

# التأمين و المعرفة

مجلة فصلية تخصصية في مجال التأمين

Insurance  
And Knowledge

Fall 2009 Issue 4

STUDENT Insurance Explained

4

Insurance & Knowledge  
Issue Four



الحسين يفتتح مجتمعات  
التأمين الإلزامي  
في مديريات النقل

مكتب التأمين الإلزامي الموحد ينهي حالة الفوضى

القرصنة البحرية  
والتأمين

شركة المشرق العربي للتأمين  
تحصل على تصنيف A / من ستاندرد أند بورز

دمشق مقراً  
لمعهد التأمين العربي

د.الحسين : لستُ خائفاً من الأزمة المالية  
على قطاع التأمين



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 مغفلة سورية، وأول شركة تأمين تكافلي تحصل على إذن مباشرة العمل من هيئة الاشراف على التأمين السورية.

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



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

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



## من أجل الهدف

قام الاتحاد السوري لشركات التأمين على مدار عامين بإرساء الأسس الصحيحة لعمل مؤسساتي وفني ومعلوماتي ضمن ضوابط فعالة. ومنذ بدء انطلاق عمله قام الاتحاد بترسيخ مبدأ تفعيل الدور الذي يضطلع به بشكل فعال في سوق التأمين السوري، ورسم معالم طريقه والمنهج الذي يسير به، متجاوزاً كل العقبات التي واجهته، وهذا يعود إلى الديناميكية التي يتمتع بها، ابتداءً من جمعيته العمومية التي تمثل كل شركات التأمين وبمجلس الإدارة، وانتهاءً بأماناته العامة التي كانت حريصة على التسمية التي سُميت بها.

ومصلحة الاتحاد هو التوجه الوحيد لكل الأعمال، وهذا مبدأ شفاف حرصت عليه إدارة الاتحاد وكافة العاملين فيها والذي تجاوز ١٥٠ موظفاً، ولا نستطيع إلا أن نذكر مكاتب التأمين الإلزامي الموحد في كل المدن السورية، والذي غطى المراكز الحدودية ضمن نظام عمل إلكتروني يتحكم في كل الأعمال التي يقوم بها موظفو الاتحاد في هذه المراكز ومؤخراً قام الاتحاد - و بنجاح - بافتتاح مكتب التأمين الإلزامي الموحد في دمشق وريفها وفي مدينة حلب، وضمن البيئة الإلكترونية ذاتها مع تطوير التجهيزات لتصبح هذه المراكز نموذجاً يحتذى به لكل الأعمال التأمينية التي قد تُؤسس مستقبلاً.

إن ما ذكر سابقاً لا يشكل سوى جزء بسيط من أهداف الاتحاد، فالطموح الذي نسعى إليه أن يكون سوق التأمين السوري أهم سوق على مستوى الوطن العربي وعلى أكثر من مستوى، كحجم الأقساط وحصة الفرد والخدمات التأمينية ومستوى الوعي والثقافة التأمينية للمواطنين السوريين، ولا ينقص السوق التأميني السوري أي عامل أو مؤثر ليصبح من أهم الأسواق، فالخبرات التي يتمتع بها وسمعة شركات التأمين جيدة جداً، وطموح الاتحاد هو بالنهاية طموح شركات التأمين نفسها.

ومن المهم التنويه بأهمية العلاقة بين الاتحاد وهيئة الإشراف على التأمين، فدور الاتحاد هو دور تنفيذي ورقابي - إن صح القول - ودور الهيئة هو تشريعي وإشرافي في الوقت ذاته، وتلازم عمل الاتحاد والهيئة يُؤسس للارتقاء بسوق التأمين السوري نحو الطموح والهدف المطلوب، وأعتقد أن هذا السوق بدأ يسير بالاتجاه الذي وُجد من أجله والمحدد بالمرسوم التشريعي رقم ٤٣ لعام ٢٠٠٥.

أمين عام الاتحاد السوري لشركات التأمين  
م. سامر العش





Page 6



Page 16

## المدير المسؤول :

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

## المستشار القانوني :

ياسر حميدان

## الإشراف العام :

فاديا الموسى

## 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 : +٩٦٣ ١١ ٣١٣٦٦٥ / فاكس : +٩٦٣ ١١ ٣١١٨٨٦٠ / 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 \$ ﴾

## في هذا العدد:

3

● كلمة العدد

6

● حوار مع السيد وزير المالية

12

● القرصنة البحرية والتأمين

16

● توعية تأمينية

22

● حوار مع رئيس الاتحاد السوري لشركات التأمين

34

● التأمين الطلابي

38

● الزاوية القانونية

41

● أخبار التأمين

64

● مسابقة العدد

67

● Student Insurance Explained

77

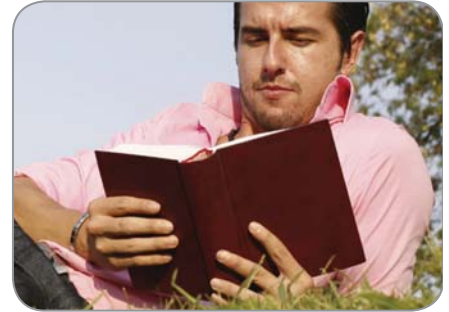
● Pet Insurance Explained

79

● Motor Vehicle Insurance



Page 22



Page 34

Page 32



Page 53



# سورية تطلق مجمعات للتأمين



د. محمد الحسين  
وزير المالية

عليه ويؤمن التخلص من المظاهر غير المسؤولة التي كان يقوم بها معقبو المعاملات، مشيراً إلى أن هناك إصراراً على العمل من أجل تطوير قطاع التأمين بشكل مستمر، وجعله قادراً على تقديم أفضل الخدمات، ومن أجل ذلك تمت الموافقة على إنشاء المجمعات لتكون سبيلاً لخلق آلية عمل متطورة في التأمين الإلزامي على السيارات، بشكل يضمن مصالح الشركات والمواطنين، مبيناً أن العمل بهذه المجمعات بدأ بالمكتب الإلزامي الموحد في مديرية نقل دمشق وريفها في كل من حرسا والزبلطاني، وقبل نهاية العام سيتم إنجاز مجمعات مماثلة في كل المحافظات.



أطلق الاتحاد السوري لشركات التأمين مشروعه الأهم حتى الآن، وهو مجمع التأمين الإلزامي على السيارات ليكون بذلك خطوة حضارية وفرت الوقت والجهد، وأيضاً المال على المواطن.

ومع نجاح التجربة في العاصمة دمشق رغم ما اعتراها من مضايقات وخاصة من قبل معقبي المعاملات الذين تضررت مصالحهم، فإن التجربة المدعومة من وزير المالية رئيس هيئة الإشراف على التأمين بدأت تأخذ ملامحها في مدينة حلب التي كانت الخطوة التالية بعد دمشق، الذي اتخذ قراراً بتعميمه على كل المحافظات، وبذلك يكون الاتحاد قد كسب الرهان في إنشاء المجمعات وبأحدث الوسائل التنظيمية والتكنولوجية المتوافرة.

وكان الدكتور محمد الحسين وزير المالية قد افتتح صباح الخميس الموافق ٢٠٠٩/٠٧/٢٣ مكتب التأمين الإلزامي الموحد في مديرية نقل دمشق وريفها ضمن مشروع مجمعات التأمين الإلزامي في سورية ويعد هذا المشروع الأول من نوعه في المنطقة، ويهدف إلى تنظيم التأمين على السيارات والمركبات ووضع حد للفوضى وتكسير الأسعار، كما يساعد في إضفاء نوع من الملامح الحضارية على جزء مهم من عمل شركات التأمين بعد أن شابتها الكثير من الفوضى.

ومجمع التأمين هو أحد مشروعات الاتحاد السوري لشركات التأمين، حيث نفذته بزمان قياسي ووفق أحدث الشروط، وبأفضل التقنيات، التي تجعل من العمل سهلاً وسريعاً وبشكل يضمن مصالح كل شركات التأمين بناءً على الاتفاق الموقع بينها ضمن الاتحاد من أجل إنشاء المجمع.

وفي هذا السياق أكد وزير المالية أهمية إنشاء مجمعات التأمين في مديريات النقل، واصفاً هذه المجمعات بالعمل الحضاري الذي من شأنه تنظيم عمل شركات التأمين فيما يخص التأمين الإلزامي وعلى السيارات، وبشكل يريح المواطن ويسهل المعاملة

# الإلزامي في مديريات النقل



الأسعار كما شدد في حديثه الذي وجهه إلى القائمين على العمل في هذا التجمع إلى ضرورة أن يلمس المواطن سريعاً أثر هذا التجمع وأهميته، من خلال الإسراع في تقديم الخدمات للمواطن، وعدم إضاعة وقته، ونبه بنك بيمو المشارك في التجمع إلى أهمية تقديمه الخدمة للمواطن على أفضل وجه ممكن.

وأكد مدير العمليات التنفيذية في بنك بيمو جوزيف باخوس جاهزية جميع كوادرات البنك في دمشق للقيام بمهامهم، كما نوه بالسرعة التي تم بها إنجاز هذا التجمع في دمشق، والذي يأتي كخطوة أولى على طريق افتتاح فروع أخرى في باقي المحافظات، حيث ستكون حلب المحطة التالية مباشرة، ولدى البنك كوادرات مهياة وجاهزة في كل المحافظات، فالبنيك يعمل جنباً إلى جنب مع الاتحاد السوري لشركات التأمين.



الحسين نوه بجهود الاتحاد السوري لشركات التأمين وقدرته على التصدي للمهمة والمسؤولية بأسرع وقت ممكن وضمن أفضل الشروط والتقنيات.

من جهته قال سليمان الحسن رئيس الاتحاد السوري لشركات التأمين أن تصدي الاتحاد لمهام إنشاء هذه المجمعات جاء استجابة لمصالح الشركات أولاً، ولتتلاقى الرؤى بين الاتحاد وهيئة الإشراف على التأمين من أجل تنظيم العمل في مجمعات النقل بطريقة حضارية ومؤتمتة تقطع الطريق على الممارسات غير اللائقة من قبل معقبي المعاملات وبعض الوكلاء، مؤكداً أنه تم استخدام أحدث التقنيات الموجودة لضمان سير آلية العمل كما يجب، وأنه تم الاتفاق مع مصرف بيمو السعودي الفرنسي لتصبح عمليات دفع بدل التأمين الإلزامي وتوزيعها على الشركات حسب حصصها.

## الحسين: انتهت الفوضى هنا وعلينا بالفوضى الأخرى

لعل المهم في افتتاح مكتب التأمين الإلزامي الموحد هو القضاء على فوضى الصراع على التأمين الإلزامي، لكن الأهم في الأمر هو قرار وزير المالية القضاء على الفوضى التي تشهدها مديريات النقل كل يوم، فقد استغل الحسين مرافقة وزير النقل له لافتتاح مجمع التأمين الإلزامي للقيام بجولة على مديرية نقل دمشق والوقوف على الفوضى بنفسيهما، وهو ما أفضى إلى اجتماع سريع بين الوزيرين سينجم عنه ربما اجتماع أوسع يضم وزير الداخلية أيضاً من أجل إيجاد حل إسهائي وسريع يحترم فيه المواطن ويخلصه من الفوضى ومعقبي المعاملات وخاصة أن الأمر لا يحتاج إلى أكثر من بناء هتاف وعملية أتمتة داخله.

هذا وصرح وزير المالية د. محمد الحسين في افتتاح مكتب التأمين الإلزامي الموحد في دمشق أن هذه الخطوة مهمة جداً في تنظيم عمل الشركات في عملية التأمين الإلزامي للسيارات، وسيقدم المركز صورة حضارية عن إدارة العملية التأمينية، وسيقضي على الفوضى العارمة التي كانت تسود عملية التأمين الإلزامي للسيارات في الفترات الماضية وما تخللها من عملية تكسير



### تفاوض بالنجاح

تيسير مشعل المدير العام لشركة التأمين الوطنية، قال: إنه متفائل الآن بعمل المجمع وحصل على ما يرضيه، فحصلته هي ١٤ نقطة، لذا فليس له الآن أي موقف معارض من التجمع، علماً أن شركة التأمين الوطنية هي من أولى الشركات التي كثرت مخالفتها بخصوص التأمين الإلزامي للسيارات وتجاوزت الحدود المسموحة قانونياً، وكان مديرها مشعل من معارضي التجمع الإلزامي للسيارات قبل أن يغير موقفه بعد افتتاح المجمع بهذه الصورة.

### خطوة على طريق تنظيم السوق

مدير عام شركة الاتحاد التعاوني للتأمين بدري فركوح قال: إن هذه الخطوة مهمة جداً على طريق تنظيم سوق التأمين بشكل عام، فالمواطن عندما يتعود على التأمين الإلزامي للسيارات بهذه الطريقة يصبح بإمكانه شراء كل أنواع التأمين وليس فقط الإلزامي، كما أن تنظيم العمل الإلزامي للسيارات هو الأوفر العملات التي كان يتقاضها مصدر البوالص في السابق أكبر بكثير من الأموال التي يمكن أن تدفع هنا.

### الأول من نوعه في المنطقة

هذا ويعد مشروع التجمع الإلزامي الموحد هو الأول من نوعه في المنطقة وهو أحد مشروعات الاتحاد السوري لشركات التأمين حيث نفذته بزم من قياسي ووفق أحدث الشروط وأفضل التقنيات التي تجعل من العمل سهلاً وسريعاً وبشكل يضمن مصالح جميع شركات التأمين بناء على الاتفاق الموقع بينها ضمن الاتحاد من أجل إنشاء المجمع.



مكتب التأمين الإلزامي الموحد



بنك بيمو : علاء طيارة - فرنسيس شبان

### المجمع انطلق بخبرات سورية

وأوضح الأمين العام للاتحاد السوري لشركات التأمين سامر العش أن عدد العاملين في فرع دمشق وريف دمشق بلغ ٥٠ موظفاً وهم من العناصر الجيدة والمهنية تماماً للعمل على الإصدار الإلكتروني للعقود، والتعامل مع نظام التشفير المستخدم لمنع التزوير في العقود، إضافة إلى مهارتها في التعامل مع المشكلات التي قد تظهر وحسن استقبالها وأدائها مع الزبائن، وأضاف العش: إن مجمع فرع ريف دمشق أصبح جاهزاً أيضاً ويتولى العمل به ١٤ موظفاً، وأهم ما سيحققه هذا الفرع والفروع الأخرى التي سيتم افتتاحها فيما بعد، هو القضاء على حالة الفوضى والمظاهر السلبية التي كانت تسود قطاع التأمين الإلزامي، هذا وسيعمل المجمع على اختصار الزمن وتوفير وقت المواطن وخلق قاعدة بيانات بسبب مركزية إصدار البوالص التأمينية، إضافة إلى أهمية العمل المشترك بين شركات التأمين الـ ١٣ العاملة في السوق التأمينية السورية، مع العلم أن الحصة الأكبر كانت من نصيب شركة التأمين السورية حيث حصلت على ٢٥٪ من نسبة العقود والباقي توزعته بقية الشركات بموجب العقد الموقع بيننا وبينهم، أما عن تعاقد الاتحاد مع بنك بيمو فصرح العش أننا مازلنا في طور التجربة مع بيمو فإذا أحسن تقديم الخدمات فسيكون شريكنا في المحافظات الأخرى، فليس من السهل إيجاد بنك بهذه السمعة وبهذا الانتشار، فعامل الانتشار بالنسبة لنا مهم جداً.



## وزير المالية يحذر من عرقلة مجمعات التأمين الإلزامي



أسرة الاتحاد السوري لشركات التأمين

بحزم أكد الدكتور محمد الحسين رئيس هيئة الإشراف على التأمين أن مجمعات التأمين الإلزامي هي خيار لا رجعة عنه محذراً من عرقلة هذه المجمعات التي وجدت من أجل خدمة المواطن أولاً، وخدمة شركات التأمين ثانياً، وثالثاً من أجل إنهاء حالة الفوضى التي كان يتسبب بها معقبي المعاملات الذين كانوا يلجؤون إلى ابتزاز المواطن.

وبحزم أيضاً أكد الحسين أن كل الخدمات التي تقدم في مديرية نفل دمشق وباقي المديرية ستقدم بالطريقة ذاتها التي تقدم في مجمع التأمين الإلزامي، بمعنى أنه قد اتخذ قرار نهائي بإنهاء حالة معقبي المعاملات والفوضى والانتقال إلى تقديم الخدمة بطريقة نظامية وواضحة بعيدة عن أي ابتزاز للمواطن، مؤكداً أن وزارة المالية أخبرت وزارة النقل جاهزيتها لتمويل أعمال تجهيز مديريات النقل وأتممتها.



**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.



\* calculated by independent international actuarial firms  
All positions as of 31 December 2008

www.arig.net

لستُ خائفاً من الأزمة المالية على قطاع التأمين  
نسير بثقة إلى مربع الـ ٥٠٠ مليون دولار

## وزير المالية في حديث خاص لـ ( التأمين والمعرفة )

قلتم عند افتتاح أول شركة تأمين خاصة أنكم تخططون للوصول بحجم السوق إلى ٥٠٠ مليون دولار خلال خمس سنوات، هل تعتقدون أن السوق يسير في هذا الركب؟  
● نعم قلنا ذلك ، ومازلنا نسعى إلى بلوغه فقد مضت ثلاث سنوات على افتتاح السوق، ونحن نتحدث اليوم عن حجم للسوق يقترب من الـ ٣٠٠ مليون دولار، ومن ثم نحن نسير بثقة للوصول إلى حجم لسوق التأمين السوري يبلغ ٥٠٠ مليون دولار فما فوق خلال سنوات قليلة من الآن.

ما ملاحظتكم على سوق التأمين، وهل تعبّرون عنها بشفافية عبر اجتماعات مجلس إدارة هيئة الإشراف على التأمين؟  
● أهم ملاحظتنا على السوق، أنه سوق ناشئ ومطلوب منا كهيئة الإشراف على التأمين وكاتحاد سوري لشركات التأمين أن نبذل أقصى الجهود لضبط إيقاع السوق وحركة شركاته، بما يضمن التنافس الشريف والمتوازن بين شركاتنا. وثمة ملاحظة أساسية لاتزال قائمة وهي قلة الثقافة والوعي التأميني، وعلى الرغم مما قمنا به لكننا بحاجة إلى خطوات أكبر لتحقيق ذلك.

فيما يخص مجمعات النقل الإلزامي؛ هل تعتقدون أنكم نجحتم بإطلاق التجربة رغم المعارضة المبطنة للشركات الخاصة؟

● نعم، نجحنا في إحداث مجمعات التأمين الإلزامي سواء في الحدود أو في مديرية نقل دمشق، ولا ننكر وجود محاولات بعض

تمكن قطاع التأمين السوري -رغم حداثة انفتاحه أمام القطاع الخاص- من بلورة نفسه سريعاً، وخلق أذرع قادرة على التطور والنمو بثبات وقوة، زاد منها حالة التآلف القائمة بين هيئة الإشراف على التأمين والاتحاد السوري لشركات التأمين، وبدعم مباشر من وزير المالية الدكتور محمد الحسين الذي يتابع من منصبه كرئيس لهيئة الإشراف كل قضايا التأمين وبالتفاصيل، وهذا ما جعل القطاع قادراً على الحفاظ على التوازن في مسيرته حتى الآن.

"التأمين والمعرفة" التقت الدكتور محمد الحسين وزير المالية وكان الحوار التالي:

هل تعتقدون أن الرؤية قد اكتملت في سوق التأمين، وبدأ ينتج الإفرازات الطبيعية لنموه وتوسعه؟

● بالتأكيد نحن نتعامل مع سوق التأمين وفق رؤية مستقبلية تحاول استكشاف أطول فترة زمنية ممكنة، ولكننا لا ندعي أن الرؤية قد اكتملت أو على الأقل ما خططنا له قد تحقق بالكامل، ولكن المؤكد أننا نسعى لذلك بكل جدية، ويكفي ملاحظة أن قطاع التأمين السوري بدأ يشهد حراكاً وتنافساً بين شركاتنا الوطنية وكل ذلك لمصلحة اقتصادنا ومجتمعنا، وهو يسجل نمواً سنوياً يعد الأكبر بين قطاعات الاقتصاد الوطني.



## نعد لقرارات خاصة بالاستثمار في الشركات التكافلية



أصحاب المصالح الخاصة، وهؤلاء الذين لا يستلذون العيش في النظام والترتيب، أي أصدقاء الفوضى لأن فيها تتحقق مصالحهم، ماعدا هؤلاء، فالأمور تسير بشكل جيد، ولا نعتقد أن أيًا من الشركات تعارض هذا البرنامج، لأن الاتحاد السوري لشركات التأمين هو من يقود هذه العملية، ونحن مستمرين فيها وسنفتح مكاتب مماثلة في مديريات النقل في باقي المحافظات السورية.

ما توقعاتكم للمرحلة القادمة، وهل من قرارات ستتخذ فيما يتعلق بالاستثمار سواء للشركات التجارية بشكل عام أم للشركات التكافلية بشكل خاص؟

● إن هيئة الإشراف على التأمين تتابع بشكل مستمر شؤون السوق والقطاع، وستتخذ كل ما يلزم لذلك، وخاصة في القرارات الخاصة بالاستثمار سواء للشركات التقليدية أم التكافلية، ومن ثم نحن نعد لقرارات خاصة بالاستثمار في شركات التأمين التكافلي.

هل أنت خائف من أن تمتد أذرع الأزمة المالية إلى قطاع التأمين رغم كل التطمينات؟

● لا لست خائفاً، فنحن بدأنا نتجاوز مرحلة الأزمة العالمية، وفي ذروة الأزمة كان قطاع التأمين السوري بمنأى عن تأثيرات الأزمة بشكل مباشر، أما اليوم فننتوقع أن سوق التأمين السوري سيشهد انطلاقة أفضل، وكما ذكرنا في مناسبة أخرى فإن معدل نمو السوق في النصف الأول من عام ٢٠٠٩ مقارنة مع النصف الأول من عام ٢٠٠٨ بلغ نحو ٢٣٪، بينما كان معدل النمو في الربع الثاني من عام ٢٠٠٩ مقارنة مع الربع الثاني من عام ٢٠٠٨ نحو ٢٦٪، وهذا مؤشر واضح على مناعة قطاع التأمين السوري أمام تأثيرات الأزمة العالمية.



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

## القرصنة البحرية والتأمين

قد يبدو مناسباً جداً أن نبدأ موضوعنا بالتعريف بكلمة قرصنة ومصدرها، ومن ثم نتوسع إلى مفهومها، فإذا عدنا إلى المراجع اللغوية، كالمنجد في اللغة العربية مثلاً، للاستدلال على معنى هذه الكلمة ومقصودها نجد مايلي:

"القرصان": هم لصوص البحر ويجعلها بعض الكتّاب لفظة مفردة ويجمعونها على قراصنة، والاسم منه القرصنة (إيطالية). أي إن أصل الكلمة إيطالية.

وبالرجوع إلى اللغة الإيطالية التي نسب اليها مصدر كلمة "قرصان" نجد أن هذه الكلمة جاءت من كلمة "كورسا" - CORSA - التي تعني القيام بالأعمال العدوانية ضد السفن والمراكب البحرية من سلب وسرقة وما إلى هنالك، ومنها أتت كلمة "كورسارو" - CORSARO - التي تدل على من ينصب نفسه قائداً على سفينة يتم سلبها والاستيلاء ويكون خارجاً عن القانون.

كما أنه وفي اللغة الإنكليزية أيضاً نجد كلمة "كورسير" - CORSAIR - التي تعني "مركب قرصنة أو قرصان أو لص البحر" إلا أن هذه الكلمة ليست شائعة الاستعمال في اللغة الإنكليزية عند ذكر أي شيء عن القرصنة حيث إن الكلمة المستخدمة للدلالة على القرصنة هي "بايراسي" - PIRACY - ومنها جاءت كلمة قرصان "بايرت" - PIRATE -.

وهكذا فإن القرصنة هي كلمة تدل على أعمال النهب والسلب والعنف التي تتعرض لها السفن في البحر بأشكالها وعلى اختلافها من سفن شحن أو ركاب أو ناقلات نفط أو مراكب صيد أو نزهة.. الخ، من قبل جماعة من اللصوص سواء أتوا من خارج السفينة

أم كانوا من ضمن الطاقم أو الركاب، ومن ثم فإن القرصنة هي من أبرز الأخطار التي تهدد حركة النقل البحري في العالم هذا الخطر الذي لم يتوقف عبر التاريخ منذ العصور القديمة وحتى يومنا هذا. حتى إنه لا يكاد يمر يوم دون أن يكون هنالك قرصنة ما، في مكان ما على خارطة العالم المائية من بحار ومحيطات وأنهار.

إذاً فالقرصنة تمتد في عمق التاريخ ومنذ أن بدأ الإنسان بركب البحار مستخدماً إياها للنقل والتنقل والصيد والنزهة بدءاً من المراكب الشراعية القديمة امتداداً إلى المراكب والسفن والناقلات المتطورة في يومنا هذا حيث يستخدم القراصنة ما يناسب كل عصر من أسلحة ومعدات، فالיום نجدهم يستخدمون زورق سريعة وأسلحة أتوماتيكية في عمليات المباغرة والانقضاض على السفن التي غالباً ما يكون لهم علم مسبق بهندستها وطبيعتها وحمولاتها وقيم هذه الحمولات الأمر الذي يدفع إلى الاعتقاد أن هؤلاء اللصوص يتعاونون مع شركاء لهم على اليابسة، وحتى في بعض المناطق التي تعدمها الفوضى والفساد والخراب، فالتعاون قد يكون مع سلطات الموانئ فيها أيضاً! علماً أن عمليات الانقضاض على فرائسهم من السفن والمراكب غالباً ما تكون ليلاً، حيث تنطلق قواربهم بلا أضواء لتسهيل عملية الانقضاض.



