيم هذا القطاع المهم الذي يتجاوز ٦٠٪ من إجمالي بدلات التأمين الكلية البالغ في عام ٢٠٠٨ / ٩,٣ مليارات ليرة.

أمين عام الاتحاد السوري لشركات التأمين
م. سامر العشي

Insurance
& knowledge



المدير المسؤؤل :

سليمان الحسن

المجلس الاستشاري :

أ. طاهر الحراكي

د. عبد الرحمن العطار

أ. فاروق جود

أ. بدري فركوح

رئيس التحرير :

م. سامر العش

المدير التنفيذي :

مرفت رجب

مستشار التحرير :

هيام العلي

هيئة التحرير :

معد عيسى

الإشراف العام :

فاديا موسى

الترجمة :

أحمد رضوان رمزي

التدقيق اللغوي :

بلال دياب

الإخراج الفني :

سليمان قباني

العمليات الفنية :



E-mail: sulieman.s@hotmail.com

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 الاتحاد 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 الاتحاد .

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

10

● مفهوم إعادة التأمين والمبادئ التي تحكمها

15

● حوار العدد

21

● تأمين الحريق

28

● الزاوية القانونية

32

● أخبار التأمين

58

● سؤال وجواب

60

● مسابقة العدد

62

● تأمين الطيران

69

● Reinsurance

73

● Life Insurance

82

● Aerospace Insurance



نجاح واستقرار قطاع التأمين يعود بالدرجة الأولى إلى مقدره الجهات الوصائية متمثلة بوزارة المالية، وهيئة الإشراف على التأمين على صياغة التشريعات الناظمة للقطاع بشكل يضمن سلامة تطورها ونموها، ويضمن في الوقت نفسه امتصاصاً سريعاً للمشكلات التي يعاني منها القطاع.

ومع تأسيس الاتحاد السوري لشركات التأمين بدأ المشهد أكثر وضوحاً وقرباً من استيعاب أي سلبيات أو مشكلات.

واللافت هو قدرة الاتحاد على تحقيق حالة من الانسجام مع هيئة الإشراف على التأمين وتوحيد الرؤى من أجل القطاع وخدمته، ومن ثم كان التكامل والتعاون هو العنوان الذي اختاره كل من الاتحاد والهيئة من أجل قطاع يقترب من عتبة الـ ٥٠٠ مليون دولار، وهو الرقم الذي يتوقع الوصول إليه في غضون خمس سنوات من دخول الشركات الخاصة إلى ميدان العمل.

وبالعودة إلى الاتحاد فإن أكثر ما يمكن الانتباه إليه في عمله هو امتلاكه للأدوات التنفيذية الفاعلة، بمعنى أن أي قرار أو مخطط لعمل ما يتخذ في اجتماع مجلس إدارة الاتحاد فإنه يصبح فوراً في دائرة العمل والتنفيذ إلى درجة أن أعضاء مجلس إدارة الاتحاد عبروا عن دهشتهم من مستوى التنفيذ الذي لا يتحقق في الشركات التي يديرونها نفسها رغم المرونة المتوافرة فيها.

إذا هيكلية الاتحاد السوري لشركات التأمين قامت منذ البداية على أن يكون عامل المرونة متوافراً لدى الجميع من رئيس الاتحاد إلى كل العاملين فيه من أجل تحقيق نتائج ومكتسبات مهمة لشركات التأمين.

ولكن ما يلفت النظر فعلاً هو قدرة الاتحاد على العمل بفكر اقتصادي ومؤسسي معاً، إلى درجة أصبح يشكل إحدى أدوات الشركات لتحقيق إيرادات، وهو ما تحقق فعلاً في مجتمعات التأمين التي يديرها الاتحاد على الحدود، إلا إن العمل الأهم سيكون من خلال إدارة الاتحاد لمجمع التأمين الإلزامي في مديريات النقل في المحافظات، وهذا من شأنه أن يقضي على المظهر السلبي الوحيد ربما في قطاع التأمين الذي يجري الحديث عنه في كل مناسبة تأمينية.

وبالنظر إلى الجهود التي بذلت من أجل انتشار مجتمعات الإلزامي التي أصبحت شبه جاهزة، بعد الانتهاء من تأمين برامج العمل المؤتمتة، وإتمام الاتفاق مع بنك بيمو السعودي الفرنسي لتحصيل الأموال بطريقة تضي على العمل بعداً حضارياً، في حين يتولى موظفو الاتحاد عملية إصدار بوالص التأمين الإلزامي لمصلحة الشركات وفق نسب متفق عليها وتراعي حجم كل شركة مع السوق وسنوات عملها.

وهذا يعني بالمحصلة امتلاك سورية لتجربة رائدة على مستوى المنطقة سيحتذى بها بكل تأكيد وخاصة في ظل وجود تقبل وتأييد واندفاع حتى اتجاهها من قبل شركات التأمين الخاصة التي تعتمد في جزء مهم من أعمالها على التأمين الإلزامي للسيارات.

الاتحاد السوري لشركات التأمين

العمل بفكر مؤسسي

واقصادي معاً

سرعة في ترجمة القرار...

وحقيقية ملأى صنعها

المرونة

بالنظر إلى كل القطاعات التي قامت الحكومة بفتحها حتى الآن أمام القطاع الخاص، يبدو التأمين النموذج الأنجح والأكثر قدرة على متابعة نفسه بأقل قدر من المشكلات.

بل إن حسن إدارة الملف التأميني من الجهات الوصائية جعلت قطاع التأمين السوري الأقل تأثراً بالأزمة المالية العالمية، خلافاً لكل ما حصل في العالم.

وهكذا وعلى الرغم من احتمال التأثير فقد استمرت شركات التأمين السورية في تحقيق زيادات في أعمالها بلغت ٢٠٪ عام ٢٠٠٨ قياساً بعام ٢٠٠٧.

كما أن أرقام الربع الأول من عام ٢٠٠٩ شهدت نمواً واضحاً في أعمال الشركات قياساً بالفترة ذاتها من العام الماضي.

إذا تمكن الاتحاد السوري لشركات التأمين من تقديم نفسه سريعاً ضمن إطار مؤسساتي قادر على أن يكون فاعلاً في سوق دخله دفعة واحدة أكثر من ١٢ شركة خاصة لتعمل إلى جانب المؤسسة الحكومية الوحيدة، كما استطاع أن يلبي دوراً ليس كحامل لقضايا شركات التأمين فقط؛ بل كقطب قادر على العمل جنباً إلى جنب مع هيئة الإشراف على التأمين من أجل تنظيم قطاع التأمين وخلق ظروف نمو سليمة وصحية والتخطيط له بشكل يجعله قادراً على السير بثبات وتحقيق معدلات النمو المطلوبة.



توصيات ملتقى دمشق التأميني الرابع

اختتم ملتقى دمشق التأميني الرابع أعماله بعد أن ناقش وعلى مدى يومين الفترة من ٥-٦/ نيسان/ ٢٠٠٩ محاور عدة منها دور الهيئات الرقابية في ظل الأزمة المالية العالمية والواقع الراهن لسوق التأمين العربية والأزمة المالية العالمية وتأثيرها في قطاع التأمين العربي.

وشارك في الملتقى وعلى مدى يومين ٥٠٠ شخصية اقتصادية من شركات التأمين من ٢١ دولة عربية وأجنبية في ختام فعاليات ملتقى دمشق التأميني الرابع أوصى المشاركون بالتوصيات التالية :

أولاً - أن يعقد ملتقى دمشق التأميني سنوياً يوم الأحد من الأسبوع الأول من شهر نيسان من كل عام على أن يتم ذلك بالتنسيق مع الأمانة العامة للاتحاد العام العربي للتأمين .

ثانياً - إن العمل المشترك أساسي لمواجهة الأزمات .
ثالثاً - عدم التسليم بفكرة العمل بشكل مطلق طبقاً لآليات السوق دون سقوف لهذه الآليات ، فالسوق يحتاج إلى عقل ينظمه ويضبط حركته .

رابعاً - لا انتقاء أماناً ضد كل أنواع الصدمات، وان المخاطرة في تركيز الاستثمارات في أقوى الاقتصاديات لا تقل بحال من الأحوال عن توجيهها للاستثمار الداخلي باعتباره الأقل تعرضاً للصدمات الاقتصادية.

خامساً - إن شركات التأمين مطالبة باتباع العديد من السياسات من أهمها :

١- خلق فرص تعويض الأثر السلبي للأزمة المالية من خلال ابتكار منتجات تأمينية جديدة تلبى احتياجات شرائح جديدة من المستأمنين.

٢- التركيز على مبدأ انتقاء الأخطار Risk Selection.

٣- التعامل مع الاستثمارات في البورصة بثقافة المستثمر وليس بثقافة المضارب.

٤- الابتعاد عن سياسة تكسير الأسعار واتباع سياسة اكتتابية مرنة لا تتسم بالتشدد ولكن تستند إلى معايير فنية وعلمية.

٥- الاهتمام بالتأمينات الشخصية مثل تأمينات الحياة والتقاعد والحوادث الشخصية وكذلك التأمين الطبي والزراعي وتأمين المسؤولين بشكل عام والمسؤولية المهنية بشكل خاص.

٦- زيادة حجم التعامل مع شركات إعادة التأمين العربية.

٧- دراسة إمكانية إجراء التحالفات الإستراتيجية سواء على المستوى الوطني أو الإقليمي .

وفي ختام أعمال الملتقى توجه المشاركون بالشكر الى :

- سوق التأمين السورية ممثله بالاتحاد السوري لشركات التأمين وشركات التأمين السورية لاستضافتهم السادة المشاركين ولتوفيرهم كافة التسهيلات الخاصة بالاستقبال وتوديع السادة المشاركين .

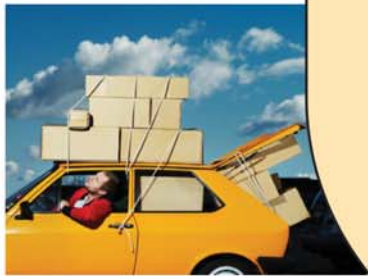
- للأمانة العامة للاتحاد العام العربي للتأمين للجهود التي تبذلها نحو تنمية صناعة التأمين وإعادة التأمين في الوطن العربي من خلال إقامة الندوات والملتقيات التأمينية المتخصصة.

- لجميع الزميلات والزملاء اللذين ساهموا بجهودهم نحو إنجاح أعمال الملتقى متمنين للشعب السوري وسوق التأمين السورية كل التقدم والإزدهار.

لا تقدر مركبتك
في اتجاه ممنوع



لا تقدر مركبتك
وأنت تحت تأثير الخمر



لا تقدر مركبتك
في غير الأغراض المرخصة لها

لا تقدر مركبتك
قبل الحصول على رخصة قيادة

Tel. 5046

الهندسي



سورية

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

www.uic.com.sy

السيارات



الصحي

النقل



نكفّل بعضنا...

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

الممتلكات



للتعرف على إعادة التأمين والمهمة التي يؤديها، أعتقد أنه من المناسب جداً من أن نبدأ من الوقوف على مصدر هذا التعبير وما المقصود به تحديداً من حيث المعنى اللغوي واستخدامه، ومن ثم الانتقال إلى تعريف إعادة التأمين وبعد ذلك إلى المفهوم السائد له مع التعرّيج إلى تاريخه ونشأته والمبادئ الذي تحكمه.

مفهوم إعادة التأمين والمبادئ التي تحكمها



د. محمد عماد الدين خليفة
نائب المدير العام
شركة المشرق العربي
للتأمين / سورية.

إن كلمة «إعادة» جاءت في أدبيات الاستخدام بديلة من ترجمة بادئة الكلام «Re» في اللغة الإنكليزية والتي تعني «ثانية» أو «من جديد» وكلاهما يفيد التكرار في عمل شيء ما، ومن ثم فإن Re-Insurance التي تمت ترجمتها واستخدامها باللغة العربية بـ «إعادة التأمين» تدل حرفياً على إجراء التأمين ثانية أو التأمين من جديد للموضوع ذاته الذي تم التأمين عليه، أي بعبارة أخرى فإن إعادة التأمين تعني «تأمين التأمين» «Insurance of Insurance» ولعل من توصل إلى استخدام مصطلح «إعادة التأمين» في هذا المقام كان موفقاً إلى حد كبير، لأنه من الصعب إيجاد عبارة أخرى تدل على المقصود من المعنى الأصلي لمصطلح «Re-Insurance» أفضل وأسهل من ذلك في اللغة العربية لهذه الصناعة التي وفدت إلينا من الغرب ومن سوق التأمين بلندن بالتحديد.

التعريف بإعادة التأمين:

هناك العديد من التعاريف التي وضعت لعقد إعادة التأمين، ومن القضاء الانكليزي حيث سوق التأمين الأقدم في العالم، جاء تعريف إعادة التأمين في القضية المرفوعة من قبل «ستيكل ضد إكسس» في عام ١٩٣٩ (Stickle v. Excess - ١٩٣٩) حيث جاء في تعريف عقد إعادة التأمين على أنه «عقد ومقابل عوض يوافق بموجبه طرف على أن يعوّض طرفاً آخر بشكل كامل أو جزئي عن خسارة أو مسؤولية ناتجة عن خطر قام الطرف الأخير بتأمينه بموجب عقد منفصل ومحدد وكمؤمن طرف ثالث...».

أما تشريعات التأمين في كاليفورنيا فوصفت عقد إعادة التأمين بمايلي:

«عقد إعادة التأمين هو عقد بموجبه يقوم المؤمن - شركة التأمين - بترتيب طرف ثالث ليؤمّنه ضد الخسارة أو المسؤولية التي قد تنجم عن عقد التأمين الأصلي...».

من التعريفات التي وضعت لإعادة التأمين فإن بعض الأساسيات لإعادة التأمين والخاصة بها هي:

- إن إعادة التأمين هي عقد منفصل عن عقد التأمين الأصلي وقائم بحد ذاته ويشكل بنفسه عقد تأمين (على الرغم من وجود بعض الحالات التي من الممكن أن يضمّن عقد التأمين الأصلي في عقد إعادة التأمين).

- لا حاجة في إعادة التأمين في أن تغطي كامل التزام شركة التأمين في عملية الإعادة الناشئة عن عقد التأمين الأصلي سواء من جهة المبالغ القابلة للدفع أو من جهة الأخطار المغطاة، وعلى كل فإن إعادة التأمين لا يمكن أن تقدم تغطية أوسع من التغطية المؤمنة أصلاً، في قضية «تومي ضد إيغل ستار» (١٩٩٣) - Toomey v. Eagle Star (١٩٩٣) - «ذكر القاضي هوبهاوس» - Hobhouse - أن إعادة التأمين هو تأمين المصلحة التأمينية في الموضوع المادي لعقد التأمين الأصلي.

- عقد إعادة التأمين يجب أن يغطي الخطر المضمون نفسه كما هو في عقد التأمين الأصلي.

- إن عقد التأمين وعقد إعادة التأمين يجب أن يكونا موجودين في الوقت ذاته مع أسبقية لعقد التأمين من الناحية الزمنية.



مفهوم إعادة التأمين ودورها :

إن المفهوم الأساسي الذي يقوم عليه التأمين من الناحية العلمية هو نشر الخطر مبنياً على قانون الأعداد الكبيرة (Law of Large Number) وقانون الأعداد الكبيرة يمكن أن يؤدي دوره بشكل كامل وتام لتسوية الحوادث غير المنتظمة في حدوثها للأخطار المؤمنة شريطة أن يكون لدينا عدد غير منته من الأخطار المتماثلة،

وبناءً عليه فإنه من الواضح أنه لا تستطيع أي شركة تأمين أن يكون لديها عدد غير منته من الأخطار على هذا النحو،

ولعل دور إعادة التأمين في هذا المجال يمكن تشبيهه - كما ذكر أحد الكتاب- بالدور الذي يؤديه «مستوعب الهزات» shock absorber) الذي يتم تركيبه في العربة أو السيارة، فإذا كان لدينا طريق وعرة، فإن هذه الطريق لن تصبح على الإطلاق مستوية نتيجة لتركيب أو تزويد العربة أو السيارة بهذه الأداة، ولكن بالتأكيد فإن الركاب سيشعرون بهزات وارتجاجات أقل خلال سير العربة أو السيارة على تلك الطريق الوعرة، وذلك بفضل تلك الأداة التي أضيفت إلى العربة أو السيارة والتي هي «مستوعب الهزات»... وهكذا عليه الأمر بالنسبة لإعادة التأمين، فإعادة التأمين لا تخفف أو تقلل الخسائر ولكنها تجعل التأمين أسهل بتحمل تبعاته.

ولعل من المفيد الإشارة هنا إلى أن أقدم عملية إعادة تأمين مسجلة تاريخياً تعود إلى تأمين رحلة بحرية من ميناء جنوا (Genoa) في جنوب إيطاليا إلى ميناء سلويس (Sluys) في جنوب غرب هولندا، حيث تم إجراء إعادة تأمين ليس عن نسبة من الخطر، وإنما كانت لكامل الخطر ولكن لجزء من الرحلة من ميناء «قاديس» (Cadiz) في غرب إسبانيا (قرب مضيق جبل طارق) إلى «سلويس» والتي اعتبرها المؤمن الأصلي الأكثر خطورة.

وفي حقيقة الأمر هناك عدد قليل من الأخطار المتماثلة حقيقة، لذلك فإن الهدف الأساسي لإعادة التأمين يكمن في تقديم المساعدة في تخفيف الدرجة من تقلب تكاليف المطالبات الناشئة عن الأخطار المؤمنة كنتيجة للتطبيق غير المتكامل لقانون الأعداد الكبيرة، أي إن دور إعادة التأمين هو بالتحديد فني، فإعادة التأمين هي عبارة عن أداة أو وسيلة تستخدمها شركة التأمين لكي تخفف من حجم الخسائر المادية المحتملة عن الأخطار التي قبلتها والتي ستحملها من خلال التعاقد مع شركاء لها (معيدي التأمين) لتحمل تبعات تلك الأخطار المكتتبه والمشاركة بها.

المبادئ الأساسية التي تحكم إعادة التأمين؛

أي إن عقود التأمين ومن ثم عقود إعادة التأمين يجب أن تتبع قانون العقود العام، كما تخضع بالوقت نفسه لأي قواعد خاصة لقانون أو تشريعات قانونية مطبقة على التأمين أو إعادة التأمين، لذلك من الضروري لعقد إعادة التأمين أن يتماشى مع المتطلبات القانونية الضرورية للعقد العادي، وبناء عليه فإن عقد إعادة التأمين يجب أن يتوافر فيه:

- العرض Offer -

- القبول Acceptance -

- العوض Consideration -

- غير مشوب من الناحية القانونية -

Certainty

- توافر النية والقصد في خلق علاقة

قانونية - An intention to create a legal relation

- توافر الشرعية القانونية - Lack of illegality

عندما نأخذ بالحسبان قضايا معقدة لإعادة التأمين، فإنه من المهم جداً أن نتذكر - وببساطة شديدة - أن عقد إعادة التأمين هو عبارة عن عقد شأنه شأن كل العقود الأخرى، وغالباً ما نجد الإجابات عن هذه القضايا المعقدة لقانون إعادة التأمين مباشرة في قانون العقود.

إن المبادئ الأخرى المهمة في قانون العقود تطبق على إعادة التأمين مثل الكثير من العقود الأخرى بما فيها مبدأ «الخصوصية» الذي يعني أن أطراف العقد هم من لهم أي حقوق ينص عليها العقد، وعندما يكون لدينا أي تشريعات قانونية تفرض على أنواع تأمين محددة فإن هذه التشريعات تنسحب تلقائياً على إعادة التأمين.



إن عقود إعادة التأمين هي عقود تأمين لذا فإن القواعد التي تحكم عقود التأمين هي نفسها التي تحكم عقود إعادة التأمين ففي قضية «نورويتش يونيون فاير انشورنس ضد كولونيال ميتشوال انشورنس Norwich Union Fire - (1922) Insurance V. Colonial Mutual Fire Insurance (1922) - أقرت المحكمة ب:

«إن عقد التأمين وما يرافقه من حقوق والتزامات خاضعة لأي قواعد خاصة للقانون وأي شروط قانونية أخرى تطبق على التأمين، يجب أن يفسر على أساس المبادئ العادية للعقد والسائدة في المحاكم الإنكليزية، والتأمين بعد ذلك كله هو عبارة عن فرع من الجسم العام للعقود...».

إن إعادة التأمين هي عبارة عن وعد بدفع تعويضات أو مطالبات إذا تحققت بعض الحوادث المحددة بعينها، ومن ثم فهي مفهوم تعاقدية، وهي عبارة عن بيع وشراء لوعود تعاقدية ومن ثم فإن قانون إعادة التأمين هو القانون الذي يتناول العلاقة بين المؤمن ومعيد التأمين، وهذا يتم تعريفه من خلال علاقتهم التعاقدية، كما أن قانون إعادة التأمين يغطي أيضاً - ويحدد أقل - العلاقة بين الأطراف في عقد إعادة التأمين ووكلائهم سواء كانوا وسطاء أم وكلاء اكتتاب، وأخيراً فإن قانون إعادة التأمين يتناول الطريقة التي تقوم بها أجهزة الرقابة والإشراف بالرقابة على ممارسة إعادة التأمين.

إن قانون العقود هو جوهر قانون إعادة التأمين، وبشكل أكثر تحديداً فإن القانون الذي يتناول عقود التأمين هو الفيصل بالنسبة لقانون إعادة التأمين، وهذا وفقاً لما جرت عليه المحاكم لسنوات طويلة في إنكلترا بالذات، حيث جاء في قضية ديلفر ضد بارنيز (1807) - Delver v. Barnes (1807) - إن عقد إعادة التأمين هو عقد تأمين جديد ومنفصل .



نظرة جديدة في التأمين



رأس المال 1 مليار ليرة سورية مضمون بالكامل
حسب خطة تحت الرأسمال 15044 - قرار الترخيص 10
المقر العام
جسك، حماه، جادة البرم، رقم 14
بنك الاتحاد التعاوني
هاتف 3742414 - 11-963+
فاكس 33985 - 11-3742415
صندوق البريد 33985 حماه
الجمهورية العربية السورية
البريد الإلكتروني: info@solidarity.sy.com



solidarity
alliance
INSURANCE

رسالتنا :

لقد عهدت الى شركة الإخاء التعاوني ش.م.م، بحقيبتك التأمينية، لأنها الشركة التي تملك الخبرة الضرورية والموارد اللازمة والتسهيلات الأساسية لتزودك بعمقو التأمين الملائمة والتي اعدت خصيصاً لتغطية احتياجاتك ومتطلباتك،
قد وضعت الشركة نصب عينها بأن يحمل كل مواطن سوري بوليصة الإخاء التعاوني للتأمين لحمايته وممتلكاته من كافة الاخطار التي قد تلحق به .

إن هدف شركة الإخاء التعاوني هو التركيز على جميع مجالات التأمين كافة بما يخدم مصلحة المؤمنين و يحمل عن عاتقهم أعباء الأخطار وتقدم الخدمات التأمينية بأفضل كلفة ممكنة، وعلاوة على ذلك تحقيق أعلى مستوى من الرضى.

تمارس الشركة أنواع التأمين التالية :

- تأمين المركبات والمسؤوليات المتعلقة بها
- تأمين النقل (البحري والبري والجوي)
- تأمين الممتلكات من أخطار الحريق والسرقة وكافة الاخطار المتعلقة بها .
- تأمين أخطار المقاولين (المشاريع الهندسية)
- وتأمينات الحوادث الشخصية والمسؤولية المهنية والعمال
- تأمين البنوك الشامل
- التأمينات الصحية/الحياة/السفر.

لحة موجزة :

تأسست شركة الإخاء التعاوني للتأمين برأسمال مقداره مليار ليرة سورية بموجب قرار رئاسة مجلس الوزراء رقم ٥/م وبتاريخ ١٥/١/٢٠٠٨، وبموجب قرار هيئة الإشراف على التأمين رقم ١٤/٨/٢٠٠٨ بتاريخ ١٢/٢/٢٠٠٨ وخت سجل تجاري رقم ١٥٠٤٤ بتاريخ ١٤/٩/٢٠٠٧، وتضم في جعبتها مجلس ادارة من نخبة رجال الإقتصاد السوري والعربي.

”مكان الزبون في عين استراتيجية الشركة ونظرتها المستقبلية“

وبناءً عليه فعند طلب إعادة التأمين فإن المؤمن الأصلي - شركة التأمين التي تطلب الإعادة - يجب عليها أن تعرض على معيد التأمين كل الحقائق المادية المتعلقة بالخطر المطلوب إعادة تأمينه، علماً أن بعض الجدل والنقاش سبق أن دار حول الكيفية التي يجب أن يتم عليها العرض، ففي قضية «بان اتلانتيك ضد بين توب» المشار إليها أنفاً قام وسيط التأمين بتوفير كامل المعلومات للمكتب، ولكنه في الوقت نفسه عرض عليه بيانات موجزة وغير دقيقة، الأمر الذي اعتبر حينئذ أنه عرض غير عادل ولا يتفق مع القواعد، وأقر مجلس اللوردات البريطاني بأنه ليس من الضروري أن نبين أن الإفصاح الكامل والدقيق يمكن أن يؤدي بالمكتب الحصيف إلى رفض الخطر أو تعديل الشروط التي يمكن قبول الخطر بناءً عليها، لقد كان كافياً للمحكمة بأن ترى أن الحقائق المعروضة أثرت في قرار معيد التأمين، كما ذهبت المحكمة أيضاً إلى القول: إنه من الضروري لمعيد التأمين أن يبين أن إساءة العرض وعدم الإفصاح في معرض القضية هما - عملياً - من أغريا المكتب بقبول الخطر بالشروط المعروضة.

أرجو أن ما تم عرضه في هذا الموضوع من إضاءات على بعض الجوانب المهمة لإعادة التأمين أن تحقق بعض الفائدة المرجوة على أن يتم الكتابة في جوانب أخرى مستقبلاً إذا أسعفني الوقت لذلك وكان ما أكتبه وأعرضه موضع ترحاب.

إن عقود إعادة التأمين ونظراً لكونها عقود تأمين أصلاً، فهي - من ثم - عقود مبنية على مبدأ منتهى حسن النية، وكما أن مبدأ المصلحة التأمينية يستلزم توافره في عقود التأمين فإن هذا المبدأ أيضاً هو أمر يجب توافره لإنشاء عقد إعادة تأمين، لقد ذهب القضاء الإنكليزي ليؤكد في العديد من القضايا ومنها قضية «هايلاندز ضد كوتنتناتال (1987) - Highlands v. Continental (1987)» وقضية - بان اتلانتيك ضد بين توب (1994) - Atlantic v. Pin Top (1994) بأن القسم الثامن عشر من قانون التأمين البحري الإنكليزي لعام 1906 ينسحب على عقود إعادة التأمين سواء كانت عقود إعادة تأمين بحري أم لم تكن، حيث نص القسم المذكور على مايلي:

«- يجب على المؤمن له أن يفصح للمؤمن قبل إبرام العقد كل ظرف مادي معروف بالنسبة للمؤمن له، ويعد المؤمن له عارفاً بكل ظرف مفترض أن يكون في السياق العادي معروفاً له، وإذا أخفق المؤمن له بأن يقوم بمثل هذا الإفصاح فيمكن للمؤمن أن يلغي العقد».

«- إن الطرف المادي هو الذي يؤثر في قرار المكتب الحصيف في تثبيت القسط أو اتخاذ القرار في قبول الخطر من عدمه».