## البؤر الأكثر قرصنة في العالم:

جنوب شرق آسيا (أرخبيلات إندونيسيا، ماليزيا، الفلبين، مضائق مالاکا، سنغافورة) - مدخل البحر الأحمر - شرق وغرب أفريقية (الصومال، جيبوتي، نيجيريا، ساحل العاج) - أميركا اللاتينية (السواحل البرازيلية، جزر الكاريبي، سان دومينغو، هاييتي، قناة بنما).

كما أن السواحل الصينية كانت للأمس القريب على القائمة السوداء في أعمال القرصنة إلا أن دخول الصين في منظمة التجارة العالمية أسهم في الحد من عدد الهجمات التي تحصل في تلك السواحل، كما أن هناك هجمات خطيرة تحدث أيضاً في جنوب شبه القارة الهندية قرب السواحل الهندية والبنغلاديشية والسريلانكية، وهذا لا ينفي وجود أعمال قرصنة ولو كانت محدودة في مناطق وأماكن أخرى من العالم، فسواحل بعض الدول الخليجية تسجل حوادث قرصنة على مراكب الصيادين وهواة الصيد في تلك السواحل، حيث يسلب القراصنة المسلحون ضحاياهم ما يحملون من أموال وهواتف نقالة وأجهزة إلكترونية وما اصطادوه من أسماك، وحتى زوارقهم في بعض الأحيان.

لقد شهد عام ٢٠٠٨ زيادة ملحوظة في أعمال القرصنة البحرية وارتفاع معدلاتها في خليج عدن ومضيق باب المندب من قبل القراصنة الصوماليين، وأصبحت سواحل "هراديري" الكينية قاعدة خلفية للقراصنة الصوماليين حيث سجل مركز التقارير الأخبرية عن القرصنة Piracy Reporting Centre في كوالالمبور بماليزيا والعائد لمكتب الملاحة البحرية الدولية International Maritime Bureau في العام الماضي ١١١ هجوماً قرصنياً في السواحل الصومالية، حيث خطفت ٤٢ سفينة و٨٤٨ من بحارتها احتجزوا رهائن، ومن بداية عام ٢٠٠٩ وحتى ٢٧/٤/٢٠٠٩ سجل ٩٥ هجوماً، و٢٥ سفينة اختطفت و٤٤٣ من البحارة احتجزوا رهائن، لأن الخراب والدمار والاقتتال الذي حل بالصومال أنعش وبشكل كبير هجمات القرصنة الصومالية وأسهم إلى حد كبير جداً في أن يجعل من القرصنة الصومالية محط أنظار العالم واهتماماته من أجل القضاء عليها دون أن يعبر اهتماماً إلى الوضع الاجتماعي والاقتصادي الذي آل إليه هذا البلد النامي بفعل الحروب الأهلية والمؤامرات الخارجية.



لقد حدد مكتب الملاحة البحرية الدولية ثلاثة أشكال للأعمال التي يقوم بها القراصنة وهي:

● السطو على السفينة وسلبها باستخدام أسلحة خفيفة، وهي غالباً ما ترتكب في الموانئ أو على مقربة من السواحل ومعظم الضحايا سفن الصيد وزوارق النزهة (اليخوت) ويكون هدف القراصنة الرئيسي في مثل هذه الحالات هو الاستيلاء على النقود والأشياء الشخصية غالية الثمن، وهذه الحالات من القرصنة تمثل نسبة كبيرة من أعمال القرصنة كلها.

● السرقة والاعتداء المسلح المصحوبة بالخطف في بعض الأحيان وغالباً ما تسفر مثل هذه العمليات عن إصابات جسيمة، وتنفذها عصابات منظمة بشكل جيد، وتستخدم في عملياتها الأسلحة المتوسطة والثقيلة أحياناً وتشكل مثل هذه العمليات في حال اقترانها بالخطف خطراً على الملاحة.

● الاختطاف الكامل للسفينة أو المركب، حيث يقوم القراصنة بالاستيلاء التام على السفينة أو المركب والحمولة، ومن ثم يعمدون إلى تمويه وتغيير معالم السفينة أو المركب وتسجيلها باستخدام التزوير، وغالباً ما يقوم بمثل هذه الحالات قراصنة مدربون على درجة عالية ومسلحون تسليحاً ثقیلاً ومستعدون للقتل والإبادة.

ويضاف إلى ذلك عمليات الخطف والاحتجاز بغرض الحصول على فدية مالية.

## القرصنة في التأمين البحري:

الشرطان (ب،ج) (Clauses B&C): في هذين النوعين من عقود التأمين لا مجال للاجتهاد فيهما لما يخص خطر القرصنة نظراً لعدم ذكرها كخطر مشمول بالتغطية ضمن الأخطار المسماة بموجب هذين النوعين من شروط التأمين فالشرط (ب) أو (B) يسمى الأخطار المغطاة على الشكل التالي:

- الحريق أو الانفجار.
- جنوح أو غرق أو انقلاب السفينة أو المركب.
- انقلاب وسيلة النقل البري أو خروجها عن القضبان الحديدية.
- تصادم أو احتكاك السفينة أو المركب أو وسيلة النقل بأي جسم خارجي عدا الماء.
- تفريغ البضاعة في ميناء إغاثة.
- التضحية في الخسارة العامة (العوارية العامة).
- الرمي في البحر أو اكتساح الأمواج لسطح السفينة أو المركب.
- دخول مياه البحر أو البحيرة أو النهر إلى السفينة أو المركب أو وسيلة النقل أو الحاوية أو الشاحنة أو مكان التخزين.
- الخسارة الكلية لأي طرد يفقد بسقوطه من على متن السفينة أو بسقوطه أثناء التحميل على أو التفريغ من السفينة أو المركب.
- إن هذه التغطية عادة هي أوسع من التغطية بالشرط (ج) أو (C) حيث إن هذه الأخيرة تغطي كل الأخطار المسماة في الشرط (ب) أو (B) عدا:
- اكتساح الأمواج لسطح السفينة أو المركب.
- دخول مياه البحر أو البحيرة أو النهر إلى السفينة أو المركب أو وسيلة النقل أو الحاوية أو الشاحنة أو مكان التخزين.
- الخسارة الكلية لأي طرد يفقد بسقوطه من على متن السفينة أو بسقوطه أثناء التحميل على أو التفريغ من السفينة أو المركب.
- وهكذا نجد أن هذين النوعين من العقود لم يرد في أي منهما ذكر القرصنة كخطر مشمول بالتأمين ومن ثم فهو غير مغطى.

تُعرف القرصنة في التأمين بأنها "قيام عصابات مسلحة تعمل بإمرة زعيم لها بقطع الطرق البحرية على السفن التجارية في أعالي البحار والاستيلاء عليها أو على حمولتها بقوة السلاح، ولا تخضع هذه العصابات لسلطة دولة ما، ولا ترفع سفنها أي علم دولة من الدول" ويمتد التعريف في التأمين، والذي يُشتق أصلاً من التعاريف القانونية إلى أن القرصنة قد يشملون أيضاً الركاب وحتى الطاقم الذين يتمردون بغرض الاستيلاء على السفينة أو حمولتها إضافة إلى المشاغبين الذين قد يهاجمون السفينة من الساحل.

ويبقى السؤال المحير اليوم لمعظم المؤمن لهم الذين يؤمنون على بضائعهم ومستورداتهم وصادراتهم، وحتى للمهتمين بتأمين السفن والمراكب على أشكالها، ألا وهو: هل القرصنة مشمولة بعقد التأمين البحري؟ إن الإجابة عن هذا السؤال أو التساؤل يكمن فيما يلي:

**أولاً -** في تأمين البضائع Marine Cargo Insurance كما هو شائع في معظم أسواق التأمين في العالم استخدامها لنصوص عقود التأمين الصادرة عن مجمع مكنتبي التأمين بلندن وبأشكال الشروط الثلاثة A, B & C - والتي جرى تسميتها في بعض أسواق التأمين العربية اجتهداً بالشروط المعهدة وتقابلها بالعربية الشروط (أ)، (ب) و (ج).

الشرط (أ) أو A (Clause): يغطي كل الأخطار (ALL Risks) عدا ما هو مستثنى صراحة في نص العقد، ومن ثم فإن خطر القرصنة يبقى مشمولاً في التغطية لما يتعلق بالإرسالية المؤمنة بالعقد مالم يرد صراحة في النص وضمن الشروط ما يخالف ذلك، ويبين بأن الأضرار والخسائر الناتجة عن أخطار أو خطر القرصنة مستثناة من التغطية التأمينية، علماً أنه وللإيضاح هنا فإن ذكر القرصنة صراحة كاستثناء في عقد التأمين في حال قررت شركة التأمين عدم تغطيتها والالتزام بالخسائر الناتجة عنها لما يخص الإرسالية المؤمنة هو أمر ضروري لأن من الخطأ الجسيم أن نقول إن القرصنة غير مشمولة في العقد التأميني لكل أخطار النقل البحري فقط لا غير في غياب صراحة الاستثناء ووضوحه.





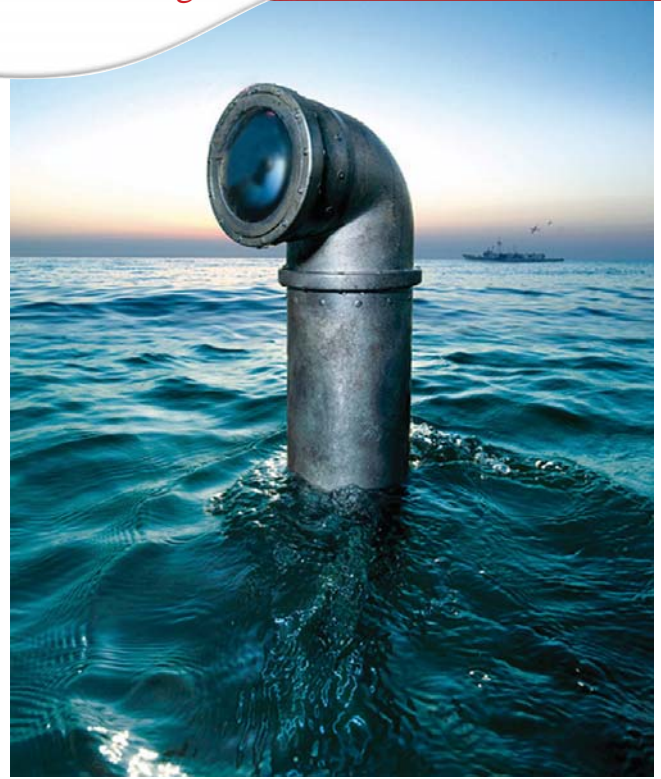
والجدير ذكره هنا أن هناك العديد من القضايا التي نظرت أمام المحاكم وعلى الأخص المحاكم الإنكليزية والتي شكلت بأحكامها مراجع تفسيرية للشروط التعاقدية في قضايا التأمين على اختلاف أنواعها والتي كانت موضع خلاف نظرت وحسمت أمام القضاء.

### الخطف والفدية KIDNAP & RANSOM :

من الممارسات التي يقوم بها القراصنة عادة هي عمليات الخطف لطاقم السفن أو بحارتها والتي يمكن أن تطول الركاب من المسافرين، ومن ثم المطالبة بفدية للإفراج عن هؤلاء المخطوفين والحصول على الفدية هو دائماً الهدف الأساسي من وراء عمليات الاختطاف، وعادة ما يقوم القراصنة بالتهديد بقتل الطاقم أو المحتجزين لديهم ويتراوح طلب الفدية من مليونين إلى ١٠ ملايين دولار، حسب حجم السفينة، مع السماح للمخطوفين بمهاجمة أهاليهم وذويهم كنوع من الضغط لتحقيق مطالبهم، وفي بعض الأحيان يقوم القراصنة بنقل مخطوفهم إلى معسكرات على اليابسة إلى حين انتهاء المفاوضات على مبلغ الفدية المطلوب علماً أن فترات الاختطاف قد تطول في بعض الأحيان، وقد بلغت ٥٠ يوماً في عام ٢٠٠٨ من قبل القراصنة الصوماليين، والتكاليف المالية المباشرة لهذه العمليات تبلغ نحو ٥٠٠ مليون دولار سنوياً! إن مثل هذه الأمور وما تحملها معها من أعباء وتكاليف مالية ونفسية ومسؤوليات، يفترض معها البحث عن حلول، هذه الحلول يمكن وضعها على الشكل التالي:

- تعديل سير الرحلة ليصبح عن طريق رأس الرجاء الصالح الأمر الذي سيزيد مدة الإبحار من ١٠ إلى ٢٠ يوماً.
- مرافقة السفينة لقطع بحرية حربية كحماية لها.
- توفير رجال مسلحين على ظهر السفينة.
- التعاون الدولي الجاد وخاصة بين دول المناطق التي تنشط بها أعمال القرصنة، كما حصل في مضائق مالاکا (Malacca Strait).

ويضاف إلى هذه الحلول حل آخر ألا وهو شراء تأمين لتغطية حالات الخطف والفدية إضافة إلى خطر الحرب لجسم السفينة نظراً لأن التغطية الاعتيادية للتأمين -وإن تضمنت خطر القرصنة- فإنها لا تشمل بأي حال من الأحوال حالات الخطف والفدية، لذلك جاءت هذه التغطية التأمينية التي يمكن شراؤها ويغطيها مكتبو تأمين متخصصون على مستوى العالم.



**ثانياً-** في تأمين جسم السفينة أو كما يسميها البعض هيكل السفينة مع محركاتها Hull & Machinery: إن شروط التأمين الموضوعة من قبل مجمع مكتبتي التأمين بلندن عموماً ولما يتصل بالتأمين على جسم السفينة، تعتبر خطر القرصنة، خطراً مشمولاً بالتغطية كما تنص الشروط صراحة على أن القرصنة هي من ضمن الأخطار المسماة والمشمولة بالتأمين، وهذا ما جرى عليه الأمر أيضاً بالنسبة للمجمع الأميركي أيضاً، علماً أن جميع عقود التأمين يجب أن تكون متوافقة مع القوانين النازمة للتأمين، ففي إنكلترا مثلاً جاء قانون التأمين البحري لعام ١٩٠٦ على ذكر أن خطر القرصنة هو ضمن الأخطار المشمولة بالتأمين علماً أن بعض الدول الأخرى كمصر مثلاً خرجت عن ذلك حيث ورد خطر القرصنة كاستثناء من الأخطار المشمولة بالتأمين إلى جانب أخطار الحرب والحرب الأهلية والاستيلاء والاضطرابات والثورات والإغلاق وأعمال التخريب والإرهاب.. الخ، أي إن قانون التجارة البحرية المصرية اعتبر خطر القرصنة كخطر الحرب وإن كان ذلك ظاهراً كاستثناء من الأخطار، إلا أن ذلك لا يمنع أن يغطي هذا الخطر أو غيره تأمينياً بموجب اتفاق بين المؤمن له وشركة التأمين، مادامت التغطية في النهاية لا تتعارض مع القانون والنظام العام، وهذا ما نجده واضحاً من خلال التغطيات التي تمنح من قبل شركات التأمين لتغطية أخطار مستثناة في عقد التأمين الاعتيادي، كأخطار الحرب والإرهاب مثلاً.

## التأمين على الحياة... من أجل حياة مختلفة

التأمين على الحياة ظهر في القرن السابع عشر وصاحبه اعتراض من الناس، حيث اعتبروه يخدش كرامة الإنسان ويقلل من قيمته ولكن مع مرور السنوات أصبح هذا النوع مطلوباً في جميع الدول لما له من فوائد جمة على حياة الإنسان وخاصة إذا تعرض للوفاة أو إصابة تقعده عن العمل.

وبعد الرومان أول من عرفوا التأمين على الحياة، وأول وثيقة تم إصدارها كانت عام ١٦٥٣م، ومع تقدم التكنولوجيا تطور التأمين على الحياة وخاصة في ظل ظهور الإحصائيات الحديثة مثل الحسابات الاكتوارية.

يوفر هذا

النوع من التأمين

بأشكاله المتعددة الحماية

إلى الأفراد من مخاطر الوفاة في سن

مبكرة أو الوصول إلى سن الشيخوخة

وتعرض الدخل إلى النقص، كما يوفر ضماناً

للفرد في حالة البقاء على قيد الحياة لسن معينة

وللورثة في حالة وفاة معيّلهم، وتتيح الوثائق

ذات النوع الادخاري حصول الأفراد على

قروض لمواجهة التزاماتهم المختلفة

بضمان الوثائق.

ومن أهم أنواعه التأمين المؤقت

المختلط، الحوادث الشخصية، تغطية

العجز.





## أسئلة وأجوبة عن التأمين على الحياة

### س١: لماذا احتاج إلى وثيقة تأمين على الحياة؟

وثيقة التأمين على الحياة تفيدك بطريقتين: فهي من ناحية تؤمن لعائلتك مبلغاً من المال في حالة الوفاة - لا قدر الله- ومن ناحية أخرى فإنها وسيلة للتوفير، حيث تجد لديك مبلغاً تستطيع منه الإنفاق في بعض الحالات الخاصة مثل تعليم ابنك، أو التقاعد، أو فتح مشروع تجاري.

### س٢: ما أقل أنواع التأمين على الحياة تكلفة؟

هي تلك الوثيقة التي تمنحك مبلغاً إجمالياً دفعة واحدة عندما تحدث الوفاة - لا قدر الله- خلال عدد معين من السنين على سبيل المثال ١٠ سنوات. في حالة وفاتك - لا قدر الله- ستحصل أسرتك على مبلغ من المال (يعرف باسم مبلغ التأمين). هذا النوع من التأمين يطلق عليه التأمين لأجل محدد.

### س٣: متى احتاج إلى هذا النوع من الوثائق؟

عندما تحتاج إلى تغطية أساسية لأسرتك. وفي حالة الوفاة - لا قدر الله- فإنك تضمن حصول أسرتك على مبلغ من المال كمستفيدين من هذه التغطية. كما أنك عندما تكون بحاجة إلى قرض مصرفي فإنك تستطيع تقديم هذه الوثيقة كضمان لمصرف عندما يطلب منك ذلك وبهذا يضمن استعادة أموالك دون الرجوع إلى أسرتك لاسترداد المبلغ المتبقي من القرض.

### س٤: ما الاستفسارات التي يجب أن أوجهها قبل أن أقرر الحصول على وثيقة تأمين على الحياة؟

الأسئلة الأساسية هي: ما الفوائد التي تريدها؟ كم المبلغ الذي تستطيع دفعه؟ ما الذي قد يحدث في حالة عدم قدرتك على مواصلة الدفع؟ والعائد الذي تجنيه؟ وهل هناك أي ضمان لعائد هذه الوثيقة؟ أين تستثمرون أموالك؟

### س٥: ما المعلومات التي تحتاج شركة التأمين إلى معرفتها؟

تحتاج كل البيانات الشخصية بالتفصيل مثل تاريخ الميلاد المبلغ المؤمن، عدد سنوات الوثيقة، وتفاصيل وافية عن حياتك الصحية.

### س٦: كيف تحسب شركة التأمين القسط الذي يجب دفعه؟

يعتمد هذا على عوامل رئيسية: عمرك، حياتك الصحية، عدد السنوات التي تغطيها وثيقتك والمبلغ المراد التأمين عليه. فكلما كان سنك أقل وحالتك الصحية جيدة انخفض قسط التأمين.

### س٧: ماذا إذا رغبت في الحصول على عائد على الأقساط؟

عندئذ تكون بحاجة إلى وثيقة تستثمر أقساطاً لتنميتها. مثل هذه الوثائق مرتفعة التكلفة. إذ إنها مصممة لتوفر عائداً نقدياً في حالات محددة مثل التقاعد، أو تأمين أقساط الدراسة الجامعية. كما أنها تقدم لك حماية ضد الإعاقة وأيضاً الوفاة.

### س٨: لماذا يتعين علي الحصول على وثيقة استثمارية، بينما يمكن أن أحصل على العائد ذاته من حساب توفير في أحد المصارف؟

هناك سببان؛ أولهما أن الحساب المصرفي لا يقدم لك حماية في حالة الوفاة - لا قدر الله- أو الإعاقة. وثانيهما أن وثائق الاستثمار تكون عادة طويلة الأجل. وهي على أي حال تهدف إلى توفير عائد يفوق ما يقدمه الحساب المصرفي.

### س٩: كيف يمكنني تحديد المبلغ الذي سأسهم فيه في الوثيقة الاستثمارية؟

يتعين عليك حصر دخلك الشهري وبعدها تقرر قيمة المبلغ الذي تستطيع استقطاعه شهرياً. ليس مهماً أن تبدأ بمبلغ صغير، لكن المهم أن تبدأ. الاستشاريون الماليون سيساعدونك لتقرر قيمة المبلغ الذي تخطط لاختياره.

### س١٠: بعد تحديد ذلك، ماذا يتعين علي فعله؟

يتعين عليك استكمال استمارة الطلب، وعمل الترتيبات لدفع الأقساط.

### س١١: متى تبدأ التغطية التأمينية؟

ستواجه شركة التأمين الأخطار مقابل المبلغ المؤمن الذي تختاره بمجرد قبولها طلبك، وقيامك بتسديد القسط الأول.

## أنواع التأمين على الحياة...

- إذا كان عمره فوق ٥ سنوات يُدفع مبلغ التأمين كاملاً مع الأرباح وينتهي التأمين.
- إذا كان عمره بين ٣-٥ سنوات يدفع ٥٠٪ من المبلغ والأرباح وينتهي التأمين.
- إذا كان عمره ١-٣ سنوات يدفع ٢٥٪ من المبلغ والأرباح وينتهي التأمين.

### ● التأمين الاستثماري مع الاشتراك المضمون في الأرباح

يدفع مبلغ التأمين الأساسي في نهاية مدة التأمين إلى المؤمن عليه مضافاً إليه حصة الوثيقة من الأرباح الاستثمارية والأرباح الأخرى، وتُضاف حصة الأرباح في ٣١ كانون الأول من كل سنة على جملة الأقساط السنوية الأساسية المدفوعة منذ سنة أو أكثر (بنظام الفائدة المركبة) أما إذا توفي المؤمن عليه أثناء سريان التأمين، فتدفع الشركة للمستفيدين مبلغ التأمين الأساسي كاملاً، يُضاف إليه حصة الوثيقة من أرباح الاستثمار والأرباح الأخرى المعلنة حتى تاريخ الوفاة.



### ● أنواع وثائق تأمين الحياة الفردي

التأمين المختلط على حياة شخص واحد مع الاشتراك في الأرباح  
تتعهد شركة التأمين بدفع مبلغ التأمين إلى المستفيد المحدد في العقد في حالة وفاة المؤمن عليه خلال مدة العقد، أو في نهاية مدة العقد إذا ظل المؤمن عليه على قيد الحياة، مضافاً إليه الأرباح التي استحققت في الحالتين.

### ● التأمين المختلط على حياة شخصين مع الاشتراك في الأرباح

في هذا النوع من الوثائق تشمل التغطية شخصين تربطهم صلات عائلية أو علاقات عمل، حيث تتعهد شركة التأمين بدفع مبلغ التأمين في تاريخ انتهاء مدة التأمين إذا ظل الشخصان المؤمنان على حياتهما على قيد الحياة، أما في حالة وفاة أحدهما قبل انتهاء مدة التأمين؛ فإن الشركة تصرف فوراً مبلغ التأمين إلى الشخص الآخر المؤمن على حياته والباقي على قيد الحياة مضافاً إليها الأرباح حتى تاريخ الوفاة.

### ● تأمين المهر والتعليم مع الأرباح والمعاش

يقوم الأب بعمل هذا النوع من التأمين لضمان مبلغ ما يدفعه لابنه أو ابنته كمصاريف التعليم الجامعي أو كمهر عند الزواج ويدفع مبلغ التأمين في نهاية مدة التأمين للوالد المتعاقد إذا كان موجوداً في تاريخ نهاية التأمين إذا استمر التأمين حتى ذلك التاريخ، أما إذا توفي الوالد أثناء سريان التأمين فتعفى الوثيقة من سداد الأقساط التي تستحق عنها بعد وفاة الوالد، ويستمر التأمين الأصلي بالشروط ذاتها ولكن لا تشترك الوثيقة في الأرباح عن فترة الإعفاء من الأقساط، وإضافة إلى ذلك تدفع الشركة للابن معاشاً سنوياً حتى نهاية مدة التأمين، أو حتى وفاته قبل ذلك، ويدفع هذا المعاش على دفعتين كل ستة أشهر دفعة، أما إذا توفي الابن أثناء حياة الوالد خلال سريان التأمين، فتدفع الشركة مبلغ التأمين الأصلي زائداً الأرباح المستحقة حتى وفاة الابن طبقاً لما يلي:

#### ● التأمين المؤقت الثابت

لا يتغير مبلغ التأمين الذي تقوم باختياره طوال مدة عقد التأمين. وتضمن بذلك حماية مؤكدة لأفراد أسرته في حال الوفاة المبكرة -لا سمح الله-، وتستطيع أن تحدد المدة التي تريدها (٥-١٠-١٥-٢٠-٢٥ سنة الخ...).

#### ● التأمين المؤقت المتناقص

يضمن لك راحة البال والطمأنينة إذا حصلت على قرض من أجل شراء منزل أو شقة أو سيارة. تقوم الشركة بتسديد رصيد القرض الممنوح لك دون أن تعرض أفراد أسرته إلى الغرق في الديون من أجل تسديد قيمة المنزل الذي قمت بشرائه من أجل راحتهم.

#### ● التأمين المؤقت لرجال الأعمال

يضمن لك رأس مالك في أي مشروع تقوم به في حالة الوفاة، حيث تقوم الشركة بإعطاء مرونة في الدفعات: تستطيع تصميم مبلغ دفعاتك حيث يتناسب مع مبلغ الحماية الذي تريد وتكييف دفعاتك بالزيادة أو النقصان.

#### ● التأمين المؤقت مع رد الأقساط في حالة الحياة

هذا النوع من التأمين مثل نوع "التأمين المؤقت" ولكن يختلف عنه في أنه في حالة بقاء المؤمن عليه على قيد الحياة حتى نهاية مدة التأمين؛ فإن الشركة تلتزم برد جميع الأقساط التي قام المؤمن بأدائها خلال مدة التأمين.

#### ● التأمين المؤقت المتناقص

وهو يماثل ما ذكر آنفاً في أنه يمنح التغطية التأمينية للمؤمن عليه، حيث يؤدي مبلغ التأمين في حالة الوفاة فقط خلال مدة التأمين، ولكن يختلف عنه في أن مبلغ التأمين في أي سنة من سنوات التأمين يقل عن مبلغ التأمين في السنة السابقة أي إن مبلغ التأمين يتناقص سنوياً بقدر ثابت، وتؤدي أقساط هذا النوع من التأمين خلال فترة زمنية تقل عن مدة التأمين الأصلية في الأغلب خلال مدة تعادل ثلثي مدة التأمين. وهذا النوع من التأمين يناسب المقترضين من المصارف أو المؤسسات الاستثمارية التي تمنح مثل هذه القروض.

#### ● التأمين المختلط ذو الدفعات المبكرة مع الاشتراك في الأرباح

يعقد هذا النوع من التأمين لمدة ١٢-١٥-١٨-٢١ سنة، وفي حالة بقاء المؤمن عليه على قيد الحياة حتى نهاية التأمين يُدفع مبلغ التأمين بالشكل الآتي:

أ) في نهاية ثلاث مدة التأمين الأولى، بعد أربع سنوات، وفي نهاية الثلاث الثاني (أي بعد أربع سنوات أخرى تدفع الشركة ربعاً ثانياً من مبلغ التأمين، وفي نهاية التأمين أي بعد مرور ١٢ سنة، تدفع الشركة الباقي من مبلغ التأمين وهو (النصف) مضافاً إليه الأرباح.

ب) أما إذا توفي المؤمن عليه أثناء سريان التأمين، فتدفع الشركة مبلغ التأمين كاملاً دون خصم أي دفعات سبق دفعها للمؤمن عليه زائداً الأرباح التي تكون قد استحققت له حتى تاريخ الوفاة.

#### ● التأمين مدى الحياة

تتعهد شركة التأمين بدفع مبلغ التأمين للمستفيد المحدد في العقد عند وفاة المؤمن عليه في أي وقت تحدث فيه الوفاة، أي إن الحماية التأمينية التي يوفرها هذا النوع من التأمين تستمر طوال مدة حياة المؤمن عليه من دون أي تحديد للوقت الذي تحدث فيه الوفاة. عليك اختيار مبلغ التأمين الذي يناسب احتياجاتك الاقتصادية.

#### ● إعانة الدخل العائلي

إعانات تدفع، إضافة إلى مبلغ التأمين، بموجب وثيقة تأمين الحياة المختلط، وتهدف هذه الإعانات إلى توفير دخل لأفراد المتوفى المعولين خلال الفترة الواقعة بين تاريخ وفاة المؤمن عليه، وتاريخ استحقاق الوثيقة أو انتهائها.

#### ● التأمين المؤقت

يضمن هذا العقد دفع مبلغ التأمين إلى المستفيد المحدد في العقد في حالة وفاة المؤمن عليه بشرط أن تحدث هذه الوفاة خلال مدة معينة، فإذا بقي المؤمن عليه على قيد الحياة حتى نهاية هذه المدة تبرأ ذمة شركة التأمين وينتهي العقد.

#### ● التأمين المؤقت على الحياة

يوفر لك التأمين المؤقت حماية مؤكدة بأقساط زهيدة. وتستطيع اختيار البرنامج الذي يتلاءم مع حاجتك إلى الحماية.



ومن المزايا والتغطيات الممنوحة بموجب التأمين الجماعي ما يلي:

- تأمين الحياة.
- تأمين العجز الكلي الدائم الناتج عن مرض (دون حادث).
- تأمين العجز الكلي الدائم الناتج عن حادث.
- تأمين العجز الجزئي الدائم نتيجة لحادث.
- تأمين العجز الكلي المؤقت نتيجة لحادث.

### إجراءات التأمين على الحياة

#### - إجراءات الإصدار

يتم الحصول على طلبات التأمين عن طريق مندوبي الشركات أو وكلائها المعتمدين أو مراجعة الشركة مباشرة، حيث تعبأ استمارة طلب التأمين وتتم الإجابة عن كل الأسئلة من قبل طالب التأمين وتحديد نوع الغطاء المطلوب.

تقوم الشركة بدراسة طلب التأمين وتقييم الخطر في ضوء الحالة الصحية لطالب التأمين لتحديد السعر المناسب وزيادة السعر بقسط إضافي في حالة زيادة خطر طالب التأمين.

يتم إجراء الفحص الطبي لطالب التأمين في ضوء نتائج تقدير الخطر، وفي ضوء حدود مبلغ التأمين الذي يخضع للفحص الطبي وفقاً لسياسة الشركة.

يتم تحديد سعر التأمين وإكمال إجراءات إعادة التأمين من قبل الشركة.

يحتسب قسط التأمين وتصدر وثيقة التأمين ويتم تسليم المؤمن له/عليه نسخة من الوثيقة بعد دفع قسط التأمين.

#### إجراءات التعويض

يُقدّم طلب التعويض إلى الشركة، وتتم دراسة الطلب من قبل الشركة في ضوء شروط الوثيقة والمستندات المطلوب تقديمها من طالب التعويض لكل حالة سواء أكانت الوفاة الطبيعية، الوفاة بحادث العجز (الدائم، المؤقت)، انتهاء مدة التأمين واستلام المبلغ. ويتم تسديد مبلغ المطالبة إلى المستحق وتوقيع المخالصة وإبراء الذمة.

#### ● وثيقة الرسوم الدراسية

وهي وثيقة مستحدثة تمنح التغطية التأمينية لولي أمر التلميذ/ التلميذة خلال مرحلة الدراسة حتى انتهاء المرحلة الثانوية، حيث إنه في حالة وفاة ولي الأمر تلتزم الشركة بسداد الرسوم الدراسية للتلميذ/ التلميذة حتى إتمام مرحلة التعليم الثانوي في المدرسة ذاتها أو في مدرسة أخرى لها مستوى الرسوم الدراسية ذاته.

#### ● وثيقة تأمين العمالة البسيطة

وهي وثيقة تأمين سنوية تغطي حالات الوفاة العادية مع مضاعفة مبلغ التأمين في حالة الوفاة بحادث إضافة إلى العجز الناتج عن حادث ومصاريف نقل الجثمان. وهي بمبلغ تأمين موحد، بقسط تأميني موحد لجميع الأعمار ويمكن مضاعفة مبلغ التأمين.

#### ● وثيقة الحماية الشخصية للتنفيذيين

هذه الوثيقة توفر تأميناً على الحياة وفق أحكام وشروط الوثيقة، إضافة إلى عائد بقيمة ٢٥% على الأقساط المدفوعة في نهاية الوثيقة التي تشمل التأمين على الحياة، وامتيازات التأمين ضد الأمراض.

#### ● وثيقة المزايا الثلاثية

توفر لك هذه الوثيقة ثلاث مزايا رئيسية: أقساط نقدية منتظمة لهؤلاء الراغبين في الحصول على نقد قبل انتهاء فترة الاستحقاق. حماية لأسرتك طوال فترة الوثيقة. مبلغ إجمالي يدفع عند الاستحقاق. يمكنك أيضاً اختيار عدم الحصول على الأقساط النقدية واستثمارها في صناديقنا بما يضمن لك الحصول على عائد أكثر عند الاستحقاق.

#### ● التأمين على الحياة الجماعي

يوفر هذا النوع من التأمين الحماية التأمينية لمجموعة من الأشخاص تربطهم ببعض صلة معينة، وذلك بمقتضى وثيقة واحدة، وغالباً ما يكونون إما عاملين بشركة، مؤسسة، أعضاء في ناد، جمعية، نقابة أو مدينيين لمؤسسة تجارية (أو مصرف)



**التعاونية**  
للتأمين

في سورية الآن

نظرة جديدة في التأمين



رأس المال 1 مليار ليون سورية مضمون بالكامل  
حسبلة تحت الرقعة 16044 - حراز الترخيص 10  
الموقع العام  
حسبلة: العاملي، جادة البرز، رقم 14  
بناء لإتحاد التعاونية  
هاتف 11-3742414  
فاكس 11-3742415  
مركز البريد 33805  
الجمهورية العربية السورية  
البريد الإلكتروني: info@solidarity.sy.com

**solidarity**  
alliance  
INSURANCE

رسالتنا :

لقد عهّدت الى شركة الإتحاد التعاوني ش.م.م، بحقيبتك التأمينية، لأنها الشركة التي تملك الخبرة الضرورية والموارد اللازمة والتسهيلات الأساسية لتزودك بعمقود التأمين الملائمة والتي أعدت خصيصاً لتغطية احتياجاتك ومتطلباتك.

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

قد وضعت الشركة نصب عينها بأن يحمل كل مواطن سوري بوليصة الإتحاد التعاوني للتأمين لحمايته وممتلكاته من كافة الأخطار التي قد تلحق به .

تمارس الشركة أنواع التأمين التالية :

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

لحة موجزة :

تأسست شركة الإتحاد التعاوني للتأمين برأسمال مقداره مليار ليون سورية بموجب قرار رئاسة مجلس الوزراء رقم ٥١/م و بتاريخ ٢٠٠٨/١/٢٥ . وبموجب قرار هيئة الإشراف على التأمين رقم ٢٠٠٨/١٤١ بتاريخ ٢٠٠٨/١٢/١٣ وخت سجل تجاري رقم ١٥٠٤٤ بتاريخ ٢٠٠٧/٩/٢٤ . وتضم في جعبتها مجلس إدارة من نخبة رجال الاقتصاد السوري والعربي.

”مكان الزبون في عين استراتيجية الشركة ونظرتها المستقبلية“

## المجمعات جاءت حلاً جذرياً للمحاربة بين الشركات على عقود التأمين الإلزامي



أ. سليمان الحسن

رئيس الاتحاد السوري لشركات التأمين

سليمان الحسن في حوار خاص  
للتأمين والمعرفة

### المعهد العربي للتأمين إنجاز كبير ومهم

بجدارة مشهود بها .. يقود سليمان الحسن الاتحاد السوري لشركات التأمين بعد عامين من تأسيسه. وهناك الكثير الذي يمكن الحديث عنه مما تم تنفيذه على أرض الواقع لخدمة شركات التأمين وقطاع التأمين في الحوار التالي الذي أجرته مجلة التأمين والمعرفة مع الأستاذ سليمان الحسن

- أتيتم من المؤسسة الحكومية الوحيدة لترؤس الاتحاد.. كيف كانت التجربة؟

على الرغم من أن المؤسسة العامة السورية للتأمين اليوم هي واحدة من ثلاث عشرة شركة عاملة حالياً في السوق، إلا أنها تتمتع بخصائص قد تميزها عن بقية الشركات، ولعل من أهم هذه الخصائص هي بقاءها على مدى أربعين عاماً وحيدة في السوق السوري، وممثلة لهذا السوق أي إنها كانت بشكل من الأشكال تقوم ببعض المهام التي يقوم بها الاتحاد حالياً، سواء على الصعيد الداخلي أو على صعيد العلاقات مع أسواق التأمين الأخرى، لذلك تأتي تجربتي كرئيس للاتحاد امتداداً للدور الذي كانت تقوم به المؤسسة، ولكن هذه المرة بشكل أكثر اتساعاً وشمولاً كممثل لسوق مفتوح يشكل فيها الاتحاد مظلة تحمي مصالح جميع شركات السوق، وتقع على عاتقه مسؤولية تنظيم العلاقات بين هذه الشركات وضبط أساليب عملها، في سبيل غاية أساسية وهي تطوير سوق التأمين السوري والارتقاء دوماً بمستوى العمل التأميني فيه.

- رغم قصر مدة انطلاقه إلا أن الاتحاد تمكن من تحقيق أكثر من هدف، ما الآلية التي يدار بها الاتحاد؟ وهل من دعم تتلقونه؟

بالفعل استطاع الاتحاد خلال زمن قياسي تحقيق العديد من الأهداف، وتجاوز العديد من العقبات الكبيرة، وذلك من خلال مجلس إدارة يضم ممثلين عن شركات التأمين العاملة في السوق يتمتعون بالخبرة التأمينية يأخذ على عاتقه تطوير أساليب العمل بالاعتماد على معطيات السوق، وبلاستناد إلى المتطلبات التي يتكشف عنها التطبيق العملي لقواعد العمل الفني، وهذا يتم بالطبع بالاعتماد على الكوادر العاملة في الاتحاد وبالتنسيق المستمر بين الاتحاد وهيئة الإشراف على التأمين، بوصفهما الجهتين المسؤولين عن تنظيم السوق، وضبط إيقاع العمل فيه بما يضمن سد أي ثغرة قد تنشأ بين التشريعات والقوانين الناعمة والتطبيق العملي لها.



## نحرص على إيجاد حلول مرضية تناسب جميع الشركات

- قررتم وخطيتم نحو التغيير بوقت قصير بإنجاز أول معهد عربي للتأمين مالحكاية وما الذي ساعدكم؟

بقيت فكرة إحداث معهد التأمين العربي تتصدر توصيات مؤتمرات الاتحاد العام العربي للتأمين منذ عام ١٩٧٤، إلا إن هذا الحلم لم يُكتب له أن يرى النور إلا بعد المؤتمر العام السادس والعشرين للاتحاد العام العربي للتأمين الذي انعقد في دمشق عام ٢٠٠٦ حيث جاءت فكرة إحداث المعهد في دمشق كإحدى توصيات المؤتمر وكانت أهم العوامل المساعدة في سرعة إحداثه ما حظيت به فكرة إحداث المعهد في دمشق من دعم وترحيب الحكومة السورية لعدة أسباب:

أولها: تزامن هذا الطرح مع انفتاح سوق التأمين السوري وتوجهات الحكومة لتفعيل قطاع التأمين ودعم أي خطوة تسهم في نموه وتطوره وإعطائه الأهمية التي يستحقها.

ثانيها: إن إحداث هذا المعهد سيكون أحد أهم أشكال العمل العربي المشترك باعتبار الشركات المساهمة في المعهد موزعة على جميع الدول العربية، هذا إضافة لما سيسهم به هذا المعهد من انتاج ورفع أسواق التأمين العربية بالكوادر المدربة على أسس تأمينية علمية وأكاديمية هي بأمر الحاجة لها.

ولهذه الغاية تم تشكيل اللجنة التأسيسية للمعهد التي تمكنت وبزمن قياسي . من استكمال إجراءات التأسيس بدءاً من تأمين الأرض اللازمة للإحداث، مروراً بدراسة الجدوى الاقتصادية وانتهاءً باستكمال المساهمات في رأس المال، وانعقاد الجمعية العمومية التأسيسية التي تمخض عنها انتخاب مجلس إدارة المعهد الذي نلت شرف ترؤسه.

ويضم المعهد ممثلين عن ٤١ مساهماً مابين شركات تأمين وإعادة تأمين ومجمعات واتحادات تأمينية من جميع الدول العربية.

أما عن الشق الثاني للسؤال؛ فإننا نحظى بدعم الحكومة السورية الكبير ممثلةً بشخص السيد وزير المالية رئيس مجلس إدارة هيئة الإشراف على التأمين، والذي يخص قطاع التأمين بمتابعة شخصية وتجارب كبير.

- أنجزتم مجمع التأمين الإلزامي للسيارات ومجمعات التأمين على الحدود، كيف استطعتم توحيد الشركات على مصالح واحدة، وما العراقيل التي واجهتكم؟

جاءت المجمعات كحل جذري للمحاربة بين الشركات على عقود التأمين الإلزامي، وللأساليب المخجلة التي كان يتبعها بعض هذه الشركات للاستحصال على العقود، والتي انحدرت بمستوى المنافسة في السوق إلى حدود هي أبعد ما يكون عن المنافسة الحضارية والمشروعة، حيث تعمل هذه المجمعات تحت إشراف الاتحاد السوري لشركات التأمين الذي يقوم بتصدير جميع عقود التأمين الإلزامي، ومن ثم توزيع هذه العقود على الشركات وفقاً لأسس تم الاتفاق عليها من قبل أغلبية شركات السوق التي باركت هذه الخطوة، ووجدت في هذه المجمعات الحل الأمثل للوضع الذي كان قائماً.

في الوقت الذي لاقت فيه هذه المجمعات محاربة قوية من قبل بعض الشركات المتضررة والتابعين لها من معقبي المعاملات والتي كانت المسبب لحالة الفوضى التي كانت سائدة، وقد وصل بهم الحد إلى الاعتداء على المراكز المحدثّة وإلحاق الضرر المادي بها.

- هل تعتقد أن الاتحاد محرر من البيروقراطية؟

جاء في معرض أحد الأسئلة السابقة التي طرحتموها أن الاتحاد استطاع رغم قصر مدة انطلاقه تحقيق أكثر من هدف، وباعتقادي أن اختصار عامل الزمن دليل كاف على أن عمل الاتحاد محرر من البيروقراطية التي يعد من أهم سماتها إهمال عامل الزمن.

## الوعي التأميني في طلب عمل الاتحاد



– ماذا أضاف إليك الاتحاد، وكيف تقود العمل الذي يزداد يوماً بعد يوم مع تزايد المهام؟

إن كل تجربة جديدة أياً كانت درجة نجاحها أو فشلها من شأنها أن تسهم بشكل أو بآخر في تعميق الخبرة وصقل المعرفة وخاصةً إن كانت هذه التجربة تضعك في احتكاك مباشر مع الواقع العملي الذي يتطلب منك سرعة في اتخاذ القرار، ولكن بالوقت ذاته يحتاج إلى أن يكون هذا القرار مبنياً على أسس علمية متينة. وهذه الديناميكية بالتأكيد تجعل الشخص قادراً على مواكبة أي زيادة في العمل أو المهام، لأن هذه الزيادة في العمل والمهام من المفترض أن تأتي كنتيجة منطقية لتطور هذا الشخص ومؤشراً لنجاحه.

– لطالما أتهم السوق بنقص الوعي التأميني، ما خطتكم لذلك؟

– هل تعتقد أن الاتحاد قادر على استيعاب قضايا هذا العدد الكبير من شركات التأمين، وحمل مشكلاتها إلى الجهات الوصائية؟

إن هذه هي المهمة الأساسية للاتحاد، وإن لم يستطع القيام بها فلا جدوى من وجوده. ونحن لا نقول إننا نجد حلولاً فورية وجذرية لجميع القضايا، ولكن نحرص على بذل كل ما بوسعنا لإيجاد حلول مرضية لها.

إن الوعي التأميني في سورية يتقدم ببطء، ويعود إلى قلة عدد النشاطات التي تقوم بها الجهات ذات الصلة، وكما ذكرنا فإن الاتحاد اهتم في المرحلة السابقة بتنظيم عمل سوق التأمين الإلزامي وسيواجه في المرحلة التالية إلى تنويع النشاطات وتكثيف الحملات والمؤتمرات والندوات التي من شأنها رفع مستوى الثقافة التأمينية لدى المواطن السوري، وقد طالب الاتحاد وزارة التربية ووزارة التعليم العالي إدراج مادة التأمين ضمن المناهج التدريسية وهي قيد الدراسة حالياً، ووضع أسس للتعاون مع المركز العالي لإدارة الأعمال HIBA لإنشاء دورات تدريبية في المعهد المذكور الذي يتمتع بثقة عالية المستوى.

Tel. 5046

سورية

دمشق - حلب - حمص - اللاذقية - طرطوس - حماه - إدلب

[www.uic.com.sy](http://www.uic.com.sy)

الهندسي



السيارات



الصحي



النقل



نكمل بعضنا ...



**UIC**

المتحدة للتأمين ش.م.م

UNITED INSURANCE COMPANY

الممتلكات





# تجراً واسأل...

فهناك من يجيب



ننشر فيما يلي مجموعة من الأسئلة مع أجوبتها علها تساعد في إضاءة جوانب التأمين لديك عزيزي القارئ وتجعلها أكثر قرباً منك:

## • كم تبلغ قيمة التغطية التأمينية؟

إذا كنت تقوم بالتأمين على بيتك ومحتوياته، عندئذ ينبغي عليك التأمين على تكلفة إعادة بناء البيت لدى تعرضه لحادث الحريق وتكلفة استبدال المحتويات المتضررة نتيجة الحادث. أما إذا كنت تؤمن على مؤسستك، فينبغي عليك التأمين على قيمة موجودات مؤسستك بخلاف المخزون (الذي يؤمن عليه بالقيمة الفعلية). وإذا كنت تؤمن على سيارتك تأميناً شاملاً، فعندئذ ينبغي عليك التأمين عليها بمبلغ يعادل القيمة السوقية لسيارتك حسب حالتها الراهنة.

## • هل ستقوم الشركة بمعاينة الممتلكات الخاصة بي قبل توفير الغطاء التأميني؟

من الممكن أن تقوم الشركة بمعاينة ممتلكاتك قبل تقديم الغطاء التأميني. سيعتمد قرار المعاينة على المعلومات المدونة في استمارة طلب التأمين. وتجرى هذه المعاينة للتأكد من حصولك على بوليصة التأمين المناسبة بأفضل الشروط التنافسية. وخلال المعاينة، قد تقوم الشركة بإجراء بعض الاقتراحات لتحسين الحالة العامة للممتلكات المطلوب التأمين عليها من ناحية توفير الأمن والسلامة لأموالك.

## • على أي شيء يمكنني التأمين؟

يمكنك التأمين على ممتلكاتك الشخصية أو ممتلكات مؤسستك أو أي مسؤولية قانونية قد تتعرض لها، أو حتى التأمين على حياتك لمنفعة الأسرة بعد وفاة عائلها، ومن التعرض للإصابات الجسدية أو الأمراض.

## • ما أنواع التأمين المختلفة المتوافرة للأشخاص؟

يمكنك التأمين على ممتلكاتك ومقتنياتك الأخرى بموجب بوليصة التأمين ضد الحريق، والأخطار الخاصة، أو بوليصة التأمين على المنازل، والتأمين على سيارتك، أو تأمين السفر، أو التأمين على حياتك، والتأمين الصحي، والتأمين من التعرض لحوادث شخصية.

## • ما أنواع التأمين المختلفة المتوافرة للشركات التجارية؟

يمكنك التأمين على أعمالك التجارية من خلال بوالص التأمين ضد الحريق، والأخطار الخاصة، أو التأمين على العقارات ضد جميع الأخطار، انقطاع الأعمال وخسارة الأرباح الناشئة نتيجة التعرض لخطر الحريق، المسؤولية المدنية، النقص أثناء نقلها أو في الخزينة، خيانة الأمانة والبضائع أثناء نقلها.

### • ما الإجراءات التي يجب اتباعها في حال حصول أي حادث؟

قم فوراً بإبلاغ الشركة في حال وقوع حادث، كما يرجى الإبلاغ عنه إلى الجهات الأمنية المختصة وسيقوم المختصون بإرشادك إلى الإجراءات الصحيحة الواجب اتباعها والمستندات المطلوبة منك تقديمها.

### • ما الوقت الذي يستغرقه بدء سريان التأمين؟

يسري التأمين بمجرد سداد قسط التأمين المطلوب منك، وفي حالات معينة يبدأ سريان التأمين لدى استيفاء جميع الشروط المذكورة في قائمة الأسعار. وستلقى تأكيداً بالغطاء التأميني عند بدء سريان التأمين. وبعدها مباشرة ستتسلم البوليصة.

### • ما أهمية التأمين على الحياة؟

يعد التأمين على الحياة جزءاً من التخطيط المالي، وينهض بدور غاية في الأهمية خلال مراحل الحياة المختلفة. ومن الممكن استخدام التأمين على الحياة في سداد الرهن والديون الأخرى وفي تقديم الأموال للورثة الأحياء نتيجة لوفاة رب الأسرة أو عائلها، وفي تقديم مال أو أموال التعليم من أجل الاحتياجات الخاصة للأطفال، وفي تقديم الأموال الخاصة بمصروفات إجراء الجنازة، إضافة إلى منافع أخرى كثيرة يوفرها لك هذا النوع من التأمين.