يصر على أن النهوض بقطاع التأمين السوري مسؤولية جماعية، ورغم إيمانه بالمنافسة، إلا أنه مقتنع تماماً أن ثمة ما يدعو شركات التأمين للتكامل والتعاون فيما بينها لتحقيق أهداف مشتركة بين الجميع.



أ.عزت اسطواني
مدير عام
شركة المشرق العربي للتأمين

كان من أوائل المديرين السوريين الذين اختاروا العودة إلى الوطن، ليقود شركة تأمين خاصة هي المشرق العربي.

في الحوار التالي، ثمة أمور كثيرة أراد عزت اسطواني أن يقولها في سوق يعد الأكثر إنتاجاً للأخبار وللأرقام وللمفاجآت ربما.

على المؤسسة من ناحية أن بعض الأخطار المرفوضة من شركات التأمين الخاصة تقبله المؤسسة، وهذا سيكون وبالاً على المؤسسة وستظهر نتائجه قريباً. هنا اعتقد أن الحل الأمثل لهذه الإزدواجية هو فتح باب الترخيص للوسطاء بعد إجراء بعض التعديلات على نظام الوسطاء، حيث يتقاضى الوسيط عمولته من شركة التأمين كما هو معمول به في معظم دول العالم وليس من العميل.

- قيل مؤخراً عن تكسير بعض شركات التأمين للأسعار في السوق السوري فبمّ تعلل ذلك؟

كانت هناك أصلاً مغالاة في أسعار التأمين في سورية لعدم وجود تنافس في السوق. أما الآن -وفي ظل دخول شركات التأمين الخاصة- فالمنافسة بينها موجودة والتسعير بأقل من الأسعار التي كانت سائدة ومتداولة سابقاً لا يمكن على الإطلاق أن يقال عنه إنه تكسير للأسعار، هذا من ناحية. ومن ناحية أخرى فإن

افتتحت الشركة أول العام الحالي فرعها الرابع في مدينة اللاذقية.

- هل يعني تسويقكم المباشر لمنتجاتكم ان الوكلاء نقطة ضعف وليس ميزة تعتمدون عليها؟

أنا أوّمن أن التسويق المباشر هو الأمثل للوصول إلى العملاء. فقد قامت وتقوم المشرق العربي للتأمين بدورات تدريبية مكثفة لعناصر التسويق والمبيعات لديها؛ إن كان في مجال التأمين أو التسويق أم في فن التعامل مع العملاء، وهذا التوجه يعطي الثقة للعميل بأنه يتعامل مباشرة مع الشركة من خلال موظفيها المؤهلين فنياً وإدارياً.

أما الوكلاء المرخصون فمعظمهم إما مبتدئ وخبرته قليلة وإما لا يزال وكيلاً للمؤسسة السورية للتأمين، وبعضهم أصبح -وللأسف- وكيلاً مزدوجاً يعمل مع الشركات الخاصة والمؤسسة في آن واحد، وهذا خطر جداً على الشركات والمؤسسة من ناحية ولائهم، كما أنه أخطر

- كيف ترون تطور نتائج المشرق العربي للتأمين في عام ٢٠٠٨؟

بعد عام ٢٠٠٨ الانطلاقة الفعلية للشركة وقد حققت نتائج نحن راضون عنها، حيث بلغت الأقساط المكتتبة في نهاية العام (٤٧٠) مليون ليرة، والأرباح الصافية بلغت (٧٣) مليون ليرة بعد اقتطاع الاحتياطات النظامية منها أرباح فنية بلغت (١٦) مليون ليرة. وبلغت نسبة الأرباح الصافية إلى الأقساط المكتتبة ١٦٪، وهي نسبة جيدة وتعد الأعلى في السوق السورية. وبلغ إجمالي الاحتياطات الفنية بعد اقتطاع حصة معيدي التأمين (٢٤٥) مليون ليرة تعد بمنزلة إيرادات مؤجلة يتم تحريرها خلال عام ٢٠٠٩. هذا مع العلم أن الشركة لديها فرعان فقط في حلب وطرطوس، والفرع الثالث في حمص بدأ العمل في الربع الرابع من عام ٢٠٠٨. كما أن الشركة لا ترتبط بأي مصرف محلي كمعظم شركات التأمين العاملة في السوق، ونحن نعمل على تسويق منتجات الشركة مباشرة من خلال كادر تسويقي مدرب ومؤهل. وقد

الضغوطات التي تتعرض لها إدارات بعض الشركات لزيادة الإنتاج بغض النظر عن ربحيتها هي سبب رئيسي من أسباب تكسير الأسعار في بعض الأحيان. أنا على يقين أن السوق السوري سيمر بمرحلة تصحيح للأسعار السائدة وسيستقر قريباً. إن سياستنا في الشركة محافظة جداً في هذا المجال ونتائجنا للعام الماضي تدل على ذلك، حيث حققنا أرباحاً صافية بواقع ١٦٪ من أقساط عام ٢٠٠٨، وهي نسبة لم تحققها أي شركة تأمين محلية.

– مازالت شركات التأمين غير مهتمة بالتأمين الصغير، فكيف يمكن استفادة محدودي الدخل من هذا التأمين؟

أعتقد أن الوقت قد حان لتقوم شركات التأمين بواجبها حيال إطلاق خدمات التأمين الصغير، على الرغم من أنه يحتاج في تسويقه لآليات معينة قد تكون مكلفة أحياناً لشركات التأمين، لكن يجب علينا -كشركات تأمين- التحرك لطرح وتسويق تلك المنتجات. إن العامل الرئيسي الذي يميز التأمينات الصغيرة عن غيرها هي انخفاض أقساطها التي قد تبدأ من ١٠٠٠ ليرة سورية في حال التأمين على الحياة مثلاً. إلا أن هناك عقبة رئيسية تتمثل في الرسوم المفروضة على عقود التأمين هذه، والتي قد تزيد على قسط التأمين السنوي في بعض الأحيان. هنا نتوجه بطلبنا إلى الجهات المختصة لمعالجة هذا الموضوع وإعفاء العقود الفردية للتأمين على الحياة والتأمين الصحي وتأمين السفر من تلك الرسوم التي تتضمن رسم الطابع الثابت ورسم الطابع النسبي ورسم الإدارة المحلية. كما أعتقد أن هيئة الإشراف على التأمين يمكن أن تلعب دوراً تنظيمياً حيال تسهيل وتحفيز عملية تسويق وبيع هذه المنتجات من خلال إزالة التعقيدات المتعلقة بتعيين المندوبين بالعمولة، وكذلك تنظيم العلاقة بين شركات التأمين والمصارف التي تعد مسوقاً مهماً لتلك المنتجات.

– برايكم ما تأثيرات الأزمة الاقتصادية العالمية في الاقتصاد السوري بشكل عام وفي قطاع التأمين السوري بشكل خاص؟

لقد تفاوت تأثير الأزمة الاقتصادية العالمية على الدول العربية بشكل عام، فبعضها أصابته الأزمة بضرر بالغ، والبعض الآخر بنسب أقل. إن الاقتصاد السوري ليس بمنأى عن الأزمة العالمية، ويخطئ من يظن أنه لن يتأثر. فالصادرات السورية تأثرت والاستثمارات الأجنبية وبشكل خاص الخليجية منها قد أجلت في سورية، كما أن بعضاً من العمالة السورية في الخليج قد فقد عمله وسيكون عبئاً إضافياً على سوق العمل السوري، إضافة إلى أن العوائد من تحويلات السوريين لأموالهم المستثمرة في الخارج، وهذا لا يمكن حصره. أما التأثير على قطاع التأمين فهو محدود نظراً لحدوثه غير أنه من الممكن أن يؤثر في نسبة نمو بعض فروع التأمين هذا العام بسبب بطء عجلة الاقتصاد الوطني بشكل عام والمتأثر لحد ما بالأزمة العالمية.

– كثر الحديث عن العمالة الأجنبية في قطاع التأمين السوري وحصر عمل الأجانب بعقود سنوية لفترة ٤ سنوات فقط فما رأيكم؟

إن الركود على استقطاب الخبرات السورية من الخارج هو ضرب من المغامرة. فالعاملون السوريون في هذا القطاع في الخارج نادرون إن كان على مستوى الإدارات العليا أو ما قل.

كذلك فإن خلق جيل من الكفاءات التأمينية السورية في الداخل يتطلب جهداً ووقتاً كبيرين وخاصة بعد ملاحظة عزوف الشباب السوري عن الاستمرار في العمل في هذا القطاع بعدما أدرك صعوبته، وهذا بحد ذاته سيزيد من مدة تأهيل الكوادر السورية.

ولذلك كله فإنه من الخطأ حصر عمل الأجنبي للفترة المذكورة، بل على العكس من ذلك أرى أن فتح السوق أمام عمل الأجنبي يعطي قيمة مضافة لقطاع التأمين السوري على شرط استقطاب العمالة الخبيرة، أقول الخبيرة، ويتم ذلك عبر ارتباط الشركات مع هذه الخبرات بعقود لا تقل عن ثلاث سنوات قابلة للتجديد. خير مثال على ما أقول أسواق السعودية والخليج حيث لاتزال تشكل العمالة الأجنبية نسبة تزيد على ٧٠٪ على الرغم من أن قطاع التأمين هناك يزيد عمره على الثلاثين. وهنا يجب تعديل القانون بما يتلاءم مع النظرة المستقبلية الواقعية لكيفية تطور القطاع.

- ما رأيكم بتطور التأمين التكافلي في سورية؟

لقد سمح القانون بتسجيل شركات التأمين أياً كان نوعها. والتأمين هو تأمين بالنتيجة بغض النظر على المسميات التي تطلق عليه إن كان تجارياً أم تعاونياً أم تكافلياً أم إسلامياً. وهنا أرى عدم الانسياق في تحليل هذا التأمين وتحريم ذلك فمادامت الدولة أصدرت التشريعات اللازمة لترخيص شركات التأمين بغض النظر عن مفهومها؛ فالموضوع محسوم إن كان التأمين تجارياً أم تكافلياً. وللعلم فقط فإن الشيخ العلامة مصطفى الزرقاء الذي يعد فقيه العصر قد أجاز التأمين التجاري وبيّن أن التمييز بين تأمين تعاوني وتأمين تجاري لا سند له، فكل التأمين قائم على فكرة التعاون على تفتيت الأضرار وترميمها، ونقلها عن رأس المصاب وتوزيعها على أكبر عدد من الرؤوس لقاء تكلفة بسيطة.

إن تأسيس شركات التأمين التكافلي في الأسواق العربية والإسلامية بدأ منذ عشرين عاماً تقريباً، وهذه الشركات بطبيعة الحال سوف تستحوذ على حصة من السوق لكنها برأي لن تزيد على ١٥٪ من إجمالي أقساط التأمين في السوق السوري بأحسن الأحوال.

١- ظاهرة الاحتيال التأميني بدأت بالتزايد فما طبيعتها ومظاهرها، وفي أي فروع التأمين تنشط؟

يبدأ الاحتيال عند تقديم طلبات التأمين حيث لا يصرح المؤمن له عن المعلومات المطلوبة على طلب التأمين بدقة أو يتقدم ببيانات خاطئة، وينسحب ذلك أيضاً على تعبئة التصاريح بوقوع حادث سيارة مثلاً. نسمع عن تزوير المؤمن لهم لتقارير شرطة المرور، وكذلك لفواتير الاستشفاء. هناك أيضاً حالات من التواطؤ بين الطبيب والمريض لجهة إعطاء الطبيب لتقرير طبي بغير التشخيص الحقيقي لحالة المريض عندما تكون الحالة غير مغطاة في التأمين، ليستفيد المريض من التعويض. إن شركات التأمين واعية لهذه الظاهرة، وتسعى دوماً لمحاربتها على الرغم من أنها سوف تزيد حتماً مع ازدياد الوعي التأميني.

- كثر الحديث مؤخراً عن تأخر تأسيس شركة للتأمين الصحي في سورية للتأمين على القطاع الحكومي فإين انتم من هذه الشركة؟

أنا على ثقة أن فرع التأمين الصحي سيكون أكثر فروع التأمين نمواً على الإطلاق خلال الأعوام المقبلة، كما أنني مقتنع بالتأمين الصحي كخدمة اجتماعية وإنسانية تقدم الى المواطن. غير أننا -وكغيرنا من شركات التأمين- لا نقدم هذه الخدمة مجاناً، وإنما مقابل قسط مدروس وبربح بسيط واعتمادنا بالنهاية على عدد وحجم المؤمن عليهم أو المستفيدين. هناك شركات تأمين أبدت رغبتها بالمساهمة في هذه الشركة، وشركات أخرى أحجمت. نحن في المشرق العربي للتأمين مقتنعون بأهمية تأسيس الشركة لكن لدينا تحفظاتنا الأخرى.

- كيف تكون آلية تأسيس هذه الشركة وعلاقتها مع مقدمي الخدمات الصحية؟

هذا مشروع كبير جداً ونجاحه مرتبط بأمور عدة. وقبل البدء بذلك يجب تأسيس هيئة أو مجلس أو لجنة مشتركة من شركة التأمين

هذه أو اتحاد شركات التأمين والقطاع الصحي العام والخاص لوضع الأسس التي ستعمل بموجبها هذه الشركة وشركات التأمين الأخرى مع مقدمي الخدمات الصحية، وأن يتم وضع المعايير التي تقوم بموجبها شركات التأمين بشكل عام باعتماد مقدمي الخدمات الصحية التي هي -وهذه بطبيعة الحال- معايير دولية. كما يتم التفاهم حول الأمور التفصيلية أكثر كتوحيد أجور الأطباء والتحليل الطبية والأشعة وسعر الأدوية مع شركات التأمين العاملة، وكذلك التنسيق حول تطبيق الأساليب الإلكترونية الحديثة عن طريق الإنترنت من خلال تطوير بنية تحتية مخصصة لهذا الغرض يمكن أن تديرها شركة خاصة، وعن طريق هذه الشبكة يتم أخذ الموافقة على العلاج وإرسال الفواتير والتحصيل. كما يكون من مهام هذا المجلس أو الهيئة الإشراف التام على آلية التأمين الصحي في سورية والفصل في النزاعات بين شركات التأمين والمستفيدين ومقدمي الخدمات الصحية.

- لكن كيف ترون تطور التأمين الصحي هذا في ظل قطاع صحي غير كفو؟

هذا السؤال بحاجة أولاً إلى دراسات مستفيضة عن واقع المرافق الصحية في القطاع الخاص أو العام، وهل هي قادرة على خدمة المستفيدين من التأمين، ومواكبة نمو قطاع التأمين الصحي بالسرعة اللازمة، إن البنية التحتية للقطاع الصحي في سورية يلزمها الكثير من التأهيل والتطوير ويجب العمل فوراً لرفع كفاءة هذا القطاع بالتوازي مع انطلاقة التأمين الصحي. إن التأمين الصحي يعد وسيلة مهمة لتوفير موارد لدعم النظام الصحي لتقديم خدمات صحية متميزة، وسوف يسهم في خلق مناخ مشجع للاستثمار في هذا القطاع، لكن مع توافر الحد الأدنى من البنية التحتية؛ وأنا على ثقة أنه عند البدء بتطوير البنية التحتية للقطاع الصحي فإن شركات التأمين ستبدأ بضح السيولة في خزينة مقدمي الخدمات الصحية والتي بدورها سوف تستفيد من ذلك لتركز على تطوير طاقتها البشرية وشراء أجهزة حديثة ومتطورة واستقدام كفاءات سورية من الخارج، كل ذلك سينهض بالقطاع الصحي في سورية وبالتأمين الصحي في آن واحد. إضافة إلى نقطة مهمة أخرى أود الإشارة إليها وهي ضرورة تهيئة مشاغل القطاع الحكومي لخدمة مرضى شركات التأمين مقابل أجر وهذا سينهض أيضاً ويطور عمل القطاع الصحي العام، لذلك أرى في خلق المناخ الملائم وتشجيع رؤوس الأموال المحلية والأجنبية للاستثمار في هذا القطاع ضرورة ملحة ليتم في مرحلة لاحقة العمل على تطوير السياحة الطبية بأسعار تكون منافسة بل أفضل من دول الجوار، وهذا بحد ذاته أحد روافد الاقتصاد الوطني.

- في سياق حديثنا عن التأمين الصحي علمنا أن هناك امتعاضاً من الكثير من مقدمي الخدمات الصحية إن كانت مشاغل أو أطباء أو صيدليات من الطريقة التي تتعامل بها معهم بعض شركات التأمين حتى إن بعضهم يرفض استقبال مرضى التأمين، ما تفسير لذلك؟

إن مقدمي الخدمات الصحية في سورية لم يألفوا بعد وجود شركات التأمين والتعامل معها، وهي كالشريحة الكبرى من المجتمع تحتاج إلى توعية بفوائد التأمين التي سوف ينعكس إيجابياً عليهم في المستقبل القريب. إن الطبيب على سبيل المثال اعتاد على المريض الذي يسدد نقداً ولا يناقش طريقة علاجه ومن ثم فإن الطبيب لن يسمح لأي شركة تأمين بالتدخل في علاج مريضه. هنا أريد أن أشير إلى أن دور شركات التأمين ليس دوراً تأمينياً فقط، بل إنها تقوم بحماية المريض في كثير من الأحيان عند تدخلها في علاجه مع الطبيب المعالج، حيث تعتمد هذه الشركات على جهاز طبي مختص ونظام متطور جداً يجعلها قادرة على الوقوف وجهاً لوجه مع الأطباء المعالجين في تحديد الطريقة الأمثل للعلاج. إن اعتماد شركات التأمين على الأدلة الطبية العالمية وتقيدتها بها في تعاملها مع مقدمي الخدمات الصحية يحد كثيراً من مغالاة الأطباء المعالجين في وصف الإجراءات أو الأدوية غير المبررة أو حتى إجراء العمليات غير الضرورية، وهذا ما لا يستسيغه الطبيب. ومع أن شركات التأمين تسعى اليوم إلى ضم مقدمي الخدمات الصحية إلى شبكاتها العلاجية -وهو ما يرفضه الكثير من المستشفيات والأطباء والمختبرات والصيدليات- إلا أنه وفي المستقبل القريب سيتقاطر هؤلاء على شركات التأمين ويلتمسون منها اعتمادهم ضمن شبكاتها العلاجية.

- تجمع التأمين الإلزامي للسيارات في مديريات النقل أصبح قاب قوسين أو أدنى من التطبيق فما رأيكم بهذا التجمع؟

نحن أيدنا إقرار هذا التجمع، وقد وقعنا مع معظم شركات التأمين المحلية على الاتفاقية الخاصة بهذا التجمع الذي نأمل أن يبدأ في القريب العاجل. وأود الإشارة هنا إلى أن تجربتنا مع تجمع التأمين الإلزامي الحدودي جيدة حتى الآن.

- كيف ترون موافقة رئاسة مجلس الوزراء على توسيع مظلة التأمين الإلزامي ليشمل المصانع والمشايخ وغيرها؟

إن موافقة رئاسة مجلس الوزراء على توسيع مظلة التأمين الإلزامي ليشمل المصانع والأفران والمشايخ ومراكز الأشعة ودور الحضانة ورياض الأطفال والمدارس والجامعات أتت من حرص الدولة على حماية مواطنيها وحفاظاً على حقوق المالكين والعاملين في تلك المنشآت. كما أن تكلفة أقساط التأمين الخاصة بتلك التأمينات هي زهيدة جداً ولن يكون لها أي أثر على أسعار السلع والخدمات التي تقدمها. وبرأيي إن تلك التأمينات الإلزامية يجب أن تطول قطاعات أخرى من شأنها أن تقدم الحماية اللازمة لها مثل الضادق والمطاعم وتأمين العمالة الأجنبية، وبشكل خاص الخدم منهم الذين يعدون الآن بعشرات الآلاف.

- فرضت هيئة الإشراف على التأمين على بعض الشركات عقوبات الإيقاف عن اكتتاب التأمين الإلزامي فكيف ترون قرار الهيئة؟

للهيئة الحق بفرض العقوبات التي تراها مناسبة على الشركات المخالفة من عقوبات مالية أو الإيقاف، لكن مع الأخذ بالحسبان النتائج الكثيرة المترتبة على تلك العقوبات على سوق التأمين كله والتي منها تسريح العاملين وخسائر شركات التأمين المتوقفة عن العمل، وأقولها بصراحة: إننا حققنا خسارة صافية بنتائج شهر نيسان بلغت (٥) ملايين ليرة وستكون مثلها في شهر أيار. لقد فرضت سابقاً عقوبات غير عادلة على شركات التأمين مبنية على نتائج ربع سنوية ولم نعترض، كما فرضت عقوبات لم تكن مبنية على أدلة حسية وكذلك لم نعترض، وهذا كله الآن برسم إدارة الهيئة الجديدة.

- كثر الهمس مؤخراً عن أن مدير هيئة الإشراف على التأمين ورئيس الاتحاد السوري لشركات التأمين والإمين العام كذلك جميعهم أتوا من المؤسسة السورية للتأمين ومن ثم هيمنت المؤسسة والدولة على قطاع التأمين في سورية.

هل برأيكم نستورد مديراً للهيئة من الصين ورئيساً للاتحاد من لبنان؟ من الطبيعي أن يكونوا من المؤسسة، وخاصة أنها خرّجت على مدى الأربعين عاماً الماضية كفاءات يُشهد لها على الصعيد المحلي والاقليمي، كما توزعت بعض تلك الكفاءات أيضاً على شركات التأمين الخاصة في سورية منذ فترة. أما عن هيمنة المؤسسة على قطاع التأمين، فهذا فيه شيء من التجني على الرغم من أن آراء المؤسسة تلقى أذاناً مصغية أكثر من الشركات الخاصة.

- كيف تقيّمون علاقة هيئة الإشراف مع شركات التأمين والاتحاد السوري لشركات التأمين، وهل لديكم ملاحظات حيال البيئة التشريعية والقانونية لقطاع التأمين في سورية؟

أنا متفائل بالإدارة الجديدة لهيئة الإشراف وتوجهها لمعالجة أمور السوق، نحن نريد هيئة إشراف تستمع إلينا وتتناول معنا لما فيه

مصلحة السوق وتطوير العمل. هناك قرارات اتخذت خلال السنين الماضية من قبل الهيئة يجب أن يُعاد النظر فيها، وهي أدت بعدم منطقيتها إلى قيام معظم شركات التأمين بالالتفاف عليها وعلى علم الهيئة. لقد أوصلنا تحفظاتنا على تلك القرارات إلى الهيئة مباشرة ومن خلال الاتحاد على أمل أن تقوم بالنظر فيها وتعديلها بالسرعة الممكنة لضمان تعاطي شركات التأمين لأعمالها بشفافية تامة ودون موارد.

- كيف تتوقعون أن يكون مستقبل الاستثمار في التأمين بسورية؟

هذا كله عائد إلى مدى وضوح القوانين والتشريعات المعمول بها. بصراحة إن تضارب القوانين والقرارات الصادرة سابقاً وتناقضها أدى إلى إجماع دخول شركات جديدة إلى سورية ويمكنكم الرجوع إلى هيئة الإشراف لسؤالها عن عدد الطلبات المقدمة لها في الوقت الحاضر لترخيص شركات تأمين جديدة. أعود لأؤكد أن وضوح القوانين كفيل بازدهار قطاع التأمين وأنا ما زلت متفائلاً بمستقبل هذا القطاع وبرجاحة عقل القيميين عليه وحكمتهم.



تأمين الحريق

وأساليب الوقاية منه...

التفاصيل التي يجب
أن يعرفها الجميع

- إن التأمين ضد خطر الحريق يعيد إليك ممتلكاتك التي خسرتها إلى سابق عهدها دون نقص. إلى جانب ذلك يمكن إضافة تأمين الأخطار التكميلية التالية:
- تأمين خطر الانفجار والصاعقة.
- تأمين خطر الجوار.
- تأمين خطر الإضرابات الشعبية والشغب.
- تأمين خطر تسرب المياه الناتج عن كسر القساطل داخل وخارج مكان التأمين وأضرار مياه الأمطار والثلوج.
- تأمين أخطار الزلازل والبراكين.

ما التأمين ضد الحريق أو التأمين على المسكن؟

هو عبارة عن حماية من نتائج الحرائق أو الكوارث الطبيعية (فيضانات، عواصف، صواعق...).

لماذا يجب التأمين ضد نتائج الحريق؟

لأن الحريق يمكن أن يحدث بسرعة، مثلاً بسبب مقلاة على النار، أو نسيان سيجارة أو شمعة... إلخ، ويمكن أن تدمر النار المسكن، والأثاث والأشياء الشخصية، ويمكن أن تدمر أيضاً المساكن المجاورة وتسبب بجرح أشخاص.

إذا كنت مسؤولاً عن الحريق، فيجب عليك أن تعوّض عن كل الأضرار:

- أضرار المسكن الذي تشغله، وأضرار المساكن المجاورة، أثاثك وأثاث الجيران، والسيارات المتوقفة في الشارع... إلخ.
- وعليك أن تدفع أيضاً:
- المصاريف الأخرى المترتبة على نتائج الحريق.
- مصاريف استشفاء الأشخاص المصابين نتيجة الحريق وغالباً ما تكون هذه المبالغ كبيرة جداً وديون لمدى الحياة.

هل التأمين ضد الحريق إلزامي؟

لا، التأمين ضد الحريق ليس إلزامياً حسب القانون، ولكنه قد يصبح إلزامياً حسب المعطيات المتوافرة حالياً ولكن التأمين ضد الحريق ضروري.

عقد التأمين

قبل توقيع عقد التأمين يجب أن تحسن اختيار الشركة أو وسيط أو وكيل التأمين وضمن العقد:

- ما الأخطار التي يغطيها التأمين (الحريق، أضرار المياه، الكوارث الطبيعية... إلخ)؟
- ما المبالغ المؤمن عليها؟
- ما أقساط التأمين الواجب دفعها؟

إن مجالات تأمين الحريق متعددة تتناول كل المرافق الحيوية منها:

- المنازل السكنية والمدارس والمستشفيات والعيادات الطبية والصيديات.
- المخازن والمتاجر والمستودعات وموجوداتها ومختلف البضائع.
- المعامل والمصانع بمختلف أنواعها بناء مواد أولية ومنتجات وآلات.
- المحال المهنية بكل أنواعها حدادة ونجارة وتصليح.
- محطات توزيع الوقود، ومعامل الدهانات والزيوت.
- المقاهي والمطاعم والنوادي ودور السينما والمسارح والمعارض.



انتبه!

ليست كل شركات التأمين ولا كل العقود متشابهة.

لا يمكنكم استرداد المبالغ المدفوعة إذا لم يحصل حريق.

يجب عدم تخفيض قيمة الأضرار الواجب تأمينها لمجرد رغبتكم بدفع قسط تأمين أقل.

في حال حدوث أضرار، لن تقبضوا تعويضاً يساوي القيمة الفعلية للأضرار المتضرر وقت التأمين بل هناك نسبة استهلاك.

وتأكدوا من عدم تأمين الخطر نفسه مرتين من قبل شركتين مختلفتين.

من المشكلات التي قد نتعرض لها بسبب النسيان أو التساهل مشكلة الحرائق، التي تفاجئ البعض بسرعة خاطفة، يستحيل معها -في

كثير من الأحيان- مواجهتها والحد منها.