### • ما الذي يجب عمله في حال رغبت بتغيير بوليصة التأمين؟

يمكن أن يحدث التغيير على البوليصة لأسباب عديدة، مثلاً إذا قمت بشراء معدات جديدة لشركتك أو قمت ببيع منزلك. قم بإرسال رسالة بالبريد الإلكتروني أو بالفاكس أو خطاباً بالبريد لإبلاغ شركة التأمين بشكل فوري بالتغيير الذي حدث على البوليصة. وفي حال استلام البلاغ، سيقوم المختصون بالاتصال بك وتعريفك بالإجراء المناسب التي سيتم اتخاذه.

### • ما الإجراء المتبع عند تقديم مطالبة؟

يتبع ذلك نوع التأمين وطبيعة الحادث، فمثلاً في تأمين السيارات يوجد قسم خاص بالتعويضات يعمل لتلقي مطالباتكم. وسوف يحضر المختص فوراً في موقع الحادث، وفي الحالات غير المستعجلة سيحضر ممثل الشركة في موقعك خلال أول يوم عمل يعقب تقديم المطالبة. وفي الوقت ذاته، يرجى منك اتخاذ الإجراء الضروري للإبلاغ عن الحادث إلى شرطة المرور... إلخ حسب نوع الحالة.

### • هل الفحص الطبي ضروري عند التقدم للتأمين على الحياة؟

عند التقدم للتأمين على الحياة فإن الكثير من العوامل ستحدد ضرورة الفحص الطبي متضمناً مبلغ تأمين الحياة الذي تتقدم له، وسنك، والمعلومات الصحية التي تقدمها في طلبك.

### • كم سيستغرق من الوقت لتسوية المطالبة؟

بالنسبة للسيارة، يعتمد ذلك على حجم الضرر وطبيعته الذي لحق بها، وعلى توافر قطع الغيار وعن طبيعة الإصلاح وكم يستغرق من وقت. إن الإجراءات ستجدها إجراءات فورية ويبقى الأمر على متابعتك الشخصية. ونود الإيضاح أن مسؤولية شركة التأمين مسؤولية مالية بدفع التعويض. أما بشأن متابعة الإصلاح وتوافر قطع الغيار فهو يخرج عن المسؤولية المالية لشركة التأمين وتكون مسؤولية المؤمن له أو حسبما يُتفق عليه بين الطرفين.

### • هل يمكنني تغيير الشخص المستفيد في وثيقة التأمين على الحياة؟

ما لم يتوافر نص غير قابل للنقض يبين عدم تغيير المستفيد وهذا يتبع تعليماتك في بداية التأمين والتي ستكون ملزمة لك ومن ثم على شركة التأمين تنفيذها. وهناك حالات يجوز لحامل وثيقة التأمين تغيير المستفيد حسب الظروف القاضي بذلك.





# خسائر اختيار التاجر سفينة قديمة لنقل البضائع

شهاب أحمد جاسم العنبي  
مدير الدائرة الفنية  
الشركة الوطنية للتأمين

## نوادي الحماية والتعويض (Protection and Indemnity Clubs)

على ٧٥٪ من مبلغ الخسارة الناتجة عن أضرار التصادم إضافة إلى..

٢- أخطار بحرية أخرى لا تقدم شركات التأمين التقليدية حماية تأمينية لها، مثل الإصابة الجسدية التي تنشأ بسبب السفن..

٣- الأضرار التي تحدثها السفن لمعدات الموانئ بسبب ارتطامها بها...

٤- مسؤولية الناقلين عن أضرار البضائع التي تتعرض لها خلال وجودها على السفن خلال عملية النقل البحري. وتقوم الجمعية العمومية لأعضاء النوادي بانتخاب مجلس إدارة الذي يتولى تحديد السياسة الاكتتابية لهذه النوادي، ويقوم المجلس بتعيين مديرين يديرون الأعمال الإدارية ويشرفون على طاقم إداري كامل مهمته تولي الأعمال اليومية التي ترد إلى النادي.

١/٧. تعريف بـ(نوادي الحماية والتعويض) أنشئت هذه المؤسسات لتتولى توفير الحماية من خسائر يتعرض لها أعضاؤها وتستند في عملها إلى أساس تعاوني والمنفعة المتبادلة لأعضائها، وتقدم خدماتها دون توخي الربح، وهي تسعى إلى توفير تأمين جماعي، وتجمعهم مصلحة مشتركة، وتكون هذه المؤسسات مملوكة من قبل المؤمن لهم، لذلك ليس هناك أسهم ومقابل ذلك تكون أعمالهم غير ربحية.

٢/٧. الهيئة التركيبية لنوادي الحماية والتعويض تتألف الجمعية العمومية لهذه النوادي من مالكي السفن المهددين بأخطار بحرية، وقد تجمعوا في تكوين هذه النوادي أول مرة في منتصف القرن التاسع عشر، وجاء تجمعهم لتوفير حماية تأمينية بشكل تعاوني بسبب أن شركات التأمين التقليدية:

١- لا تمنحهم تغطية كاملة عن حوادث التصادم، بل يقتصر ذلك





سواء في جمع المساهمات أو بدفع التعويضات، وتبرز الفاعلية والجدية في سير تعاملها وتغلب صفة الخبرة المتخصصة في التصرفات الإدارية والتعامل إزاء الحوادث.

وتتميز العمليات التي يتولونها بالخبرة المحلية، وذلك عن طريق استخدامهم وكلاء النوادي والحماية المكونين من خبراء ومحامين الذين يقدمون للنوادي الخبرة المحلية المتخصصة، وإضافة إلى هذه الأنشطة فإن هذه النوادي تقدم الدعم والمساعدة لأعضائها أصحاب السفن كلما احتاجوا لذلك.

٦/٧. الخدمات المتخصصة التي توفرها النوادي من المهام التي تقدمها نوادي الحماية والتعويض خدمات متخصصة توفرها لأعضائها لدى الطلب، وهي:

- ١- ضمانات مالية.
- ٢- استشارات قانونية.
- ٣- إجراءات معايينة وكشف.
- ٤- استشارات خاصة بعمليات درء الخسائر قبل الشحن.
- ٥- القيام باتصالات مع جهات حكومية.
- ٦- خدمات أمنية وتحرق.
- ٧/٧. المراسل المعتمد لنوادي الحماية والتعويض يتولى المراسل المعتمد لنوادي الحماية والتعويض خدمات خاصة للنوادي وتمتاز خدماته بأنه:
- ١- يوفر الاستجابة السريعة.
- ٢- يكون العين الفاحصة والأذن المصغية في نقل المعلومات للنوادي.
- ٣- في الوقت ذاته يكون بمنزلة الصديق الذي يقف لربان السفينة في الأوقات الصعبة التي يتعرض فيها إلى مشكلة ما.
- ٤- يقدم الخدمات التأمينية والدعم.
- ٥- يعطي الضمانة والدعم المالي.

### ٣/٧. مبالغ مساهمات الأعضاء (Calls)

وهناك أوجه تشابه واختلاف بين أعمال (نوادي الحماية والتعويض) و(شركات التأمين)، حيث يتشابه عملها في أنهما يستوفيان الأقساط التي تمثل مساهمات جمهور المؤمن لهم، ولكن تختلف طريقة استغلال هذه المساهمات التي تسمى في شركات التأمين التقليدية (Premiums)، على حين تدعى في نوادي الحماية بـ (Calls). وهناك اختلاف جوهري يتعدى التسمية وهي أن شركات التأمين حين تستوفي الأقساط من المؤمن لهم تتحمل في النهاية تبعه ما تؤول إليها النتائج الاكتتابية، فربما تتجاوز مطالبات التعويضات مبالغ أقساط التأمين ولا يكون لجمهور المؤمن لهم شأن بذلك. بينما يختلف موقف النوادي إزاء المساهمات، حيث الهدف المعقود لها أن تكون:

المساهمات + إيرادات الاستثمار = مبالغ التعويضات مع المصروفات

أما إذا توفر فائض عن هذه المساهمات؛ فيتم التصرف بها، إما بتحويل المبلغ الفائض إلى إحتياطات النادي، أو أن تتم إعادتها إلى أعضاء النادي "كل حسب مساهمته".

وفي حال حصول عجز في المساهمات فيكون التصرف إزاءه، إما بتسديد مبلغ العجز من الإحتياطي، أو أن يتم طلب مساهمات إضافية من قبل الأعضاء.

٤/٧. أغطية التأمين الممنوحة من نوادي الحماية والتعويض توفر نوادي الحماية والتعويض أغطية التأمين التالية:

- ١- تأمين الإصابات الجسدية والوفاة.
- ٢- تأمين مسؤوليات حوادث تصادم السفن.
- ٣- تأمين أضرار الممتلكات كمعدات الموانئ والأرصعة... الخ.
- ٤- تأمين إزالة الأنقاض.
- ٥- تأمين المسؤوليات الناشئة عن عمليات القطر.
- ٦- التأمين على مطالبات تعويض البضائع.
- ٧- تأمين الغرامات.
- ٨- تأمين مساهمات الخسارة العامة غير المغطاة بالتأمين التقليدي.
- ٩- تأمين المصروفات القضائية والمصاريف الأخرى.
- ١٠- تأمين التلوث بالبترول.

٥/٧. الاستجابة التي تظهرها النوادي أظهر تعامل نوادي الحماية والتعويض أنها سريعة الاستجابة

إن شركات التأمين لا تكون لها السيطرة على الإلزام في مواصلة العمل معها، وهذا يرتبط بطبيعة العلاقة بين شركة التأمين والمؤمن لهم التي تتمتع بطابع تجاري يمكن أن يتواصل أو ينقطع بيد أنه يختلف هذا الحال عما بين النادي وأعضائه الذي يخضع إلى الحكم الذاتي لكون العضو جزءاً من المكونات التأسيسية للنادي في كامل أعضائه إذا استلزم الأمر وفقاً لظروف تدرس حتى لو أنها خرجت عن التغطيات المألوفة التي يقدمها النادي لأعضائه من مالكي السفن.

يتصف سوق التأمين التقليدي بكونه سريع التأثير إزاء مقتضيات أعمال التأمين وتقلباتها، ويأتي ذلك بشكل خاص إزاء الحالات التي تصبح عبئاً على العمل التأميني، إما لكثرة وقوع حوادثها، أو لزيادة حجم خسائرها ما يتطلب أن تقف شركات التأمين بموقف رافض لهذه الحالات أو فرض أقساط أعلى مما كانت أو إخضاعها إلى خسارات مهددة، أما نوادي الحماية والتعويض فتكون شروطها ثابتة راسخة لأن المؤمن له عندما تزداد تعويضاته سوف يرجع عليه النادي إما باستيفاء أقساط مكملة للسنة، أو استقطاعها من مبالغ احتياطياتها وحسب ظروف وحجم تلك الخسارات.

سوق التأمين التقليدي يمكن أن يوقف التعامل مع بعض المؤمن لهم بسبب طبيعة أعمالهم، ومرجع ذلك أن كيان شركة التأمين مستقل عن المؤمن له، وعلاوة على ذلك فإنها مؤسسة ربحية تسعى للحصول على منافع من الأعمال التي تتولاها، بينما يكون النادي قد أحيل إليه عمله من أعضائه بحجمه الكبير، وستكون نتائج أعماله على الأعضاء ذاتهم لكونه يقوم بعمل تعاوني.

السوق التأمين التقليدي يتولى استثمار الأقساط المتجمعة لديه لمنفعته الخاصة بشكل منعزل عن المؤمن لهم، بينما تؤول عوائد استثمار النادي إلى أعضائه من مالكي السفن.

إن أقساط التأمين التي تفرضها شركات التأمين التقليدية تكون محملة بنسبة مئوية تمثل الربح المأمول من مزاوله النشاط التأميني لكونها شركات تجارية ربحية، في حين أن أقساط التأمين التي يحددها نادي الحماية والتعويض تكون بمقدار التكلفة الصافية من واقع ممارسته عملاً تعاونياً.

٦- يوفر للنادي معلومات عن الأسواق المحلية.

٧- يعطي ضمانات النادي للجهات التي تطلبها.

ورغم كل الاجراءات التي يقوم بها إلا أنه يبقى مستقلاً في كيانه فهو لا يكون جزءاً من النادي، ولا امتداداً لمكتب مالكي السفن وهو ليس وكيلاً للدفاع عن مالكي السفن، ويبقى مراسل النادي مستقلاً بكيانه ولا يتمتع بصفة تؤهله أن يجري تسويات أو أن يقوم بالمساومة فيها.

٨/٧. مواقع النادي إزاء مالكي السفن

ومن باب آخر لا يبعد النادي:

١- امتداداً لمكتب مالكي السفن حيث لكل منهما كيانه المستقل ويتولى مهامه المختص بها.

٢- يتمتع النادي بخبرة عالية حيث يقوم سنوياً بإجراء آلاف التسويات لمطالبات التعويضات.

٣- يقدم الاستشارات الخاصة بإجراءات درء الخسائر.

٤- يعمل ما يمكن عمله في سبيل تحديد الضرر ودون توسعه.

٥- يقوم بتقديم الحلول التجارية كلما تطلب الأمر في مشكلة ما تنشأ عن أعمال النقل البحري.

٦- يتولى مديرو النادي تقديم الحماية لمصالح جميع أصحاب السفن الأعضاء في النادي.

٧- يقوم النادي بتسوية الخسائر بغطاء التأمين الممنوح من قبل النادي، ويتولى هذه المهمة طاقم متخصص بأعمال تسوية التعويضات.

٩/٧. منافع العمل التعاوني ومقارنته مع السوق التقليدي

تمتاز المنافع التي تقدمها نوادي الحماية والتعويض عن النشاط التأميني الذي تقوم به شركات التأمين التقليدية في أنه كثيراً ما تنشأ صعوبات ومنازعات بين شركات التأمين في السوق التقليدي وجمهور المؤمن لهم، بينما العمل التعاوني لنوادي الحماية والتعويض يسوده جو من البساطة في التعامل لأن شخصية المؤمن والمؤمن له مندمجة في عضويته في النادي.

قد تتعرض العلاقات في نشاط التأمين بين المؤمن والمؤمن له إلى حالة عدم التأكد من استمرارية العمل لظروف بعضها يرجع لأسباب تجارية، منها مساومات حول مقدار القسط، وخلافات حول تسويات التعويضات، في حين أن العمل التعاوني في نوادي الحماية والتعويض يتسم بمواصلة العمل انطلاقاً من واقع طبيعة الالتزام بين النادي وأعضائه.



# نُغْطِي...<sup>و</sup><sub>س</sub>



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

# تأمين السيارات



العالم  
الواسع...  
الذي يحتمل  
أسئلة لا  
تخطر على  
بال

س- لماذا يدفع السائقون الأقل سنًا أقساط تأمين أعلى من تلك التي يدفعها السائقون الأكبر سنًا؟

ج- تقوم شركات التأمين بإجراء الأبحاث حول جميع أنواع المعلومات المتعلقة بحوادث السيارات، والشئ المؤكد والواضح هو أن مخاطر التأمين على السائقين الذين هم تحت سن الخامسة والعشرين مرتفعة أكثر من تلك على السائقين الأكبر سنًا. ويبدو أن العامل الرئيسي لذلك هو أن السائقين الشباب لا يتمتعون بقدر كبير من الخبرة في القيادة ما يجعلهم أكثر عرضة للحوادث، كما أن احتمال تعرضهم لأكثر من حادث قبل بلوغهم سن الخامسة والعشرين كبير جداً.

والمخاطرة في التأمين على السائقين الشباب أعلى من مثيلتها على السائقات الشابات، لأن الشباب وبغض النظر عن خبرتهم الأقل في القيادة يميلون بشكل كبير إلى السرعة في القيادة حتى ولو كانوا مرهقين، بالمقارنة مع الشابات من العمر ذاته أو حتى مع السائقين الأكبر سنًا من الجنسين، ولذلك ينظر إلى السائق الشاب على أنه أعلى الجميع تكلفة في التأمين ضد حوادث السيارة.

س- لماذا تدفع النساء أقساط تأمين أقل مما يدفعه الرجال؟

ج- بشكل محدد ومختصر: السبب هو الإحصائيات، فشرركات التأمين تعتمد على الإحصائيات في تقدير مدى المخاطرة التي ستنتج عن إصدار بوليصة تأمين لأي شخص كان، والمعلومات أكدت أن الرجال هم أكثر تكلفة من النساء.

الموضوع لا ينحصر في أن عدد المطالبات التي يتقدم بها الرجال أكثر من تلك التي تتقدم بها النساء، ففي واقع الأمر يتساوى الجنسان في عدد تلك المطالبات، والمشكلة تنحصر في أن نوع الحوادث التي يتورط بها الرجال تختلف في طبيعتها عن تلك التي تتورط بها النساء، فالنساء يملن إلى القيادة ببطء ومن ثم عندما يتعرضن لحادثة تكون تكلفة الأضرار والإصلاحات أقل، بينما يميل الرجال للقيادة بسرعة أكثر، وإلى تناول المشروبات أثناء القيادة في كثير من الأحيان، ما يؤدي بطبيعة الحال إلى وقوع حوادث تؤدي إلى أضرار جسيمة وإصابات بالغة، ما يكلف شركات التأمين مبالغ باهظة لدى إجراء الإصلاحات اللازمة، ومن ثم يتسبب في ارتفاع أقساط التأمين.

س- لماذا ترتفع تكلفة التأمين على السيارات الرياضية بينما هي أكثر أماناً من السيارات العادية؟

ج- يقول أكثر الناس الذين يقودون سيارات رياضية: إنهم يفضلون هذا النوع من السيارات لأنهم تشعرهم بالأمان أكثر من السيارات العادية، ولكن لسوء الحظ يعد هذا المفهوم خاطئاً، وهذا ما يظهر في ارتفاع أقساط التأمين على هذا النوع من السيارات.



س- لماذا تقوم شركات التأمين بإلغاء بوليصة تأمينك بعد تقدمك بأول مطالبة؟

ج- يُعطى هذا التحذير عادة من صديق ولكنه نادراً ما يحدث وعلى كل حال ومع أن شركة التأمين لن تتخلى عنك بهذه السرعة إلا أن بعض الشركات ستقوم بزيادة أقساط التأمين بعد المطالبة الأولى.

إذا ما تعرضت لحادثة تكون أنت المتسبب بها، عليك أن تتوقع زيادة على أقساط التأمين وكذلك إذا كنت المتسبب في الحادثة نتيجة للقيادة غير الحكيمة أو بسبب الشرب، فسترتفع أقساط تأمينك حتماً. فتحديد الأقساط يعتمد أساساً على المخاطر المحتملة، فإذا تعرضت لحادثة ما في الماضي بسبب تصرف سيئ تصبح في نظر شركات التأمين أكثر عرضة للمخاطر، لأنه، وفقاً للإحصائيات احتمال عودتك لمثل هذا التصرف مستقبلاً وارد جداً.

س- متى تعرضك المطالبة لخطر إلغاء تأمينك؟

ج- هذا يعتمد على شركة التأمين، ولكن إذا أظهر سجلك لديها وجود حوادث عدة كنت أنت المتسبب فيها؛ فيمكنك عندئذ الحصول على مطالبتين أو ثلاث قبل أن ترفض شركة التأمين الاستمرار في تغطيتك.

س- ما الوقت المناسب لإسقاط بوليصة التأمين الشامل على سيارتي؟

ج- هناك جوابان عن هذا السؤال: الأول هو: ألا تحصل على أي تأمين شامل على سيارتك، ولكن هذا سيعني أنك ستتحمل دفع تكاليف إصلاح الأضرار بنفسك. والاستثناء لذلك هو تعرضك لحادثة لم تكن أنت المتسبب بها، وأن يكون لدى الطرف الآخر المتسبب بالحادثة بوليصة تأمين تشمل الأضرار التي تلحق بالطرف الثالث. إذا كان لديك المال الوفير فيمكنك الاستغناء عن التأمين الشامل وعن دفع الأقساط الشهرية وتحمل بدل ذلك تكاليف الإصلاح عندما تقتضي الحاجة ذلك.

إن السبب في ارتفاع أقساط التأمين على السيارات الرياضية بنسبة ٢٠٪ عن مثيلاتها على السيارات العادية لا ينحصر في احتمال الانزلاق فقط، بل ربما يمكن أن يلحق بهذه السيارات من ضرر نتيجة حوادث بسيطة وما يمكن أن تسببه هذه الحوادث من ضرر لا يستهان به للسيارات الأخرى وللناس.

فالصدمات المركبة على السيارات الرياضية لا تتحمل الحوادث الخفيفة في مرآب السيارات مثلاً أو في زحمة السير البطيء كما تتحمل تلك المركبة على السيارات العادية، وهذا يعني زيادة في تكلفة إصلاحها نتيجة حوادث قد لا تسبب إلا ضرراً بسيطاً لسيارات الغير، إلا أن المطالبات الناجمة عن هذه الحوادث هي التي تجعل أقساط التأمين عالية.

إن نسبة الضرر الذي تسببه السيارة الرياضية للسيارة الأصغر منها حجماً عالية جداً، واحتمال إصابة الركاب في السيارة الأخرى أكبر بكثير مما لو كانت الحادثة بين سيارتين عاديتين. كما أن الإصابة التي ستلحق بأحد المشاة نتيجة صدمه من قبل سيارة رياضية ستكون بالغة بالمقارنة مع تلك التي قد تنجم عن صدمه من قبل سيارة عادية. لذا أقساط التأمين أعلى على السيارة الرياضية وإذا تعرضت لحادث مع سيارة أخرى أو مع أحد الأشخاص فعليك أن تتوقع قفزة عالية في معدل أقساطك.





# من أجل ثقافة تأمينية صحيحة ما التأمين الطلابي؟

## ماذا تغطي بوليصة التأمين على الطلبة؟

بشكل عام يمكن اعتبار بوليصة التأمين الطلابي غير مكلفة، وهذا يدل على أن أكثر برامج التأمين الطلابي تعتمد على الأساسيات. وهذا صحيح لأن شركات التأمين غالباً ما تستجيب للمطالبات المتعلقة بالأضرار الناجمة عن الحوادث وعن السرقات وعن فقدان الحاجيات، ولكنها سترفض حتماً الاستجابة لأي مطالب تتجاوز هذه الحدود، وهناك اختلاف في التغطية المطلوبة بين بوليصة وأخرى، لذا على الطالب أن يتأكد من الشروط الواردة في البوليصة بدقة لمعرفة مستوى التغطية التي سيحصل عليها.

## ما الأمور التي لا تشملها بوليصة التأمين الطلابي؟

كما ذكرنا أعلاه تعتمد بوليصة التأمين الطلابي في تغطيتها على الأساسيات وهي من ثم لن تشمل أي ظرف خارج عن المألوف كغيرها من بوالص التأمين العادية الصادرة عن نفس شركة التأمين. لذا يجب العودة للشروط الواردة في البوليصة بتمعن للتأكد من أنها تلبى الحاجة المطلوبة.

بعض الخيارات الإضافية التي يحتاجها الطلبة في هذا المجال

تخضع بوالص التأمين على الطلبة للحسومات بشكل عام

التأمين الطلابي هو معنى واسع يتم من خلاله تحديد ماهية بوليصة التأمين التي تم تصميمها لتكون خاصة بالطلبة ويمكن إيجاد هذا النوع من البوالص في شكل بوالص تأمين على الحياة، وبوالص التأمين الصحي، والتأمين على المؤجرين، وتأمين السفر، إلا أن أكبر ميزة في الحصول على التأمين الطلابي بدلاً من أنواع التأمين الأخرى هي الأقساط المعروضة على الطلبة والتي تم تخفيضها إلى حد كبير.

## من يحتاج إلى التأمين الطلابي؟

الطلبة ليسوا في منأى عن الحوادث أو السرقة أو المسؤولية، وهذا ما يضطرهم لطلب الحصول على التأمين تماماً كبقية أفراد المجتمع، وهنا يحصل الطلبة على قيمة أعلى مقابل ما يدفعونه من مال، لأنهم غالباً ما يحصلون على حسومات على أقساطهم كما يتلقون بوالص فيها إضافات خاصة بالطلبة وأكثر شمولية من تلك التي يحصل عليها بقية المؤمنین العاديين، فحياة الطلبة مكلفة كما هي، من دون الحاجة للقلق بخصوص تغطية الأضرار الناجمة عن الحوادث أو النفقات الناجمة عن المسؤوليات أو ما قد ينجم عن السرقات.



ما تكلفة بوليصة التأمين الطلابي؟  
من الصعب تحديد سعر معين لهذا النوع من البوالص، لأن هذا التأمين يغطي مجالات عدة ونواح مختلفة، فبإمكان الطالب أن يكون مؤهلاً للحصول على حسم بنسبة ٢٥٪ عند التأمين على الحياة أو الصحة أو الإيجار أو السفر بالمقارنة مع حاملي بوالص التأمين العادية.

لأن مستوى التغطية في العادة لا يكون كبيراً كما هو الأمر في البوليصة العادية، وكمثال على ذلك: المبلغ المترتب على بوليصة التأمين على المؤجرين يكون في العادة بسيطاً لأنه من المفترض أن الطلبة لا يحضرون معهم للإقامة عدداً كبيراً من الممتلكات الشخصية مرتفعة الثمن، لهذا لا يحتاج الطلبة إلى كثير من الخيارات التأمينية.