وهناك نصائح تفيد في تأمين المنزل والأولاد من أخطار الحرائق، وتجعل وقوعها أقل خطراً وأندر احتمالاً:

١- يحرص الكثيرون منا على بناء منازلهم على أفخم طراز، مستفيدين من التطور في مجال البناء والهندسة؛ لتزويد منازلهم بأفضل التصاميم وأفخمها. إلا أن الجميع (تقريباً) ينسى أن من بين أهم المعالم الحديثة في الأبنية: «سلاالم الحريق». والتي تساعد -بعون الله تعالى- على سرعة إخلاء المنازل، والتعامل بشكل هادئ ومنطقي مع الحريق في حال أصبح من الصعب السيطرة عليه، وخاصة أن النار تنتشر بسرعة، وتلتهم أثاث المنزل في وقت بسيط.

٢- قد يبدو من السهل علينا أن نعد خطة للتعامل (كأسرة واحدة) مع

الحريق في حال نشوبه، ولكن من الصعب جداً أن يتعامل أي فرد

منا مع أي حريق حين وقوعه؛ لذلك فإن رسم خطة في المنزل بين

الأسرة الواحدة، سيساعد -بإذن الله- على الحد من الخسائر

البشرية. منها على سبيل المثال، اختيار أفضل الطرق للخروج

من المنزل، أو التبليغ بوجود حريق، أو إنذار الأسرة بالكامل بأن

الحريق قد انتشر، أو تعيين مكان محدد في المنزل لالتقاء جميع

أفراد الأسرة، للتأكد من أن الجميع قد علم بالأمر ويستعد للخروج،

كما يجب وضع خطة لنقل المعوقين في المنزل أو كبار السن أو الأطفال

أو المرضى.

٣- ينصح للذين يسكنون في شقق سكنية ضمن عمارة كبيرة بعدم استخدام

المصاعد في إخلاء المبنى، ذلك أنه من السهل جداً أن تتعطل المصاعد (بسبب

وصول النار لمأخذ الكهرباء) ما يجعل الناس معلقين في المصاعد، ويكون من الصعب

عليهم الهروب من النار.

لذلك فإن أفضل الطرق هي الهروب عبر سلاالم الحريق، أو السلاالم العادية.

٤- من أهم الأجهزة التي تواجه الحرائق حال اشتعالها في المنازل: أجهزة الإنذار، التي

تطلق صوتاً خاصاً عند إحساسها بوجود ارتفاع في درجة الحرارة غير عادية، كما تبدأ برش

الماء (في الأنظمة الحديثة من أجهزة الإنذار)، وهو ما يساعد بدرجة كبيرة جداً في إخبار

الأسرة بوجود حريق حال حدوثه (قبل أن يستفحل ويصبح من الصعب السيطرة عليه)

كما يساعد أيضاً في إطفاء الحريق والسيطرة عليه بسرعة كبيرة.

٥- إن العديد من الناس يموتون بسبب استنشاقهم للدخان المنبعث بسبب الحرائق،

وخاصة أن الكثير من الحرائق تحدث عندما تكون الأسرة نائمة؛



FIRE INSURANCE



لذلك يجب التأكد دائماً من عمل أجهزة الإنذار، وإعداد خطة للتعامل معها. كما يجب وضعها في أماكن صحيحة، كأن توضع في أكثر الأماكن قابلية للاشتعال (كالمطبخ وغرفة الأطفال) أو أن توضع بين الغرف. ويجب الحرص على تزويدها بالكهرباء أو تغيير بطارياتها، فلا يدري الإنسان متى يحتاج إليها.

٦- إذا كان أحد أفراد العائلة من المدخنين، فيفضل أن يترك التدخين، فهو من أكثر الأمور التي تؤثر سلباً في الصحة، وتساعد في إشعال الحرائق بسهولة ويسر. وإلا فعلى المدخنين اتباع الأساليب التالية للوقاية من الحرائق:

- لا تطفئ السجائر في سلة المهملات، فهذا خطر جداً، وهو أول أسباب حرائق التدخين، بل احرص على إطفائها في مطفأة خاصة كبيرة، أو اغمسها في بقايا فنجان القهوة أو كوب الشاي.

- لا تدخن عندما تكون في السرير أبداً، أو في أي مكان يمكن أن تنام فيه، ولا تدخن بعد أن تكون قد تناولت شيئاً يساعدك على النوم، كبعض أنواع الأدوية.

- الأطفال مأسورون بما يفعله الكبار؛ لذلك من السهل على الأطفال أن يجدوا وقتاً تكون فيه أعين الآباء والأمهات بعيدة عنهم، ليقلدوا المدخنين في شربهم للسجائر، ومن ثم يستخدمون الكبريت أو الولاعات، وهو ما يسهم في إحداث الحرائق بسرعة، لذلك يجب الحرص على وضع الولاعات بعيدة عن متناول يد الأطفال.



Secure – 54% owned by highly affluent government agencies

Strong capital position – Shareholders' Equity 182% of Economic Capital*

Liquid – 59.4% of investable assets held in cash or equivalent instruments

Predictable – no direct exposure to troubled financial assets or institutions

All for your Peace of Mind.



MARINE
INSURANCE

شهاب أحمد جاسم العنبي
مدير الدائرة الفنية
الشركة الوطنية للتأمين

خسائر اختيار التاجر سفينة قديمة لنقل البضائع أهداف نظام الإدارة الآمنة (Safety Management System – SMS)

إن التحقق من تطبيق الأهداف ينبغي أن يدعم الشركات المالكة للسفن أو مستغليها في الإجراءات المتخذة بتنفيذ هذه الأهداف.

(٢) تعريف الملاحة البحرية:

وتحدد الملاحة البحرية بأنها تلك التي تتم في البحر بأوصافه الجغرافية والطبيعية، وهي التي تتعرض فيه السفينة لمخاطر الملاحة المعتادة في البحر.

(٣) التمييز بين (السفينة) و(المركب):

لا يثبت وصف السفينة إلا على المنشأة المخصصة للقيام بالملاحة البحرية. وعلى هذا لا تعد المنشأة سفينة بل مركباً تلك التي تخصص للملاحة في المياه الداخلية كالأنهار والبحيرات والقنوات حتى لو توافرت لها من القدرات ما يؤهلها للقيام بالملاحة البحرية. وكما لا ينطبق وصف السفينة على المنشآت العائمة داخل الموانئ كالروافع العائمة والمدارس والفضادق والأرصفة والأحواض العائمة والصنادل والمواوين والزوارق والكرابات وقوارب الغطس لأنها - وإن كانت تتحرك في المياه البحرية - إلا أنها غير مخصصة للملاحة البحرية.

(٤) صلاحية السفينة للملاحة البحرية:

أما صلاحية السفينة للملاحة البحرية، فقد فرضته اتفاقية لاهاي/ فزبي ١٩٦٨ لنقل البضائع المادة (٤) الفقرة (١)، يقصد به أن تتوافر في السفينة ما يلي:

١/٤ - شروط (١) المتانة و(٢) الثبات و(٣) السلامة ما يسمح بنقل البضائع والقيام بالرحلة المقررة في الظروف العادية مع مراعاة ما قد يطرأ عليها من الشدائد وما قد تتعرض له من الأخطار (وهذه تنظمها الاتفاقية الدولية لسلامة الأرواح في البحار/ الصادرة عام ١٩٧٤ وتعديلاتها).

٢/٤ - يلتزم الناقل قبل بدء السفرة بجعل السفينة في حالة صالحة للملاحة لمواجهة الأخطار الاعتيادية في الميناء ونظمتها الاتفاقية الدولية لسلامة الأرواح في البحار/ ١٩٧٤م.

٣/٤ - عندما تكون الرحلة تنجز بمراحل مختلفة عدة، فإنه يلزم أن تكون السفينة قد تمت تهيئة تحضيرات ومعدات معينة أو إضافية لدى بدء أي مرحلة من مراحل الرحلة على وجه الخصوص.

٤/٤ - ينبغي أن تكون السفينة قبل المباشرة بأي رحلة وقد وفرت طاقماً كاملاً مدرباً وتخرج في دورات تدريبية لنوع السفينة التي يعمل عليها.

٥/٤ - أن تكون السفينة محملة بالوقود والمؤن الكافية للرحلة.

الهدف الأول:

توفير تطبيق آمن لعمليات الملاحة للسفينة وبيئة عمل آمن.

الهدف الثاني:

ترسيخ إجراءات وقائية تجاه جميع الأخطار المحددة.

الهدف الثالث:

العمل باستمرار على تطوير مهارات الإدارة الآمنة للطواقم العامل على الساحل والعاملين في السفينة، شاملاً ذلك التهيئة لحالات الطوارئ الخاصة لكل من (السلامة) و(حماية البيئة).



٦/٤- ينبغي أن تتوافر في السفينة كل متطلبات السلامة العامة وقد فرضت ذلك الاتفاقية الدولية لسلامة الأرواح/١٩٧٤ وتعديلاتها -الباب الثاني- الموسوم (الوقاية من الحرائق وكشفها وإخمادها) وأن تكون مصنفة من قبل إحدى هيئات تصنيف السفن العالمية المعترف بها، وعضواً في الجمعية الدولية لهيئات تصنيف السفن أو من جمعية العلم الوطني.

٧/٤- ويضاف إلى ذلك ينبغي أن تنتمي السفينة إلى أحد نوادي الحماية والتعويض من المستوى الجيد.

٥) التزامات الناقل البحري:

يلتزم الناقل البحري تجاه مالك البضاعة (المرسل إليه) أو (الشاحن) بمقتضى عقد النقل.

١/٥ - الالتزام بتقديم سفينة صالحة للملاحة، ويبقى هذا الالتزام سارياً ومتواصلاً حتى لو كانت الرحلة البحرية تتم على مراحل عدة، ما لم تهلك أو تصبح غير صالحة للملاحة بسبب قوة قاهرة طرأت بعد السفر.

٢/٥- وضع السفينة تحت تصرف الشاحن في المكان والزمان المتفق عليهما.

وإذا كانت السفينة مستأجرة بالكامل، فإنه يجب أن توضع بأكملها تحت تصرف المستأجر عدا الغرف والأماكن المخصصة للربان والبحارة. ولا يجوز للربان أو البحارة أن يحملوا فيها أي بضاعة إلا بإمضاء المستأجر.

وإذا كانت السفينة مستأجرة بقسم معين منها لا يجوز للربان أن ينقل بالسفينة في القسم المؤجر أي بضاعة أخرى إلا بإذن من مستأجرها، وفي حالة المخالفة فإن الأجرة عن البضائع المنقولة من دون حق تعود إلى المستأجر الذي يمكنه أن يطالب أيضاً بالتعويض.

٣/٥- الالتزام بالرص أو التحزيم، وهو توزيع البضاعة وترتيبها في عنابر السفينة بطريقة تقي البضائع خطر الهلاك أو التلف أثناء الرحلة وتحفظ للسفينة توازنها.

ويلتزم الناقل أن يتم رص البضاعة في عنابر السفينة ولا يجوز له رصها على سطح السفينة، لأن ذلك يعرض البضاعة لأخطار متعددة كالسقوط بالبحر أو التبلل بمياه البحر أو بمياه الأمطار.

٤/٥- التزام الناقل بالنقل من ميناء القيام إلى ميناء الوصول وهو الالتزام الرئيسي في عقد النقل، وما عداه من الالتزامات يرد في المرتبة الثانية.

ويلتزم الناقل بأن يكون النقل في ميعاد محدد، وإذا لم يكن قد تم الاتفاق على تحديد موعد معين فيفترض أنهما اتفقا على أن يتم النقل في مدة عادية معقولة مع مراعاة نوع السفينة وقوتها وطبيعة البضاعة.

٥/٥- الالتزام بعدم تغيير السفينة في الطريق ومع ذلك إذا أصبحت السفينة غير صالحة للملاحة أثناء الرحلة، جاز للناقل تقديم سفينة أخرى لنقل البضاعة عليها إلى ميناء الوصول.



رفضها على أن يكون ذلك الرفض مسبباً بأن يطلب الكشف عليها بواسطة شركة التأمين ويستحسن أن يشارك شركة معاينة بحرية مستقلة لتفتش على البضاعة وتبين حالتها الواقعة.

٤/٦- القوانين البحرية العالمية والعربية توجب على المستفيد أن يوجه احتجاجاً إلى ذوي الشأن خلال ٤٨ ساعة من وصول البضاعة وأن يرفع الدعوى خلال ٣٦٥ يوماً من يوم الاحتجاج والجزاء هو عدم سماع الدعوى.

٥/٦- لذلك نوصي المستوردين أينما يكونوا بالكشف على البضاعة فور ورودها بالميناء كلما كان ذلك ممكناً ثم توجيه الاحتجاج برقياً مع الإيجاز والإشارة إلى التفاصيل بالبريد السريع الدولي حيث ترسل صورة تقرير المعاينة وأي مستندات أخرى إلى من وجه له الاحتجاج.

٦/٦- والسؤال الذي يمكن أن يوجه هو: إلى من يجب توجيه الاحتجاج والمستندات؟ والإجابة هي: إنه يجب توجيه الاحتجاج إلى الأطراف المذكورين أدناه:

أ- الناقل البحري

ب- المصدر الأجنبي (في حالات معينة)

ج- شركة التأمين

ويقصد بذلك حفظ الحق في مقاضاة أي منهم حسبما يتضح من تحقيق الوقائع.

٧/٦- لذلك ننبه السادة المستوردين إلى خطورة ما يفعله بعضهم من عدم فتح عبوات البضاعة فور ورودها والانتظار إلى حين طلبها في السوق، ثم اكتشاف العيوب بعد مدة طويلة فإذا رفعت الشكاوى واجه المستوردون عدم سماع دعاواهم.

يتسلمها من الربان أو من أمين السفينة ويتولى بعد ذلك توزيعها على المرسل إليهم.

وفي حالات معينة يقوم أمين السفينة بدور أمين الحمولة بمقتضى نص صريح في سند الشحن.

٩/٥- حق المرسل إليه المباشر تجاه الناقل: من المعروف أن عقد النقل يبرم بين طرفين هما (١) الناقل و(٢) الشاحن، فإذا كان الشاحن قد شحن البضائع لنفسه أو لمثله فلا صعوبة بالأمر، إذ يستمد الشاحن حقه في المطالبة بالبضاعة عند الوصول من عقد النقل ذاته الذي كان طرفاً فيه.

أما إذا كان المرسل إليه شخصاً آخر فإن الشاحن يكون قد أبرم العقد لمنفعة المرسل إليه ويترتب على هذا التعاقد أن يكسب المرسل إليه حقاً مباشراً تجاه الناقل ويستطيع أن يطالبه بوفائه باسمه الخاص.

٦ قواعد استلام البضاعة الواردة بحراً

١/٦- تسليم البضاعة في ميناء الوصول التزام رئيسي للناقل البحري وهو حق للمستفيد صاحب البضاعة، ويتم هذا الالتزام ينقضي عقد النقل البحري.

٢/٦- والاستلام كما أنه حق لصاحب البضاعة المستوردة، إلا أنه كذلك التزام عليه، فيلتزم باستلامها بمجرد وصولها إلى ميناء الوصول، متى كانت مطابقة للمواصفات وفي حالة جيدة. وإن أهمل في القيام بذلك، يكون مسؤولاً عن الأضرار التي تحدث للبضاعة والمصاريف الناجمة عن ذلك. كما أنه يسأل عن الأضرار التي قد تسببها البضاعة لغيرها من البضائع.

٣/٦- وإذا وصلت البضاعة وتبين أنها معيبة أو في حالة سيئة، فللمستفيد حق

٦/٥- الالتزام بتسليم البضاعة إلى المرسل إليه عند الوصول، وبالتسليم ينتهي عقد النقل البحري، والتسليم عملية قانونية تتميز عن التفريغ الذي هو مجرد عملية مادية، على حين إن التسليم يثبت بإعطاء إيصال إلى الربان باستلامها، إلا أن العادة جرت أن يقوم نيابة عنه أمين السفينة (الوكيل البحري) بوصفه ممثلاً للناقل باستلام البضاعة جملة من الربان، ثم يقوم بتوزيعها بعد ذلك على أصحابها، وذلك حتى لا تبقى السفينة فترة طويلة في الميناء في انتظار حضور المرسل إليه.

٧/٥- يلتزم الناقل بتسليم البضاعة إلى صاحب الحق فيها. وبهذا الصدد يجب التمييز بين سند الشحن الصادر باسم شخص معين أو للأمر أو للحامل. فإذا كان باسم شخص معين، وجب على الربان أن يسلم البضاعة إلى الشخص المعين في السند أو الشخص الذي انتقل إليه الحق الثابت فيه بمقتضى إجراءات حوالة الحق ما يقتضي وجوب تحقق الربان من شخصية الشخص الذي يطالب بالبضاعة عند الوصول.

أما إذا كان سند الشحن للأمر، فلا يجوز للربان أن يسلم البضاعة إلا للحامل الشرعي للسند وفقاً للتطهير الثابت عليه.

وإذا كان سند الشحن للحامل، يلتزم الربان أن يسلم البضاعة لأي شخص يتقدم إليه ومعه سند الشحن عند الوصول.

٨/٥- تسليم البضاعة لأمين الحمولة: في حالات معينة قد ينوب عن المرسل إليه في استلام البضاعة وكيل يدعى (أمين الحمولة) ويأتي ذلك بشكل خاص عندما تكون شحنة كبيرة تخص عدة أشخاص، فقد جرى العمل على أن يمثل جميع أصحاب البضائع أمين واحد للحمولة



يتبع ...

نُغَطِّي...^و



تقدم شركة أدير للتأمين سورية - عضو في مجموعة بنك بيبيلوس - جميع أنواع التأمين. بما فيها، التأمين على السيارات، التأمين ضد الحريق، السرقة، الحوادث العامة، المشاريع الهندسية و تأمين نقل البضائع و اجسام السفن. بالإضافة إلى برامج الإستشفاء، التأمين على الحياة، الخدم، السفر والحوادث الشخصية، بهدف تلبية احتياجات كافة شرائح المجتمع السوري أفراداً و مؤسسات.

أدير
للتأمين
سورية

شركة أدونيس للتأمين - سورية (أدير) المساهمة. بناء رقم ٢٨، شارع المهدي بن بركة، أبو رقانة، دمشق
صندوق بريد رقم ٣٣٥٠٩ دمشق، الجمهورية العربية السورية - تلفون: ٣٣٤٤١٧٧ ١١ ٩٦٣ - فاكس: ٣٣٤٤٣٢٤ ١١ ٩٦٣
البريد الإلكتروني: adirsyria@adirinsurance.com - الموقع الإلكتروني: www.adirinsurance.com

بقلم المحامي ياسر حميدان
المستشار القانوني للاتحاد السوري لشركات التأمين

الزاوية القانونية

نظرة على قسط التأمين

بما أن الكثير من الأصدقاء يعرفون مدى اهتمامي بالتأمين، فهم يطرحون علي تساؤلات تتعلق بعقد التأمين ومشمولاته ومن أهمها «قسط التأمين»..

فالبعض يريد توضيحاً مبسطاً عن قسط التأمين، تعريفه، أهمية دوره بالنسبة لعقد التأمين، كيفية احتسابه.. من هنا وجدت أن الزاوية القانونية لمجلة التأمين والمعرفة هي المنبر الملائم لتقديم شرح مركز على قسط التأمين.

١- القسط عنصر من عناصر عقد التأمين:

يعدّ القسط في عقد التأمين عنصراً أساسياً لإتمام العقد، فهو محل التزام المؤمن له، ويدخل في تكوين العقد، كما أنه يجعل عقد التأمين عقد معاوضة..

ومن المعلوم بأن القسط يعادل الخطر في الأهمية «فكما لا تأمين من دون خطر، لا تأمين من دون قسط»، وبين العنصرين علاقة وثيقة، فالقسط يرد معبراً عن قيمة الخطر، حيث إنه كلما ازداد مستوى الخطر ازدادت قيمة القسط...

ومن الناحية القانونية يشكل القسط سبب التزام المؤمن بضمان الخطر، ومن الناحية الفنية يعبر القسط عن النصيب المالي للمؤمن له، كما أن هذا المصطلح لا يعني بالضرورة أن التزام المؤمن له يكون على فترات متعاقبة فقد يتم دفع هذا المبلغ دفعة واحدة سواء تم ذلك باتفاق المؤمن وشركة التأمين أو كان ذلك مما تقتضيه طبيعة الأمور كالتأمين على نقل بضاعة أو كان واجباً يفرضه القانون.

٢- تعريف القسط:

يعرّف القسط بأنه مبلغ من المال يلتزم المؤمن له بدفعه دفعة واحدة، أو على دفعات متعاقبة للمؤمن مقابل التزام الأخير بتحمل تبعه المخاطر المؤمن منها.

وإلى ذلك عرف القانون المدني السوري في المادة ٧١٣ عقد التأمين بأنه عقد يلتزم المؤمن بمقتضاه أن يؤدي المؤمن إلى المؤمن له أو إلى المستفيد الذي اشترط التأمين لمصلحته مبلغاً من المال أو إيراداً مرتباً أو أي عوض مالي آخر في حالة وقوع الحادث أو تحقق الخطر المبين بالعقد،

وذلك لقاء قسط أو أي دفعة مالية أخرى يؤديها المؤمن له للمؤمن..

٣- كيفية تحديد القسط التأميني:

هناك أربعة عوامل يجب مراعاتها عند تحديد قسط التأمين على النحو التالي:

- مقدار احتمال الخطر فكلما ازداد احتمال وقوع الخطر ارتفع القسط التأميني.

- أن يغطي القسط التأميني الخسارة المتوقعة عند وقوع الخطر.
- التوازن في مبلغ القسط بين الزبائن أو العملاء، فمثلاً إذا قام العميل (س) بتأمين ضد خطر معين، وهناك عميل (ع) آمن للخطر ذاته؛ فيجب أن يكون هناك تساوي في قيمة القسط ولا فرق بينهما.
- أن تكون قيمة القسط تنافسية مع الشركات الأخرى أي بمعنى أن يكون السعر متقارباً حتى تستطيع كل شركة المحافظة على عملائها مع الأخذ بالحسبان أن يكون القسط متناسباً مع قيمة الخطر عند وقوعه أي تستطيع الشركة تغطيته.

٤- الأسس الفنية لتحديد القسط:

كما أن الخطر - أحد أهم العوامل التي يتحدد على أساسها القسط - يتحدد على أسس فنية فإن القسط تبعاً لذلك يتحدد على أسس فنية، وهذا القسط يطلق عليه القسط النظري أو القسط الصافي وهو كاف عملياً لتغطية الأخطار المؤمن عليها، لكن عملية التأمين تحتاج إلى مصروفات ونفقات غير تغطية الأخطار المضمونة، لذلك تُضاف هذه النفقات إلى القسط الصافي لينتج من مجموعهما ما يجب على المؤمن له الالتزام به ويطلق عليه القسط التجاري..

٥- أقسام قسط التأمين:

يقسم القسط إلى عنصرين أساسيين هما:

أولاً: القسط الصافي:

هو المبلغ الذي يتم حسابه على أساس الخطر وفق أسس فنية ليكون كافياً لتغطية الخطر المضمون، ويتوقف تحديد القسط الصافي على عوامل عدة وهي:

أ- درجة احتمال تحقق الخطر: علاقة القسط بالخطر علاقة طردية فكلما زاد الخطر ارتفع القسط، بالمقابل فإنه كلما زاد احتمال تحقق الخطر زاد القسط وتحسب درجة احتمال وقوع الخطر بإجراء النسبة بين مجموع الأخطار التي تتحقق ومجموع المخاطر المؤمن ضدها.

ب- درجة جسامته الخطر: يعتمد القسط على درجة جسامته الخطر ويتناسب طردياً معها ففي التأمين على الأشخاص، كالتأمين على الحياة لحال الوفاة فإنه عند حصول الوفاة فإن المؤمن ملتزم بدفع المبلغ كاملاً، وهنا لا مجال للأخذ بهذا العامل عند حساب القسط الصافي، وينسحب ذلك على الأخطار التي يترتب على تحققها هلاك كلي للشخص المؤمن عليه.

ج- الوحدة النقدية: وهو عنصر إحصائي حيث إن لدى شركات التأمين جداول أسعار محسوبة على أساس وحدة نقدية معينة تُتخذ أساساً للحساب، وكلما زاد مقدار المبلغ المؤمن به يزداد القسط.

د- الوحدة الزمنية: لما كان التأمين من العقود الممتدة في الزمن، وبعد الزمن فيها عنصراً جوهرياً؛ فإن شركات التأمين تأخذ وحدة زمنية تجعلها الأساس لدراسة المخاطر وحساب درجة احتمال الخطر، وعادة تكون هذه الوحدة سنة، وهي فترة كافية لحساب درجة الخطر، وعلى ذلك تكون الأسعار الواردة في جداول التأمين عبارة عن المبلغ المستحق عن الخطر لمدة سنة، وإذا تعاقد المؤمن والمؤمن له على مدة أطول فإن هذا المبلغ يُضرب بعدد السنوات التي تعاقد عليها مع ملاحظة أن العلاقة بين مدة التأمين والقسط عكسية، فكلما زادت مدة التأمين قل القسط، وعلى سبيل المثال: «إذا كان قسط التأمين على شيء معين ١٠٠٠٠ ليرة سورية خلال سنة، فإنه في حال التأمين عليه لمدة ٦ أشهر لا يكون القسط ٥٠٠٠ إنما قد يكون ٦٠٠٠ ليرة».

هـ- سعر الفائدة: لما كانت شركة التأمين تقوم بجمع الأقساط من مجموع المؤمن لهم وتستثمرها في مشروعات متعددة؛ فإن هذه الأقساط تدر عليها دخلاً كبيراً لا تستأثر به وحدها، إنما لمجموع المؤمن لهم حق بها لذلك تحسب الفائدة في تقدير سعر القسط بحيث ينقص مقابل هذه الفائدة عند تحديد القسط الصافي مبلغاً يساوي سعر الفائدة.

ثانياً: القسط التجاري:

عبارة عن القسط الفعلي الذي يدفعه المؤمن له للمؤمن وهو عبارة عن القسط الصافي إضافة إلى مصروفات ونفقات أخرى يتحملها المؤمن، وهذه المصروفات لا يدفعها المؤمن لأنها تشكل عبئاً كبيراً عليه، إنما يقسمها على مجموع المؤمن لهم، وفيما يلي بيان هذه النفقات:

أ- النفقات الخاصة بالدعاية والإعلان لجذب العقود وجلبها لشركات التأمين: وغالباً ما يسعى المؤمن ويتنافس فيما بينه لتقديم العروض له، وغالباً ما يتم ذلك عن طريق وسطاء تدفع الشركات لهم عمولة على ذلك سواء نسبة من الأقساط أو من المبلغ المؤمن به.

ب- نفقات تحصيل الأقساط: الأصل أن القسط يستحق في موطن المؤمن له، لكن جرى العمل في التأمين على دفع القسط في موطن المؤمن، فلا مشكلة في القسط الأول لكن المؤمن يتحمل عبئاً مالياً في تحصيل بقية الأقساط تتمثل هذه النفقات بأجور الجباة ونفقات انتقالهم لموطن كل مؤمن له.

ج- مصروفات الإدارة: وتشمل كل النفقات اللازمة لحسن سير العمل في شركة التأمين من رواتب الكادر العامل في الشركة وإيجارات للمقار وأجور دعاية وإعلان ورسوم التقاضي.

الرأي:

بعد هذا التقديم النظري وحتى لا ينظر المواطن إلى قسط التأمين باعتباره رسماً حكومياً أو تكليفاً ضريبياً؛ لابد أن نعتزف جميعاً بأن الناس على اختلاف بلادهم وعاداتهم يحاولون تجنب نار الضرائب والرسوم لكونهم يعتبرونها إرهاباً مالياً لهم وعبئاً عليهم، وأكثر من ذلك فمندوب الضرائب يعد لدى كثير من المجتمعات شخصية غير مرغوب فيها.

والمثير للاستغراب أن الكثيرين يعتقدون أن فرض التأمين الإلزامي على السيارات هو عبارة عن وسيلة مستحدثة من جانب الدولة لفرض رسوم على المواطن.

قد يكون المواطن معذوراً في ذلك بسبب اعتماد جميع شركات التأمين مبلغاً لا يتغير لقسط التأمين. هذا القسط، قسط تجاري بتركيبته وطريقة حسابه، بل إن كثيراً من العوامل لها تأثير في احتساب القسط حتى وإن قلت أهميتها. وعلى سبيل المثال طبقت بعض الدول طريقة جديدة في احتساب قسط تأمين المسؤولية على المركبات حيث يتحدد القسط بعد إدخال البيانات المتعلقة بعدد سنوات قيادة المركبة وسن السائق وسجله المروري من حيث المخالفات والحوادث المرتكبة ونوع المركبة المستخدمة في السير وما إلى ذلك.

أخيراً، كثيراً ما تورقني عدالة ذلك المبلغ الجامد الذي نعتبره تجاوزاً «قسط تأمين» بينما قسط التأمين ينبغي أن يكون شديد الحساسية للمتغيرات ومعتمداً في احتسابه على عوامل متناهية الدقة، ولعل أهمها عامل حصول الخطر الذي يعتمد عليه احتساب القسط بدرجة كبيرة.



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.

وتتصدر 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.



الإلزامي للسيارات يوحد مائدة شركات التأمين التوقيع على إدارة الاتحاد لمجمعات النقل

شهد مبنى هيئة الإشراف على التأمين يوم الاثنين الموافق 20/4/2009 التوقيع على اتفاق إدارة تجمعات التأمين الإلزامي الداخلي للسيارات المسجلة في سورية الذي سيُدار من قبل الاتحاد السوري لشركات التأمين ويضم تحت لوائه جميع شركات التأمين الخاصة إلى جانب المؤسسة الحكومية.

هذا وقدم الاتحاد لمديري شركات التأمين السورية عرضاً عن برنامج العمل في المجمع والذي من شأنه تأمين إدارة حضارية للتأمين الإلزامي وبشكل يتم معه التخلص من المظاهر السلبية التي كان يمارسها السماسرة وخاصة بعدما نجم عنهم أكثر من حادثة.

الأستاذ إياد الزهراء مدير هيئة الإشراف على التأمين قال في تصريح صحفي:

إن المجمع يحقق مجموعة من الأهداف في وقت واحد تصب في مصلحة الشركات والمؤمنين على حد سواء، فهو يضع ضوابط عادلة للسوق، ويجنب الشركات العبء المالي والإداري من خلال تأمين إدارة

التأمينات الإلزامية من قبل الاتحاد السوري لشركات التأمين، إلى جانب تحفيز الشركات على افتتاح فروع في المحافظات وبشكل يحقق انتشاراً واسعاً لقطاع التأمين في سورية، ويزيد من انتشار الوعي التأميني إلى جانب تحفيز الشركات على توسيع خدماتها والوصول إلى طيف واسع من الناس إلا أن النقطة المهمة في الأمر هو تأمين الحماية لحملة الوثائق.

من جهته أكد سليمان الحسن رئيس الاتحاد السوري لشركات التأمين أن الاتحاد بمشروعه الجديد يحاول خلق حالة تشبيك إيجابية بين جميع الشركات بما يحقق مصالحها أولاً ويطور عملها بشكل حضاري ويبعد المظاهر السلبية التي كانت تسيء إلى القطاع، مشيراً إلى أنه تم وضع برنامج متطور لإدارة التأمينات الإلزامية مع تأمين المرونة الكافية تحسباً للمفاجآت بعد تطبيقه على أرض الواقع.. موضحاً أن التأمينات الإلزامية وفق الصيغة الجديدة ستوزع بشكل عشوائي بين الشركات مع مراعاة حجم وجود الشركة وعدد فروعها ومكاتبها في المحافظات.

وأضاف الحسن: إن المجمع الجديد يأتي في إطار خطة عمل يعد لها الاتحاد من أجل تطوير القطاع انطلاقاً من خلق قاعدة تعاون بين الشركات كافة وبما يفضي في النهاية إلى خدمة قطاع التأمين وتطويره، مشيراً إلى توقعات تشير إلى أن حجم أقساط التأمين الإلزامي على السيارات ستتجاوز هذا العام إلى 6 مليارات ليرة، موضحاً في رده على سؤال أن الموظفين الذين سيعملون في المجمع سيتم اختيارهم من موظفي شركات التأمين ذوي الخبرة... على أن تسديد أقساط الإلزامي ستكون عبر مصرف خاص يجري الاتفاق معه حالياً.



Compulsory insurance for cars

على خطا مجتمعات التأمين الإلزامي

اتفاق بين اتحاد الشركات وبنك بيمو السعودي الفرنسي



وقع الاتحاد السوري لشركات التأمين اتفاقاً مع بنك بيمو السعودي الفرنسي وذلك في إطار الإعداد لمجمع التأمين الإلزامي، الذي يستعد الاتحاد لإقامته في مديريات النقل في المحافظات، وبالتوافق بين شركات التأمين العاملة في السوق السورية.

ويأتي هذا الاتفاق الذي يعد الأول من نوعه في سبيل توفير خدمة دفع رسوم التأمين الإلزامي عن طريق المصرف الذي يقوم بدوره بتحويلها إلى الشركات حسب حصصها المعتمدة في اتفاق إقامة المجمع الموقع بين شركات التأمين، وبشكل يختصر الوقت ويسهل المعاملات المطلوبة من المؤمن عند تسجيل سيارته.

وفي تصريح صحفي قال سليمان الحسن رئيس الاتحاد السوري لشركات التأمين: إن اللجوء إلى مصرف من أجل دفع الرسوم يأتي في إطار استخدام الخدمات المصرفية من أجل تسهيل أمور المؤمنین وتخفيف الازدحام وتسهيل الإجراءات في آن معاً، إلى جانب ضمان تدفق أمن للأموال التي هي أموال الشركات في النهاية، مشيراً إلى أن تجربة التعاون مع المصرف تجربة جديدة تأتي في إطار مشروع وطني تصدى الاتحاد لتنفيذه عبر إقامة مجتمعات للتأمين الإلزامي في جميع مديريات النقل، حيث يكون الاتحاد وكيل شركات التأمين في منح بوالص التأمين الإلزامي بما يخفف من الفوضى والازدحام ويضفي بعداً حضارياً للخدمة، مشيراً إلى أن بنك بيمو قدم العرض الأفضل ومن أجل ذلك وقع الاختيار عليه.



المتحدة للتأمين

توزع ما يعادل ٨,١% من

رأس مالها كأرباح على

المساهمين عن عام ٢٠٠٨

عقدت الشركة المتحدة للتأمين اجتماع الهيئة العامة العادية السنوي يوم الاثنين ٢٧/٤/٢٠٠٩ في فندق الفورسيزنز بدمشق برئاسة الدكتور عبدالرحمن العطار رئيس مجلس الإدارة وحضور مساهمين يمثلون أكثر من ٨٠% من عدد الأسهم الكلي للشركة. وتمت فيه مناقشة تقرير مجلس الإدارة الذي بين أن صافي الأقساط لعام ٢٠٠٨ بلغ ٩٦٦,٨٩٢,٩٧٣ ليرة سورية مقابل ٦٧٩,٩٤٢,٩٥٩ ل.س لعام ٢٠٠٧. بينما بلغ صافي التعويضات المدفوعة خلال ٢٠٠٨ مبلغ ٢٠٢,٨٨١,٦٢٦ ل.س مقابل ١١٣,١٨٦,٣٤٤ ل.س لعام ٢٠٠٧. وصافي احتياطي التعويضات الموقوفة ٤٢,٨٦٤,٤٤٣ مقابل ١٦٠,٦٥٨,٤٣٢ ل.س لعام ٢٠٠٧. وبلغ احتياطي التعويضات تحت التسوية لعام ٢٠٠٨ مبلغ ٦٤٦,٥٥٥,٠٣٢ ل.س مقابل ٣٥٨,٦٩٢,٢٥١ ل.س لعام ٢٠٠٧.

كما قررت الهيئة توزيع ما يعادل ٨,١% من رأس مال الشركة كأرباح للسادة المساهمين عن عام ٢٠٠٨ أي ٤٠,٥٠ ل.س للسهم الواحد.

وقد تم انتخاب مجلس إدارة الشركة السادة الدكتور عبد الرحمن العطار، السيد جاك صاصي، السيد كريم الركابي، السيد الفريد ابراهيم، السيد نبيل حشيمه، السيدة ميا أسعد، السيد كميل عزوز.

الحسين: ٢٠% نسبة نمو أقساط التأمين



قال الدكتور محمد الحسين وزير المالية رئيس مجلس إدارة هيئة الإشراف على التأمين: إن أقساط التأمين زادت بنسبة ٢٠ بالمئة خلال الربع الأول من العام الجاري، مقارنة مع الربع الأول من العام الماضي حيث

بلغ مجموع أقساط التأمين نحو ٣,٠٤٢ مليارات ليرة سورية على حين بلغ ٢,٥٤٢ مليار ليرة سورية في الربع الأول من العام الماضي.

وأضاف الوزير الحسين: إن نمو أقساط التأمين شمل فروع التأمين على الحياة، والتأمين الصحي وتأمين النقل والحريق وتأمين السيارات لافتاً إلى أن فرع التأمين الإلزامي والشامل على السيارات لا يزال يشغل النسبة الأكبر من الأقساط الإجمالية للتأمين. وأعرب وزير المالية عن ارتياحه لنتائج الربع الأول ولاسيما أننا نعيش ظروف الأزمة المالية العالمية الراهنة وما تركته من آثار مباشرة على سوق التأمين في العالم مؤكداً أن قطاع المصارف والتأمين السوري لم يتأثر بالأزمة مباشرة.

وقال الحسين: إن هيئة الإشراف على التأمين تتابع عمل الشركات بشكل دائم بهدف توفير أفضل الشروط للمنافسة المتكافئة فيما بينها، كما تتابع الالتزام التام بالقوانين والأنظمة النافذة بما فيها القرارات الصادرة عن الهيئة، ولاسيما القرارات المتعلقة بتأمين السيارات.

ولفت وزير المالية إلى أن الحصة السوقية للشركات تتطور بشكل مطرد، موضحاً أن المؤسسة السورية للتأمين لا تزال تحافظ على الحصة السوقية الأكبر بواقع ٤٠ بالمئة من السوق، منوهاً بدور الاتحاد السوري لشركات التأمين الذي يعد شريكاً لهيئة الإشراف على التأمين بالقرارات المهمة التي تتعلق بسوق التأمين السوري.

وبلغ عدد شركات التأمين العاملة في السوق السورية حالياً ١٣ شركة، منها شركة حكومية واحدة، وشركة حكومية مشتركة سورية- ليبية هي شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين، إضافة إلى شركتين للتأمين التكافلي الإسلامي.





تصحيح مسار التأمينات الإلزامية في المناطق الحرة

الزهاء: لا يجوز التعامل مع بوليصة التأمين
بمجرد أنها ورقة

وللتدليل على ذلك يكفي أن نعرف أن تغطية التأمينات في المؤسسة العامة للمناطق الحرة لا تتجاوز 5% من حجم الاستثمار، على حين أنها يجب أن تكون 100%. والسؤال الذي يطرح نفسه: مادام المستثمر في المنطقة الحرة لا يخضع لضرائب ورسوم؛ إذاً لماذا يتهرب من الإفصاح عن استثماراته بدليل أن بوالص التأمين غير متوافقة مع الواقع، أم إنه يريد التهرب من التأمين نفسه؟

في هذا السياق يوضح الأستاذ إيد الزهاء مدير عام هيئة الإشراف على التأمين «أن الهيئة ستقوم بإيضاح أنواع التغطيات التأمينية الواجب تحقيقها للعاملين في المؤسسة العامة للمناطق الحرة وكيفية اعتماد المبالغ التأمينية لتحقيق الكفاية التأمينية على الاستثمارات الموجودة والمسؤوليات المترتبة عليها»، مؤكداً «أنه بات من الضروري وضع آلية عمل جديدة للتنسيق بين هيئة الإشراف والمؤسسة العامة للمناطق الحرة بشكل يضمن تحقيق بوالص التأمين للغاية التي وضعت من أجلها، مشيراً إلى «أن الهيئة بالتعاون مع الاتحاد يعكفان حالياً على وضع التعليمات التنفيذية للتأمينات الإلزامية الأخيرة والتعليمات من شأنها المساعدة على تصحيح الوضع في المؤسسة العامة للمناطق الحرة».

لا يبدو إقناع الجهات المشمولة بالتأمينات الإلزامية التي فرضتها الحكومة مؤخراً سهلاً، فعلى الرغم من الأهمية الكبيرة لها من ناحية الحفاظ على حقوق الأطراف ذات العلاقة للجهة المؤمنة؛ فإن أكثر ما يدعو للالتزام بهذه التأمينات هو التعامل معها كفائدة يمكن الحصول عليها فعلاً بدلاً من التعامل معها كورقة بين مجموعة أوراق كما يحصل في المؤسسة العامة للمناطق الحرة.

هيئة الإشراف على التأمين ستستخدم قرار التأمينات الإلزامية الأخيرة لتصحيح مسار التعامل مع بوالص التأمين المطلوبة باتجاه تأكيد التزام تحقيق الغاية منها بالتأمين على المسؤوليات والممتلكات بدلاً من التعامل معها كبوالص تكمل الأوراق المطلوبة للمستثمر للسماح له بالاستثمار في المنطقة الحرة، حيث جرت العادة على صياغتها بطريقة لا تحقق التغطية التأمينية الحقيقية عند الحاجة لها على أن الاستهتار لا يأتي من المستثمر فقط وإنما من قبل شركات التأمين أيضاً التي ترضى أن تكون بوالصها مجرد وثيقة ضمن مجموعة وثائق مطلوبة دون النظر إلى التغطية التي تحققها.

طبعاً هذا الاستهتار يحصل ضمن حالة من تفسير الأسعار والمنافسة غير المشروعة بين شركات التأمين.

الزهاء أكد «أنه ليس من المعقول إطلاقاً حدوث حريق أو أي حادث آخر في المنشأة حتى مطفأة حريق ليست موجودة فيها». إذ إن هناك مسؤولية مدنية لا بد من تحملها، ولكن ما حصل في المناطق الحرة هو إساءة استخدام التأمين إلى درجة أن شركات التأمين وافقت على إصدار بوالصها بتواريخ سابقة إلى جانب عدم تحقيقها بوالصها للتغطية ما جعل الأخطار عند حدوث حوادث كبيرة مع غياب تغطية تأمينية لها لأن المستثمر تعامل منذ البداية مع بوليصة التأمين كوثيقة وسأيرته شركات التأمين في ذلك. الزهاء أكد «أهمية التعامل مع التأمينات الإلزامية الجديدة من باب المسؤولية الكاملة والافتناع بأهمية التأمين على الأقل فيما يتعلق بالمسؤوليات المدنية»، مؤكداً «أن الهيئة ستصلح واقع الحال في المناطق الحرة مستفيدة من التأمينات الإلزامية التي صدرت مؤخراً، مشيراً إلى ضرورة التركيز على البعد الاجتماعي والإنساني لهذه التأمينات أكثر من مجرد وثائق لتمير الأعمال، وأكثر من أقساط تجمع دون تحقيق التغطيات المطلوبة».

٣ مليارات ليرة أقساط سوق التأمين في الربع الاول

الثانية عشرة كانت اقساطها ٦٢,٤٢٠ مليون ليرة وبحجم ٢,٠٥ من السوق وايضا لم تبدأ العمل في الربع الاول من العام الماضي.

واخيرا جاءت شركة ادونيس للتأمين ادير باقساط ٢٧,٣٣٢ مليون ليرة وبحجم ٠,٩٠٪ من السوق ولم تبدأ عملها في الربع الاول من العام الماضي.

صيرفة التأمين

وقال مدير عام هيئة الاشراف على التأمين المهندس اياد الزهراء معلقا على نتائج اعمال الربع الاول من العام ان شركات التأمين التي ترتبط في اعمالها مع مصارف لا تزال تحتل صدارة اعمال التأمين في السوق سواء بإسناد انواع تأمينية محددة او بالشراكة مع البنك نفسه وبالطبع الزامي السيارات مستثنى من هذه القاعدة.

وتوقع الزهراء ان تقل ربحية شركات التأمين العاملة بسبب تدني فوائد الاموال التي تستثمرها المصارف وذلك مقارنة مع السنة الماضية وهذا تحد في عمل الشركات على اعتبار انها استنفدت استثماراتها العقارية في الابنية التي تشغلها وهي اذا بحاجة الى مطارح استثمارية امنة.

واشار الزهراء الى ان شركات التأمين ركزت على تأمينات الاشخاص والحياة والتأمين الصحي.

ومن الضرورة الاشارة الى ان الربع الاول من العام ٢٠٠٩ دون الربع الاول من العام الماضي شهد دخول شركات الاتحاد التعاوني - وشركة ادونيس للتأمين والعقيلة للتأمين التكافلي والسورية الاسلامية للتأمين وهي تشكل ١٠٪ من حجم السوق

بالمقارنة مع نفس الفترة من العام الماضي ب-٢٦,٧٧٪.

وحلت شركة المشرق العربي للتأمين في المرتبة السادسة واقساط ١٦٧,٨٩٦ مليون ليرة وبحجم ٥,٥٢٪ من السوق وبنمو ٩٦,٨٦٪ عن نفس فترة العام الماضي.

وفي الترتيب السابع جاءت الشركة السورية - الدولية للتأمين - آروب - بإجمالي اقساط ١٥٤,٦٢٦ مليون ليرة وبحجم ٥٪ من السوق وبنمو ٩,٢٣٪.

وحلت الشركة السورية- الكويتية للتأمين ثامنا باقساط ١٣٦,٥٤٦ مليون ليرة وبحجم ٤,٤٩٪ من السوق ونمو سالب تراجع -٣,٨٦٪.

على المستوى التاسع بين الشركات كانت شركة التأمين العربية - سورية للتأمين بأقساط ١٣٠,٨٤٢ مليون ليرة وبحجم ٤,٣٠٪ من حجم السوق ونمو سالب -٢٢,٤٢٪ عن نفس الفترة من العام الماضي.

في المرتبة العاشرة بين شركات التأمين التقليدية والاسلامية جاءت الشركة الاسلامية للتأمين باقساط ٧٤,٤٧١ مليون ليرة وبحجم ٢,٤٥٪ من السوق وفي الربع الاول من العام الماضي لم تكن قد بدأت العمل.

وفي الترتيب الحادي عشر اتت شركة العقيلة للتأمين التكافلي باقساط ٧٤,١١٤ مليون ليرة سورية وبحجم ٢,٤٤٪ من السوق وهي ايضا لم تبدأ العمل في الربع الاول من العام الماضي.

وشركة الاتحاد التعاوني للتأمين في المرتبة

حققت سوق التأمين السورية اقساطا وصلت ٣ مليارات ليرة سورية خلال الربع الاول من العام الجاري مقابل اقساط ٢,٥٤٢ مليار ليرة في الربع الاول من العام ٢٠٠٨ وبذلك تصل نسبة النمو حدود ٢٠٪ خلال نفس الفترة من العامين.

وحسب تقرير صادر عن هيئة الاشراف على التأمين فان المؤسسة العامة السورية للتأمين لاتزال تتربع على عرش اعمال السوق السورية محققة اقساطا وصلت ١,٢١٨ مليار ليرة وبحصة ٤٠٪ من اعمال السوق ونسبة نمو ٤,٥٪ عن نفس الفترة للعام الماضي.

على نفس المستوى لم يستطع احد من شركات التأمين مزاحمة الشركة الوطنية للتأمين على المقام الثاني في السوق محققة اقساطا وصلت ٣٨١,٦٧٢ مليون ليرة وبحيز ١٢,٥٪ من حجم اعمال السوق وبتطور وصل ٤٥,٦١٪ عن نفس فترة العام الماضي.

في المرتبة الثالثة كانت شركة الثقة السورية للتأمين بأقساط ٢٤٨,١٤٩ مليون ليرة سورية وبحيز ٨,١٦٪ من السوق وبنسبة نمو ١٣,٣٩٪ عن العام الماضي.

وحققت الشركة السورية العربية للتأمين المرتبة الرابعة بين الشركات باقساط وصلت ١٨٥,٢٢٩ مليون ليرة سورية وبحجم ٦,٠٩٪ من السوق وبنسبة نمو ٦٧,٦٧٪.

وجاءت الشركة المتحدة للتأمين بالترتيب الخامس بين الشركات باقساط وصلت الى ١٨١,٤٨٠ مليون ليرة سورية وبحجم ٥,٠٩٦٪ من السوق لكن نموها كان سابقا

أينما كنت... إدفع بالليرة السورية!

يقدم لك بنك بيمو السعودي الفرنسي خدمة مميزة وهي بطاقة اعتماد بالليرة السورية يمكنك من الشراء والسحب النقدي داخل وخارج سوريا والتسديد بالليرة السورية.



منا و فينا...

بنك بيمو السعودي الفرنسي



لمزيد من المعلومات يرجى زيارة اقرب فرع من فروع بنك بيمو السعودي الفرنسي.

دمشق:	فرعا	حلب	القامشلي	حمص
الإدارة العامة والمركز الرئيسي ٢٢١ ٧٧٧٨ هاتف: أيار، ٢٢١	هاتف: ٢١٠٩٢٢/٤ الحسكة	الجزيرة، هاتف: ٩٢٤٤ المنيرة، هاتف: ٩٢٥٥	هاتف: ٤٤٧٥٠١ دير الزور	هاتف: ٢٤٢ ٢٢٠ البلد، هاتف: ٢٤٢ ٢٢٠
باب توما، هاتف: ٥٢٢ ٢٠٥٦ / ٧ المزة، هاتف: ٦١٢٩٠٠٢	هاتف: ٢٢٧ ٢٠٠ السويدية	المحافظة، هاتف: ٩٢٦٦ السليمانية، هاتف: ٩٢٧٧	هاتف: ٢١١ ٨٩٩ حمص	هاتف: ٢٧٨ ٢٠١ البحص، هاتف: ٢٧٨ ٢٠١
الحرية، هاتف: ٤٤٢٧٧٥٠ الملك، هاتف: ٢٢١٧٧٨٠	هاتف: ٢٥٢ ١٠٠	الرفقان، هاتف: ٩٢٢٢ الدمشق، هاتف: ٢٢٩٦٠	هاتف: ٧٤١٨ ٦٤٠ البحص، هاتف: ٧٤١٨ ٦٤٠	هاتف: ٢١٢ ٤٢/٥-٦ مكتب مرفأ طرطوس
دمشق، هاتف: ٢١١٨٠١ جرمانا، هاتف: ٥٢٢٦٢٢٢				



مع الافتتاح الرسمي لها

الحسين يرى العقيلة إضافة حقيقية
لسوق التأمين السوري

افتتح الدكتور محمد الحسين وزير المالية شركة العقيلة للتأمين التكافلي كأول شركة تأمين تكافلي في سورية برأسمال ٢ مليار ليرة سورية وهو أعلى رأسمال شركة تأمين في سورية ويعادل رأسمال المؤسسة العامة السورية للتأمين.

وأكد الحسين في تصريح صحفي «أن بدخول شركة العقيلة إلى سوق التأمين السورية تحققت إضافة جديد لاعتبارات رأس المال واعتبارات شرعية تتعلق بطرح منتجات تأمينية وفق أحكام الشريعة الإسلامية وتابع الحسين إن شركات التأمين التكافلي تستحوذ على ٣٠٪ من أسواق التأمين العالمية حسب الإحصاءات والأرقام المعلنة لتتقاسم الحصص السوقية وهذه المؤشرات تنطبق على السوق السورية وهذا سيعطي مردود كبير لشركة العقيلة كأول شركة تأمين تكافلي وهناك شركة أخرى تم الترخيص لها وهي شركة نور وهناك ترخيص لشركة ثالثة وبالتالي فإن عدد شركات التأمين التكافلي قد يكون ثلاث شركات في عام ولكن للتأمين التقليدي هناك ١٠ شركات خاصة وبالمحصلة السوق مفتوحة للمنافسة ولكافة المنتجات التأمينية».

مدير عام الشركة السيد فراس العظم قال «النشاط الأساسي للشركة هو ممارسة أعمال التأمين التكافلي المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية ولذلك تعمل الشركة وفق مسلكين الأول يتعلق بأعمال المساهمين والآخر بأعمال المشتركين ويمكننا القول أن الشركة التي بدأت العمل قبل شهرين من نهاية العام ٢٠٠٨ قد حققت خطوات كبيرة ومهمة على عدة صعد منها تأهيل كادر فني وإداري ناجح... التوسع الجغرافي وافتتاح فرعين في حلب وحماة واعتماد مندوبين في المحافظات الجنوبية والشرقية إضافة إلى تخديم كافة المحافظات عن طريق زيارات دورية من موظفين المبيعات».

وأشار العظم إلى «أن الشركة التي بدأت بأكبر رأسمال شركة تأمين في سورية مليار ليرة متعاقد مع كبار شركات إعادة التأمين التكافلي بالعالم والحائزة على تصنيف ائتماني من قبل هيئات تصنيف عالمية».

وعن خدمات الشركة قال «لقد تعاقدت الشركة مع شركة غلوب مد لإدارة النفقات الطبية حيث تقوم هذه الشركة بالتعاقد مع مزودي الخدمات الصحية من مشايخ - مخابر - صيدليات وأطباء في مختلف المناطق والمحافظات السورية وتتعاطى الشركة كل أنواع التأمين مثل التأمين على الممتلكات والتأمين التكافلي الهندسي والتأمين ضد الحوادث والبحري والمركبات وغير ذلك من الفروع التأمينية». وختم العظم بالقول «لقد وصلت الأرباح الناتجة عن الاستثمارات إلى ٥٣,٧ مليون ليرة سورية في البنوك الإسلامية السورية ونتوقع خلال الفترة المقبلة تحقيق أرباح جيدة بعد أن انتهت الشركة من أعمال التأسيس والتجهيز والتأهيل».

أما السيد عبد الحميد الدشتي رئيس مجلس إدارة الشركة فقال «لقد أتينا للاستثمار في سورية انطلاقاً من حرصنا وقناعتنا بمستقبل الاقتصاد السوري باعتباره من الاقتصادات العربية الواعدة وثقتنا بالفرص الكبيرة التي يتيحها المناخ الاستثماري داخل السوق السورية ورغبة منا في الإسهام بفاعلية في عملية التنمية الاقتصادية وتلبية احتياجات المجتمع السوري بكافة شرائحه من الخدمات والمنتجات التأمينية التكافلية التي تتفق وقواعد الشريعة الإسلامية».