## إذا كنت طالباً من الأفضل لك الحصول على بوليصة تأمين

تغطية إضافية على بوليصة التأمين الطلابي  
سيغطي التأمين الطلابي الطلبة أنفسهم إلى حد معين ولكنه يعتمد على حقيقة أن الطلبة لا يعيرون الخسارة البسيطة أي اهتمام، فالتأمين على السيارات يكون أرخص، لأن السيارات التي يقودها الطلاب غالباً ما تكون من طراز قديم بحاجة للإصلاح أصلاً. ومن ثم يعتقد أصحاب شركات التأمين أن الطلبة لن يتقدموا بمطالبات خوفاً من زيادة مستوى الأقساط من قبل شركات التأمين.



الشركة السورية الكويتية للتأمين  
Syrian Kuwaiti insurance co.



التأمين الهندسي



تأمين الحريق والممتلكات



تأمين النقل



تأمين السيارات



تأمين الحياة والتأمين الصحي



تأمين المسؤولية



تأمين الحوادث العامة

دمشق : أبو رمانة هاتف: 3328060 / 9276 (963-11) - فاكس: 3328062 (963-11)  
حلب - هاتف: 2262640 / 9276 (963-21) - فاكس: 2262650 (963-21)

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



## مصطلحات في عالم التأمين

### EXCESS OF LOSS REINSURANCE

#### إعادة التأمين تجاوز أو زيادة الخسارة

بخلاف الأنواع الأخرى من عقود أو اتفاقيات إعادة التأمين فإن موضوع اتفاقيات تجاوز الخسارة هو التعويضات وليس الأقساط. فقد يقرر المؤمن الاحتفاظ بجميع مبالغ التأمين والأقساط ولكنه قد يلجأ إلى تغطية نفسه إذا تجاوزت الخسارة حداً معيناً، فيرتب اتفاقية تجاوز خسارة تدفع الخسائر التي تتجاوز مثلاً ٦٠ ألف دولار وبحدود ٣٥٠ ألف دولار. فإذا كانت الخسارة بمبلغ ٣٠٠ ألف فإن المؤمن يتحمل أول ٥٠ ألفاً بينما يدفع المعيد ٢٥٠ ألف دولار. ويلجأ المؤمن إلى هذا الأسلوب إذا كان مركزه المالي ممتازاً ولا يتأثر إلا بالخسائر الجسيمة، فيرتب غطاء لامتناسص أثر مثل هذه الخسائر، متلافياً اتفاقيات التأمين النسبية التي يشارك المعيد بمقتضاها في جميع أو معظم الأخطار ويشارك أيضاً بنسبة مماثلة في الأقساط.

ويتقاضى معيد التأمين مقابل الحماية التي يوفرها للمؤمن بموجب هذا النوع من الاتفاقيات قسطاً يُحدد غالباً بنسبة مئوية من أقساط المؤمن المباشر في فرع التأمين موضوع الغطاء. ولا تحدد هذه النسبة بصورة جزافية بل اعتماداً على خبرة الفرع موضوع الاتفاقية حيث يستطيع معيد التأمين أن يقدر تكلفة الغطاء باطلاعه على إحصائيات الخسائر لعدة سنوات سابقة. ومن الضروري أن يكون غطاء تجاوز الخسارة كافياً، وهي مسألة قد تبدو سهلة إذا حصرنا التفكير في الأخطاء المنفصلة حيث يعرف المؤمن حدود وثائقه، غير أن المسألة تصبح أكثر تعقيداً إذا أخذنا التراكم بالحسبان حيث قد يتعرض أكثر من خطر للخسارة في حادث واحد.

وقد تكون اتفاقيات تجاوز الخسارة الأسلوب الذي يحمي المؤمن مجمل نشاطه بواسطته إلا أن المؤمنين يلجؤون أحياناً لترتيب اتفاقيات تجاوز خسارة لحماية احتفاظاتهم في الاتفاقيات النسبية. وتتخذ اتفاقيات تجاوز الخسارة الخاصة بحماية احتفاظ المؤمن إحدى صورتين: فإما أن تكون أغطية عاملة لحماية الاحتفاظ من كل خطر وإما أغطية كوارث لحماية مجمل احتفاظات المؤمن من الفرع موضوع الاتفاقية.

### DEDUCTIBLE

#### تحمل، خسارة مهددة

مبلغ محدد يخصم من مبلغ التعويض، فإذا لم تتجاوزه قيمة الخسارة فإن التعويض لا يكون قائماً من الأساس. والغرض من التحمل أو الخسارة المهددة هو تشجيع المؤمن له على تلافي الخسارة باعتبار أنه يشارك في تكاليفها بقيمة التحمل. ومن ناحية أخرى يهدف التحمل إلى تقليل المصاريف الإدارية باستبعاد المطالبات الصغيرة التي تتطلب تسويتها جهداً إدارياً لا يتناسب مع قيمتها. كما يؤدي التحمل إلى تخفيض سعر التأمين. ويمكن أن يكون التحمل نسبة من مبلغ التأمين أو مبلغ ثابتاً يستقطع من مطالبة المؤمن له. ويختلف هذا النوع من التحمل عن النسبة المستقطعة Franchise أو الفرنشيزة.

### ADJUSTER

#### خبير تسوية مطالبات أو تعويضات

قد يكون خبير التسوية فرداً أو هيئة متخصصة في تسوية مطالبات نوع محدد أو أنواع عدة من الخسائر التأمينية. وتتلخص مهامه في الكشف على أو معاينة الخسارة والتأكد من أن الوثيقة تغطي الأضرار موضوع المطالبة، ومن ثم يقوم بحساب التعويض المستحق.

### PREMIUM INCOME

#### دخل الأقساط

دخل المؤمن من أقساط التأمين. ويحتسب بإضافة جميع الأقساط التي تدخل في سجلات الشركة مطروحاً منها الأقساط المرجعة والإلغاءات. ومن المعروف أن قسط الوثائق طويلة الأجل يوزع على سنوات الوثيقة.



# ARAB UNION REINSURANCE CO. شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين

أحدى شركات اتحاد الجمهوريات العربية

تأسست عام ١٩٧٤

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



خبرات عريقة  
وواقع جديد

تمارس كافة أعمال إعادة التأمين

[www.arabunionre-sy.com](http://www.arabunionre-sy.com)

Tel. : (00963-11) 6132592

(00963-11) 6132593

Fax: (00963-11) 6113400



Libya Branch

Tripoli - P.O.Box: 82766 Tripoli -  
Libyan Arab Jamahiria

[libya.br@arabunionre-sy.com](mailto:libya.br@arabunionre-sy.com)

Head Office: Elmezzeah Fayez Mansour St -  
P.O Box: 5178 Damascus, SYRIA

Villas East, 25 Qurtaja Avenue

بقلم المحامي ياسر حميدان  
المستشار القانوني  
للاتحاد السوري لشركات التأمين

## الزاوية القانونية

### المسؤولية . . و أنواعها

يتطلب البحث في موضوعي المسؤولية والتعويض تفصيلاً وتوضيحاً، ورغبة مني في إحاطة القارئ الكريم وتعريفه بأهم عناصر المسؤولية والتعويض، فقد تطرقت إلى تقديم توضيح عن مفهومها وشروطها وأنواعها، وكذلك التعويض، مفهومه وأنواعه، وذلك تمهيداً للدخول بشيء من التفصيل عن المسؤولية المدنية والتقصيرية الناتجة عن استعمال السيارة باعتبارها أكثر الأنواع شيوعاً في هذا العصر المزدهم بالسيارات والحوادث الناجمة عنها أو بسببها..

المدنية يكون الفاعل قد أخل بالتزام مقرر في ذمته، ويترتب على هذا الإخلال ضرر للغير، ويكون للمتضرر وحده حق المطالبة بالتعويض، ويعتبر هذا الحق حقاً مدنياً خالصاً له وتختص بها المحاكم المدنية.

فنطاق المسؤولية المدنية أكثر اتساعاً من نطاق المسؤولية الجزائية لأن المسؤولية الجزائية مقصورة على حالات الإخلال بأوامر صريحة منصوص عليها في القوانين الجزائية، أما المسؤولية المدنية فيكفي في قيامها الإخلال بأي واجب قانوني، ولكون الواجبات القانونية لا حصر لها فإن نطاق المسؤولية المدنية يكون لا حد له.

#### المسؤولية عن العمل غير المشروع: وتنقسم إلى ثلاثة أنواع:

- المسؤولية عن الأعمال الشخصية والمسؤولية عن عمل الغير والمسؤولية الناشئة عن الأشياء، ونص عليها القانون المدني السوري على المسؤولية في المادة ١٦٤ التي تنص (كل خطأ سبب ضرراً للغير يلزم من ارتكبه بالتعويض)

- والمسؤولية القانونية تتوزع بين مسؤوليتين: جزائية ومدنية والمسؤولية المدنية ليست موحدة إذ إنها تنقسم إلى مسؤولية عقدية ومسؤولية تقصيرية تترتب عن عمل غير مشروع يصدر عن شخص وينجم عنه ضرر، ما يلقي على المسؤول عنه واجب إصلاح الضرر.

**المسؤولية،** مصطلح يتردد كل لحظة منذ أن نشأت فكرة الحق وسيبقى ما بقي خالداً طالما بقي الإنسان يعيش على وجه البسيطة، فالإنسان قد يكون مسؤولاً تجاه ربه وقواعد الأخلاق إذا صدر عنه فعل مناف لقواعد الدين والضمير وحتى لو لم يتضرر أحد نتيجة ذلك، وتكون هنا مسؤوليته أدبية، وقد يكون مسؤولاً تجاه الحق والمجتمع إذ ارتكب جرمًا جزائياً ألحق اضطراباً بالمجتمع ويكون حينئذ مسؤولاً جزائياً عن فعله ويجب عليه تحمل العقوبة، وقد يكون الفعل الجرمي الذي رتب مسؤولية جزائية قد ألحق أذى أو ضرراً بفرد أو مجموعة من الأفراد، فيلتزم حينها بالتعويض عن الضرر الذي أحدثه وبإصلاح ذلك الضرر تجاه المتضرر، وبذلك يكون مسؤولاً بالمال أيضاً ومسؤوليته حينئذ مسؤولية مدنية..

ولا يستلزم أن يكون المسؤول مدنياً مسؤولاً جزائياً أيضاً فالمسؤوليتان منفصلتان ولكن قد تترافقان، وتترافقهما ليس بشرط لترتب أي منهما، إذ قد تترتب المسؤولية الجزائية دون المدنية، وقد تترتب المسؤولية المدنية دون الجزائية.

#### الفرق بين المسؤولية الجزائية والمسؤولية المدنية:

- في المسؤولية الجزائية: يكون مرتكب الفعل الضار مسؤولاً تجاه الدولة باعتبارها حامية للمجتمع ويكون الجزاء عقوبة حجز الحرية أو دفع مبلغ أو حرماناً من بعض الحقوق المدنية، وتوقع عليه باسم المجتمع زجراً له وردعاً لغيره وتتولى النيابة العامة تحريك الدعوى عليه أمام المحاكم الجزائية، ويجب أن تستند إلى قانون العقوبات أو أي نص تشريعي آخر بينما في المسؤولية

### الفرق بين المسؤولية العقدية والمسؤولية التقصيرية:

نظراً لوجود رابطة عقدية أو عدمها تنقسم المسؤولية المدنية إلى عقدية أو غير عقدية (تقصيرية)، فترتب الأولى على عدم تنفيذ الالتزام الناشئ عن العقد على الوجه المتفق عليه.

أما المسؤولية غير العقدية أو التقصيرية:

فهي تقوم على التزام قانوني مصدره نص القانون يقع على عاتق المسؤول بتعويض المضرور دون علاقة عقدية بينهما، بما في ذلك مثلاً مسؤولية قائد المركبة عن إصابة أحد المارة أو عن وفاته ومسؤولية الجار عن تدهم المنزل المجاور أثناء ترميم منزله.

وقد انتهى الفقه الحديث إلى أن العناصر الجوهرية في نوعي المسؤولية واحدة إلا أنه يسلم باختلافات عدة بينهما تتمثل في:

**١- نطاق التعويض:** فالتعويض في المسؤولية التقصيرية أوسع نطاقاً منه في المسؤولية العقدية، ففي الأولى يلتزم المدين بتعويض الضرر المباشر، سواء أكان متوقعاً أم غير متوقع، بينما لا يشمل التعويض في المسؤولية العقدية سوى الضرر المتوقع أو المحتمل وقوعه عادة وقت إبرام العقد.

**٢- التقادم:** تنطبق على المسؤولية العقدية.

القاعدة العامة في التقادم أي إن المسؤولية تسقط بمضي خمس عشرة سنة، أما في المسؤولية التقصيرية، فالقاعدة العامة أنها تسقط بمضي ثلاث سنوات واستثناء بمضي خمس عشرة سنة.

**٣- الإعذار:** يجب إعدار المدين في المسؤولية العقدية بينما يعفى الدائن من إعدار المدين لاستحقاق التعويض.

**٤- التضامن:** لا تضامن في المسؤولية العقدية عند تعدد المسؤولين إلا بنص في القانون أو باتفاق المتعاقدين، بينما التضامن في المسؤولية التقصيرية مقرر بحكم القانون.

**٥- الإعفاء من المسؤولية:** يكون الاتفاق على الإعفاء من المسؤولية باطلاً في المسؤولية التقصيرية، بينما يكون صحيحاً في المسؤولية العقدية.

وعليه فإن الاختلافات بين نوعي المسؤولية تؤدي إلى نتائج عملية مهمة أخصها أن أحكام المسؤولية التقصيرية أفضل للمضرر من زوايا عدة، لأن التعويض فيها يشمل الضرر المتوقع وغير المتوقع، بعكس المسؤولية التعاقدية، ففي المسؤولية التقصيرية يقوم التضامن بين المسؤولين بنص في القانون، بينما لا

تضامن في غياب اتفاق عليه في المسؤولية العقدية، وتبطل شروط الإعفاء من المسؤولية التقصيرية بعكس المسؤولية العقدية.

### مفهوم التعويض

● المقصود بالتعويض هو جبر الضرر الذي لحق بالمضرر بهدف إعادة التوازن إلى العلاقة بين المضرر والمتسبب بالضرر.

● شروط الضرر: يجب أن تتوافر فيه الشروط التالية: أن يكون مؤكداً، أي محقق الوقوع، وحالاً وشخصياً وماساً بحق ثابت.

أشكال التعويض:

● الأصل - التعويض النقدي تقدير الضرر اللاحق بمبلغ من النقود.

● استثناء - التعويض العيني الحكم بإعادة الحال إلى ما كانت عليه قبل وقوع الضرر.

التعويض القضائي

● التعويض القضائي هو التعويض الذي يتم تقديره بمعرفة القاضي.

● وتختلف أسس تقدير التعويض القضائي للضرر باختلاف أنواع الضرر (ضرر مادي "مالي أو جسدي" / ضرر معنوي).

● المبادئ العامة المنظمة لتقدير التعويض القضائي

● التقدير الموضوعي للتعويض تقدير التعويض وتحديد قيمته / مدها يتوقف على حجم الضرر فقط.

● التقدير الواقعي للضرر بخلاف التعويض، ينبغي تقدير الضرر تقديراً شخصياً واقعياً.

● مبدأ التعويض الكامل:

يجب أن يكون التعويض شاملاً: يغطي جميع عناصر الضرر الواقع على المضرر.

يجب أن يكون التعويض مانعاً: لا يشمل الأضرار غير المستوجبة للتعويض، فلا يمنح المضرر تعويضاً أكبر من المستحق له.

● مبدأ التعويض العادل إذا كان الأصل هو وجوب كون التعويض كاملاً، فإن هناك حالات يتعذر فيها ذلك، ويكتفى معها بمنح المضرر تعويضاً عادلاً وفقاً لظروف كل حالة.





الفقرة السابقة، فإن دعوى التعويض لا تسقط إلا بسقوط الدعوى الجزائية.

#### التعويض الاتفاقي

• **التعويض الاتفاقي** : هو التعويض الذي يتم بالاتفاق بين المتضرر والمسؤول عن الضرر.

• **نطاق الاتفاق** : الاتفاق على نوع التعويض / قدره / طريقة الوفاء به.

• **الإعفاء من التعويض** : يرتبط جوازه بتوقيته:

• قبل قيام المسؤولية : يبطل الاتفاق على الإعفاء الجزئي/ الكلي من التعويض.

• **بعد قيام المسؤولية** : يجوز الاتفاق على الإعفاء الجزئي/ الكلي من التعويض (لثبوت حق المتضرر بالتعويض).

التعويض القانوني

• **الأصل** : يقدر التعويض من قبل القاضي.

و لكن هناك حالات يتدخل فيها المشرع لتحديد مقدار التعويض.

#### إعادة النظر في تقدير التعويض:

- **الأصل** : تقدير التعويض على أساس قدر الضرر + قيمته يوم النطق بالحكم.

**التعويض المؤقت** : يمكن للقاضي، أثناء نظر الدعوى وقبل صدور الحكم، أن يحكم بنفقة مؤقتة تدفع من قبل المسؤول إلى المتضرر وذلك خصماً من حساب التعويض النهائي.

**تقادم دعوى التعويض** : (دعوى المسؤولية) - المادة ١٧٣ من القانون المدني السوري:

• ١- تسقط بالتقادم دعوى التعويض الناشئة عن العمل غير المشروع بانقضاء ثلاث سنوات من اليوم الذي علم فيه المتضرر بحدوث الضرر وبالشخص المسؤول عنه، وتسقط هذه الدعوى في كل حال بانقضاء خمس عشرة سنة من يوم وقوع العمل غير المشروع.

• ٢- على أنه إذا كانت هذه الدعوى ناشئة عن جريمة، وكانت الدعوى الجزائية لم تسقط بعد انقضاء المواعيد المذكورة في

The advertisement features a man in a dark shirt and trousers standing with his back to the camera in a field of tall, golden grass. He is looking at a large, semi-circular screen that displays various business and insurance-related graphics. The screen includes a world map with the text 'global solutions', a bar chart with the text 'new strategies', a staircase graphic, a bar chart with years '04 05 06 07', a lightbulb icon, and the text 'note to self', 'tax', 'business plan', and 'insurance'. There is also a graphic of a road sign with arrows pointing up, down, and left. In the bottom right corner of the screen, there is a logo for 'SYRIA Steps' with the text 'أول جريدة اقتصادية إلكترونية في سورية' (First electronic economic newspaper in Syria) and a list of services: 'أول موقع اقتصادي سوري متخصص يرصد حركة الاقتصاد والأعمال في سورية عبر نخبة من أهم الإعلاميين السوريين' (First Syrian economic website specializing in monitoring economic movement and business in Syria through a select group of the most prominent Syrian media figures).

**SYRIA Steps**  
خطوات في الاتجاه الصحيح

Tel : 3344320

Fax : 3348646 | www.syriasteps.com | info@syriasteps.com



## اختيار تكافل ري

«أفضل شركة إعادة تكافل»



### عن تكافل ري

تكافل ري شركة إعادة تكافل إسلامية ذات ملاءة مالية ملتزمة بالمساهمة الفعالة في تنمية وتطوير قطاع التأمين التكافلي الإسلامي وفقاً لمبادئ وتعاليم الشريعة الإسلامية. تكافل ري مسجلة في مركز دبي المالي العالمي - الرقم المركزي ٠٠٨٩ والمنظمة بواسطة سلطة دبي للخدمات المالية.

دبي: - أعلنت تكافل ري أنه تم اختيارها "كأفضل شركة لإعادة التكافل" في جوائز التكافل الدولية ٢٠٠٩، كاعتراف بمساهماتها الكبيرة في تطوير سوق إعادة التكافل. وقد تم تسليم الجائزة للسيد شكيب أبوزيد الرئيس التنفيذي خلال حفل توزيع جوائز القمة الدولية الثالث للتكافل ٢٠٠٩ في لندن.

وعلق السيد أبوزيد: "نحن فخورون بتقدير المجتمع المالي الاسلامي لإسهامنا في تطوير سوق إعادة التكافل. وتسلمنا لهذه الجائزة يعبر عن التزامنا بدعم تطوير قطاع التأمين وإعادة التأمين الإسلامي."

كما علق على هذا الاختيار، رئيس مجلس إدارة تكافل ري، السيد خالد علي البستاني قائلاً: "حصلنا على هذه الجائزة يشكل تأكيداً لإخلاصنا في تقديم خدمات إعادة التأمين طبقاً للشريعة الإسلامية إلى أسواق التأمين التكافلي والإسلامي."



## أريج تسجل نتائج نصف سنوية قوية

### تبعاً لأداء إعادة التأمين والاستثمار

كما استمرت فروع تأمينات الحياة وغير الحياة في تسجيل أداء قوي انعكس بنسبة مجمعة بلغت ٩٤,٣١٪ (النصف الأول من ٢٠٠٨: ٩٤,٢٦٪).

وبلغت محفظة المجموعة في إعادة التأمين ١٦٣,٠ مليون دولار أميركي عن النصف الأول من ٢٠٠٩ (النصف الأول من ٢٠٠٨: ١٨٤,٠ مليون دولار أميركي) ويعزى الانخفاض في إجمالي الأقساط بسبب تقليص حجم الأعمال في فروع التأمينات المرتبطة بدورة الأعمال التي تتعافى تبعاً لأقتصاديات أسواق الدول النامية والتي تعتبرها أريج من أسواقها الرئيسية. وسجلت فروع تأمينات الأفراد. وخاصة التأمين الصحي. أداءً قوياً عاكساً بذلك الطلب المتزايد على مثل هذه الفروع في أسواق التأمين الإقليمية.

وبلغت حقوق المساهمين ٢٥٠,٣ مليون دولار أميركي في ٣٠ حزيران/يونيو ٢٠٠٩ (كانون الأول/ديسمبر ٢٠٠٨: ٢٣٩,٦ مليون دولار أميركي). كما بلغت القيمة الدفترية لسهم أريج ١,١٨ دولار أميركي في نهاية حزيران/يونيو ٢٠٠٩ (كانون الأول/ديسمبر ٢٠٠٨: ١,١٣ دولار أميركي).

المنامة:- أعلنت المجموعة العربية للتأمين (ش.م.ب.) (أريج) تحقيق صافي أرباح بلغت ٨,٨ ملايين دولار أميركي عن الأشهر الستة الأولى من ٢٠٠٩ (النصف الأول ٢٠٠٨: ١١,٤ مليون دولار أميركي). وسجلت نتائج عمليات الاكتتاب في إعادة التأمين (والتي تتضمن دخل الاستثمار لعمليات الإعادة والمصاريف التشغيلية الملتحقة بها) ارتفاعاً بلغ ٦٧٪ مقابل الفترة ذاتها من العام الماضي مسجلاً ٦,٢ ملايين دولار أميركي دخل استثمار من أموال عمليات التأمين. وتحسنت نتائج الاستثمار لتسجل أرباحاً وصلت إلى ١٥,٤ مليون دولار أميركي، وذلك بالتوافق مع الاتجاه التصحيحي لأزمة الأسواق المالية عن فترة الأشهر الستة (النصف الأول من ٢٠٠٨: ١٥,٣ مليون دولار أميركي).

أهم البيانات المالية كما في ٣٠ حزيران/يونيو ٢٠٠٩

(بآلاف الدولارات الأميركية)

سنة	٢٠٠٨	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٣٠ حزيران/يونيو
إجمالي الأقساط المكتتبة	٢٨٠,٦٩٤	١٨٣,٩٧٤	١٦٣,٠١٧	
النتائج الفنية	٩,٥٨٥	٦,٤٣٧	٩,٣٠٩	
نتائج الاكتتاب	(١٥,٨٦٧)	٣,٧١٣	٦,٢١٦	
دخل الاستثمار	(٢٦,١٢٩)	١٥,٣٣٩	١٥,٣٧٩	
مصاريف التشغيل	٣٢,٣٩٤	١٦,٨٧٤	١٧,٦٧٠	
صافي الربح	(٢٨,٥٦٨)	١١,٤٣٩	٨,٨٢٧	
أصول الاستثمار	٦٧٨,٥٠٧	٧١٥,١٥٤	٦٦٧,٢١٦	
صافي المخصصات الفنية	٥٢٤,٧٣٥	٥٤٥,٦٤٣	٥٩١,٨٩٠	
حقوق المساهمين	٢٣٩,٥٧٩	٢٨٩,٤٤٨	٢٥٠,٣٤٨	
مجموع الأصول	١,٠٧٩,٧٦١	١,١٤٠,٢٩٧	١,١٢٠,٢٠٦	
القيمة الدفترية للسهم (بالدولار الأميركي)	١,١٣	١,٣٧	١,١٨	

#### نبذة عن أريج

إن المجموعة العربية للتأمين هي إحدى أكبر شركات إعادة التأمين العربية المملوكة في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا. وأسهم أريج مدرجة في سوق الأوراق المالية في كل من البحرين ودبي والكويت. وتقدم أريج باقة متنوعة من منتجات إعادة التأمين والخدمات. وتشمل الشركات التابعة للمجموعة كل من تكافل ري (دبي)، ضمانات الخليج (البحرين)، وأريما لأنظمة التأمين (البحرين).

المزيد من المعلومات عن أريج

متوفرة على الإنترنت

[www.arig.net](http://www.arig.net)



# Arig Reports Strong Half-Year Result



## Based On Reinsurance Performance and Investment Returns

**Manama:** Arig recorded net profits of US\$ 8.8 million for the first six months of 2009 (1st HY 2008: US\$ 11.4 million). The company's reinsurance Underwriting Result, which includes investment income on insurance funds and related operating expenses, was up 67% against the same period last year, producing US\$ 6.2 million. In line with recovery trends in the global financial markets, investment results turned the corner during the second quarter of the year producing overall earnings of US\$ 15.4 million for the six-month period (1st HY 2008: US\$ 15.3 million).

Life and Non-life classes continued to perform at a robust combined ratio of 94.31% (1st HY 2008: 94.26%).

The Group's reinsurance portfolio reached US\$ 163.0 million for the 1st HY 2009 (1st HY 2008: US\$ 184.0 million). The drop in gross premium is the result of lower trading volumes in the cyclical lines of business that would recover in tandem with the economies of the Emerging Markets, which form Arig's core business area. Personal line classes, especially medical business performed strongly, reflecting increased demand for such classes in the regional insurance markets.

Shareholders' Equity amounted to US\$ 250.3 million on 30 June 2009 (December 2008: US\$ 239.6 million). Book value per share stood at US\$ 1.18 on 30 June 2009 (December 2008: US\$ 1.13).

### About Arig

Arig is one of the largest Arab-owned, professional reinsurance providers in the Middle East and North Africa. Arig is listed on the stock exchanges in Bahrain, Dubai and Kuwait and offers a wide range of reinsurance products and services. Arig's subsidiaries include Takaful Re (Dubai), Gulf Warranties (Bahrain) and ARIMA Insurance Software (Bahrain). Additional information about Arig can be obtained at [www.arig.net](http://www.arig.net)

### Financial Highlights as at 30 June 2009

(US\$'000)

	30 June		Year
	2009	2008	2008
Gross premium written	163,017	183,974	280,694
Technical Result	9,309	6,437	9,585
Underwriting result	6,216	3,713	(15,867)
Investment income	15,379	15,339	(26,129)
Operating expenses	17,670	16,874	32,394
<b>Net profit</b>	<b>8,827</b>	<b>11,439</b>	<b>(28,568)</b>
Investment assets	667,216	715,154	678,507
Net technical provisions	591,890	545,643	524,735
Shareholders' equity	250,348	289,448	239,579
Total assets	1,120,206	1,140,297	1,079,761
<b>Book value per share (US\$)</b>	<b>1.18</b>	<b>1.37</b>	<b>1.13</b>

TPA

## الحسين يصدر قراراً يلجم شركات الTPA عن إدارة صناديق الرعاية الصحية الخاصة بلا ضامن

في محاولة لتصحيح سريع لجنوح شركات الTPA أو ما يسمى شركات إدارة النفقات الطبية التي سبقت شركات التأمين ليس في كسر الأسعار فقط، وإنما في تكسير بعضها بعضاً، عندما فهمت نظام عملها الصادر عن هيئة الإشراف على التأمين بأنه فرصة للالتفاف على بعضها بعضاً من جهة، وعلى شركات التأمين من جهة أخرى، في إدارة صناديق الرعاية الصحية لدى المؤسسات.

الأمر الذي وجب الانتباه إليه سريعاً من قبل هيئة الإشراف على التأمين وخاصة أن إدارة الخدمة الصحية للعاملين في المؤسسات الخاصة يتم بضمانة صندوق الرعاية الصحية لدى هذه المؤسسات دون وجود معيد أو ضامن، أي دون وجود شركة تأمين لأن شركات النفقات الطبية عمدت . ومن باب إدعاء التوفير على المؤسسات. إلى تقديم عروض رخيصة مقابل قيامها بإدارة الصناديق الصحية.

إذاً من أجل لجم هذه الظاهرة أصدر الدكتور محمد الحسين وزير المالية رئيس مجلس إدارة هيئة الإشراف على التأمين القرار رقم ٢٧٧ الذي تضمن تقييد العمل بجميع بنود القرار رقم ١٠٠/٩ تاريخ ٢٩/٢/٢٠٠٥ المتعلقة بإدارة الصناديق الخاصة، بحصول شركة إدارة النفقات الصحية على موافقة من هيئة الإشراف على التأمين بإدارة تلك الصناديق وفقاً لمتطلباتها، وأن تزود الهيئة بنسخة أصلية من الاتفاقية المبرمة بين شركة إدارة النفقات الصحية من جهة، وشركة التأمين أو الصندوق الخاص من جهة أخرى، وتضمن القرار أن تخضع شركات إدارة النفقات الصحية للمساءلة القانونية في حال مخالفتها لأحكام القرار الجديد.

وحسب المعلومات التي حصلنا عليها فإن هيئة الإشراف على التأمين سلفاً لن توافق على اتفاق مباشر بين إدارة النفقات والمؤسسات لإدارة الصناديق الخاصة بالرعاية الصحية إلا إذا كانت العملية تتم بطريقة صحيحة، وبشكل تمارس فيه شركة إدارة النفقات الطبية دورها ضمن سلسلة العمل الطبيعية، أي مع وجود شركة تأمين ضامنة للصندوق، داعية المؤسسات على اختلافها إلى توخي الحذر من شكل التعاون هذا الذي وإن حمل بعض التوفير كإجراء لحصول شركة النفقات على العقد إلا أنه يحمل مخاوف جمة على صناديق هذه المؤسسات على اعتبار أن شركة النفقات تقوم في هذه الحالة بإدارة الخدمة من خلال الصندوق ومن دون شروط ومن دون ضامن ومن ثم لا يوجد معيد، الأمر الذي يهدد أموال الصندوق.

يذكر أن شركات إدارة النفقات الطبية بدأت تلجأ في الفترة الأخيرة إلى الالتفاف على شركات التأمين من أجل الحصول على عقود إدارة صناديق، الأمر الذي كان لابد للهيئة من لجمه سريعاً قبل أن يتحول إلى ظاهرة أشبه بالفوضى.

## الحسين مصرّ على وضع «تاج» فوق رؤوس موظفي الدولة



يبدو أن السيد وزير المالية قرر عدم الاستسلام والمضي قدماً في مشروع الضمان الصحي وبشكل يؤمن هذا الضمان للموظف والعامل بطريقة عادلة ويمنع الاستغلال عنه، ومن أجل ذلك تقدمت وزارة المالية بطلب لتعديل مادة موجودة في قانون العاملين الأساسي والتي تلزم الجهات الحكومية بتأمين الرعاية الصحية من الصناديق التعاونية.

وحسب متابعتنا للأمر فإن الحكومة وافقت على الفكرة وطلبت من وزارة المالية التنسيق مع وزارة الشؤون الاجتماعية والعمل للاتفاق على شكل التعديل قبل الموافقة عليها بشكل نهائي.

ويقوم التعديل المقترح على السماح للجهات والمؤسسات العامة بالتأمين الصحي لموظفيها لدى المؤسسة العامة السورية للتأمين التي أطلقت مؤخراً برنامج "تاج للتأمين الصحي" الذي يلاقي ترحيباً واسعاً نظراً للخدمات العالية المستوى التي يقدمها والتي تتناسب مع أهداف الضمان الصحي نفسه.

ومن أجل ذلك فإن هناك العديد من الوزارات والجهات العامة المتحمسة لتقديم الضمان الصحي عبر برنامج "تاج" يمكن أن نذكر منها على سبيل المثال؛ هيئة تخطيط الدولة ووزارة النفط والثروة المعدنية وغيرها.

يذكر أن اتحاد العمال وأذرعه في الوزارات والمحافظات يعارض فكرة إنشاء مؤسسة للضمان الصحي لموظفي الدولة، كما يحاول حالياً معارضة برنامج "تاج" ولكن الحمد لله أن هناك وعياً من مسؤولينا الحكوميين لأهمية امتلاك الموظف تأميناً صحياً يصرفه هو لا الآخرون كما يجري في الصناديق التعاونية، الأمر الذي لا يخفى على أحد.

## القطاع الذي تريح أرقامه رأس محمد الحسين

قال الدكتور محمد الحسين وزير المالية رئيس هيئة الإشراف على التأمين: إن مجموع أقساط التأمين للربع الثاني من العام الحالي بلغ ٣,٤٥٧ مليارات ليرة مقابل ٢,٧٤٢ مليار ليرة في الربع الثاني من العام الماضي بنسبة نمو ٢٦,٥ بالمئة.

وأضاف الوزير الحسين في تصريح له: إن مجموع أقساط التأمين وفق نتائج النصف الأول من العام الجاري بلغ ٦,٥٦٨ مليارات ليرة مقابل ٥,٣٤٠ مليارات ليرة في النصف الأول من العام الماضي وبنسبة نمو ٢٣ بالمئة.

وأشار الدكتور الحسين إلى أن الزيادة في النمو جاءت على الرغم من ظروف الأزمة المالية العالمية الراهنة، وهذا يؤكد ما تمت الإشارة إليه سابقاً من أن قطاع التأمين السوري كان بعيداً عن تأثيرات هذه الأزمة.

وأوضح وزير المالية أن التأمين على السيارات الإلزامي والشامل يمثل نسبة كبيرة من السوق، مشيراً إلى أن الهيئة تتابع باهتمام هذا النوع من التأمين وتعمل على تصحيحه بالتعاون مع الاتحاد السوري لشركات التأمين.

ونمت فروع التأمين في النصف الأول من العام الحالي بصورة ملحوظة، وجاء في المقدمة التأمين الشخصي بنسبة ٩٩,٢١ بالمئة تلاه التأمين الصحي بنسبة ٨٥,٥٣ بالمئة، وحل ثالثاً التأمين على الحياة بنسبة ٧٦,٨٢ بالمئة، ثم التأمين الهندسي بنسبة ٤٤,٤٤ بالمئة، والتأمين على الحوادث العامة بنسبة ٣٤,٢٦ بالمئة والتأمين على السيارات "إلزامي" ٣٢,٦١ بالمئة، والحريق بنسبة ٢٠,٥١ بالمئة والسيارات "شامل" ٧,١١ بالمئة.

يشار إلى أن عدد شركات التأمين السورية وصل إلى ١٣ شركة من ضمنها شركة حكومية واحدة هي المؤسسة العامة السورية للتأمين وشركتان للتأمين التكافلي وعشر شركات للتأمين التقليدي.



## مدير عام هيئة الإشراف: رأسمال قطاع التأمين يتجاوز 15 مليار ليرة



م. إياد زهراء

مدير عام هيئة الإشراف على التأمين

وبين زهراء أن تطبيق القرار حدد مسؤولية القطاعات الحكومية والنفقات العائدة لهذه القطاعات بالإسراع في التنفيذ.

في سياق آخر أصدر الدكتور محمد الحسين وزير المالية رئيس مجلس إدارة هيئة الإشراف على التأمين قراراً يتضمن تقييد العمل بجميع بنود القرار رقم ١٠٠/٩ والمتعلقة بإدارة الصناديق الخاصة بحصول شركة النفقات الصحية على الموافقة من هيئة الإشراف على التأمين بإدارة تلك الصناديق وفقاً لمتطلباتها على أن تزود هذه الشركات الهيئة بنسخة أصلية من الاتفاقية المبرمة بين شركة إدارة النفقات الصحية من جهة، وشركة التأمين أو الصندوق الخاص بها من جهة أخرى.

وحسب القرار تخضع الشركات للمساءلة القانونية في حال مخالفتها لأحكامه.

وبين زهراء أن صدور القرار أعطى الهيئة حق الإشراف على الصناديق. إن وجدت الهيئة المصلحة في ذلك. حتى لا يتم لجوء بعض القطاعات إلى ضغط وتخفيض حجم الرعاية الصحية للمشمولين في هذه الصناديق.

وأشار إلى أن هناك ست شركات تقدم خدمات التأمين الصحي (تي بي أي) حتى الآن مرخصة من الهيئة لإدارة النفقات الصحية وإدارة المحافظ التأمينية الخاصة بشركات التأمين للمشمولين بعقود التأمين الصحي وإدارة الصناديق الخاصة.

قال إياد زهراء مدير عام هيئة الإشراف على التأمين: إن رأسمال قطاع التأمين الخاص والعام يتجاوز ١٥ ملياراً وخمسمئة مليون ليرة سورية، وإن كل شركات التأمين وإيداعاتها مصرفية، وإن لكل شركة تأمين ٢٥ مليون ليرة سورية بشكل ودائع باسم الهيئة وإن الهيئة هي المخولة بتحريك الحسابات في حال تم حل مجلس الإدارة لأي شركة من هذه الشركات.

وأوضح زهراء في تصريح لـ "سانا" أن القرار الذي صدر مؤخراً عن وزير المالية رئيس مجلس هيئة الإشراف على التأمين بتوسيع مظلة التأمين الإلزامي ليشمل المصانع والأفران والمشاي ودور الحضانة ورياض الأطفال والمدارس والجامعات، جاء ضمن خطة الدولة لتشريع الأعمال التنموية التي تستهدف الشريحة الأكبر من المواطنين، والتي تمثل حاجات الإنسان الأساسية اليومية وتتمثل بقطاع التأمين الصحي وقطاع الخدمات حفاظاً على حقوق المالكين والعاملين فيها والمواطنين.

وبين زهراء أن فكرة التأمين الإلزامي على هذه القطاعات أتت للحد والتقليل من الأضرار التي تصيب أي منشأة نتيجة ممارسة عملها الطبيعي ومعالجة أي حادث في لحظة وقوعه قبل تفاقم الخطر وانتشاره حتى لا يصل إلى مرحلة الهلاك الكامل للمنشأة.

وأشار زهراء إلى ما يمكن أن تقدمه شركات التأمين من أسعار وبدلات تأمين مخفضة جداً بشروط عالمية، وتقديم تغطيات تأمين حقيقية للأخطار الكارثية الأكبر مع الإشارة إلى أن الأعداد الكبيرة لهذه المنشآت والمؤمنين داخلها سيجعل أقساط التأمين الواجبة الدفع لشركة التأمين قليلة مقابل تقديم الحماية التأمينية اللازمة.

ولفت إلى حرية المنافسة لـ ١٣ شركة تأمين تعمل في السوق وإلى عدم اعتماد التعرفة المحددة والقوالب الجاهزة، إذ تقوم كل شركة تأمين حسب قراءتها لوضع الأخطار وما يمكن أن تشكله من ربح أو خسارة ولها الخيار في وضع السعر المناسب والمنافس لتنشيط أعمالها وتقديم الحماية الأفضل لتلك الأخطار، موضحاً أن هناك رأياً فنياً داعماً لتلك الأخطار سيقدم من خبراء الكشف لتلك الشركات أثناء عملية الكشف وقبول التأمين ويتضمن مراعاة القواعد الفنية وتوافر وسائل الإنذار والحماية والاتصال مع مراكز الإطفاء والنجدة.

# بيتك في يدك!

## | القرض السكني!



## منا وفينا...

## | بنك يمو السعودي الفرنسي



لمزيد من المعلومات يرجى زيارة أقرب فرع من فروع بنك يمو السعودي الفرنسي.

دمشق	حلب	القامشلي	حمّاة
الإدارة العامة والمركز الرئيسي ٢٩ أيار، هاتف: ٢٣١ ٧٧٧٨ باب توما، هاتف: ٥٤٣ ٣٠٥٦ / ٧ الخزة، هاتف: ٦١٢٩٠٠٢ الحريقة، هاتف: ٤٤٣٧٧٥٠ المالكي، هاتف: ٣٣١٧٧٨٠ دمر - الجزيرة، هاتف: ٣١٤١٨٠١ جرمانا، هاتف: ٥٢٣٦٢٦٣	صحنايا الشارع العام - دوار الساعة هاتف: ٩٦٣ ١١ ٦٧٣٢٢٥٠ درعا هاتف: ٢١٠٩٢٣/٤ الحسكة هاتف: ٢٢٧٣٠٠ السويداء هاتف: ٢٥٣ ١٠٠	العزيزية، هاتف: ٩٢٤٤ المدينة، هاتف: ٩٢٥٥ المحافظة، هاتف: ٩٢٦٦ السليمانية، هاتف: ٩٢٧٧ الفرقان، هاتف: ٩٢٢٣ الشيخ نجار، هاتف: ٤٧١٤٩٠٠ ادلب هاتف: ٢٢٩٦٥٠	هاتف: ٤٤٧٥٠١ دير الزور هاتف: ٢١١ ٨٩٩ حمص البلازا، هاتف: ٢٤٥٣ ٢٢٠ الحضارة، هاتف: ٢٧٨ ٢٠١٠ وادي النصاري - الحواش هاتف: ٧٤٤٨ ٦٤٠
هاتف: ٢٤١ ٦٩٢/٤-٥	هاتف: ٤٥ ٧٩١٢	مكتب مرفأ اللاذقية	طبرطوس هاتف: ٣١٢ ٠٤٣/٥-٦ مكتب مرفأ طبرطوس

## الحكومة توسّع التأمين إلزامي... والقطاع العام قبل الخاص

أصدر السيد رئيس مجلس الوزراء المهندس محمد ناجي عطري القرار رقم ٤٩/م بتاريخ ٢٩/٦/٢٠٠٩ المتعلق بالتأمين إلزامي على العديد من القطاعات، ونص القرار على أن تلتزم بالتأمين جميع القطاعات التالية:

المؤسسات الصناعية والمصانع مهما كان نوعها، والأفران والمخابز والمشايخ والمخابر والصيدليات ومراكز الأشعة، ودور الحضنة ورياض الأطفال والمدارس والمعاهد والجامعات. كما نص القرار على أن تصدر هيئة الإشراف على التأمين التعليمات التنفيذية لهذا القرار.

وجاء في القرار أن تكون إلزامية التأمين للقطاعات المحددة على البناء ومحتوياته وذلك بالقيم الفعلية لتلك المنشآت وتأمين الحريق بمفهومه الشامل لخطر الحريق والصاعقة والانفجار بمفهومه الموسع، وكذلك تأمين خطر الزلازل (من أخطار الطبيعة) والتأمين على نتائج المسؤولية المدنية (مادية- جسدية) للقطاعات المحددة بالمادة (١) من هذا القرار نتيجة أي حادث، وبموجب أحكام القانون المدني السوري. وتلتزم الجهات التعليمية، بالتأمين على طلابها من الحوادث الشخصية التي تقع لهم أثناء الدوام الرسمي لهذه الجهات ضمن حدود مسؤوليتها.

ونص القرار على أن تقوم جميع الوزارات والجهات العامة التي تتبع لها الجهات المذكورة في المادة (١) من هذا القرار بمتابعة تنفيذ القرار على مسؤوليتها.

وتلتزم جميع جهات القطاع العام بإجراء التأمينات المشار إليها أعلاه، لدى المؤسسة العامة السورية للتأمين.



## الأزمة المالية قلصت فرص العمل في شركات التأمين السورية

قال الدكتور محمد الحسين وزير المالية في رده على سؤال حول عدد العاملين في شركات التأمين الخاصة وشركات إدارة النفقات الطبية والتي تقع تحت إشراف هيئة الإشراف على التأمين: إنه كان من المتوقع أن يصل عدد العاملين في قطاع التأمين الخاص في نهاية عام ٢٠٠٩ إلى نحو ٢٠٠٠ موظف لكن ظروف الأزمة العالمية أثرت في زيادة فرص العمل لدى هذه الشركات لكننا نتوقع أنه بدءاً من عام ٢٠١٠ المزيد من فرص العمل للسوريين في قطاع التأمين بسبب خطة توسع الشركات وانتشار فروعها في المحافظات السورية.

كافة وتوسع وتنوع محافظتها التأمينية، موضحاً أن عدد شركات التأمين الخاصة التي تعمل فعلياً

في السوق يبلغ ١٢ شركة، أما شركات إدارة

النفقات الطبية فعددها ٦ شركات تعمل فعلياً

في السوق، يعمل في هذه الشركات فعلياً ١١٥٢

موظفاً منهم ٣٥ غير سوري، وبذلك فإن

نسبة السوريين إلى مجموع العاملين ٩٧٪

بينما تبلغ نسبة غير السوريين ٣٪

وجنسيات غير السوريين

هي فلسطينية، أردنية

عراقية، لبنانية.







أ. بدري فركوح

مدير عام شركة الاتحاد التعاوني للتأمين

## تكسير الأسعار في سوق التأمين... إلى أين؟!

**فركوح: على الشركات إدراك خطورة الأمر عليها سريعاً!**

مازال تكسير الأسعار إلى ما دون الحدود الطبيعية وإلى الدرجة التي تصبح فيه بوليصة التأمين نفسها خطراً يواجه المساهمين في شركات التأمين قبل غيرهم، ما زال اللعبة الأخطر في قطاع التأمين السوري.

لابد من النظر إلى الأمر بكثير من الجدية، داعياً في هذا السياق إلى مناقشة ما يحصل في سوق التأمين من تراخٍ في نسب العمولات إلى حدود غير منطقية وغير معقولة.

فركوح طالب الجهات الوصائية أيضاً بالاهتمام بالأمر ولكن هذه المرة حفاظاً على مصالح صغار المساهمين، وبناءً عليه يمكن أن يتعاون الاتحاد مع هيئة الإشراف على التأمين من أجل الدعوة مبدئياً إلى اجتماع لرؤساء مجالس الإدارات ومديري الشركات من أجل مناقشة الأمر، لأنه ليس من المنطق أن تتم الإساءة إلى سوق التأمين بهذا الشكل، وليس من المنطق أن تكون العروض المقدمة من بعض الشركات غير مبنية على أسس اقتصادية تأخذ مصلحة الشركة أولاً فكيف يمكن إذاً تأمين مصلحة المؤمن، داعياً إلى الالتزام بأدبيات المهنة ومن ثم لابد من العودة ربما إلى اتفاق "جنتل مان" بين جميع شركات التأمين من أجل ضمان نمو متوازن لسوق التأمين السوري، وذلك بضمان الحدود الدنيا من الالتزام بأخلاقيات المهنة.

حديث فركوح لاقى ترحيباً من مجلس إدارة الاتحاد الذي دعا رئيسه سليمان الحسن إلى مخاطبة هيئة الإشراف على التأمين والسعي معها من أجل القيام بخطوة يمكن أن تقضي مبدئياً إلى جلسة طاولة مستديرة بين مديري ورؤساء مجالس إدارة شركات التأمين وهيئة الإشراف على التأمين والاتحاد السوري لشركات التأمين، من أجل مناقشة الأمر الذي يبدو مهماً جداً ولا يجوز تجاهله إطلاقاً، وإلا فإن الميزانيات الخاسرة الآن لن تكون رابحة في المستقبل، بل ستُخسر المساهمين بكل تأكيد لاحقاً عندما يكشف حجم الدعاوي الكبير الذي لا تدخله الشركات في ميزانياتها.

وعلى الرغم من أننا كنا شاهدين على أكثر من اتفاق "جنتل مان" كما يقولون بين مديري ورؤساء مجالس إدارات الشركات خلال اجتماع الهيئة العامة للاتحاد السوري لشركات التأمين إلا أن تكسير الأسعار والوصول بها إلى نسب لا يمكن عندها المنافسة سعرياً؛ بات بحاجة ليس إلى اتفاق "جنتل مان" لحله بل لقرار صارم يلزم إدارات شركات التأمين بالتوقف عنده، وخاصة أن ذلك يؤذي الشركات ومساهميها أولاً كبارهم وصغارهم، لأن بوليصة التأمين تصبح هشة لحاملها إن لم يكن بمستوى الذكاء الذي يؤهله للتعامل بقوة مع شركات التأمين التي ستجد نفسها مضطرة للتأرجح في صرف البوليصة التي أخذتها بعمولة أقل مما يُقال عنها أنها "نافهة".

في الاجتماع الأخير لمجلس إدارة الاتحاد السوري لشركات التأمين أثار مدير شركة الاتحاد التعاوني بدري فركوح موضوع تكسير الأسعار، داعياً مجلس الإدارة باعتباره عضواً فيه إلى الوقوف في وجه بعض ممارسات كسر الأسعار ليس في قطاع السيارات فحسب وإنما في كل فروع التأمين إلى درجة أصبح الأمر فيها ظاهرة ولا بد من العمل على معالجتها نظراً للآثار السلبية التي يمكن أن تطول القطاع كله.

فركوح أكد أنه على شركات التأمين التطلع إلى هذا الأمر بكثير من الاهتمام لكونه يهم مصالحها أولاً، لأن سياسة تكسير الأسعار إلى حدود غير منطقية يمكن أن تُخسر الشركات مستقبلاً، لذلك

# عدّل تعرفّة إلزامي السيارات غير السورية

## قرار للحسين يُعدّ دعاوي التّأمين عن أروقة القضاء

وبين الوزير أن الحد الأدنى للتأمين ٠,١٥ بالمئة، والحد الأعلى للعمولة الممنوحة ١٥ بالمئة، على حين كان الحد الأدنى لجميع عقود الإخطار ٠,٢٠ بالمئة، مع عمولة لا تتجاوز ١٥ بالمئة، وبذلك يعطي المزيد من الحرية والمرونة لعمل شركات التأمين دعماً لمصلحة المستورد في اختيار تغطيات أفضل مما هو محدد في التأمين الإلزامي بأسعار منافسة.