من دون حدود مالية.. ولطيف واسع من الأمراض الضمان السورية تطلق برنامج تاج للتأمين الصحي



أطلقت المؤسسة العامة السورية للتأمين برامجها الجديدة للرعاية الصحية (تاج) التي تغطي كل شرائح المجتمع من أفراد وعائلات وكذلك المجموعات.

٢- فحوصات خارجية:

- من دون حدود مالية
- نسبة تحمل ١٥% أو ٠% فحوصات سنوياً

٣- أدوية:

- من دون حدود مالية
- نسبة تحمل ١٥% أو ٠%
- ١٠ وصفات سنوياً
- تغطي جميع اللقاحات المفروضة من قبل وزارة الصحة

٤- زيارة الطبيب

- من دون حدود مالية
- نسبة تحمل ٠%
- ١٠ زيارات سنوياً



٥- مزايا إضافية

- ميزة ضمان التجديد

تخول هذه الميزة المؤمن له تجديد التغطية الصحية سنة بعد سنة، بغض النظر عن التبدلات التي تطرأ على حالته الصحية، وعن تقدمه في السن، ودون أي تكلفة إضافية على قسط التأمين المطبق على شريحته العمرية.

يستفيد المؤمن له من ميزة ضمان التجديد بعد التجديد الأول لوثيقة التأمين ودون انقطاع، بشرط عدم إصابته بحالة مرضية مزمنة خلال السنة الأولى قبل التجديد.

× إعادة التسديد

يمكن أن تُعاد للمؤمن له كل أو جزء من المبالغ المسددة من قبله للخدمات الصحية التي تمت خارج الشبكة وذلك لحالات صحية مغطاة ومحددة في وثيقة التأمين.

× تغطية الحوادث الشخصية

حيث يتم تعويض المؤمن له بمبلغ ٢٥٠ ألف ليرة سورية لأي وفاة ناجمة عن حادث أو عجز كلي نتيجة حادث، وبنسب مئوية محددة عن العجز الجزئي نتيجة حادث.

تقوم المؤسسة بموجبه بتغطية الخدمات الاستشفاء لكل المشتركين بالعقد إضافة إلى خطة زيارات الطبيب وخطة الفحوصات الخارجية وخطة الأدوية وذلك من خلال برنامجها تاج الذي يغطي سورية والأردن وتاج سوبر الذي يغطي سورية والأردن ولبنان. ومن أهم مزايا هذه البرامج:

١- داخل المشفى:

- من دون حدود مالية ومن دون نسبة تحمل

- معالجة الأورام السرطانية

- أمراض القلب (تصوير الأوعية، تصنيع أوعية، قلب مفتوح، جراحة صمامات، شبكات إكليلية)

- الولادة الطبيعية أو القيصرية مغطاة بالكامل إضافة إلى (التخدير فوق

الجافية، تكاليف المنامة في سرير المولود الجديد منذ ولادته ولفترة أقصاها ستة

أيام، تكلفة استشارة طبيب أطفال واحدة للمولود الجديد، نفقات ومصاريف عملية

الختان للمولود الجديد الذكر، اختبار غوتري للمولود الجديد)

- جراحة الأنف والقنبيات والناميات



طفل تاج

تأمين مجاني للمولود الجديد يبدأ بعد بلوغه أربعة عشر يوماً وينتهي بانتهاء وثيقة الأم التي تمت الولادة بها، كما تغطي ٢٥ حالة خلقية للمولود الجديد مادام التأمين ساري المفعول.

- خدمة الرأي الطبي الثاني

يمكن للمؤمن له أن يستفيد من تغطية خدمة الرأي الطبي الثاني و/أو خدمة استشارة حول المرض والملف الطبي في حالات مرضية معينة، شرط أن تكون مشمولة بتغطية هذه الوثيقة ضمن خطة الاستشفاء أو ضمن الخطة الخارجية؛ ويتم تقديم هذه الخدمة من قبل اختصاصيين في مجال الطب من مستشفيات كبرى ذات خبرة طبية عالية. إن الرأي الطبي الثاني و/أو الاستشارة حول المرض والملف الطبي هي لمساندة المؤمن له والطبيب المعالج في تشخيص المرض و/أو

إعطاء الإرشادات لعلاج الحالات المرضية التالية:

أ- أمراض الأوعية الدموية للقلب والأعصاب.

ب- أمراض السرطان.

ت- أمراض جهاز المناعة غير المعدية.

ث- أي حالة مرضية تشكل خطراً على الحياة.

والجدير ذكره أن المجموعات تستفيد من هذه المنافع والتغطيات، حيث يمكنها تغيير التغطيات وفقاً لحاجات المجموعة (مثلاً كزيادة عدد زيارات الطبيب، تغطية الأسنان، وتغطية العدسات الطبية...).

السورية للتأمين والتجاري السوري

يؤسسان شركة معتمدة للإصدار

تنوي المؤسسة العامة السورية للتأمين أن تتحالف مع المصرف التجاري السوري وتساهم معه بتأسيس شركة محدودة المسؤولية تابعة للمصرف التجاري السوري على أمل الترخيص لها كعمتد إصدار لدى هيئة الأوراق والأسواق المالية وقد أبدت المؤسسة العامة السورية للتأمين استعدادها للمساهمة بنسبة ٢٠٪ من رأسمال هذه الشركة البالغ ٥٠ مليون ليرة سورية

وكانت اللجنة الاقتصادية قد أصدرت توصية في جلستها الأولى من العام الجاري بتاريخ الخامس من كانون الثاني الماضي بشأن الموافقة للمصرف التجاري السوري على تأسيس مثل هذه الشركة كعمتد إصدار

السيد وزير المالية الدكتور محمد الحسين دعم موقف المؤسسة العامة السورية للتأمين وطلب إحالة رغبته للنقاش مجدداً في اللجنة الاقتصادية لاسيما أن مجلس إدارة المؤسسة العامة السورية للتأمين الذي اتخذ قراراً بهذا الشأن كان ينعقد برئاسة الدكتور الحسين وزير المالية في مبنى الوزارة وقد حضره السادة رئيس وأعضاء مجلس الإدارة الدكتور عادل قضماني رئيس مجلس الإدارة والسيد سليمان الحسن المدير العام ونائب رئيس مجلس الإدارة والسادة أعضاء مجلس الإدارة سالم الترك وفواز الهاشمي وأحمد عودة ومحمد عامر طه ومهند السمان ورداد الناعم وجهان حاج سعيد كأمينة سر لمجلس الإدارة وقد توضح من ذلك الاجتماع أن المصرف التجاري السوري كان قد تقدم بكتاب طلب في مساهمة المؤسسة العامة السورية للتأمين المساهمة في تأسيس تلك الشركة التابعة للتجاري كعمتد إصدار والتي وافق السيد رئيس مجلس الوزراء على تأسيسها أيضاً.

مجلس إدارة المؤسسة العامة السورية للتأمين وافق من جهته على هذه المشاركة وبالنسبة التي أشرنا إليها ٢٠٪ من رأس المال وهذه المعطيات كلها تشير إلى أن هذه الشركة المشتركة بين التجاري السوري والسورية للتأمين قد صارت قاب قوسين أو أدنى من

الإحداث.



برنامج لتأمين السيارات لا يقاوم الاتحاد التعاوني يرفع تعويض الوفاة إلى مليون ليرة

في كل ما يشهده سوق التأمين في سورية من تكسير للأسعار وخاصة في التأمين على السيارات، فإن شركة الاتحاد التعاوني للتأمين تحاول العمل من خلال رؤية تعتمد على رفع مستوى الجودة والضمان في العقد التأميني بدلاً من تكسير الأسعار الذي يخسر الشركة والمؤمن على حد سواء.

وهكذا قامت الشركة بالذهاب إلى خيار رفع تغطية المسؤولية للمؤمن من ٧٥٠ ألف ليرة إلى مليون ليرة عند الوفاة... إلى جانب إرجاع نفقات طبية تصل إلى ٣٠٠ ليرة عند الإصابة نتيجة حادث.

كل ذلك مع تقديم ألف ليرة للمؤمن كنفقات تنقل عن كل يوم تصليح يزيد على المدة المحدودة لموعد الإصلاح.

وإذا كان إصلاح السيارة يكلف ٦٥% من قيمتها، فإن الشركة مستعدة لدفع كامل التغطية للمؤمن مقابل السيارة، علماً أن المتعارف عليه هو دفع القيمة عندما يكون الإصلاح يكلف ٧٥% من سعر السيارة، وكعرض إضافي فإن برنامج تأمين السيارات لدى الاتحاد التعاوني يتضمن دفع ١٠% فوق التغطية كمشاركة في نفقات رسم الرفاهية والفرغ.

كل ذلك مع ضمان دفع المطالبة خلال ٤٨ ساعة إذ لا داعي للمماطلة مادام هناك فريق من الخبراء المحلفين القادرين على الكشف على السيارات وتقدير التعويض مباشرة مع إمكانية المراجعة إذا لزم الأمر.

ويأتي هذا البرنامج الذي اعتمده الاتحاد التعاوني كجزء من رؤية متكاملة لباقي التغطيات التي تركز من خلاله على تأمين استفادة قصوى للمؤمن من التغطية عند الحاجة إليها وتراهن الشركة على أن الزبون الذي سيشتري بوليصة تأمين سيارة منها؛ لن يفكر بشراء بوليصة من أي شركة أخرى. وحسب بدري فركوح مدير عام الشركة: فإن ثقته ببرنامج شركته يعود إلى الجهود التي بذلها فريق عمل الشركة والمكون من شباب وخبرات سورية محلية ومغترية عادت من الخارج لتعمل على قيادة الشركة في سوق أكثر ما يحتاجه هو القدرة على فهمه والتعامل مع متطلباته بطريقة احترافية وتقدير حاجات المؤمن والتعامل معها بثقة ودفعه للتأمين بعد منحه الثقة بأنه سيحصل على تغطية حقيقية وبلا مماطلة وبمرونة تامة وهذا من حقه.

يغطي ١٠٠٪ من الاستشفاء الاتحاد التعاوني تطلق برنامجها الصحي... وبتفاصيل مشجعة

صممت شركة الاتحاد التعاوني للتأمين بأهمية توفير التغطية التأمينية الصحية المتميزة والشاملة لحاملي وثائق التأمين الصحي العائدة لها، يقدم البرنامج خدمات طبية وعلاجية متميزة غير محدودة بسقف مالي داخل وخارج المشفى، وذلك عن طريق شبكة واسعة من مقدمي الخدمات الطبية تتضمن أفضل المشايخ، الأطباء، المراكز الطبية والصيديات المنتشرة في كل المحافظات السورية إضافة للأردن ولبنان.

وتتضمن هذه التغطية التأمينية الخدمات التالية:

١. الاستشفاء داخل المشفى.
٢. العناية الطبية الخارجية (الإجراءات)
٣. تغطية الأدوية موضوع وصفة طبية.
٤. تغطية زيارات الطبيب.
٥. حدود التغطية الجغرافية: - سورية والأردن ولبنان.
٦. يمكن اختيار أحد الحدود الجغرافية التالية: - سورية.
- سورية والأردن.
- سورية والأردن ولبنان.

Health Insurance Program

- حيث تدفع جميع النفقات المترتبة مباشرة من قبلنا داخل جميع مراكز مقدمي الخدمات الطبية التابعة للشبكة.
- إضافة إلى تغطية في جميع أنحاء العالم عن طريق إعادة المصاريف الطبية.
١. تغطية العناية الصحية الاستشفائية:
× درجة الاستشفاء (درجة أولى أو درجة ثانية):
تغطي شركة التأمين ١٠٠٪ من مصاريف الاستشفاء داخل المشفى حيث يكون المؤمن له مغطى في درجة الاستشفاء التي تم اختيارها من قبله وذلك دون سقف مالي محدد.



للقلب ، التخطيط المتواصل .
 - العلاجات: العلاج بواسطة أشعة الليزر، المعالجة الفيزيائية المعالجة بالحركة .
 ٣. تغطية الأدوية موضوع وصفة طبية:
 تغطي شركة التأمين الأدوية موضوع وصفة طبية، وتشمل الأدوية المحلية والمستوردة والمرخصة من قبل وزارة الصحة السورية.
 ٤. تغطية العناية الصحية

لزيارة الطبيب:

تأخذ شركة التأمين على عاتقها، تغطية زيارة الطبيب ضمن عدد معين من الزيارات يتم تحديدها حسب رغبة العميل، وتشمل كامل الأتعاب والمصاريف المتعلقة بالخدمات والإجراءات الطبية الواردة أدناه:
 ١- المعاينة الخارجية المعتادة والمألوفة على أساس عدد زيارات معينة سنوياً يتفق عليها لاحقاً.

٢- إعطاء اللقاحات التالية: لقاح الشلل ،لقاح الخناق، الشاهوق، التيتانوس الاختبار الجلدي للسل ، التهاب الكبد الوبائي ، إنفلونزا ، لقاح الحصبة والنكاف (ابوكعب) والحصبة الألمانية للمستفيدين من خطة الأدوية موضوع وصفة طبية.



الولادة:

أ. تكون الولادة مغطاة بعد فترة انتظار مدتها سنة من تاريخ الانتساب للعقد، حيث تأخذ شركة التأمين على عاتقها تكاليف المنامة في سرير المولود و/أو الحاضنة للمولود الجديد منذ ولادته، إضافة إلى تكلفة استشارة طبيب الأطفال المعالج. يطبق ما ورد أعلاه على الإقامة المغطاة في حالتها الولادة الطبيعية أو القيصرية.

البدائل الطبيعية والصناعية وتشمل:

أ- الصمامات المتعلقة بجراحة القلب.

ب- البدائل (الأطراف الاصطناعية).

ت- تغطية القالب التاجي .

ث- الرقعة الخاصة بجراحة الفتق.

- تمنح ضمانة التجديد مدى الحياة للمنتسب إلى البرنامج الصحي الفردي من اليوم الأول من تاريخ الانتساب للعقد.

- تغطية العناية الصحية الخارجية (الإجراءات التشخيصية) .

ضمن نطاق العناية الصحية الخارجية تغطي شركة التأمين نفقات خدمات العناية الصحية الخارجية.

فحوصات التشخيص:

الأشعة الطبقي محوري ، التصوير بالرنين المغناطيسي ، التخطيط بالموجات فوق السمعية ، تحاليل المختبر، فحوصات طب الذرة، تخطيط الرأس، تخطيط القلب، تخطيط العضل، تخطيط السمع، تخطيط القلب الجهدى، فحوصات ضغط الأعصاب ، تخطيط ضغط العين تصوير القلب بالمواد المشعة ، التصوير الصوتي

أيد إقامة شركة تأمين صحي لموظفي الدولة

مدير شركة الاتحاد التعاوني: من المبكر تطبيق مهنة الوساطة في سورية

وعن موقف شركة الاتحاد التعاوني من تأسيس شركة متخصصة بالتأمين الصحي لموظفي القطاع العام قال فركوح: نحن وافقنا على أن نسهم في الشركة الجديدة إلى جانب شركتي تأمين ونقابات وجهات أخرى متعددة، ونأمل أن نرى الشركة تنطلق قريباً بعد أن تكون قد أزيلت العقبات من دربها.

وفي رده على سؤال حول شكوى بعض الشركات من عدم توافر فرص توظيف أموالها الخاصة داخل سورية قال: طلبت هيئة الإشراف على التأمين من كل الشركات وضع ملاحظاتها حول موضوع الاستثمارات، وفي اعتقادي أن هذه الخطوة جيدة وستصب في مصلحة الشركات بعد أخذ الملاحظات في الاعتبار.

وأضاف في رده على سؤال: تعيد هيئة الإشراف على التأمين دراستها لدور الوسطاء والوكلاء ومندوبي التأمين في العملية التأمينية بهدف تنظيم أسس علمهم بما يتناسب مع السوق السوري، وبرأيي أنه من المبكر حالياً تطبيق مهنة الوساطة في سورية.

وعن البرامج التأمينية التي ستطرحها الشركة في السوق السوري قال فركوح: تقدم الاتحاد التعاوني للتأمين خدمات جديدة وذات قيمة مضافة في السوق السوري، فإلى جانب بوالص التأمين الصحي سنطرح برامج ومنتجات تأمين للتعليم والتقاعد وتأمينات شخصية أخرى مهمة للسوق المحلي.

شدد بدري فركوح مدير عام الاتحاد التعاوني للتأمين إحدى شركات التأمين الخاصة في سورية على أهمية تدريب مندوبي شركات التأمين وتأهيلهم للتعامل مع الجمهور، وقال: إنهم وجه الشركة وعليهم أن يتحلوا بالمواسفات التي تجعلهم مقبولين من الجمهور.

وأضاف فركوح: إن شركات إعادة أظهرت ليونة خاصة حيال الاتحاد التعاوني وذلك بالنظر لما تملكه من خبرات في التعامل مع الأخطار.

وأوضح: صحيح أن سوق التأمين شهد قيام شركات خاصة جديدة منذ ثلاث سنوات؛ إلا أن شركة الاتحاد التعاوني التي تأسست في عام ٢٠٠٨ تمكنت في الربع الأول من العام الحالي من تحقيق أقساط تزيد عما سجلناه العام الماضي، وذلك بعد توجهننا نحو تأمينات الحياة والحوادث الشخصية والتأمين الصحي.

وأضاف: من هنا أقول إن السوق السوري واعد وينمو بوتيرة تصاعدية، لكن من الطبيعي أن يشكل الوقت عاملاً أساسياً لتحسين الأوضاع.

وقال في رده على سؤال حول عدم السماح لشركات التأمين إسناد الأخطار إلى الخارج: إن المشكلة تكمن في تسعير الأخطار وليس في عدم السماح لشركات التأمين بإسناد الأخطار إلى الخارج، فإسناد المخاطر إلى السوق المحلي وتوزيعه على شركات عدة هو بمنزلة حماية لشركات التأمين، إضافة إلى كونه خطوة دعم للشركات المحلية في سوق جديد وواعد، وهذا شيء إيجابي إلا أننا نشدد على ضرورة وضع ضوابط صارمة على مسألة التسعير.



Health
Insurance



هاجسنا الأول تأهيل قيادات سورية

الزهاء: لا شركات تأمين جديدة حالياً

أكد إيد الزهاء مدير عام هيئة الإشراف على التأمين أن تأهيل الكوادر السورية لتسلم المسؤوليات في شركات التأمين هو تحد مستمر ونحن نعمل بإلحاح لمواجهته من خلال برامج التدريب التي تضعها الشركات والنفقات المخصصة لهذه الغاية، كما نركز على نظام مراجعة وتوسيع إطار الاستثمار، وبالأخص أن معظم توظيفات الشركات حتى الآن مصرفية في ظل غياب قنوات الاستثمار، علماً أن نظام الاستثمار كان قد بُني حسب استطلاع لرأي الشركات التي حددت قنوات الاستثمار، وتمت عملية التوزيع على هذا الأساس، وتجدر الإشارة هنا

إلى أن القانون يلزم الشركات بالاستثمار داخل سورية فحسب، والهيئة بصدد متابعة تدقيق هامش الملاعة واحتساب معدلات الخسائر لمختلف فروع التأمين، مع محاولة التركيز على نشاط الشركات في مجال تحقيق أقساط فنية صحيحة وحقيقية وغير مبنية على عوائد الاستثمار، منعا لأي تدهور بأسعار السوق وخصوصاً أننا بدأنا نلاحظ طرح أسعار غير فنية في السوق في مختلف الفروع. الزهاء أوضح في رده على سؤال: أن أي شركات جديدة لا تنوي الانخراط في السوق السوري حالياً لكونها لاتزال تراقب أداء الشركات التي سبقتها ومدى نموها.

من جهتها تراقب الهيئة نتائج أعمال الشركات، فمحافظ التأمين الإلزامي للمركبات تشكل نسبة ٦٠ بالمئة من حجم السوق المحلي لذا نتطلع إلى الـ ٤٠٪ المتبقية وكيفية توزيعها بين الشركات، ونبحث عن الأسباب التي أسهمت في نجاح بعض الشركات وفشل بعضها الآخر، موضحاً أن شركات التأمين السورية حققت خلال السنوات الأولى من وجودها نتائج مقبولة مقارنة بالكوادر المتواضعة المتوافرة محلياً، ولكنها اكتفت بتقديم البرامج التقليدية باستثناء فرع التأمين الصحي الذي انطلق مع انطلاقة القطاع الخاص وشركات إدارة المحافظ الطبية (TPA) الجديدة في السوق.

وقال في رده على سؤال حول عدم الترخيص لشركات وساطة حتى الآن: تتخذ القرارات خطوة تلو أخرى بالتلازم مع انفتاح السوق، ونحن لانزال في طور تعديل بعض القرارات ومنها نظام شركات مسوي الخسائر والمعائنين والنظام الجديد الراعي لنشاط وسطاء التأمين، وفي هذا الإطار نجري دراسات معمقة بهدف إصدار قوانين تنظيمية على غرار الدول المجاورة، موضحاً أن شركات التأمين غير ملزمة بإسناد تغطيات إلى الشركات السورية وعملية الإسناد تبقى اختيارية حيث إن الهيئة وإجراء لا تلزم أي قطاع باعتماد حصص إلزامية إلا أنه قد تكون للبعض مصلحة بعرض الأخطار على الشركات السورية وتبادل للإسنادات فيما بينها وهذا أمر يحصل في سائر الأسواق الأخرى وهو مفيد للجميع، ومن ثم تتمتع الشركات بحرية في هذا المجال. وأضاف: هناك صعوبة واحدة يمكن أن تواجهها الشركات وهي حالة واحدة،



عندما تتم عملية التسعير بطريقة غير فنية، وعندما لا يقبل المعيد الأساسي السعر المتدني نتيجة المنافسة، وفي هذه الحالة تستعين الشركة بشركتين محليتين أخريين لتشاركها الخطر المؤمن عليه.

وأردف الزهراء: إن شركات التأمين الإسلامية بدأت تحقق حضوراً جيداً في سوق التأمين، كمنافس للشركات الخاصة ليس لكونها موجهة إلى فئة مجتمعية تفضل التأمين الإسلامي فقط، وإنما كشركات قادرة على تقديم عروض قوية ومنافسة من جهة الخدمة والسعر والمستوى الفني للبوالتص. وهذا ما يفسر دخول هذه الشركات رغم حداثة عهداها في الترتيب، وخاصة شركة العقيلة التي بدأت تحقق أرقاماً وحضوراً جيداً، وكذلك الأمر بالنسبة للشركة الإسلامية. متوقعا أن ينمو التأمين التكافلي بوتيرة جيدة هذا العام.

هذا وكانت شركة العقيلة حققت في الربع الأول من العام الحالي ٢٨،٢٪ من الحصة السوقية في قطاع التأمين خلال الربع الأول، وتشهد حركة أعمالها في الربع الثاني نشاطاً متميزاً بعد أن حصلت على عقود شركات كبرى في البلاد.



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+)

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+)



الجماهيرية تتفق مع سورية

على دعم الاتحاد العربي لإعادة التأمين

وافق المجلس الوزاري الاتحادي برئاسة كل من السيدين الدكتور محمد الحسين وزير المالية، والدكتور عبد الحفيظ الزليطني أمين اللجنة الشعبية للمالية في ليبيا الذي انعقد في دمشق مؤخراً على مراسلة الجهات المعنية في قطاع التأمين في كل من ليبيا وسورية بوجوب إسناد ما لا يقل عن نسبة ١٠٪ من حجم عمليات شركات التأمين العاملة في الدولتين إلى شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين.

كما وافق المجلس على منح شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين وثيقة ضمان من الدولتين لتقديمها إلى وكالة التصنيف الدولية Standard and poor > بغية الحصول على تصنيف BBB، ما يساعد الشركة على توسيع نشاطها والوصول إلى مختلف أسواق التأمين في العالم، وقد صرح الدكتور عزيز صقر رئيس مجلس إدارة شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين أن من شأن هذين القرارين المهمين للمجلس الوزاري الاتحادي أن يدعم أعمال الشركة ويمكنها من زيادة حجم أعمالها وتحقيق قفزة مهمة في أعمالها خلال السنوات القليلة الماضية، حيث وصلت أقساطها في عام ٢٠٠٨ إلى ما يزيد على ١٢٠٠ مليون ليرة سورية، ما يؤكد أهمية المشروعات العربية المشتركة ونجاحها عندما تتوافر لها مستلزمات هذا النجاح.

تجدر الإشارة إلى أن المجلس الوزاري الاتحادي وافق أيضاً على مشروع نظام العاملين الجديد للشركة والذي من شأنه أن يساهم في تحفيز وتشجيع العاملين في الشركة وتحسين أدائهم وزيادة إنتاجيتهم وتحديث هيكلية الشركة بصورة تلبى متطلبات صناعة إعادة التأمين العالمية، وسيتم تطبيق هذا النظام بدءاً من ٢٠٠٩/٧/١.

جميع شركات التأمين تحت الدراسة

استجابت السفارة التشيكية في سورية لمطلب هيئة الإشراف على التأمين والاتحاد السوري للتأمين ووافقت على حصول جميع شركات التأمين السورية على بوالص تأمين للسفر، وأخذت جميع الأوراق والمستندات الخاصة بالشركات لدراستها، هذا بعد أن كان الأمر حكراً على أربع شركات فقط، وهي الوطنية والسورية العربية والمتحدة والعربية السورية، التي كانت قد حصلت الميزة السابقة من السفارة الفرنسية في سورية، وكانت الشركات الأربع قامت بالتوقيع على اتفاقية معيد تأمين.

هذا وتدرس هيئة الإشراف على التأمين الآن مشروع تأهيل كوادرها وكوادر شركات التأمين الأخرى وتجري اتصالاتها في هذا المجال، حيث يتضمن المشروع إجراء دورات وبرامج تدريبية لتسويق وثائق التأمين وتأمينات الحياة، وتأمين المسافر للحج والعمرة وبرنامج شامل للتأمين التكافلي وتنمية مهارات وكلاء ومندوبي مبيعات شركات التأمين، وسيكون مدة التدريب سنة كاملة، هذا التأهيل الجديد الذي ستشرف عليه الهيئة بهدف القضاء على ذريعة أننا لا نستطيع الاعتماد على كوادرنا في إدارة العملية التأمينية في سورية أو لدينا نقص في الكوادر المتخصصة.

كما تقوم الهيئة الآن بدراسة التأمين الصحي للمقيمين في سورية من خارج سورية.

سورية

أنت على أسس متينة

شركة التأمين
العربية
سورية ش.م.م

ARABIA
INSURANCE CO. SYRIA S.A

الإدارة العامة / الفرع الرئيسي

دمشق - المزة - هاتف: ٤٦ / ٦٦٢٧٧٤٥ - ١١ - الرباعي: ٩٤٠٥ - ١١ - فاكس: ٦٦٢٧٧٥٠ - ١١
الموقع الإلكتروني: www.arabiasyria.com البريد الإلكتروني: arabia-insurance@arabiasyria.com

الفروع الأخرى

حمص - بناء سيتي سنتر - هاتف: ٢٢ / ٢٤٥٤٥٣١ - ٣١ - فاكس: ٢٤٥٤٥٣٠ - ٣١

حلب - السبع بحرات - هاتف: ٨٢ / ٣٦٣٢٩٨١ - ٢١ - فاكس: ٣٦٣٢٩٨٠ - ٢١

اللاذقية - شارع المتنبي - هاتف: ٤٨٦٣٥١ - ٤١ - فاكس: ٤٨٦٣٥٢ - ٤١

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

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

الشركات الشقيقة

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

بخصوص التأمينات الإلزامية الأخيرة الحسن: تفهم الدور الاجتماعي كفيلاً بتعظيم الأرباح

تساؤلات كثيرة أثيرت حول قرار الحكومة الأخير القاضي بأن يشمل التأمين الإلزامي طيفاً جديداً من القطاعات هي المدارس والجامعات والمشايخ ومراكز الأشعة ودور الحضانة والمصانع -أياً كان نشاطها- والأفران.