وكذلك أصدر الوزير الحسين القرار ١٠٠/٢٨١ الذي عدّل بموجبه تعرفّة التأمين الإلزامي للسيارات غير السورية عند المعابر الحدودية بما يسهل على المواطن دفع قيمة العقد باليرة السورية بعد إجراء عملية التحويل اللازمة من خلال المصرف والتسديد عن طريق منافذ الاتحاد السوري لشركات التأمين الحدودية.



يشار إلى أن هيئة الإشراف على التأمين أحدثت عام ٢٠٠٤ بهدف تنظيم قطاع التأمين وإعادة الإشراف عليه، بما يكفل توفير المناخ الملائم لتطويع وتعزيز دور صناعة التأمين في حماية الأشخاص والممتلكات والإشراف على جميع المدخرات الوطنية.

أصدر الدكتور محمد الحسين وزير المالية رئيس مجلس إدارة هيئة الإشراف على التأمين قراراً بتشكيل لجنة في هيئة الإشراف على التأمين سُميت لجنة حل نزاعات التأمين برئاسة أحد المديرين العاملين في الهيئة مهمتها النظر في الشكاوى المقدمة من قبل حملة الوثائق المتضررين تجاه شركات التأمين فيما يتعلق بقيمة التعويضات المتنازع عليها بين الطرفين واتخاذ القرارات اللازمة بشأنها دون المساس بحق المشتكي من اللجوء إلى القضاء.

وبين الوزير بأنه يعود للجنة البت في النزاعات التي لا يتجاوز قيمة التعويض فيها مليون ليرة سورية لكل متضرر عند تعدد المتضررين ولمختلف فروع التأمين.

وفي تصريح له قال إياد زهراء مدير هيئة الإشراف على التأمين: إن الغاية من القرار رقم ١٠٠/٢٧٩ هي حماية حقوق حملة الوثائق مع شركات التأمين وتخفيف عدد الدعاوى القضائية التي قد يلجأ إليها المتضررون لأسباب خاصة بهم أو عدم معرفتهم بالإجراءات الفنية والإدارية الخاصة بالشركات التي يتم بموجب أسسها احتساب التعويض وتقدير الأضرار بما يتناسب مع التغطيات المحددة في عقود التأمين.

كما أصدر وزير المالية القرار ١٠٠/٢٨٠ الذي عدّل بموجبه المادة ١ من القرار ١٥٦ للعام الماضي المتعلق بتحديد الحد الأدنى لأسعار التأمين على النقل البحري "بضائع"، وفق شروط مجمع مكتبي التأمين البحري في لندن، والذي يسمح لشركات التأمين البحرية بالتسعير ومنح العمولات على عقود جميع الأخطار وفقاً للسياسات الاكتتابية لكل شركة، وضمن المعايير الفنية لتغطية مثل هذه الأخطار دون أي تعديل على باقي الشروط، وخصوصاً التأمين الإلزامي المعروف بتغطياته بالحد الأدنى للبضائع.



سافروا بأمان





زيادة نتائج أعمال السوق 26.5% عن العام الماضي

## قرارات جديدة لهيئة الإشراف على التأمين



أصدر مجلس إدارة هيئة الإشراف على التأمين مجموعة قرارات تتصل بالترخيص لوكلاء تأمين وتنظيم عمل شركات إدارة النفقات الطبية ونظام إجراءات الوساطة في نزاعات التأمين ومشروع قواعد ممارسة المهنة وآدابها الخاصة بشركات التأمين وموضوع التأمين الإلزامي، وافتتاح مكتب للتأمين الإلزامي الموحد في مديريات النقل.

وقال الدكتور محمد الحسين وزير المالية رئيس مجلس إدارة الهيئة خلال الاجتماع الثالث والثلاثين للمجلس: إن نتائج أعمال السوق خلال الربع الثاني من عام ٢٠٠٩ سجلت زيادة قدرها ٢٦,٥ بالمئة مقارنة مع الربع الثاني من عام ٢٠٠٨ وإن النصف الأول من العام الحالي حمل زيادة قدرها ٢٣ بالمئة مقارنة مع النصف الأول من عام ٢٠٠٨.

وطالب الحسين بضرورة الالتزام بالقرار الذي صدر مؤخراً والقاضي بالسماح للعاملين غير السوريين بشغل نسبة ٣ بالمئة في شركات التأمين الخاصة لهيئة النسق الثاني وإعطاء فرصة للشباب السوري، مبيناً أن إقامة لقاءات دورية بين الهيئة والمديرين العاملين للشركات لمناقشة المقترحات والمواقف والأفكار تسهم بتطوير السوق عبر لغة الحوار بين الطرفين.

وأكد الحسين ضرورة إقامة لجنة متابعة لموضوع التأمين الصحي لزيادة فعالية هذا التأمين، مبيناً أن الدولة تقوم بإجراءات عديدة من أجل إعداد هذه الدراسة.

كما تركزت مداخلات الأعضاء على موضوعات عدة تناولت تقييم العمل والسوق، والحدود الدنيا للتأمين الإلزامي للسيارات فيما يتعلق بالمنافسة، والتعاون بين شركات التأمين خارج سورية وداخلها، والإجراءات المتخذة بحق الذين لا يطبقون قانون التأمين الإلزامي، والموقع التأميني للنقابات في كل المحافظات إضافة إلى تخفيض قيمة الطوابع في التأمينات الصغيرة، وشراء فروع للشركات في المحافظات، والتأمين الصحي.

وأكد الحسين في الاجتماع المشترك الذي تلا اجتماع الهيئة وضم مجلس إدارة الهيئة، ومجلس إدارة الاتحاد السوري لشركات التأمين، والمديرين العاملين لشركات التأمين العاملة في سورية ضرورة تطبيق قرار مجلس الوزراء الصادر برقم ٤٩ القاضي بتطبيق التأمين الإلزامي في المؤسسات الصناعية والمدارس والمخابز والجامعات والمشايف الخاصة وغيرها لافتاً إلى أن الهيئة تسعى إلى تكوين فريق عمل منها ومن المجلس للحصول على قرارات وتعليمات تنفيذية والحوار مع القطاع الخاص لضمان التنفيذ وآلية تطبيق القرار.

وبين الحسين أن الهيئة ستقوم بالتنسيق مع الاتحاد بإعطاء الأولوية خلال الفترة القادمة تجاه تفعيل وتعزيز دور الوعي والتسويق الإعلامي والثقافة التأمينية لضمان استمرارية التواصل معها، مبيناً ضرورة إقامة حملة إعلامية للتسويق والإعلام عن صندوق تعويض المتضررين من حوادث السير الصادر في ٢٠٠٨/١/١ الذي لا يعرف عنه الكثيرون، والقاضي بتعويض المتضررين من الحوادث المجهولة السبب.

## تجاوزت موجوداتها الـ 500 مليون دولار



### شركة المشرق العربي للتأمين تحصل على تصنيف /A/ من ستاندرد أند بورز

رفعت وكالة التصنيف الائتماني شركة "ستاندرد أند بورز" تصنيف شركة المشرق العربي للتأمين الإماراتية إلى "A" بدرجة مستقر للمنظور المستقبلي. وتم رفع التصنيف نتيجة لمراجعة الملائة الائتمانية لمجموعة عبد الله الفطيم والتي أجرتها وكالة التصنيف الدولية المرموقة. ويشكل هذا الإنجاز أعلى تصنيف تفاعلي يمنح لشركة تأمين في الإمارات.

وتعد شركة المشرق العربي للتأمين الوحيدة التي حصلت على تصنيف "A" الكامل في دولة الإمارات وواحدة من ثلاث شركات في منطقة الشرق الأوسط حيث تقع الشركتان الأخريان في المملكة العربية السعودية ودولة قطر.

من جانبه أوضح نايجل بوند المحلل الائتماني في "ستاندرد أند بورز" في بيان صدر من لندن يوم ٢٧ تموز ٢٠٠٩: وضعنا شركة المشرق العربي تحت المراقبة الائتمانية نظراً لمخاوفنا إزاء الوضع الاقتصادي الراهن وأثر ذلك في مجموعة عبد الله الفطيم المالكة للشركة.

وأضاف: لم نجد عقب مراجعة الجدارة الائتمانية لمجموعة عبد الله الفطيم ما يبرر أي تغيير في تصنيف الشركة، حيث إن هناك احتمالات ضئيلة في احتياج المجموعة لدعم مالي من شركة التأمين التابعة لها.

وأكد بوند: تعكس الآفاق المستقرة توقعاتنا التي تشير إلى أن شركة المشرق العربي للتأمين ستحافظ على راسمالها وأرباحها الجيدة وسيبقى السجل الإستثماري عالي السيولة، كما سيتم تكثيف الإجراءات الوقائية على الودائع المصرفية في المصارف الخاصة على تصنيفات آمنة. وسيظل الموقع التنافسي للشركة متميزاً على الأقل في دولة الإمارات، بينما ستقوم الشركة بالتوسع نحو المناطق المجاورة على المدى المتوسط مع توافر الدعم الفعلي لها من مجموعة عبد الله الفطيم.

وفي اتصال مع السيد عزت الاسطواني مدير عام شركة المشرق العربي - سورية وسؤاله عن هذا التصنيف الجديد؛ أوضح بأن ذلك يعكس حجم رأس المال الممتاز الذي تملكه الشركة والأرباح الجيدة المستقرة، إلى جانب إدارة الأصول المالية بفعالية عالية وارتفاع مستويات السيولة. وكذلك شكلت إدارة الشركة عامل تصنيف إيجابياً بسبب سياستها الاكتتابية المتحفظة.

وحول تأثير هذا التصنيف على شركة المشرق العربي للتأمين في سورية أوضح الأسطواني بأن الشركة في سورية تنتهج السياسة الاكتتابية ذاتها التي تنتهجها الشركة الإماراتية، كما أن السياسات والإجراءات الموضوعة في الشركة في سورية فيما يخص الأمور المالية والإدارية هي مستقاة من الشركة الإماراتية مع التعديلات التي تتوافق مع الأنظمة وطبيعة العمل في سورية. كذلك فإن الشركة في سورية كما هي في الإمارات تعمل وفق أسس منهجية مدروسة، وبدأت بتطبيق نظام رقابي فعال على جميع المستويات الفنية والإدارية.

إن الاستفادة الكبيرة للشركة في سورية من تجربة شقيقتها في سوق التأمين الإماراتي التي حصلت على هذا التصنيف من "ستاندرد أند بورز" ستعكس إيجابياً على مسيرة الشركة السورية وستظهر آثاره على المدى القريب.

وكانت شركة المشرق العربي للتأمين في الإمارات قد حققت في النصف الأول من العام الحالي أرباحاً بلغت ٢٩ مليون دولار، بينما بلغت موجودات الشركة ٥١٠ ملايين دولار في نهاية عام ٢٠٠٨ وحقوق المساهمين ١٨٣ مليون دولار.

# الحسين: التأمينات الإلزامية الجديدة ستطبق حكماً... وبلا تردد

## تكلفتها على الدولة أقل من مليار ليرة...

### ومن "العب" إلى "الجبية"



قضيتان أساسيتان أراد الدكتور محمد الحسين رئيس هيئة الإشراف على التأمين أن تطفوا على السطح التأميني... وبإلحاح..

#### القضية الأولى

هي تهيئة الظروف المناسبة لتطبيق قرار الحكومة بنشر مجموعة من التأمينات الإلزامية.

**أما الثانية:** فتتعلق بتكثيف العمل والتواصل بين هيئة الإشراف والاتحاد السوري لشركات التأمين من أجل نشر الوعي التأميني وفق خطط وبرامج عمل دائمة ومدرسة.

ولعل الاجتماع الذي أجراه الحسين في مكتبه بين الهيئة والاتحاد والمديرين العاملين لشركات التأمين شكّل فرصة لتوضيح مجموعة من الأمور والحصول على إجابات حيالها فوراً.

والأهم في الأمر هو إبلاغ الحسين الهيئة والاتحاد ومعهم مديرو الشركات أن قرار المضي قدماً في تطبيق التأمينات الإلزامية الجديد لا تراجع عنه، ولذلك لابد من دور يقوم به الجميع من أجل تطبيق أمثل يقوم على الحوار مع أصحاب الأعمال الخاصة من الصناعيين وأصحاب المشايخ والمدارس وكل من شمله قرار التأمين الإلزامي الجديد من أجل شرحه بدقة وبشكل صحيح لكونه يصب أولاً في مصلحتهم.

وبدا الحسين مستقوياً بترحيب الشركات الخاصة بهذه التأمينات الجديدة من أجل حثها على أن تلعب دوراً في عملية نشرها والتوعية بها، قبل النظر إليها على أنها مطرح جديد لجمع الأقساط.

وأبلغ الحسين المجتمعين أن الهيئة قررت تشكيل فريق عمل بالشراكة مع الاتحاد لتطبيق قرار مجلس الوزراء المتعلق بالتأمينات الإلزامية، نظراً لكون القرار مهماً ويحتاج إلى جهد كبير وحوار متواصل من أجل إيصاله بصورته الحقيقية ومنع تشويبه وخاصة أن ما يتردد عن تكاليف هذه التأمينات غير حقيقي أبداً، مشيراً وعلى سبيل المثال إلى إن تطبيق هذه التأمينات في القطاع العام لا يتجاوز المليار ليرة، وفي كل الأحوال فإن العمل سيكون عبر المؤسسة الحكومية ومن ثم سيكون التأمين من "العب إلى الجبية".

ودعا الحسين في هذا السياق إلى إجراء لقاءات مع الغرف في مختلف المحافظات، مؤكداً أن كل شركات التأمين لها مصلحة في هذا القرار لأنه يعود عليها بالمنفعة تماماً كما يمكن أن يعود بالمنفعة على المؤمنين.

هذا وكان الاجتماع فرصة للتوسع نحو تناول أكثر من موضوع كموضوع تحديد العمالة غير السورية في شركات التأمين وفي القطاعات الأخرى بـ ٣٠٪، حيث دعا إلى الالتزام به من أجل إعطاء الفرصة للشباب السوري.

كما أعلن خلال الاجتماع قيام الهيئة بالإعداد لإصدار مجموعة من القرارات الجديدة المتعلقة بتطورات سوق التأمين، مثل نظام الوساطة وأخلاق المهنة.

أخيراً دعا الحسين إلى أن تكون هناك اجتماعات دورية بين مديري شركات التأمين والاتحاد والهيئة من أجل تنسيق الأمور المتعلقة وبشكل ينعكس إيجابياً على قطاع التأمين السوري.



## الحسن رئيساً لمجلس إدارته بالأغلبية



أ. سليمان الحسن  
رئيس الاتحاد السوري لشركات التأمين

### دمشق مقراً للمعهد التأمين العربي

بحضور السيد وزير المالية د. محمد الحسين وسليمان الحسن رئيس الاتحاد السوري لشركات التأمين وممثلين عن ٤١ شركة تأمين عربية هي سورية والأردن والإمارات العربية المتحدة وتونس والبحرين والسعودية والسودان والعراق وعمان وقطر والكويت ولبنان وليبيا والمغرب ومصر، تم إعلان إنشاء معهد التأمين العربي في دمشق، وقد أكد الحسن منذ بداية الاجتماع أن الحكومة السورية قدمت كل ما بوسعها من أجل إنشاء هذه المعهد وهي مازالت مستمرة في تقديم هذا الدعم والعون اللازمين لاستكمال إجراءات هذا المشروع، ومنح التسهيلات الإدارية والجمركية والتراخيص الضرورية له، حيث قدمت سورية قطعة أرض من أجل بناء مقر للمعهد، داعياً إلى أن يكون المعهد مؤسسة علمية ستتردد سوق التأمين العربي وليس السوري فقط بالكوادر المؤهلة التي تستطيع إدارة العملية التأمينية بشكل صحيح.

وأكد الأمين العام للاتحاد العربي للتأمين عبد الخالق رؤوف خليل أهمية إحداث المعهد ودوره في تأهيل وتدريب الطلاب بما يخدم قطاع التأمين العربي مشيراً إلى أن هذا الاجتماع هو خطوة أساسية ستؤدي إلى تغييرات مفصلية في قطاع التأمين العربي وشركاته.

وكان المؤتمر العام للاتحاد العربي للتأمين الذي عقد في دمشق عام ٢٠٠٦ قد أوصى بإحداث المعهد برأسمال ١٠ ملايين دولار على أن يكون مقره دمشق، وفي نهاية الاجتماع الأول للجمعية العمومية التأسيسية لمعهد التأمين العربي، وبعد مناقشة جدول الأعمال الخاص بها، تم انتخاب سليمان الحسن رئيس مجلس الاتحاد السوري لشركات التأمين ومدير عام السورية العربية للتأمين رئيساً لمجلس الإدارة بأغلبية ساحقة.

وقال: (يأتي اهتمام الحكومة السورية بهذا المعهد، واهتمامي أنا شخصياً لإيماني بأهمية التأمين ونشر الوعي التأميني بشكل عام، وهذا المعهد ثمرة جهد متواصل من الاتحاد العربي للتأمين والاتحاد السوري لشركات التأمين وشركات التأمين العربية) ووعد السيد الوزير أنه إذا كانت الأرض المخصصة لإنشاء المعهد والموجودة في قدسيا بمساحة ٢٥ دونماً لا تكفي فهو سيعمل جاهداً على تأمين مساحة إضافية لإتمام المشروع، كما تمنى من الشركات الحاضرة أن يكون اجتماعها الذي ستناقش من خلاله تقريرها اجتماعاً تأمينياً بحتاً، فليس المهم في القضية من أعضاء إدارة المجلس، وليس المهم من سيتم انتخابه لرئاسة المجلس، ولكن المهم أن يتم التعاون لإنجاح المعهد، والبدء بتنفيذ المشروع.

## التأمين على الأعضاء

قبل المؤسسة العامة السورية للتأمين بمبلغ مليوني ليرة سورية. والمذكور هو أحد أفراد فريق العمل في مكتب التأمين الإلزامي الموحد التابع للاتحاد السوري لشركات التأمين.



### قرار يقيد عدد ورواتب العمال غير السوريين في شركات التأمين والمصارف

بعد الملاحظات الكثيرة التي قُدمت بخصوصه أقدمت وزارة الشؤون الاجتماعية والعمل على إدخال تعديل جديد على قرار استقدام العمالة العربية رقم ٢٠٤٠ لعام ٢٠٠٥، تضمن وجوب عدم زيادة نسبة العمال من غير العرب السوريين الذين يتم التعاقد معهم في المصارف وشركات التأمين وشركات الأموال والوساطة الخاصة على ٣٪ من مجموع العاملين فيها شريطة أن تكون اختصاصاتهم وخبراتهم غير متوافرة لدى العمالة السورية.

كما تضمن التعديل الذي طال المادة ٢٠ من القرار المذكور وجوب عدم زيادة نسبة العمال من غير السوريين الذين يستخدمهم صاحب العمل على ١٠٪ من مجموع عماله وألا تزيد مجموع أجورهم وتعويضاتهم على نسبة ٣٠٪ من مجموع أجور عماله مجيزاً للوزير المختص أن يرفع هذه النسبة مدة مؤقتة في حال عدم توافر كفاءات فنية ومؤهللات علمية مناسبة من العمالة المحلية.

كما هو معروف فإن بعض الأشخاص يقوم بالتأمين على سيارته أو على منزله أو على حياته وهي من أنواع التأمين الشائعة في مجتمعنا لكن أن يقوم بعضهم بالتأمين على لسانه أو على صوته أو على قدمه أو على أحد أعضائه فهذا الأمر مستغرب في ثقافتنا التأمينية ولكنه واقعي ومألوف في بعض المجتمعات فكثير من أصحاب المهن يؤمن على الجزء الذي يؤدي به مهنته فالمطرب يؤمن على حنجرته واللاعب يؤمن على قدمه والمتذوق للمشروبات يؤمن على لسانه وقد بدأت تجارة التأمين على الأعضاء تزدهر بسبب إقبال بعض المشاهير عليها خوفاً من المستقبل. وقد ذهب البعض أبعد من ذلك عندما قررت امرأة انجليزية التأمين على جمالها في حال انفصل عنها زوجها بسبب زوال جمالها سواء نتيجة التجاعيد أو تأثيرات الحمل والولادة. واختار البعض الآخر التأمين على ذاكرته حيث تقوم شركة التأمين بالتعويض عليه عند الإصابة بالخرف والانسيان، وهذا أمر مبالغ فيه لأنه من الأخطار المؤكدة التي تبتعد عنه معظم شركات التأمين.

وفي واحدة من أغرب قصص التأمين، قام أحد أصحاب مصانع الخمور بالتأمين على أنفه بمبلغ ٨/ مليون دولار. وقد بدأ القلق يساوره حول قدرته في الحفاظ على مستوى جودة الخمور التي ينتجها إذا ما أصاب حاسة الشم لديه والتي يعتمد عليها في الإنتاج أي مكروه، وقد أجرت شركة التأمين جميع الفحوصات اللازمة على أنفه قبل الموافقة على بوليصة التأمين واشترطت عليه عدم ممارسة أية هواية قد تؤدي إلى إصابة أنفه وعلى رأسها الملاكمة وملك الشم هذا كما يلقبونه فإن أنفه هو رأس ماله.

قام نادي ريال مدريد بالتأمين على قدم اللاعب البرتغالي كريسيانا رونالدو لقاء ١٠٥ ملايين يورو خشية تعرضه لإصابة كبيرة تمنعه من الاستمرار في الملاعب. وقد بدأ هذا النوع من التأمين بالدخول للسوق السورية، فالبطل السوري حسن الحسين الذي حطم مئات الأطنان من الرخام والصخور والسيراميك بيديه العاريتين وتحدي أبطال العالم برياضة التايكواندو عندما حطم ١٥٠/ ألف قطعة من الرخام خلال ٣٠٠٠/ ضربة متتالية دون انقطاع، تم التأمين على يده من

# 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 ٠٢١ ٢٢٢٥٤٧٠ - حمص ٠٣١ ٢٤٥٥٩٩٠ - اللاذقية ٠٤١ ٤٧٩٧٨٥

البريد الإلكتروني: [contactus@syrian-arab.com](mailto:contactus@syrian-arab.com)

موقع الانترنت: [www.syrian-arab.com](http://www.syrian-arab.com)



# وزير المالية وسّع باب الاستثمار

## ويدعو شركات التأمين إلى اغتنام الفرصة

المصرفية، إضافة لمحدودية الفرص الاستثمارية لشركات التأمين التكافلي وانخفاض الأرباح على الودائع لانحصار توظيف أموالها في المصارف الإسلامية، ستقوم هيئة الإشراف على التأمين وبموافقة من د. محمد الحسين وزير المالية، بتطويع بنود القرار السابق لإعطائه مرونة من خلال التنسيق بين هيئة الإشراف على التأمين وهيئة للاستثمار للاطلاع على المشروعات المطروحة مسبقاً والمرفقة بكثير من التسهيلات والإعفاءات القانونية ودراسة مدى ارتباط هذه المشروعات بمصلحة البلد حسب القطاع الاقتصادي والجغرافي.



وسع وزير المالية د. محمد الحسين من نشاط شركات التأمين محاولاً بذلك معالجة إحصامها عن الاستثمار في القطاعات المهمة والمشروعات الضخمة، وخاصة أن قطاع التأمين في العالم يعد من أكبر القطاعات التي تمتلك سيولة مالية يمكن توظيفها في القطاعات الاستثمارية، والخطوة الأولى في هذا المجال كانت تشكيل لجنة من ثلاثة أعضاء من هيئة الإشراف على التأمين لدراسة المشروعات الاستثمارية المطروحة في هيئة الاستثمار وتحديد الأكثر أهمية بينها والتي تحقق المصلحة العامة، ومن ثم القيام بطرحها على شركات التأمين لدراستها للاستثمار وجعل سقف مشاركة الشركات في هذه المشروعات واسعاً وغير محدود بالنسب التي حددها القرار ١٠٠/٩٧ الناظم للنشاط الاستثماري، الذي حدد بموجبه لشركات التأمين الاستثمار به ٧٥% من رأسمالها المدفوع و ٧٥% من احتياطاتها في المجالات المختلفة وكان القرار قد حدد سبع قنوات للاستثمار وحدد نسب مشاركة الشركات فيها، أما الآن ومع وجود مبالغ أصبحت تتجاوز الـ ١٥ مليار ليرة سورية لدى شركات التأمين، تقتصر على الودائع

# السورية للتأمين

## تغلق نتائج 2008

### بحدثين كبيرين

وبينت المؤسسة خلال المجلس الإنتاجي الذي عقدته مؤخراً بأنه على الرغم من كل هذه الظروف فإنها لا تزال تحافظ على حصتها السوقية البالغة ٤١٪ من إجمالي أقساط السوق حتى نهاية عام ٢٠٠٨، وأن مقارنة تطور البدلات خلال الأشهر الخمسة من العام الحالي مع مثيلاتها في الفترة ذاتها من العام الماضي تبين زيادة واضحة في حجم الأقساط وصلت قيمتها إلى ٦٧٢ مليون ليرة، توزعت على مختلف الفروع ومنها يشكل أساس فرع السيارات الذي وصلت أقساطه إلى ٧٨ مليون ليرة وفرع الحريق والسرقة والمسؤولية الذي بلغت أقساطه ٢٤ مليون ليرة.

صرّحت المؤسسة: إن هذه النتائج وإن كانت ميسرة فهي غير كافية معربة عن الأمل في الوصول إلى نتائج أفضل من تلك النتائج في النصف الثاني من هذا العام.