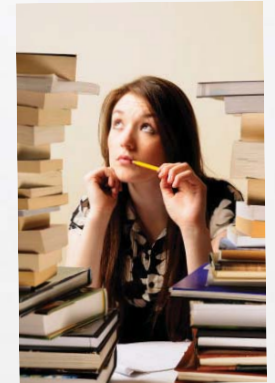
واللافت أن الأسئلة طرحت من قبل شركات التأمين الخاصة قبل المشمولين بالتأمين الإلزامي.

لذلك حملنا جملة هذه التساؤلات إلى رئيس الاتحاد السوري لشركات التأمين الأستاذ سليمان الحسن الذي رأى أولاً أن غاية القرار هي حماية حقوق المالكين والعاملين والمواطنين على حد سواء، إلا أن الأهم في القرار هو البعد الاجتماعي له، وخاصة في موضوع المسؤوليات، إلى جانب تعزيز الوعي التأميني، إذ ليس من المعقول وقوع حادث ما في مدرسة أو مصنع تزهد فيه أرواح وتكون المفاجأة أن هذا المصنع والمدرسة غير مؤمنين.

الحسن أوضح أن هذه التأمينات الإلزامية ليست مطرحاً ضريبياً، إنما هي مطرح تأميني بكل ما تحمله الكلمة من معنى، أي إنه لن يدر على الدولة الأموال، إنما أقساطه ستذهب إلى شركات التأمين نفسها مقابل خدمة وحماية تؤمنها هذه الشركات، لذلك علينا أن ننظر إليها على أنها نافذة لحماية المالك والغير والاقتصاد الوطني في الوقت نفسه.

وهنا لابد من التركيز على الشق المتعلق بتأمين المسؤوليات، وتحديد المسؤولية تجاه الآخر، والذي يضمن حق هذا الآخر عند حدوث حادث عبر التأمين ولنورد مثلاً هنا: «لنفترض أن هنا ورشة في مكان ما فيها درج مكسور، إذا ما تأذى شخص ما من هذا الدرج، فإن صاحب الورشة يتحمل مسؤولية بالقانون تجاه الشخص المتأذى، فهذه مسؤولية مدينة يجب على الجميع معرفتها»، والمسؤولية يترتب عليها أموال يجب أن تدفع كتعويض للشخص المتأذى، لذلك عندما يكون هناك تأمين.. فإن شركة التأمين هي التي تتحمل تعويض المسؤولية، ومن أجل ذلك كانت التأمينات الإلزامية الأخيرة التي يجب أن ينظر إليها الجميع بقدر عال من المسؤولية والوعي.

وهنا يقول الحسن: لتتذكر ضحايا بحيرة زرزور وانهيال الجدار على الطفل في مدرسة الدويلعة، هذه الأرواح التي زهدت هناك من يتحمل مسؤوليتها؟ ويجب التعويض لهؤلاء كحق وليس ك(جبرة خاطر) كما يقولون. ولو كان هناك تأمين لكنت الأمور أكثر قرباً من «الحق» حق هؤلاء الضحايا في الحصول على تعويض هو من حقهم.



وهنا يقول الحسن: لنجر حاسبة بسيطة:

«لو أن أي مدرسة عامة كانت أو خاصة أمّنت بحدود ٥٠٠ ألف ليرة لكل طالب لديها، فإن القسط المستحق من كل طالب لن يتجاوز الـ ٤٠ ليرة وأنا أجزم بذلك، علماً أنني لا أجري هنا إحصائية دقيقة لأنها ستكون أقل من ذلك عند حسابها بالورقة والقلم، ولنسأل أنفسنا هل يمكن أن تشكل الـ ٤٠ ليرة عبئاً على أحد مؤكّد الجواب لا، لكن في حقيقة الأمر تفعل كثيراً عند وقوع حادث، لذلك على المدارس التعامل مع الأمر كميزة وألا تتعامل معه كزيادة تكلفة، وكذلك الأمر بالنسبة لكل المنشآت التي يشملها التأمين الإلزامي حديثاً».



وأكد الحسن في هذا السياق «أن التأمينات الإلزامية هذه متاحة أمام كل شركات التأمين التي لها نفس فرصة الشركات الأخرى إلا فيما يخص تأمينات القطاع العام، حيث هناك قرار بالتأمين لدى المؤسسة الحكومية حصراً».

ونصل إلى التساؤلات التي طرحت فيما يتعلق بالبعد الديني وعنّها قال رئيس الاتحاد السوري لشركات التأمين: «إن هناك شركات تأمين تكافلي تعمل في السوق لذلك، فإن الأمر مبرر تماماً من هذه الناحية».

الحسن وفي رده على تساؤل ، أكد أن القرار قد

لا يؤمن أقساطاً كبيرة للشركات، وإن كنا نعتقد أنه كذلك، ولكن ما المانع من أن يكون نافذة لدور اجتماعي تمارسه الشركات عبر توسع مظلة الحماية التي يحظى بها المواطن السوري، وكلنا يدرك الأبعاد الإنسانية والاجتماعية لذلك، وفي كل الأحوال علينا أن ندرك أن التأمينات الإلزامية الجديدة تحقق معادلة «تكلفة بسيطة.. فائدة كبيرة» عبر تأمين الحماية للآخرين بدافع المسؤولية تجاههم، وبشكل يؤمن حقوقهم بلا شطط وإبخاس.. وهنا يأتي دور الوعي التأميني الذي من مصلحتنا جميعاً نشره على أكبر نطاق في بلادنا من أجل مبدأ الحقوق والواجبات معاً».

هذا وأكد الحسن في ختام حديثه «أن التأمينات الجديدة هي لضمان حقوق المالكين والعاملين فيها والمواطنين مقابل تكلفة متواضعة لا تكاد تذكر أمام ما يمكن أن تفعله عند الحاجة إليها أو وقوع حادث ودون أن ننسى نقطة مهمة جداً، وهي أن هذه المطارح التأمينية لن يكون لها تأثير في أسعار السلع والخدمات التي تقدمها هذه المنشآت التي بات واجباً عليها التأمين الإلزامي».

الحسين: التأمين التكافلي يسير بخطوات جيدة

العقيلة: تزاوج التكافلي بالمستوى الفني والسعري

بدأ التأمين التكافلي يأخذ مساره في السوق السوري... واللافت في الأمر أن المبدأ التكافلي ليس عامل الحسم الوحيد في اختيار المنتجات التكافلية، بل المستوى الفني العالي للخدمة أيضاً وامتلاك منافسة في سوق الإعادة، ما جعل شركات التأمين التكافلية قادرة على الدخول كمنافس في سوق التأمين إلى جانب الشركات الخاصة... محاولة مخاطبة الزبائن بمستوى الخدمة والسعر إلى جانب نهجها التكافلي الذي يقوم على التعاون.

الدكتور محمد الحسين رئيس هيئة الإشراف على التأمين بدأ راضياً بمستوى أداء شركات التأمين التكافلي في سورية، موضحاً في هذا السياق أنه يتابع هذه الشركات ولا حظ مستوى عالياً وخاصة في جذبها للقطاع الصناعي. الحسين الذي سيقوم بافتتاح شركة العقيلة للتأمين التكافلي رسمياً أواخر الشهر الحالي «تحدث عن محاسن الخدمات الإسلامية بشكل عام وخاصة في ظل قدرتها على مواجهة آثار الأزمة المالية العالمية حيث كان القطاع المالي الإسلامي الأقل تأثراً بالأزمة سواء المصارف الإسلامية أم شركات التأمين التكافلي أم الصناديق الإسلامية أم الأوراق الإسلامية»، مشيراً إلى «أن أكبر شركة تأمين في سورية من حيث رأس المال كان لشركة العقيلة التكافلية وهذا مؤشر إيجابي لها في السوق السورية وخاصة في ضوء النتائج الإيجابية التي يحققها رغم مضي فترة قصيرة على وجودها في السوق».

وبالنظر إلى أعمال شركة العقيلة للتأمين التكافلي على أرض الواقع فإن الشركة تمكنت من تحقيق أعمال تأمينية جيدة وبطرق فنية ومدروسة، حيث تمكنت من استقطاب شركات كبيرة، مثل -مجموعة دعبول للألمنيوم- التي تعد من أكبر الشركات الصناعية في سورية وشركة سريتل للاتصالات التي أمنت ضد الحريق والهندسي في العقيلة للتأمين التكافلي، وهناك أيضاً شركات أصحابها من غير المسلمين قاموا بالتأمين لدى الشركة.

كما بدأت العقيلة بجذب الجامعات وتعمل على تقديم خدماتها التكافلية للنقابات للتأمين وخاصة في مجال التأمين الصحي والتأمين على الحياة.

ويؤكد السيد فراس العظم مدير عام الشركة في هذا السياق «أن سياسة العقيلة تقوم على التركيز على المستوى الفني للخدمة وتأمين منافسة مؤمنة في مجال الإعادة حيث إن الشركة مرتبطة بأهم شركة إعادة في العالم مثل شركة هونوفر ري تكافل وميونخ ري»، مؤكداً «أن الشركة تسير وفق خطة مدروسة تقوم على دراسة عميقة للسوق لذلك فإن منهج العمل لديها يقوم على التدرج في النمو حسب طاقات الشركة مع مراعاة قدرتها على تلبية احتياجات المؤمن/المشترك بشكل ملائم وجيد».

ومع جذب العقيلة للتأمين الصحي فإن مرد ذلك كما يشير العظم «يعود إلى العروض القوية التي تقوم على تأمين أكبر فائدة للمؤمن وبأسعار مدروسة تتوافق مع طلبات شركات الإعادة التي هي في نهاية الأمر تعمل بشكل اقتصادي وتحتاج إلى فائض من الأعمال التي تعيد تأمينها، وهذا أدى إلى انسحاب إحدى أكبر شركات الإعادة من الاتفاقيات مع بعض الشركات المحلية وذلك لانخفاض أسعارها. ومع استعداد العقيلة لافتتاح فرعها الرئيسي بشكل رسمي؛ فإن الشركة تسير بخطة تفرعها حيث لديها فرع في حلب بدئ العمل فيه وهناك فرع بصدد الإقلاع في حماة إلى جانب وكلاء في حمص ودرعا وهناك توجه نحو المنطقة الشرقية والساحلية».



العقيلة تطلق برنامج التأمين الصحي... بتغطيات واسعة يشمل تكاليف الوفاة (لا سمح الله) واللقاحات

ويقوم برنامج التأمين التكافلي الصحي للأفراد والعائلات على:

١ - يحصل المؤمن له على تغطية من الدرجة الأولى أو الثانية في مشايف ومراكز الخدمات الطبية المنتسبة إلى شبكة مقدمي الخدمات الصحية.

٢ - يقدم البرنامج حماية على مدار ٢٤ ساعة ولمدة ٣٦٥ يوم داخل العمل أو خارجه.

٣ - شركة إدارة النفقات الطبية المعتمدة هي شركة غلوب مد سورية والتي يمكن الاطلاع على شبكتها الطبية على الموقع www.globemedsyria.com

٤ - تدفع جميع النفقات الطبية من قبلنا مباشرة داخل الشبكة الطبية.

٥ - الحدود الجغرافية للتغطية سورية ويمكن توسيع نطاق التغطية ليشمل لبنان والأردن.

تشمل تغطية العلاج الطبي داخل وخارج المشفى مايلي:

التغطية الأساسية: الاستشفاء (العلاج داخل المشفى)

خدمات المشفى:

١- الإقامة ووجبات الطعام.

٢- كلفة العلاج الطبي أو الجراحي أو بالمنظار.

٣- كلفة استشارات الأطباء.

٤- تكاليف الأدوية والمستلزمات الطبية.

٥- كلفة الإجراءات الجراحية والتخدير.

٦- كلفة العناية المشددة.

٧- الفحوصات الطبية الأساسية اللازمة لحسن أداء التخدير التي تجرى من قبل

الصحة أعز ما يملكه الإنسان والعناية بها واجب أساسي يترتب على كل منا وذلك ليس من باب الإنانوية وحب الذات وإنما أيضاً حبا بالأهل والأقارب والأصدقاء.

ومن حسن الحظ فإن المعالجة الطبية متوفرة على مستوى عال من التقنية ولكن للأسف تزامن ذلك مع تصاعد تكلفتها باضطراد فأصبحت تشكل عبئاً كبيراً على الأفراد وخاصة على أرباب العائلات ومن هنا فإن التأمين الصحي الذي كان شبه غير معروف في الماضي في بلادنا أصبح اليوم من الضروريات.

يقوم مبدأ التأمين الصحي بشكل عام على تعويض التكاليف المالية المتعلقة بالعلاج الطبي نتيجة مرض أو حادث مغطى في وثيقة التأمين.

التأمين التكافلي أحاط منذ البداية بالتأمين الصحي عبر توفير برامج متوافقة وأحكام الشريعة الإسلامية تؤمن للفرد والعائلة ضمان تسديد المصاريف الطبية من دون أن تتحمل عناء دفع تكاليف العلاج وما يتركه ذلك من آثار سلبية على المشاريع المستقبلية مما يتيح فرصة التركيز على تطوير الأداء اليومي والاستمتاع أكثر بأمور الحياة مع مزيد من الطمأنينة وهدوء البال.

تلتزم العقيلة للتأمين التكافلي بتطبيق برنامج صحي متوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية وبشكل يساعد الفرد على ضمان حياته الصحية دون أعباء.

المشفى قبل إجراء العمل الجراحي.

٨- المعالجة الفيزيائية المرتبطة بحالة مغطاة ضمن المشفى.

٩- الحالات التي تغطي في (غرفة العلاج ليوم واحد) والتي لا تتطلب الإقامة في المشفى ولا يكون بالإمكان علاجها على أساس عناية صحية خارجية مثل تنظير المعدة، المعالجة الكيميائية، المعالجة بالأشعة واستئصال غدد لمفاوية.

١٠- العلاجات الطارئة (الاسعافية) التي لا يمكن أن تؤجل والمقدمة في غرفة الطوارئ/ الاسعاف في المشفى والنتيجة عن حادث أو ظرف مرضي مفاجئ.

الحوادث:

التكاليف الطبية الناتجة عن الحوادث بما فيها حوادث العمل والحوادث العامة بالإضافة الى العمليات التجميلية الضرورية والعلاجات الجراحية للأسنان الناتجة عن الحادث.

البدائل الصناعية:

التابعة لعمل جراحي نتيجة حادث

(باستثناء الأطراف الاصطناعية).

الأمراض المزمنة:

مثل الضغط، السكري، أمراض القلب، الكولسترول، السرطان مغطاة في حال لم تكن سابقة على التعاقد.

تكاليف الدفن:

في حال وفاة المؤمن له (لاسمح الله) بعد دخوله إلى المشفى وخلال استشفائه عن حالة عناية صحية مغطاة تقوم الشركة بدفع مبلغ ١٠٠ ألف ليرة سورية كمصاريف دفن وبرد.

فترات الانتظار:

تخضع بعض الأمراض أو الحالات الصحية لفترات انتظار (أو دراسة خاصة) قبل إمكانية تشميلها تحت التغطية مثل: الأمراض السابقة على التعاقد، الولادة، أمراض جهاز القلب والشرايين، حالات الفتق وجراحة الأنف والقرينات.

التغطيات الاختيارية: الطبابة (العلاج خارج المشفى)

إضافة أحد التغطيات الاختيارية التالية في حال تم الاشتراك بتغطية الاستشفاء والتي تتضمن:

١- فحوصات التشخيص:

- الأشعة، الطبقي المحوري، التصوير بالرنين المغناطيسي، التصوير بالأموح الصوتية، تحاليل المختبر، فحوصات طب الذرة، تخطيط الرأس، تخطيط القلب، تخطيط العضلات، تخطيط السمع، فحوصات المجهود القلبي، تخطيط الأعصاب، تصوير أوعية العين، تصوير القلب بالمواد المشعة، إيكو القلب، التخطيط المتواصل.

- العلاج بواسطة أشعة الليزر، المعالجة الفيزيائية، المعالجة بالحركة.

- أتعاب الأطباء المعالجين المتعلقة بالتفسير الضروري للفحوصات المتخصصة.

٢- الأدوية الموصوفة:

- وتقتصر على الأدوية المحلية والمستوردة الموافق عليها من قبل وزارة الصحة التي هي موضوع وصفة طبية و موصوفة من

قبل الطبيب المعالج.

- اللقاحات المغطاة هي اللقاحات الإلزامية المعتمدة من قبل منظمة الصحة العالمية وهي:

- لقاح الشلل.

- الحصبة.

- التهاب الكبد نوع (أ).

- التهاب الكبد الفيروسي نوع (ب).

- الجدري.

- الانفلونزا.

- لقاح الرشح: لعمر فوق ٥٠ سنة.

- لقاح الرئويات: لعمر فوق ٦٥ سنة.

- الحصبة /ابوكعب/ الحصبة الألمانية.

- التهاب السحايا الناتج عن بكتريا الانفلونزا نوع (ب).

- الخانوق / الشاهوق أو السعال الديكي/ الكزاز.

- التيفوئيد.

- السحايا.

- السل.

- الثنائي.

- الثلاثي اللاخوي.

- الرباعي الخلوي.

- الخماسي اللاخوي.

- التيفوئيد.

- الكزاز.

٣- زيارات الأطباء:

- المعاينة الخارجية المعتادة والمراجعات والاستشارات الطبية.

- خدمات التشخيص التالية: قياس دوبلر صوتي للقلب وللشرايين، تخطيط القلب، فحوصات المجهود القلبي، قياس وظيفة

التنفس، الفحوصات الصوتية، تخطيط الرأس، تخطيط العضل، تخطيط السمع، وذلك للمستفيدين من خطة الفحوصات

الخارجية التشخيصية.

- إعطاء اللقاحات الأساسية وذلك للمستفيدين من خطة الأدوية موضوع وصفة طبية.

- العمليات الجراحية الصغيرة وإجراءات التشخيص والتنظير التي لا تستدعي غرفة عمليات أو غرفة طوارئ أو خدمات استشفائية.

ملاحظة:

- يستطيع المشترك إضافة الأشخاص الذين يتكفل بإعالتهم إلى وثيقة التأمين الصحي (كالأزواج أو الزوجة، الأم والأب، الأولاد غير المتزوجين الذين تتراوح أعمارهم بين ١٤ يوماً و ١٨ سنة أو ٢٥ سنة إذا كان مازال طالباً بدوام كامل في إحدى الكليات أو الجامعات).

- يشترط في المؤمن لهم عند بدء انتسابهم أن لا تقل أعمارهم عن ١٤ يوماً ولا تزيد عن ٦٥ سنة (للوثائق الفردية) ويمكن بإرادة منفردة من الشركة رفع الحد الأقصى لسن لغاية ٧٥ سنة ضمناً (للوثائق العائلية) إذا كان هناك عضو واحد على الأقل من أفراد العائلة تحت ٦٥ سنة.

أما تكاليف الحصول على هذه الخدمات الطبية فهي في متناول الجميع وبتغطية تتراوح من ٨٥ إلى ١٠٠٪.

بقي أن نقول أن من أهم الخصائص التي يتميز بها التأمين التكافلي هي مشاركة المشترك المؤمن بصافي الفائض السنوي الذي تحققه مجموع المحافظ التأمينية والاستثمارية الخاصة بالمشاركين وهو المبدأ الذي يقوم عليه التأمين التكافلي أصلاً.

المشرق العربي للتأمين تحقق أعلى نسبة

أرباح صافية على إجمالي الأقساط بلغت ١٦٪

حققت شركة المشرق العربي للتأمين أرباحاً صافية وصلت الى ٧٢,٦٩٠,٨٩١ ليرة، منها ١٦,٧٩٦,٦٩٦ ليرة ارباح تشغيلية . وتعتبر نسبة الأرباح الصافية على إجمالي الأقساط المكتتبه والتي بلغت ١٦٪ أعلى نسبة تحققتها شركة تأمين في السوق السوري حتى الآن وهي تدل على نوعية المخاطر التي تكتتب بها الشركة والسياسة الإكتتابية المحافظة التي تنتهجها.

كما بلغ صافي الإحتياطيات الفنية ٢٣٤,٧٤٤,٤٥٠ ليرة وتعتبر بمثابة إيرادات مؤجلة سوف سيتم تحريرها عام ٢٠٠٩ .

وكانت شركة المشرق العربي للتأمين عقدت الاجتماع الثالث للهيئة العامة العادية يوم الأربعاء الموافق ٢٠٠٩/٤/٨ .



وقد صرح السيد عزت الاسطواني مدير عام شركة المشرق العربي للتأمين بأن أداء الشركة لعام ٢٠٠٨ كان جيداً إذ بلغت أقساط التأمين المكتتبه مبلغاً وقدره ٤٦٨,٧٣٢,٦٣٥ ليرة بزيادة بلغت نسبتها ٣٢٧٪ عن عام ٢٠٠٧ . ويعتبر عام ٢٠٠٨ هو الإنطلاقة الفعلية للشركة هذا مع العلم بأن الشركة لديها فرعان فقط في حلب و طرطوس والفرع الثالث في حمص بدأ العمل في الربع الرابع من العام ٢٠٠٨ . كما أن الشركة لا ترتبط بأي بنك محلي كمعظم شركات التأمين العاملة في السوق وتعمل على تسويق منتجات الشركة مباشرة من خلال كادر تسويقي مدرب ومؤهل . وقد افتتحت الشركة هذا الشهر فرعها الرابع لها في مدينة اللاذقية .

كما بلغ إجمالي التعويضات المدفوعة للعملاء خلال عام ٢٠٠٨ مبلغاً وقدره ٣٨,٠٨٠,٩٢٩ ليرة وبلغ إحتياطي التعويضات تحت التسوية ٦٣,٢٥٠,٠٢٨ ليرة وإحتياطي حوادث غير مبلغ عنها ٣٥,٠٣٦,٩٠٧ ليرة .

ويذكر بأن شركة المشرق العربي للتأمين شركة مساهمة سورية يساهم فيها مجموعة نحاس ومجموعة الفطيم الإماراتية وشركة المشرق العربي للتأمين في دبي ويرأس مجلس إدارتها رجل الأعمال المعروف السيد صائب نحاس . وقد نقلت مكاتبها الرئيسية الاسبوع الماضي الى مبنى المحاربين القدماء في منطقة الروضة بعد أن تم ترميمه بالكامل .

مصطلحات في عالم التأمين



NET PREMIUM

صافي القسط

- ١- قسط التأمين بعد طرح كل الخصومات منه: أي الحسم الذي قد يُعطى للمؤمن له وعمولة وسيط التأمين.
- ٢- قسط التأمين بعد طرح قسط التأمين المرجع منه فإذا لم تستقطع منه الخصومات الأخرى أُطلق عليه في هذه الحالة صافي القسط الاجمالي Gross Net Premium.

RISK TRANSFER

تحويل الخطر

- تحويل الخطر إلى جهة ثانية إما على شكل تأمين أو إعادة تأمين. ويلجأ الأشخاص إلى تحويل الخطر عندما لا يعود بإمكانهم منع وقوعه أو تجنبه أو الاحتفاظ به أو تحمله (القبول به).

UNDERWRITE

يكتتب، يؤمن

يكتتب المؤمن بالخطر عند قبوله التأمين عليه. وهذه المفردة مشتقة من عملية قيام المكتتب بالتوقيع بالأحرف الأولى تحت Under الشروط المدرجة في قسيمة التأمين Slip عند قبوله حصة من التأمين أو إعادة التأمين. وبمرور الزمن أصبحت هذه العبارة تستعمل بمعنى «يؤمن».

BROKER

وسيط تأمين

شخص أو هيئة متخصص / متخصصة في التأمين. ويقوم الوسيط نيابة عن طالب التأمين بإتخاذ الاجراءات اللازمة لإتمام عملية التأمين. ويتقاضى مقابل أتعابه عمولة، عادة ما تكون نسبة من القسط من شركة التأمين.

وهناك شركات وساطة كبيرة إضافة إلى ما تقدم تمارس أعمال الوساطة بين شركات التأمين ومعيدي التأمين لغرض ترتيب الاتفاقيات أو توزيع حصص منها. ومن المعروف أن مكتتبي هيئة لويديز لا يتعاطون التأمين إلا بواسطة الوسطاء، ويجب أن يكون الوسيط في هذه الحالة مسجلاً ومعتزفاً به في الهيئة ذاتها. والوسيط مسؤول أمام المؤمن أو معيد التأمين عن دفع القسط حتى وإن لم يقم المؤمن له بالسداد. وبحكم قانون الوكالة فإن الوسيط معرض للمساءلة في حالة التقصير عن قيامه بواجبه، ما قد يلحق الضرر بموكله.

DEBT

تخفيض مبلغ التأمين الاحتمالي

قد تنص وثيقة تأمين الحياة التي تغطي شخصاً يعد من وجهة النظر التأمينية خطراً غير نموذجي أو دون المتوسط على تخفيض مبلغ التأمين المذكور في الوثيقة بمبلغ معين إذا حدثت الوفاة في مرحلة مبكرة من التأمين.



Syrian Arab



Insurance sa

Audi Group

السورية العربية

للتأمين ش.م.م

مجموعة عوده



حقوقك أمانة



Your Rights ...Ensured

أبو رمانة - شارع شكيب أرسلان - جانب كنيسة يوحنا الدمشقي - بناء السفارة السويدية - ص.ب. ١١٠٥٤ دمشق . سورية

تلفون +٩٦٣ ١١ ٩٢٠٦ - فاكس +٩٦٣ ١١ ٣٣٤٨٠٣٩

حلب ٢٢٢٥٤٧٠ - حمص ٢٤٥٥٩٩٠ - اللاذقية ٤١٤٧٩٧٨٥

البريد الإلكتروني: contactus@syrian-arab.com

موقع الانترنت: www.syrian-arab.com

سؤال وجواب

هل التأمين خدمة أم سعر؟

مما لا شك فيه أن التأمين خدمة وليس سعراً لأنه ببساطة شديدة يمكن أن تعطي لك شركة تأمين سعراً مُنخفضاً وحين تحتاجها لا تجدها أو تجدها بعد فوات الأوان وهذا الكلام ينطبق على تأمين الممتلكات بصفة خاصة حيث أن تعريفة أسعارها متفاوتة مع أن المفروض أنها موحدة وعلى هذا يجب عليك أن تختار الشركة التي تقوم بخدمة عميلها بصرف النظر إن كان سعرها مرتفعاً أو منخفضاً وكذلك معرفة هل تصرف التعويضات بسرعة أم لا ؟ يعني باختصار سمعتها في سوق التأمين.

ما الفرق بين طلب التأمين وثيقة التأمين؟

الفرق واضح حيث أن طلب التأمين عقد تأمين مبدئي يمكن قبوله ويمكن عدم قبوله وبناء عليه يتم إصدار البوليصة (الوثيقة) وتعتبر البوليصة عقد تأمين نهائي يلتزم كل من الطرفين بالتزاماته تجاه الآخر.

ماذا تفعل في حالة فقد بوليصة التأمين؟

إبلاغ الشركة أو مندوبها في أقرب وقت لإصدار بدل فاقد ، وذلك بعد أن تكون قد استنفدت كل الوسائل لإيجادها .

لماذا يلجأ الشخص إلى التأمين؟

لأن التأمين وسيلة لحمايةك من الأضرار والخسائر الناتجة من المخاطر التي تتعرض لها عن طريق نقل تأثير تلك الأخطار إلى شركة التأمين.

ما هي وظيفة الإنتاج في قطاع التأمين؟

المقصود بوظيفة الإنتاج : إنتاج وإصدار وثائق وبوالص التأمين المختلفة والمتعددة بشركة التأمين ويطلق علي من يمارس هذه المهنة أو هذه الوظيفة : مُنتج تأمين أو وسيط ، أو مندوب ، أو سمسار

ما المقصود بسن الرشد؟

المقصود بسن الرشد : هو أن يبلغ الشخص سن ٢١ عاماً حتى يكون مسؤولاً عن جميع تصرفاته وأعماله أمام القانون .

ما هي المبادئ الأساسية (القانونية للتأمين)؟

١- المصلحة التأمينية ٢ - منتهي حُسن النية ٣ - مبدأ التعويض ٤ - مبدأ الحلول ٥ - المشاركة ٦ - السبب القريب

ما هي أسس التعاقد في التأمين؟

١ - استمارة طلب التأمين ٢ - الوثيقة ٣ - إشعار التغطية وشهادة التأمين ٤ - التجديد ٥ - الإلغاء والتصفية .

ما هو هيكل أي شركة تأمين؟

١ - قسم إداري يقوم بجميع الأعمال الإدارية كالإصدار والمعاينة ٢ - قسم إنتاجي يقوم بتسويق وبيع المنتجات التأمينية (الوثائق)

ما هي أنواع عمليات إعادة التأمين؟

يمكن تقسيم عمليات إعادة التأمين إلى ثلاثة أنواع رئيسية .
أ- عمليات إعادة تأمين إجبارية .
ب- عمليات إعادة تأمين اختيارية .
ج- عمليات إعادة تأمين اتفاقية .

ما هي عناصر الإيرادات التي تحققها شركات

التأمين؟

يتكون دخل شركة التأمين من :

- الأقساط
- عمولة إعادة التأمين الصادر
- صافي الدخل من الاستثمارات - الإيرادات الأخرى



كيف أشتري بوليصة التأمين؟

الاتصال بشركة التأمين التي ترغب في التعامل معها وستقوم بترشيح مندوبها لكي يُبرم لك الوثيقة المناسبة لإمكانياتك وظروفك .

ما هو المرادف لكلمة وثيقة؟

مرادف وثيقة : عقد - بوليصة .

من الذي يكتب طلب التأمين (الاستمارة)؟

من حق العميل أن يكتب طلب التأمين (الاستمارة) بخطه ولكن عادة مندوب التأمين هو الذي يكتب الطلب وذلك لتمرسه وسرعته في كتابة طلبات التأمين وفي النهاية العميل يقرأ ما كتب وحسب رغبته وبياناته ويقوم بالتوقيع على الطلب.

ما هي أهمية النشاط التأميني؟

تلخص أهمية النشاط التأميني فيما يلي:

- 1- تحقيق مبدأ التعاون بين مجموعة من الأفراد المعرضين لنفس الخطر وتأمين مستقبلهم بالمشاركة في تحمل الأخطار التي يتعرضون لها .
- 2- يساعد التأمين على المحافظة على ثروات المنشآت بتعويضها عن نواتج الأخطار التي قد تتعرض لها هذه الثروات مثل الحريق السرقة.....
- 3- الحفاظ على الطاقة الإنتاجية
- 4- خلق واتساع نطاق الائتمان عن طريق القروض بضمان الوثائق بضمانات أخرى مما يساهم في تحقيق النمو الاقتصادي للمشروعات .

ما هي خصائص النشاط التأميني؟

- 1- الارتكاز على مبدأ التعاون .
- 2- يتميز النشاط التأميني بوجود رابطة تعاقدية بين المؤمن والمستأمن.
- 3- يركز النشاط التأميني على تجميع المدخرات من المستأمنين في الفروع المختلفة للتأمين في صورة أقساط .
- 4- يتميز النشاط التأميني بتعدد فروع النشاط .
- 5- تتميز عقود (وثائق التأمين) بامتدادها لعدة فترات مالية وبالتالي صعوبة تحديد نتيجة النشاط.

ماهي أشهر أنواع الأخطار و أي نوع من التأمين يغطيها؟

أخطار إصابات الحوادث و يغطيها التأمين ضد الحوادث الشخصية

- أخطار الكبر والشيخوخة و يغطيها تأمين المعاشات
- أخطار المرض و يغطيها التأمين الصحي
- أخطار الوفاة و يغطيها التأمين على الحياة
- أخطار الحريق و يغطيها التأمين من الحريق
- أخطار حوادث الطائرات و يغطيها تأمين الطائرات
- أخطار السرقة و يغطيها التأمين من السرقة والسطو
- أخطار حوادث الغرق و يغطيها التأمين البحري
- أخطار الكوارث الطبيعية و يغطيها التأمين من الزلازل والأعاصير
- أخطار ضياع وفقد الأرباح و يغطيها تأمين الأرباح
- أخطار التوقف عن العمل و يغطيها تأمين التوقف عن العمل
- أخطار المسؤولية المدنية و يغطيها تأمين المسؤولية المدنية وخاصة أصحاب الأعمال والسيارات والسفن وغيرها..

ما مهمة (مهنة) مندوب التأمين؟

مهمة مندوب التأمين تسويق وبيع وثائق التأمين المختلفة .

ما هو وسيط التأمين؟

وسيط التأمين هو المنتج أو السمسار . وهو الذي يتوسط بين شركة التأمين والعميل في إبرام وثائق التأمين .

ما الفرق بين بوليصة التأمين ووثيقة التأمين؟

لا فرق بين مسمى بوليصة ووثيقة تأمين فكلمة وثيقة مسمى بوليصة باللغة اللاتينية .





مسابقة العدد

100 \$

60 \$



١- ترك أحمد كمية كبيرة من الفواكه المؤمن عليها في ثلاجة المطعم الخاص به لفترة طويلة دون استهلاك مما أدى إلى تلفها بالكامل.

هل سيتم تعويض أحمد عن قيمة الفاكهة التالفة من قبل شركة التامين؟

40 \$



٢- في إحدى الفيلات السكنية تم اشتعال حريق وبعد استدعاء رجال الأطفاء لمنع انتقال الحريق للمباني المجاورة تم تدمير المبنى المحترق بالكامل.

هل ستدفع شركة التامين خسارة تدمير المبنى علماً أنه مؤمن بوثيقة تأمين الحريق الأساسية؟



الرابح في مسابقة العدد السابق

رانيا سعد العجلاني : 100 \$

للمشاركة نرجو إرسال الإجابة إلى البريد الإلكتروني info@sif-sy.org

أورقم الفاكس ٠١١٣١١٨٨٦٠

ملاحظة : كل إجابة لاتحمل تعليلاً بسيطاً تعتبر غير مقبولة

الخطر:

عدم القدرة على التنبؤ عن المستقبل ويُعرف كاحتمال لحدوث خسارة.

الأخطار العامة:

هي التي تتعدى في تأثيراتها الفرد لتشمل المجتمع بأكمله أو عدداً كبيراً وعادة ماتكون خارج نطاق سيطرة أي فرد.

الحقيقة الجوهرية:

أي حقيقة ربما يتأثر علم المؤمن بها على قراره في قبول أو رفض التأمين وفي تقديره للقسط وعلى شروط العقد.

تعريف تأمينية**مبدأ الحلول:**

هو حق المؤمن في الحلول محل المؤمن له في مطالبة الطرف الثالث بالتعويض عن الخسارة التي سببها بعد أن يقوم بتعويض المؤمن له.

مبدأ المشاركة:

هو حق المؤمن بمطالبة المؤمن الآخرين بالمثل ولكن ليس بالضرورة بالتساوي للمشاركة معه في تكاليف التعويض.

مبدأ السبب المباشر:

السبب المباشر الفعال الذي يؤدي إلى تحريك سلسلة من الأحداث بطريقة متتابعة وطبيعية تؤدي في نهاية الأمر إلى وقوع خسارة دون تدخل أي عامل آخر ناشئ من مصدر جديد مستقل يقطع ترابط تلك السلسلة.

**خدماتنا في المشرق العربي للتأمين**

- التأمين على آليات ومعدات المقاتلين والأجهزة الإلكترونية
- تأمين السيارات الشامل والإلزامي والبطاقة البرتقالية
- تأمين نقل البضائع
- التأمين الصحي والتأمين على الحياة وتأمين السفر

- التأمين ضد الحريق والأخطار الخاصة
- التأمين على النكود وخيانة الأمانة
- تأمين المسؤولية المهنية والأخطاء الطبية
- تأمين المقاولين ضد جميع الأخطار
- تأمين المسؤولية العامة تجاه الغير

• فرع حلب
شارع بارون - مقابل المتحف الوطني
هاتف: 021 2124751
فاكس: 021 2119451
بريد الكتروني: aleppo@aioic-sy.com

• فرع اللاذقية
شارع 8 آذار - بناء بنك بيمو
هاتف: 041 455543
فاكس: 041 455546
بريد الكتروني: latakia@aioic-sy.com

• فرع طرطوس
البرانية - شارع مديرية الجمارك - موقف وكالة الكيا
هاتف: 043 225532
فاكس: 043 225134
بريد الكتروني: tartous@aioic-sy.com

• المركز الرئيسي - دمشق
أبو رقانة - شارع الملك عبد العزيز - بناء الحارين القدماء
هاتف: 011 3352100
فاكس: 011 3352110
بريد الكتروني: info@aioic-sy.com

• فرع حمص
شارع الديلان - بناء أبو الخير
هاتف: 031 2237076
فاكس: 031 2237088
بريد الكتروني: homs@aioic-sy.com

لمزيد من المعلومات 9323

همَّك بِقَلْبِنَا..



شركة المشرق العربي للتأمين

(ش.م.م) - سورية

تأمين الطيران

يعد تأمين الطيران من أهم أنواع التأمين، حيث يتميز عن باقي فروع التأمين الأخرى (السيارات- الحريق- الهندسي- الممتلكات- المسؤوليات...) بميزات عدة منها:

- على خلاف عقود التأمين الأخرى التي تنحصر حدودها الجغرافية ضمن البلد المؤمن، فإن الحدود الجغرافية لعقد التأمين يشمل جميع أنحاء العالم، لكون الدول التي تمر في مجالها الطائرات عرضة لأي حادث أو مطالبة.

- إن عقد تأمين الطيران إلزامي للطائرات التي ستعبر أجواء هذه الدول.

- هو من العقود الكبرى والشاملة لبنود متنوعة حيث يدخل في تأمينه العنصر البشري بشكل أساسي، ويشمل جميع الأخطار من دون استثناءات (هيكل الطائرة- مسؤولية الركاب- مسؤولية الأشخاص خارج الطائرة- الركب الطائر- المخاطر الحربية- المسؤوليات...).

- له سوق إعادة تأمين محدود ومتخصص بأعمال الطيران بهيئة اللويدز في لندن يكتب ويعمل كمعيد رائد لتغطية تأمين الطيران.

تاريخياً يعد عقد تأمين الطيران من العقود الحديثة التي ظهرت مطلع القرن العشرين، بعد بداية صناعة الطيران في أوائل القرن المذكور. حيث تم اكتتاب أول عقد تأمين طيران لدى هيئة

اللويدز في لندن عام ١٩١١، و سرعان ما تم إيقاف هذه العقود في عام ١٩١٢ بعد حوادث اصطدامات كثيرة نتيجة الطقس السيئ أثناء عروض للطيران والذي تسبب بحوادث كثيرة أدت إلى خسائر كبيرة على هذه العقود. ويعتقد أن أول هذه العقود قد تم اكتتابها لدى مكنتبي التأمين البحري.

في عام ١٩٢٩ وبعد أن تم توقيع اتفاقية وارسو لتأمين مسؤولية الطيران، حيث أسست هذه الاتفاقية لبعض بنود مسؤوليات تأمين الطيران مثل: الأسعار- الشروط وحدود المسؤوليات للناقل الجوي. وهذه تعد أولى ظهور صناعة تأمين الطيران التي نعرفها اليوم.

في عام ١٩٣٣ بدأ التفكير بوجوب إحداث صناعة متخصصة لهذا القطاع بحيث تكون منفصلة عن اتحاد التأمين العالمي للبحري (IUMI) حيث تم تشكيل لجنة متخصصة لدراسة تأمين الطيران، وبحلول عام ١٩٣٤ ظهرت رسمياً ثماني شركات ومجمعات تأمين طيران أوروبية وبذلك ولد اتحاد التأمين العالمي للطيران (IUAI).

(سوق التأمين في لندن لا يزال المركز الوحيد الأكبر لتأمين الطيران) حيث تم تشكيل هذا السوق من مجمعات اللويدز التقليدية في لندن وأسواق التأمين التقليدية الأخرى في السوق. أما في باقي أنحاء العالم هناك أسواق محلية مستقلة أسست في دول عدة حيث تكتتب بشكل مستقل على أعمال تأمين الطيران ضمن كل بلد.



سالم الترك

معاون المدير العام

مدير إعادة التأمين وتأمين الطيران
المؤسسة العامة السورية للتأمين



أهم الأخطار المؤمنة في عقد تأمين الطيران:

- الهياكل جميع الأخطار (Hull all risks) وهذه تعود إلى شيء مادي (physical damage) حيث يشمل تأمين جسم الطائرة.

إن العقود التابعة للهياكل هي مشروطة بوجود حد إعفاء (deductible) يتحمله المؤمن له، وهو مبلغ محدد يتراوح بين ٥٠ ألف دولار أميركي للطائرات الصغيرة ومليون دولار أميركي للطائرات الكبيرة، وأيضاً يمكن تخفيض حد الإعفاء هذا بشراء عقد منفصل يسمى:

- حد الإعفاء (deductible insurance) حيث يكون هذا العقد لتخفيض مستوى الخسارة من مليون دولار أميركي على سبيل المثال إلى مئة ألف.

ولو تخيلنا أنه سيكون حادث آخر مماثل في هذا العام فإن ذلك سيجهد حتى باقي الشركات العالمية الأخرى التي تكتتب في تأمين الطيران. بالواقع أن هذا الحادث بمفرده قد أثر في أكثر من نصف بدلات تأمين الطيران الواردة في عام ٢٠٠٩، ناهيك عن الحوادث الأخرى المتفرقة التي حصلت خلال عام ٢٠٠٩.

هذا إضافة إلى حادث الاصطدام بنهر هدسون في أميركا لطائرة من طائرات (American Airlines) الطيور التي تم الاصطدام بها أثناء الإقلاع والذي استطاع الطيار بنجاح الهبوط في النهر دون خسائر بشرية. ويعد عام ١٩٨٨ من أسوأ الأعوام للكوارث الجوية من حيث العدد وعام ٢٠٠١ من أسوأ الأعوام من حيث الخسائر المادية والتي فاقت ٧٠ مليار دولار أميركي.

إن معظم خطوط الطيران تقوم بإعداد بوالص على أسطولها (fleet policies) لتغطية تأمين الطائرات التي تملكها أو تشغيلها. ولا تتوافر لأي شركة تأمين بمفردها المصادر والإمكانية للاحتفاظ بتأمين الطيران نظراً لحجم خطر الأسطول الجوي أو حتى بحصة كبيرة من هذه الأخطار. لأن الطبيعة الكارثية لتأمين الطيران ممكن أن تقاس بعدد الحوادث التي تكلف الملايين من الدولارات، وكمثال على ذلك الحادث الذي حصل مؤخراً على الطائرة الفرنسية قرب البرازيل والمتوقع أن تصل خسائره إلى أكثر من ٨٠٠ مليون يورو.

في الحقيقة ليس بمقدار أي شركة تأمين بمفردها مهما بلغت مواردها المالية أن تدفع تأميناً لحادث كهذا والإبقاء على التزاماتها تجاه عقودها في فروع التأمين الأخرى.



- أخطار الحرب (Hull war risks):

إن العقد الأساسي لتأمين هياكل جميع الأخطار يستثنى أخطار الحرب، لذلك فإن عقد تأمين الطيران يستوجب شراء عقد منفصل للمخاطر الحربية التي قد تصيب هيكل الطائرة نتيجة أي عمل حربي أو اختطاف للطائرة.

- أخطار الحرب التي تشمل المسؤوليات (AVN٥٢):

وهي تغطي الخسائر الناجمة عن الطائرة نتيجة أعمال حربية وتصيب الطرف الآخر ممتلكات أو أشخاص مثل حوادث أيلول/سبتمبر ٢٠٠١.

تأمين المسؤوليات وتقسّم إلى قسمين:

١- المسؤولية تجاه الركاب والحقائب والشحن المحمولين على الطائرة. وهذه المسؤوليات الناتجة عن تشغيل الطائرة وهي مكتوبة على تذكرة الطائرة ومحددة المسؤولية.

٢- المسؤولية تجاه الطرف الآخر (ممتلكات أو أشخاص خارج الطائرة)، وتكون حجم مبالغ التأمين لهذا النوع من التأمين محددة من قبل سلطات الطيران العالمية لكونها تطير فوق أجواء مطاراتها. وعادة يكون مبلغ التأمين محددًا بأكثر من مليار دولار أميركي للمسؤوليات.

بالنتيجة فإن هذا النوع من التأمين يتطور مع تطور صناعة الطيران وازدياد عدد الركاب المنقولين جواً مع تطور حجم الطائرات التي قد تنقل حالياً أكثر من ٨٠٠ راكب على متن الطائرة الواحدة، الأمر الذي أدى إلى زيادة مبالغ التأمين إلى أكثر من ٣ مليارات دولار أميركي كمسؤوليات عن كل طائرة.

الأسواق المالية :



محمود عبد الباقي

طالب دكتوراه قسم الادارة المالية
بالأكاديمية العربية
للعلوم المالية والمصرفية

الأسواق المالية:

كانت الأسواق المالية تعرف سابقاً بأنها المكان الجغرافي الذي تتلاقى فيه عمليات البيع والشراء مع التطور التكنولوجي بوسائل الاتصال الحديثة ودخول الانترنت عالم المال والأسواق المالية أصبح السوق المالي حالياً قناة وإطار تتم فيه عمليات البيع والشراء وغالب الأحيان بطريقة خارج إطار المكان الجغرافي للسوق المالي وهو ما يدعى over the counter (O.T.C).

إن وحدات العجز التي سيرد ذكرها هنا هي المؤسسات المالية والشركات الصناعية التي ترغب بالحصول على تمويل لمشاريعها ووحدات الفائض هنا هم المستثمرون الذين يوجد لديهم فائض من الأموال قابل للاستثمار، يقف موضوع المخاطرة من سوء ائتمان أو احتمال إفلاس وما إلى ذلك من مخاطر مالية عائقاً في وجه

ان التطور الهائل في وسائل الاتصال و دخول الانترنت في عالم الأسواق المالية أحدث ثورة في عالم المال ولعل الدول النامية عموماً و العربية على وجه الأخص كانت الأقل تأثراً بهذه الثورة واكتفت بالمعلومات الواردة من التلفزيون ، لقد وصلت بعض القنوات العربية الى بث أكثر من ثلاث ساعات يومياً عن الأسواق العربية و هو زمن كبير جداً اذا ما علمنا أن حجم التداول في سوق نيويورك ليوم واحد بمجموع حجم التداول في كل الأسواق العربية لمدة عام كامل .،

لقد دفعني افتتاح سوق دمشق المالي الى أن أكتب عن الأسواق المالية ، سنقوم بتفصيل المعلومات عن قراءة المؤشرات و النسب المتداولة عالمياً و سنحاول أن نبسط المعلومات للقارئ قد المستطاع أمليين أن تكون ممتعة و شيقة

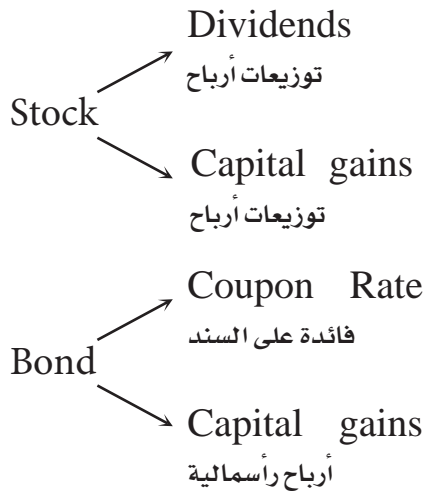
- سند مضمون برهن عقاري mortgage
وسندات أخرى مثل:
٢- municipal bond سندات البلدية
٣- Government bond سندات الحكومة
٤- corporate bond سندات الشركات

انتقال هذه الأموال من وحدات الفائض إلى وحدات العجز، لذلك ظهر السوق المالي ليمثل الإطار الأمثل الذي يجمع بين وحدات العجز والفائض ويضمن انتقال هذه الأموال بالحد الأدنى من المخاطر المذكورة، فهو يمثل أداة رئيسية للسياسة الائتمانية عن طريق طرح الأسهم والسندات....

يقسم السوق المالي إلى قسمين:
- سوق رأس المال و السوق النقدية
- سوق رأس المال:

هو السوق الذي يتم فيه التداول بالأدوات المالية طويلة الأجل مثل أسهم وسندات، يعطي السهم توزيعات أرباح قد تكون سنوية أو كل ربع سنة أو نصف سنوية ، كذلك يعطي السهم ربحاً رأسمالياً ناتج عن زيادة الطلب على أحد الأسهم فيزيد سعر هذا السهم نتيجة زيادة الطلب على المعروض من الأسهم.

أما السند مثل سندات الخزينة الأمريكية treasury bond، debt notes تصنف حسب طول مدة السند، أو الأوراق التجارية commercial paper أو



يوضح الشكل (١) أنواع الأرباح التي يعطيها كل من السهم والسند.

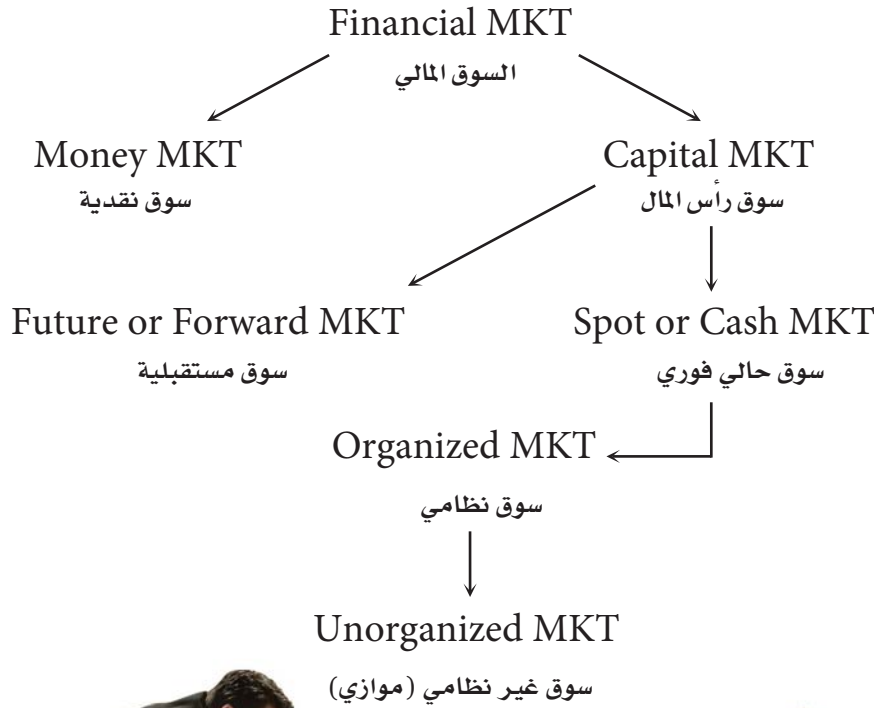
للاستحقاق وتبعاً لسعر الفائدة السائد في السوق ، يوزع السند (الكوبون) بشكل نصف سنوي أو ربع سنوي وكلما زادت الدفعات يكون ذلك في مصلحة المستثمر وليس في مصلحة المقترض للسند.

تُطرح السندات بشكل مزاد علني ومن أشهر هذه المزادات في أمريكا هي City group – Salmon Brother .

من أهم ميزات سندات الخزينة أنها مضمونة بضمانة الدولة وتعد استثماراً مضموناً ولكنها أقل ربحاً من باقي الأدوات المالية، هناك علاقة عكسية بين سعر الفائدة و(الكوبون) وهو اسم الفائدة على السند حيث يزداد سعر الفائدة عندما يتناقص الكوبون.

يتناسب (الكوبون) الفائدة على السند طرداً مع طول حياة السند ، يتقلب سعر السند في السوق تبعاً للمدة الباقية

تصدر الحكومة الأمريكية سندات الخزينة وهذه السندات هي أدوات استثمارية متوسطة وطويلة الأجل وتنفذ الإدارة المالية في الولايات المتحدة الأمريكية سياستها النقدية من خلال هذه الأدوات المالية والنقدية حيث تعد سندات الخزينة من أهمها، بواسطة هذه السندات يسيطر المصرف الفيدرالي المركزي الأمريكي على حجم السيولة النقدية وكذلك يتحكم بسعر الفائدة بالسوق الذي يبنى عليه تسعير معظم الأدوات المالية الأخرى ويتحكم كذلك حتى بسعر صرف الدولار الأمريكي اتجاه العملات الأخرى ويمكن أن تستخدم الحكومة السند لتنفيذ مشاريع أو مهام محددة مثل سندات البلدية حيث يحق للبلدية بنص القانون طرح سندات أي الاستدانة من السوق لتحقيق هدف محدد مثل فتح طريق جديد بين مدينتين وهنا تكون إيرادات هذا المشروع لصالح سد التزامات هذه السندات المصدرة.



- السوق النقدي:

يتم التداول بأوراق (أدوات) مالية قصيرة الأجل.

- سوق رأس المال يمر السهم منذ بداية حياته بسوقين ، السوق الأساسي هو سوق الاصدارات الجديدة للأسهم أو إصدار زيادة على رأس المال للشركات الموجودة أصلاً في السوق الثانوي

السوق الثانوي وبورصات الأوراق المالية الأساسية:

إن بورصات الأوراق المالية هي مكان السوق الذي تلتقي فيه الشركات لزيادة رؤوس أموالها وبيع أوراقها المالية الجديدة والمستثمرون لإعادة بيع وشراء تلك الأوراق المالية. معظم الناس يدعون البورصات المالية بسوق الأسهم إن هذا المفهوم خاطئ لأن السندات والأسهم العادية والأسهم الممتازة بالإضافة إلى العديد من أدوات الاستثمار الأخرى يتم الإتجار بهم في هذه البورصات. هذا ويوجد نوعان من بورصات الأوراق المالية:

بورصة الأوراق المالية المنظمة كما هو الحال في سوق أو بورصة نيويورك للأوراق المالية والبورصة الأمريكية للأوراق المالية والذي يتم بهما إعادة بيع الإصدارات من الأوراق المالية غير الجديدة لذا فهي تتصرف كأسواق ثابتة أو ثانوية وهذه الأسواق هي محسوسة من حيث وجودها.

النوع الآخر فهو بورصة خارج السوق الرسمي وهي سوق غير محسوسة لبيع وشراء الأوراق المالية التي تكون غير مسجلة في البورصات المنظمة. إن البورصة خارج السوق الرسمي تتعامل مع كل من الإصدارات الجديدة وغير الجديدة مما يجعلها سوقاً رئيسياً وثانويًا في آن واحد. إن البورصة خارج السوق الرسمي تشكل حوالي ٥٤ بالمائة من إجمالي حجم التداول في نيويورك ، بينما تشكل سوق أو بورصة نيويورك للأوراق المالية حوالي ٩٣ بالمائة من إجمالي حجم الدولار السنوي للحصص المتاجر بها في البورصات الأمريكية المنظمة. إن الأسواق المالية الدولية هي أيضاً أسواق هامة للأسهم والسندات خارج الولايات المتحدة ويعتبر سوق السندات الأوروبي خير مثال على ذلك وهو سوق تقوم فيه الشركات والحكومات عادة بإصدار سندات من فئة الدولار والقيام ببيعها إلى المستثمرين الموجودين خارج الولايات المتحدة، مثال على هذا إصدار سندات من فئة الدولار والتي تشتري من قبل المستثمرين في بلجيكا، ألمانيا وسويسرا.

إن سوق السندات الأجنبية هو سوق دولي آخر لأوراق الديون المالية طويلة الأجل. إن السند الأجنبي هو سند أصدر من قبل شركة أجنبية أو حكومة والتي تكون من فئة عملة موطن المستثمر وتباع في سوق موطن المستثمر. مثال على السند الأجنبي هو سند أصدر من قبل شركة أمريكية من فئة الفرنك السويسري ويباع في سويسرا. إن سوق الأسهم الدولي يسمح للشركات ببيع حزمة من الحصص للمستثمرين في عدد من الدول المتنوعة في وقت واحد.

إن بورصات الأوراق المالية تخلق أسواق مالية سائلة باستمرار بحيث يمكن للشركات الحصول على التمويل اللازم بواسطة هذه البورصات كما أنها تخلق أسواقاً ذات كفاية وذلك عن طريق تخصيص الأموال إلى أكثر المستخدمين إنتاجاً.

What typically does a reinsurance policy not cover?

As a reinsurance policy is designed to cover an insurer's insurance policy there should be no omissions or differences between the two, so the reinsurance policy should not have any areas that will not pay-out in the event of the insurer needing to payout themselves. If there are discrepancies then the insurance company can get into real trouble as they may not be able to claim monies they need to satisfy the claims they are receiving.

Additional insurance products that policy holders might need in this area

Reinsurance is a situation of insuring the insurer. Each insurance class can be covered by reinsurance but there is no reason to have extra insurance from the reinsurance company. As reinsurance rates can be quite high, no additional insurance products are necessary.

Additional coverage for this type of policy

Additional coverage doesn't really apply to reinsurance as each policy has set criteria that must be met for the reinsurance policy to be fulfilled. This is a form of niche, wholesale insurance that has no precedents and all polices have to be redesigned specifically for each eventuality.

What will reinsurance typically cost?

You can't put a price on reinsurance because it is purely up to the reinsurance company how much they want to cover the risks. Reinsurance companies basically dictate the prices of the insurance business as a whole by their reinsurance demands. Ultimately, this cost is passed onto the consumer and their retail policies. Each reinsurance agreement is tailored specifically to the insurers needs. Every insurance class conceivable can be covered by reinsurance.



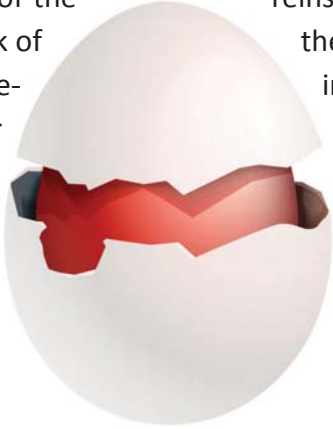
REINSURANCE

INSURANCE EXPLAINED



Have you

is the job of the
the full risk of
insurer. Re-
and never
reinsurer
a way of
a r e
curs.



ever wondered

who insures the insurance companies? This reinsurance company. If an insurance company does not wish to bear their potential liabilities they can get insurance themselves from a reinsurance companies only deal with wholesale policies in this way sell retail policies to the public. The insurance company pays the a premium for bearing this extra risk. Reinsurance is designed as generating easy capital for the reinsurance company as claims rarely made by the insurer unless a large event or incident oc-

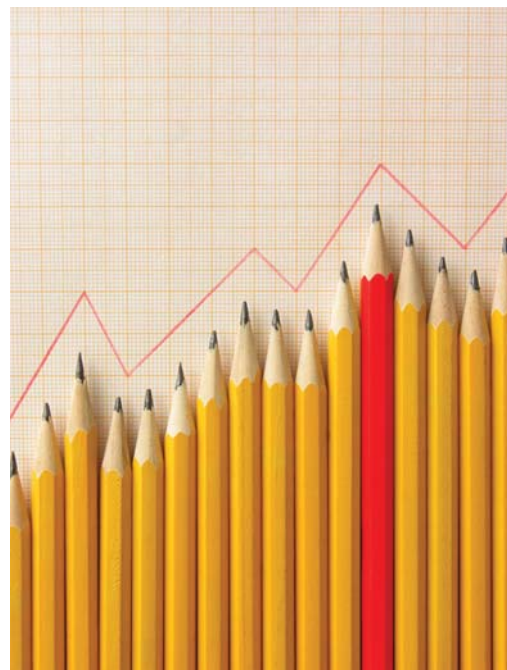
Who needs reinsurance?

Reinsurance is designed specifically for insurance companies. Reinsurance is necessary to spread risk in areas where the insurance company has a chance of making significant losses in the event of a significant incident like a major terrorist attack. Even in less significant of circumstances insurance companies still look to offset some of their risk so they are confident they can always pay out claims without any danger of insolvency.

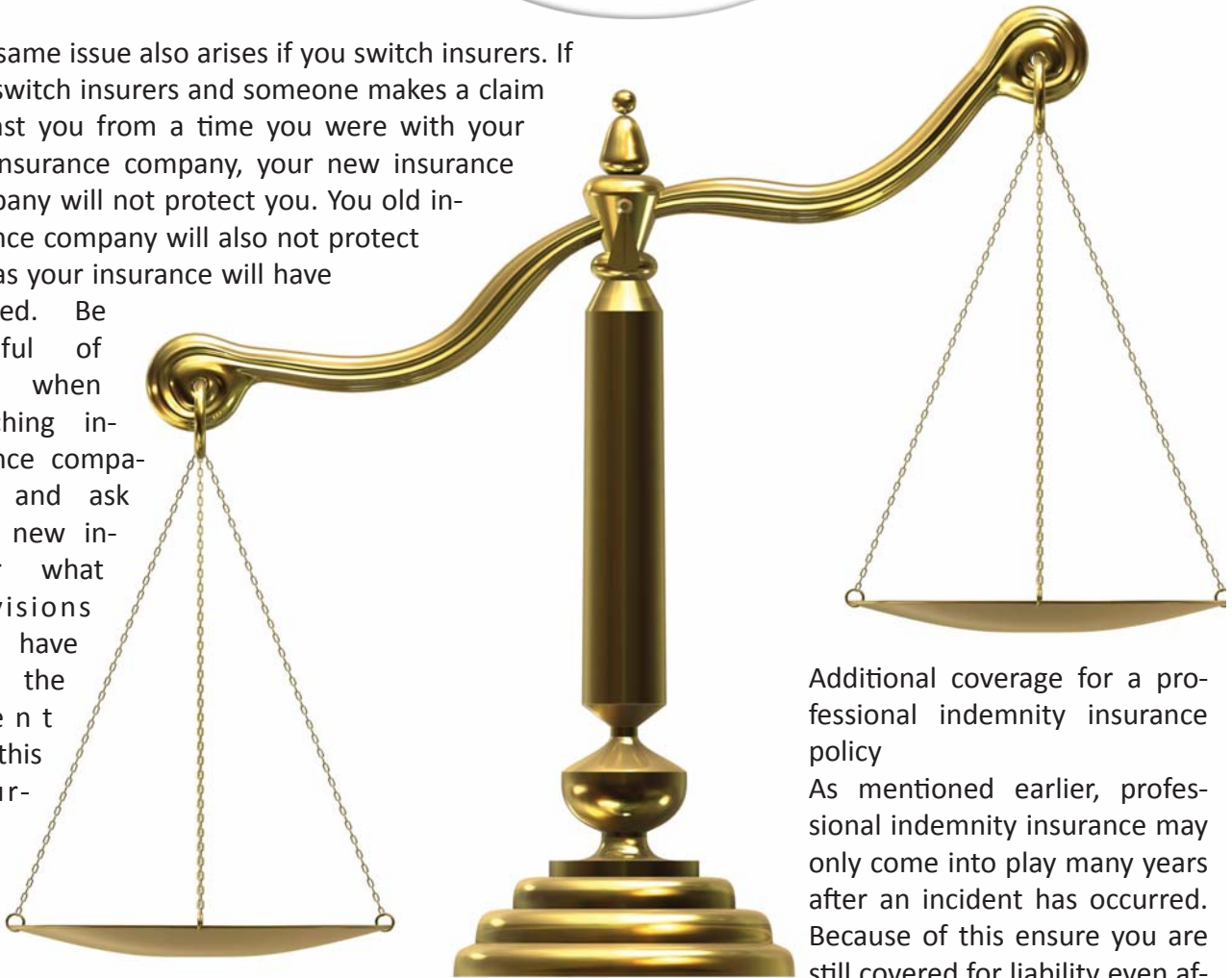
What typically does a reinsurance policy cover?

Everything that the insurer covers in a standard insurance policy, this is covered by reinsurance. Reinsurance policies have to be identical to the insurer's policy for reinsurance to work effectively. As an example, if a home insurer does not insure pensioners, the reinsurer has to insure them also. This is because the insurance company needs to

be able to make a claim in the event they have to payout a claim to their clients.



This same issue also arises if you switch insurers. If you switch insurers and someone makes a claim against you from a time you were with your old insurance company, your new insurance company will not protect you. Your old insurance company will also not protect you as your insurance will have expired. Be mindful of this when switching insurance companies and ask your new insurer what provisions they have in the event of this occurring.



Additional insurance products that policy holders might need in this area
 Business insurance is an extra safety net that you can utilize in the event of a claim as it will provide extra legal cover. Public liability insurance will also cover you in the event of an injury to a member of the public at your place of business resulting from negligence. This is very useful if you have a great number of employees or numerous work premises you cannot specifically monitor on a day-to-day basis.

Additional coverage for a professional indemnity insurance policy
 As mentioned earlier, professional indemnity insurance may only come into play many years after an incident has occurred. Because of this ensure you are still covered for liability even after you retire as you want to be covered in the event of any legal action.

What will professional indemnity insurance typically cost?
 Professional indemnity insurance is usually determined by a percentage of your company's total legal spend. The size of the percentage is wholly dependent on your industry and the likelihood your company will be taken to court and the insurer you choose to go with. Professional indemnity insurance rates range from 0.5% of your total cover to 1%.

Professional Indemnity

Insurance Explained

At your place of business you want everything to go smoothly. You want to your clients to get the most out of your company and in return you want their return custom. Occasionally there are situations that arise where a client of yours may hold you liable for a piece of advice you have given that have caused them financial loss. Professional indemnity insurance protects you and your company against instances like that.

Who needs professional indemnity insurance?

Financial professionals rely on professional indemnity insurance to be able to operate their business. Accountants, financial planners, private bankers, all legally require professional indemnity insurance to ensure that they are protected and are not bankrupted by any legal action caused by their advice.

As professional indemnity claims may arise from any situation where a client loses money as a result of a professional mistake, professional indemnity insurance is also recommended to a whole number of other industries. Architects, engineers, graphic designers or anyone that takes a fee for service and delivers a product that a client relies upon is a candidate for professional indemnity insurance.

What typically does a professional indemnity insurance policy cover?

Professional indemnity insurance basically insures you against your skill. Some clients may have made a financial loss from you services to them. Professional indemnity insurance covers you for any legal costs that may arise from the client filing a lawsuit against you. You are also covered for any potential compensation in the event of losing the lawsuit.

What typically does a professional indemnity insurance policy not cover?

Many professional indemnity claims come sometime (many years even) after you have provided the service to your client. As professional indemnity policies expire when they are cancelled you may not be covered if the claim is made after you cancel the policy even though you may have retired already. You may have to keep you professional indemnity insurance current for several years after you retire.



What typically does a life insurance policy not cover?

Term life insurance is a contract with the insurer based on a specific time frame. If you die soon after the expiration of the contract your beneficiaries receive nothing. Life insurance companies normally won't issue a policy if you have a pre-existing condition so once you have a policy a claim is more or less guaranteed in the event of death.

Additional insurance products Life insurance only covers you in efits that can be realized when ensure that your beneficiaries want to be fully up-to-date with surance.

Additional coverage for a life The amount you pay as a pre-in death. Additional coverage is you additional funds in the event reflect how much you need to sum may change when you buy of cover you need on an annual all times.



that policy holders might need in this area the event of death. There are some other ben-you are still alive but those are minimal. To truly are catered for in the event of an issue you will your medical insurance and your disability in-

insurance policy mium dictates the guaranteed amount received only determined by additional premiums giving of a payout. Your life insurance cover should secure your beneficiaries financial future. This a house, or have a child, so review the amount basis to ensure you have adequate coverage at

What will life insurance typi-

Life insurance varies from insur-style of policy you opt for. Term manent life insurance but the life insurance actually works out as you actually receive cash can offset your premiums. Life young and you will reap the

cally cost?

er to insurer and also varies depending on the life insurance is generally cheaper than per-number of benefits to you is lower. Permanent to be cheaper over the course of many years value after a certain time, and that cash value insurance is cheap when you are young so start rewards of cheaper insurance as you get older.



LIFE Insurance

LIFE Insurance

For those who feel responsible for their partners, or have dependents that they wish to keep financially secure, life insurance offers the opportunity to give something to loved ones after passing away. Life insurance is a financial vehicle that can act as investment, savings account and as a security all at once.

Who needs life insurance?

Life insurance is not mandatory but most people choose to have life insurance as it offers a way of securing the financial future of your dependants after you have passed away. When a person passes away, if they have left a will their assets are passed on to their beneficiaries. What many people don't realize is that liabilities are also passed on in the same way. Some money lenders may waive debts in the event of death but some pursue the beneficiaries of the deceased estate. Life insurance normally can pay out outstanding mortgages, any outstanding business debts and even outstanding school fees.

See the most common questions answered about life insurance.

What typically does a life insurance policy cover?

Life insurance comes in a number of forms but broadly there are two types, permanent life insurance and term life insurance. Permanent life insurance give you guaranteed death benefits even if you become ill shortly after applying for your policy. A permanent life insurance policy also has cash value so you can draw down from that sum if you wish, however, this does affect your payout on death.

Term life insurance also has a guaranteed death benefit for your beneficiaries but has no life time cash value. You are also only covered for the specific term of the policy.

Once you have begun paying premiums, and as long as you continue paying them, you are fully covered in the event of death.



سافروا بأمان

SYRIANAIR السورية





Flood Insurance: Flood insurance is a specific type of insurance that provides coverage for flood damage. It is provided through insurance companies that participate in the National Flood Insurance Program (NFIP), a partnership between the Federal Emergency Management Agency (FEMA) and the private insurance industry. It offers protection from the home and personal belongings related to flood damage. Most people purchase this type of insurance because they live in a flood hazard area or want protection that basic homeowner policies do not offer.

Hazardous Sports Policy: This policy provides coverage for medical expenses from engaging in potentially hazardous activities like scuba diving, bungee jumping, rock climbing, etc.

Homeowner's Insurance/Policy: A homeowner's policy combines hazard insurance with personal liability insurance (due to negligence) and provides a legal defense in the amount of the purchased policy. There are several types of basic policies including HO-1, HO-2, HO-3, HO-4, HO-5 and HO-6.

HO-1 is basic homeowner's policy which covers your house and possessions against 11 different perils).

HO-2 (broad homeowner's policy which covers your house and possessions against 17 different perils.

HO-3 (special homeowner's policy, covers all perils except those specifically excluded by your policy, HO-4 (renter's policy which covers 17 perils and includes liability coverage. It doesn't insure the home itself.

HO-5 is an extensive homeowner's policy which covers damage from everything except earthquakes, floods and wars.

HO-6 provides personal property coverage, liability and specific coverage of improvements to the owner's unit.

Life Insurance: Insurance that provides coverage for an individual's life and is paid to a beneficiary at the time of the insured's death. There are various types of life insurance including whole life, variable.

Accidental death provides coverage that is equal to the face value of the policy upon your accidental death.

Whole life insurance provides coverage for a person's whole life instead of for a specific time.

Variable life insurance provides payments based on the insured's investments' performance.

Liability Insurance: This insurance provides compensation to others for damage to their property or their person after it is found that you're legally responsible for such damage.

Travel Insurance: Specific insurance that provides coverage for emergencies while traveling including illness, baggage loss, and accidental death/dismemberment. It may also include trip cancellation refunds.

In conclusion, there are several types of insurance available to consumers. Each one provides different types of protection. Before choosing your next policy, evaluate you and your family's needs and make a sophisticated policy decision that takes these needs into account.

Additional coverage for a construction insurance policy

In construction, there are numerous contractors that will enter your construction site. How do you know how many are on your site at any time and are they the same contractors working from day to day? A standard policy may only cover your immediate workforce and specific contractors. Ensure your policy covers all the people who potential enter your construction site.



“ What will construction insurance typically cost?

Construction insurance is usually a percentage of your total construction budget. The size of the percentage is wholly dependent to the scope of the project at hand. You may find that a small house may be around 1% of your total cover whereas a high rise block may be over 5%. The exact percentages are then determined by the level of coverage required and the insurer you choose to go with.

Insurance

Types Defined



If you're like most people, you probably own all types of insurance. Health, car, life, travel and even home insurance (only to mention a few). Although you may own them, you might not understand what each one entails. Don't fret because we're here to help. In this brief article, we will provide you with a comprehensive description of various types of insurance and discuss some very important terminology associated with each type. After reading this article, you'll have a better understanding of the insurance industry and your policy. So, get comfortable and get ready to learn!

Car/Automobile Insurance: Car/Automobile is basically insurance that combines both physical damage coverage and liability insurance for claims arising out of owning or utilizing a vehicle. There are various types of automobile insurance including collision insurance, bodily injury, comprehensive, medical payments (no fault), and uninsured motorist.

Collision insurance protects insured against physical damage to their vehicle caused by overturning it or hitting another vehicle or object.

Bodily injury provides protection if you injure or kill someone while driving or operating your car.

Comprehensive coverage protects against physical damage to your vehicle caused from non-collision or overturn damage (theft, fire, vandalism, etc).

Medical payments or no fault pays the medical expenses of the injured driver and passengers and also if you're an injured pedestrian.

Uninsured motorist coverage protects you and your passengers against damage caused by motorist that would be legally obligated to pay but have no insurance.

Earthquake Insurance: Insurance that specifically protects your home and possessions against earthquakes.

Construction insurance

also covers materials and machinery on the construction site in the event of an accident, fire or theft. Due to the high cost of building materials in the current economic climate, the theft of building materials is getting more commonplace and gives a good reason why you should opt for construction insurance.

“Who needs construction insurance?”

Construction insurance is an essential purchase for any builder, contractor, and construction company or construction manager. Considering the fickle nature of the construction industry, insurance can be comprehensive

and cover a multitude of possible problems. The cost of solving these problems is normally many times the cost of the insurance premium. This is why construction insurance is an essential part of a construction budget.

“What typically does a construction insurance policy cover?”

Even on a very basic level, construction insurance covers all construction equipment and property in the case of accidental damage, theft and weather. For the workers on the construction site, full liability covering medical and legal costs and subsequent workers compensation is also

covered. Regardless of the size of your project and the number of people on your team, you can have peace of mind by have a complete construction insurance package.

“What typically does a construction insurance policy not cover?”

The transportation of building materials from warehouse to building site is not normally covered but some of the better insurers are now covering this as standard. Construction insurance does not cover any extra costs incurred due to delayed completion of the project regardless of the reason for delay.

Additional insurance products that policy holders might need in this area

Construction insurance insures the property until it is built but does not cover subsequent problems the building may experience due to errors in workmanship. If you want total security surrounding any construction you are liable for, then you should take out professional indemnity insurance in the event you need to fix the property or the problems with the property have caused any injuries.



Additional coverage for a business insurance policy

In business some of the most valuable items are not pieces of equipment or property but paper that contains valuable information. You can get extra coverage to ensure that in the event of damage or loss you can easily replace all your documents. Other coverage that may come in useful is incorporating any intellectual property you have in with your business insurance. This will ensure that you will suffer only minimal technical or intelligence losses to your business.



What will business insurance typically cost?

Business insurance is usually a percentage of your total insured cover. The size of the percentage is wholly dependent the industry you are in and the risk factors the insurance company believes to be true for your business. You may find that a smaller white collar business have a percentage around 1% of your total cover whereas large businesses who many staff members and a 'dangerous' industry may see premium at 4-5%. The exact percentages are then determined by the level of coverage required and the insurer you choose to go with

CONSTRUCTION Insurance Explained

Construction sites are inherently dangerous places. This is why construction insurance is an important policy to have if you own, run or manage a construction site. Also known as Builders Risk Insurance, construction insurance provides safeguards for you as an employer against your construction workers being injured on site. Construction insurance does not exempt you from maintain a safe workplace. Usually, construction insurance policies only pay out if a strict set of health and safety guidelines are followed.



Who needs business insurance?

Business insurance is absolutely necessary for any business owner who wants to have protection for their business from legal action and from damage or theft of their business property. Many small to medium enterprises are vastly underinsured in this area as they try to save money. Usually, these same businesses fail as they have insufficient funds to defend themselves in a court action, or can't afford to replace all the equipment they had stolen.

Business insurance is absolutely necessary for peace of mind.

What typically does a business insurance policy cover?

Business insurance has a broad set of inclusions as standard. You should be covered for accidental damage, loss or theft of property from your business. You should also be covered for liability from your employees, contractors or business partners and all legal, medical and compensation costs will be also be covered.

What typically does a business insurance policy not cover?

A typical insurance policy will give you a fair amount of cover in areas where you will need it but each industry is different and each business is different. Find out if your particular business will be covered by basic business insurance policies. You will find that if you are in a primary industry like farming and fishing you will need specialized cover. If you are in high risk industries like aviation, engineering, construction or the military then you will invariably not be covered by a basic policy.

Additional insurance products that policy holders might need in this area

Depending on your particular type of business, you may need professional indemnity insurance and public liability insurance. Professional indemnity insurance will protect you from mistakes you make in the course of your business that cause a financial loss to another individual or company. Public liability insurance covers you against injury caused to any member of the public at any of the premises of your businesses.

Insurance For a better life



Additional insurance products that policy holders might need in this area

No additional coverage would be needed as coverage is complete and comprehensive. Some airports and aircraft may also have an additional aviation policy to supplement their cover but often it is not necessary.

Additional coverage for an aerospace insurance policy

Aerospace insurance is a niche policy that is tailored precisely to cover all eventualities that may arise in the aeronautics industry. Specialized insurance companies have devoted many hours ensuring that the tightest definitions covered the policy. No additional coverage would be needed.



What will aerospace insurance typically cost?

Aerospace insurance is usually a percentage of the total insured aerospace cover. The size of the percentage is wholly determined by the level of coverage required and the insurer chosen. Aeronautics is a difficult industry to gauge the risk of. It is generally perceived to be risky because of the uncharted territory many projects seem to go into. However, this risk is balanced by a solid basis of science, mathematics and rigorous testing. It can be argued that aeronautics is one of the most risk adverse industries because of this. Typically an aerospace insurance premium will be around 2% of the total cover. There are not many insurers offering aerospace insurance so premiums tend to stay fairly rigid.

BUSINESS INSURANCE EXPLAINED

Business insurance as the name suggests protects your business from any loss as a result of accidental damage, fire, theft or vandalism. Business insurance is necessary as all the items you own that relate to your business have to be covered by a business insurance policy before they can be claimed. Regardless of the type of business you own you will need a business insurance policy to be able to survive without being ravaged by civil lawsuits.



A great mistake people make is that have a home based business and they assume that their office equipment is covered by the basic home contents insurance policy. This is incorrect. If you have a home based business you need both a home contents insurance policy and business insurance.



مصرف التوفير ضمان لك والمستقبل أطفالك

سهولة الإيداع والسحب من كافة فروعنا ومكاتبنا ٥٧/١ / في القطر وبدون عمولات
يسمح للرعايا العرب والأجانب بفتح حسابات والاستفادة من كافة مزايا التوفير
يجوز فتح حسابات باسم من هم تحت الولاية أو الوصاية
حوالات مصرفية بين فروع التوفير في القطر

أنواع حسابات التوفير:

- ١- حساب توفير عادي
- ٢- حساب توفير مشترك
- ٣- حساب شيكات جاري
- ٤- حساب توفير أطفال
- ٥- حسابات ادخار لأجل

يمنح مصرف التوفير قروض لكل من الفعاليات التالية:

- كافة المشاريع المشملة على المرسوم رقم ٨/ لعام ٢٠٠٧
- للمشاريع السياحية
- تمويل الجامعات والأكاديميات والكليات والمعاهد العليا
- ومعاهد التقانة والمعاهد المتوسطة والمدارس الخاصة بكافة مراحلها
- تمويل وإكمال وتجهيز المخابر الطبية والعيادات
- تمويل بناء وإكمال وتجهيز المستشفيات والمستوصفات
- تمويل بناء وإكمال وتجهيز المشاريع الصناعية
- القروض التموية
- قروض تمويل رأس المال العامل
- قروض التمويل المتناهي الصغر

دمشق - هاتف - ٩٤٧١ - فاكس - ٣٣٢٨١١٦ - ص ب - ٥٤٦٧

s.bank@aloola.sy

AEROSPACE

INSURANCE

Aerospace insurance is a specialist form of insurance specifically built for the aerospace industry and doesn't concern the general public. Aerospace insurance is a broader form of aviation insurance. Aviation insurance covers airplanes and helicopters in the event of damage and liability. Aerospace insurance is a niche form of insurance that also covers all other aerospace related risks involving spacecraft, satellites, space launch vehicles and any other equipment associated with aeronautics and space launch.

Who needs aerospace insurance?

Aerospace insurance is necessary for all parties that have significant holdings in the aeronautics industry. This can include owners and managers of aircraft, airports, airport services, industrial and cargo aircraft, satellite and space operations and engineers and architects of aerospace products. This industry is broad in scope and aerospace insurance providers have created packages that serve most professionals.

Who needs aerospace insurance?

Aerospace insurance typically covers accidental damage, or technical faults to equipment and land-based property. The same property and equipment is also covered in the event of vandalism, theft and extreme weather.

Aerospace insurance also covers liability, legal, medical and compensation costs to any persons injured in the event of an aerospace injury.



Who needs aerospace insurance?

Untested missions, for instance, uncharted or exploratory, space travel are not covered. The main reason for this is that the risks are perceived to be too great so the insurance is not deemed to be cost-effective. Aerospace insurance

also doesn't cover intellectual property infringements between aerospace companies. As an example, a new piece of equipment will only be insurable by the patent owner. Other companies piloting new equipment of a similar nature cannot make a claim if they find their piece of equipment to be faulty as they would not have followed the patented, 'safe' model.





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

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