صرّحت المؤسسة العامة للتأمين: إن المرحلة المالية تقتضي مضاعفة الجهود من أجل رفع مستوى الأداء وزيادة الإنتاجية وخصوصاً مع كون العام الماضي من الأعوام التأمينية الصعبة سواء لجهة عدد الحوادث الكبيرة التي وقعت خلاله والتي كان أكبرها حريق معمل غزل اللاذقية الذي بلغت قيمته ٢٦٥٠ مليون ليرة أو حادث الطائرة التابعة لمؤسسة الطيران العربية السورية والتي وصلت قيمته التأمينية ٣ ملايين يورو أو لجهة ما خلفته الأزمة المالية العالمية التي انعكست تشدداً في شروط وأسعار معيدي التأمين.

### خدماتنا في المشرق العربي للتأمين

- التأمين على آليات ومعدات المقاولين 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 النقود 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 المحاربين القدماء  
هاتف: 011 3352100  
فاكس: 011 3352110  
بريد الكتروني: info@aioic-sy.com

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

لمزيد من المعلومات 9323

هَمَّكَ بِقَلْبِنَا..



شركة المشرق العربي للتأمين  
(ش.م.م) - سورية

أن الاقتصاد السوري يشهد نمواً كبيراً ما يجعله ملاذاً آمناً للاستثمارات ولما يوفره من فرص كبيرة تتضاعف بصورة مطردة".

ولفت النعمة إلى أن التسهيلات التي تقدمها سورية أسست لمرحلة جديدة من النمو والفرص والاستثمارات وأسهمت بتطوير التعاون البناء بين السوريين والقطريين وما تشهده سورية من استثمارات قطرية عززت العلاقات الأخوية التي ترسخت بالتنسيق المستمر بين البلدين، مؤكداً أن الشركة ستكون محط ثقة لدى المواطن السوري بتوفير كل الاحتياجات التأمينية والخدمات الجديدة التي تتناسب مع الشريعة الإسلامية والمعايير التي وضعتها هيئة الإشراف على التأمين في سورية.

من جانبه أشار علي نيال أن مجلس إدارة الشركة حرص على الانطلاق من خلال كوادر سورية بالكامل وإعطائها الفرصة للاستفادة من فرص العمل التي توجدها مثل هذه الاستثمارات وتقديم كل الدعم والتدريب لها لتقديم أفضل الخدمات التأمينية.

والشركة الإسلامية السورية للتأمين تأسست كشركة مساهمة مغفلة في عام ٢٠٠٧ برأسمال قدره مليار ليرة سورية في إطار شراكة سورية قطرية.

يشار إلى أن عدد شركات التأمين وإعادة التأمين السورية وصل إلى ١٤ شركة بينها المؤسسة العامة السورية للتأمين وشركتان للتأمين التكافلي وعشر شركات للتأمين التقليدي.

## وزير النقل يضع (تاج) فوق رؤوس موظفيه

تم التوقيع بين المؤسسة العربية السورية للتأمين والصندوق التعاوني لوزارة النقل على عقد تأمين صحي للعاملين في وزارة النقل وعائلاتهم.

وينص العقد على حصول العاملين في الوزارة وعائلاتهم على خدمات تأمين صحية (وفق برنامج تاج) بسقف ٢٥٠ ألف ليرة سورية للعامل الواحد وفق شروط التغطية الشاملة، حيث يمكن للعمال المؤمنين العلاج في شبكة من المشافي العامة والخاصة تم

## بحضور الشركاء القطريين

### الحسين يفتتح الإسلامية السورية رسمياً

افتتحت الشركة الإسلامية السورية للتأمين أعمالها رسمياً في دمشق بحضور فعاليات اقتصادية ومالية ومعنيين بالتأمين في قطر وسورية.

وقال الدكتور وزير المالية محمد الحسين في تصريح صحفي: "إن شركات التأمين التكافلي تشكل إضافة مهمة على سوق التأمين السوري بتلبيتها حاجات عدد من المواطنين السوريين الذين يرغبون في هذا النوع من التأمين إذ إن شركات التأمين التكافلي تعمل في كل فروع التأمين".

وأضاف الوزير الحسين: إن الشركة الإسلامية السورية للتأمين التي افتتحت أعمالها هي نتاج جهد مشترك وتعاون أخوي بين سورية ودولة قطر الشقيق، فهي شركة مساهمة مغفلة برأسمال قدره مليار ليرة موزعة بنسبة ٤٥ بالمئة للجانب القطري و٥٥ بالمئة للجانب السوري والشركة لديها أربعة فروع حالياً، ومتوقع أن تنتشر قريباً بشكل واسع ومن ثم فهي ستشكل إضافة أخرى على قطاع التأمين السوري الذي نعتر بما حقق من إنجازات وتطور في الأرقام وإن كان مازال أمامنا وقت وجهد طويل في إطار الوعي والثقافة التأمينية التي تتطلب تعاون الجميع من جهات مسؤولة عن هذا القطاع ولاسيما الإعلام لما له من دور في نشر الوعي التأميني.

وحول الاستثمار الخليجي في سورية في ظل الأزمة المالية العالمية قال وزير المالية: "في السنوات الأخيرة شهدت سورية زيادة في الاستثمارات الخليجية، وفي مقدمتها استثمارات رجال الأعمال القطريين إلى جانب الإماراتيين والكويتيين والأشقاء العرب الآخرين، مشيراً إلى أن سورية تسعى إلى توفير بيئة استثمار مناسبة وجاذبة تتحقق فيها كل شروط التنافس بجذب المستثمرين سواء أكانوا من الأشقاء الخليجيين أم غيرهم وحتى المستثمرين السوريين من الداخل الذين يعول عليهم كثيراً".

بدوره قال رئيس مجلس إدارة الشركة الإسلامية السورية للتأمين الدكتور يوسف النعمة: "إن الافتتاح الرسمي للشركة هو تأكيد على قناعتنا بتعزيز حضورنا في السوق السورية سواء في مجال المصارف والتأمين أو في مجالات أخرى، مشيراً إلى



شركتي التأمين التكافلي العاملين في السوق حالياً واللتين تريان أن أنظمة الاستثمار التي تسمح بها الهيئة لم تفرق بين الشركات التجارية والتكافلية.

وكانت الهيئة بناءً على ذلك طلبت من الشركتين تزويدها بمقترحات لمجالات واتجاهات الاستثمارات التي ترغب بالتوجه إليها.. من أجل دراستها واعتمادها إذا ما توافقت مع أنظمة الهيئة.

وترى شركتنا التأمين التكافلي (العقيلة والسورية الإسلامية) أن استثمار أموالها قد يكون أصعب من استثمار الشركات التجارية لأموالها، نظراً لحاجتها لموافقة الهيئات الشرعية لديها، لذلك لابد من إيجاد قنوات استثمارية تتوافق مع طبيعة شركات التأمين التكافلي ومنسجمة مع أحكام الشريعة.

وفي هذا الإطار يقول علي نيال مدير عام السورية الإسلامية للتأمين: "إن شركتي التأمين التكافلي تتطلعان إلى إيجاد قنوات استثمارية تحقق الجدوى الاقتصادية منها، وثانياً تتوافق مع الشريعة مثل بعض الاستثمارات السياحية والمستشفيات والمراكز الطبية"، مؤكداً "أهمية التوجه إلى الاستثمارات التي تخدم المجتمع وفي الوقت نفسه تحقق ربح للشركة دون أن يتعارض ذلك مع أحكام الشريعة الإسلامية".

نيال أشار "إلى حدة المنافسة في السوق السورية التي تعاني منها شركات التأمين التكافلي ليس بين الشركتين التكافليتين فقط وإنما بين الشركتين التكافلية والشركات التجارية إذ إن أكثر ما يعاني منه السوق هو كسر الأسعار.."، موضحاً "أن ٧٠٪ من البوالص التي تباعها شركات التأمين التكافلي يتدخل السعر فيها، على حين أن ٣٠٪ من البوالص يتدخل فيها العامل الديني دون أن ينتفي عامل السعر أيضاً".

يذكر في هذا السياق أن استثمار شركات التأمين السورية لأموالها لا يزال ضعيفاً ولا يتعدى في أحسن أحواله الودائع المصرفية أو الاستثمار العقاري في مقرات تعود إلى هذه الشركات. أما شركات التأمين التكافلي فإن استثماراتها هي المربحة في المصارف الإسلامية وأيضاً المقرات.

تحديدها مسبقاً في مختلف المحافظات بمجرد حملهم لبطاقة التأمين دون ضرورة الحصول على موافقة إدارتهم، ما يخفف عنهم الجهد والوقت ويؤمن لهم السرعة في تلقي العلاج والدواء اللازمين.

ونقلت وكالة سانا عن الدكتور يعرب بدر وزير النقل قوله: إن هذا العقد يشكل خطوة رائدة بين المؤسسات الحكومية وتجربة يحتذى بها لدى الجهات العامة الأخرى، وخاصة أنه يلغي أي علاقة مالية بين المريض والطبيب أو المستشفى، وإنما المؤسسة هي التي تتحمل كل هذه الأمور مبيناً أن الوزارة ستدفع أقساطاً للمؤسسة لقاء خدمات تأمينية بمستوى مرموق ورفيع للعاملين فيها دون تحميل الدولة أي أعباء كما هو مطبق في العديد من الدول المتقدمة.

وأشار الوزير بدر إلى أن المؤسسة بموجب عقد التأمين الصحي الموقع معها ستتکفل بدفع أجور المعاينات والعمليات الجراحية والأدوية ضمن شبكة مشافٍ تغطي سورية بشكل كامل، إضافة إلى إعطاء عشر مراجعات ووصفات طبية مجانية للأمراض المزمنة التي هي خارج نطاق تغطية العقد التأميني. يذكر أن الرسم السنوي الذي يتم استيفاؤه من كل عامل لقاء التأمين الصحي يبلغ ٥٣٢٨ ليرة سورية منذ عمر الثامنة عشرة وحتى بلوغه الستين من عمره.

## التأمين التكافلي الباحث عن الفرص الاستثمارية

70% من بوالصه تحكمها الأسعار...

و30% تحكمها الشريعة

تحاول هيئة الإشراف على التأمين.. هيكلة وأقلمة الفرص الاستثمارية المتاحة أمام شركات التأمين التكافلي بما ينسجم مع الشريعة الإسلامية. وذلك بعدما وجه الدكتور محمد الحسين رئيس مجلس إدارة الهيئة بذلك. بناءً على طلب



الاتحاد السوري لشركات التأمين  
SYRIAN INSURANCE FEDERATION



أول جريدة اقتصادية إلكترونية في سورية

## الاتحاد السوري لشركات التأمين... مع هيئة الإشراف على التأمين معاً نحو ثقافة تأمينية صحيحة

شارك الاتحاد السوري لشركات التأمين بالتعاون مع هيئة الإشراف على التأمين في رعاية مسابقة خاصة على موقع syriasteps الاقتصادي خلال شهر رمضان المنصرم... وذلك عبر طرح مجموعة من الأسئلة التثقيفية.. ومنح جوائز يومية للفائزين كل يوم.

وقد شهدت المسابقة دخولا كبيرا من زوار الموقع وبمعدل ٤٠٠٠ شخص يوميا..

"التأمين والمعرفة" تعيد نشر الأسئلة مع أجوبتها الصحيحة رغبة منها في تحقيق المزيد من المعرفة

لخسارة مالية كبيرة بسبب تخلف أحد زبائنها الرئيسيين عن سداد الدين يمكن تغطية هذه الخسارة من قبل:

وثيقة تأمين النقود

✓ وثيقة تأمين الائتمان

وثيقة تأمين ضمان الأمانة

٨- لا يجوز إلغاء عقد تأمين الحياة

من قبل..

المؤمن له

✓ شركة التأمين

المؤمن له وشركة التأمين

٩- قيمة التحمل في عقد التأمين

هي:

✓ القيمة التي يتحملها المؤمن له تحسم

من قيمة الحادث

القيمة التي تتحملها شركة التأمين

تحسم من قسط التأمين

القيمة التي تُضاف على قيمة عقد

التأمين مقابل مزايا معينة

١٠- جميع أنواع الأغطية التالية

متوافرة في التأمين على السيارات

ماعدا:

غطاء المسؤولية تجاه الآخرين

٤- قرر أحد الأشخاص التأمين

على حياة جاره المسن ودفع أقساط

التأمين من قبله، ما قرار شركة

التأمين؟

قبول التأمين مع رفع قيمة العقد

بسبب كبر سنه.

✓ رفض التأمين لعدم وجود مصلحة

للجار ب وفاة جاره.

قبول التأمين بعد إجراء الفحوصات

الطبية الضرورية.

٥- في أي بلد تم تشكيل أول سوق

تأمين؟

✓ بلجيكا

بريطانيا

أميركا

٦- إذا أخفى طالب التأمين

حقيقة جوهرية عن شركة التأمين

فبإمكانها:

✓ أن ترفض دفع المطالبة وإلغاء العقد

أن ترفض دفع المطالبة دون إلغاء

العقد

أن تقبل دفع المطالبة مع إلغاء العقد

٧- تعرضت إحدى المؤسسات

١- جمعية لويدهي جمعية تتألف

من مكتبي التأمين الذين يقومون

كل منهم باكتتاب حصة من الخطر

على انفراد. هل توجد الجمعية في:

✓ أميركا

بريطانيا

ألمانيا

٢- التأمين الهندسي هو أحد أنواع

التأمين ويُقصد به:

تأمين البضائع المشحونة عن طريق

البحر أو الجو أو البر ويعوض

الخسائر التي تلحق بالبضاعة.

✓ تغطية الأعمال المدنية والآلات

وحوادث العمل وإصابات العمال

وتضرر حوادث المشروعات

تعويض الخسائر والأضرار التي

تلحق بالملكات الناتجة عن خطر

الحريق أو الانفجار أو الصواعق.

٣- أكبر كارثة طبيعية تتكبدها

شركات التأمين تعود ل:

✓ إعصار كاترينا

إعصار اندرو

إعصار تسونامي

- في شركة التأمين  
هو الذي يكتب على الخطر في شركة التأمين  
أكثر أنواع التأمين شيوعاً  
تأمين الحريق  
التأمين الهندسي  
تأمين السيارات  
جميع هذه المواضيع من أنواع التأمين باستثناء..  
التأمين البحري  
التأمين الصحي  
التأمين القانوني  
يبلغ عدد شركات التأمين في الوطن العربي نحو..  
٢٨٠  
٣٨٠  
٤٨٠  
ما اسم الشخصية الكرتونية التي أطلقها الاتحاد السوري لشركات التأمين؟  
تمينة  
تمين  
تمون  
ما أقدم أنواع التأمين؟  
تأمين الحياة  
تأمين الحريق  
التأمين البحري  
في أي بلد عربي تم تأسيس أول شركة تأمين؟  
مصر  
السودان  
الجزائر

- هو توزيع لخطر ما من جهة لجهة أخرى  
هو معدل تدفق الخطر من جهة لجهة أخرى  
هو عامل نقل الخطر من جهة لجهة أخرى  
كم بلغ إجمالي بدلات التأمين الكلية في السوق السورية لعام ٢٠٠٨؟  
١٠,٣ مليارات ليرة  
٩,٣ مليارات ليرة  
٨,٣ مليارات ليرة  
جميع الأخطار التالية غير قابلة للتأمين عدا..  
الممتلكات التي تستخدم في أغراض وأعمال غير قانونية  
المصادرة من قبل السلطات  
خيانة الأمانة من قبل الموظفين  
يمكن تصنيف التلوث النووي على أنه..  
خطر عام  
خطر خاص  
خطر بحت  
تعرض أحد موظفي الشركات للسطو أثناء نقله لنقد الشركة للبنك، يمكن تغطية هذه الخسارة من قبل..  
وثيقة تأمين السرقة  
وثيقة ضمان الأمانة  
وثيقة الحوادث الشخصية  
من فوائد التأمين:  
يقلل من أعباء المجتمع والحكومة  
يتسبب في وقوع مطالبات مفتعلة  
يقلل من اهتمام المؤمن له بتجنب الخسارة  
ما وسيط التأمين؟  
هو الذي يتوسط بين شركة التأمين والعمل مقابل عمولة  
هو الذي يحتسب قيمة قسط التأمين

- غطاء التعطل الميكانيكي والكهربائي للسيارات  
غطاء المسؤولية تجاه الآخرين مع الحريق والسرقة  
من خلال شرائنا لعقد التأمين لا نستطيع أن..  
نحمي مصلحة المؤمن له المالية  
نحمي المؤمن له من الخطر  
نحمي إهمال المؤمن له  
إن شركة التأمين التكافلي التي سُميت شركة سلام حلال هي أول شركة تأمين تكافلي أنشئت في: بلجيكا  
اليونان  
بريطانيا  
هو (Quota Share)  
مصطلح يستخدم عند إعادة التأمين ويقصد منه:  
تتعهد شركة التأمين أن تسند لمعيد التأمين نسبة من كل خطر مكتتب عندها في فرع تأمين معين  
تتعهد شركة التأمين أن تسند لمعيد التأمين كامل الخطر المكتتب عندها في فرع تأمين معين  
تتعهد شركة التأمين أن تسند لمعيد التأمين نسبة من كل خطر مكتتب عندها في كل فروع التأمين  
أين ظهر التأمين الإسلامي في الوطن العربي لأول مرة؟  
السودان  
السعودية  
الإمارات  
أين أنشئت أول شركة للتأمين من أخطار الحريق في العالم؟  
الولايات المتحدة الأمريكية  
فرنسا  
انكلترا  
ما تعريف التأمين؟





## مسابقة العدد

100 \$

60 \$



شب حريق في أحد المولات وتقدمت الشركة بمطالبة تعويض الأضرار بقيمة ١,٠٠٠,٠٠٠ ل.س وعندما أرسلت شركة التأمين خبيراً لتقدير الضرر أو الخسارة وجدت أن قيمة الأضرار فعلياً ١,٠٠٠,٠٠٠ ل.س إلا إن قيمة المحتويات الكلية هي ٨,٠٠٠,٠٠٠ ل.س ومبلغ التأمين المبين في عقد التأمين هو ٦,٠٠٠,٠٠٠ ل.س.  
**ما مسؤولية شركة التأمين تجاه المؤمن له (المول التجاري) ؟**

40 \$



أثناء رحلة بحرية من أميركا إلى دبي تسرب ماء البحر إلى عنابر السفينة فبلل رزماً من الجلود الخام وبعد مرور مدة تعضت الجلود بسبب البلل فنتج عنه فساد باللات التبغ المخزونة بالعنابر نفسها.  
**يمكن تغطية هذه الخسائر بأحد شروط ((أ، أو ب، أو ج)) المعهدية يرجى ذكر نوع الشرط الذي يغطي هذه الخسائر مع تعليل بسيط؟**

أسماء الرابحين في مسابقة العدد السابق :

١ - رغد ماهر حيدر - بنك سورية الدولي الإسلامي - 60 \$

٢ - نسرين سقباني - الشركة السورية الإسلامية للتأمين - 40 \$

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

أورقم الفاكس ٠١٣١١٨٨٦٠

ملاحظة : كل إجابة لا تحمل تعليلاً بسيطاً تعتبر غير مقبولة



## Types of Small Business Insurance

**Public Liability Insurance.** This is a good basic policy for every business to have. This insurance protects your business if the customer is harmed by using your product or is injured on your premises. It also covers legal defense costs and will cover your business if the court awards money to the injured party.

**Workman's Compensation/Employment Insurance.** If you plan to have employees working at your business, this is a policy you will have to have by law. Employment insurance protects employees and/or contractors from injury.

**Insurance Over Premises.** If you own/lease a building for your business, this is a policy for you. This insurance protects a business by helping you to rebuild or replace contents in the event of a disaster, such as fire, storm damage or theft.

**Business Interruption.** Pays the taxes, fees, utilities and other continuing expenses occurred while you're rebuilding your company after a disaster. If your building is destroyed in a fire, you can rest assured knowing you'll be able to make important payments that could otherwise end your business career.

**Professional Indemnity Insurance.** This insurance protects you from liability if you offer advice to a

client and that client sues you over the advice given. For example, an accountant might want this insurance. It covers legal fees, court fees and provides monetary pay-outs if you are found liable.

**Non-export Machine Insurance.** This insurance protects your machines or other equipment used by your business in the event of damage.

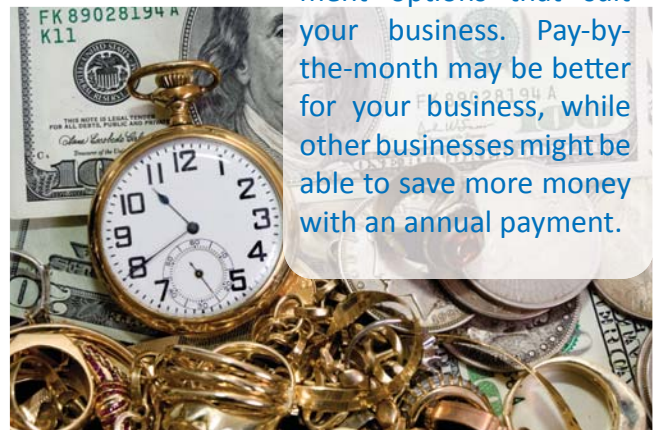
**Automobile.** If your business uses a vehicle, you'll need to insure it. This policy will cover business liability for damage caused when the automobile is used for business purposes.

**Keeping Business Insurance Premiums Low**

There are several ways to keep premiums low. First, if you can remain risk-free and not use your insurance, you'll be rewarded with lower premiums. Other ways to reduce your premiums include:

Look for packages that bundle insurance policies together to save you money. The package will include a variety of insurance policies and limitations/pay-outs based on basic needs. For example, a culinary business might need insurance to replace the contents of a refrigerator in the event of malfunction. Just make sure you understand your policy, that the coverage is ample for your needs, and that you understand the limitations. Shop around to look for the best prices with the best coverage. Cheapest isn't always best if the low price compromises your coverage.

Finally, ask about payment options that suit your business. Pay-by-the-month may be better for your business, while other businesses might be able to save more money with an annual payment.





Student insurance policies are normally discounted because the level of cover may not be as large as a normal policy. As an example, renters insurance may only have a small amount of standard coverage because it is assumed that students don't have a large number of expensive possessions. This is why it is likely that students will not need additional insurance products.

Additional coverage for a student insurance policy

Insurance given to students will cover students to a degree but also relies on students being apathetic to small loss. Car insurance is cheaper as the level of cars that students drive are generally older models that already need work. Insurers believe that a student will not make a claim against their car because they are concerned of their premium increasing.

What will student insurance typically cost?

As student insurance covers a range of different areas it is difficult to give you price ranges for specific insurance policies. That said as a student you can qualify for discounts of up to 25% on life, health, renters and travel insurance compared to a standard policyholder. It pays to be a student if you are looking for insurance.


## What You Need to Know About **Small Business Insurance**

Every small business needs insurance, whether you're running a small company with a handful of employees, or just starting a business out of your home. Small business insurance is a must to protect you if your product fails, if someone is injured on your property, or to protect your assets while you rebuild in the event of a disaster.



Knowing what to choose for small business insurance can be confusing and daunting. Most small businesses are under-insured or not insured at all. There are several different policies that you'll need, starting with liability insurance. However, what kind of business you are running as well as the size, the product or service will determine what policies you need. With a little research and understanding of the different policies, you'll be able to make educated choices for your businesses' needs.





## STUDENT INSURANCE EXPLAINED



Student insurance doesn't protect someone from being a student as the name suggests. Student insurance is a broad term to define any insurance policy designed specifically with students in mind. Student insurance policies can be found in the form of life insurance, health insurance, renters insurance and travel insurance. The biggest advantage of applying for student insurance instead of via normal channels is the vastly discounted premiums that are offered to students.



### Who needs student insurance?

Students are not exempt from accidents or liability or theft. This is why students need to apply for insurance in the same way as the rest of society does. Students get more value for money as they often receive discounts on their premiums. They also receive broader policies with special inclusions particular to students compared with normal policyholders. Student life is expensive as it is without having to worry about covering costs of accidental damage, liability costs or the aftermath of a burglary.

What typically does a student insurance policy cover?

Student insurance policies are generally inexpensive. This would indicate that most student insurance plans are basic. This is true as general claims

on accidental damage, liability, loss and theft are normally satisfied but any scope wider than that is normally rejected. That said each insurance policy varies so check the terms and conditions carefully to find your exact level of cover.

What typically does a student insurance policy not cover?

As mentioned before, student insurance tends to be reasonably basic in terms of coverage. Your policy may not cover any circumstance that is out of the ordinary and do not assume that your student insurance will have the same cover as a standard insurance policy coming from the same insurer. Check your terms and conditions to ensure that you have adequate coverage for your needs. Additional insurance products that policy holders might need in this area

If you have had group health coverage for at least 1 year and you change jobs and health plans, your new plan can't impose another preexisting condition exclusion period. If you have never been covered by an employer's group plan and you start a new job that offers such a plan, you may be subject to a 12-month preexisting condition waiting period. Federal law also makes it easier for you to get individual insurance under certain situations. You may, however, have to pay a higher premium for individual insurance if you have a preexisting condition.

If you have not had coverage previously and you are unable to get insurance on your own, you should check with your State insurance commissioner to see if your State has a high-risk pool.

## 7. What happens if you have health insurance through your employer and you leave your job?

If you leave a job where you have had employer-sponsored health insurance, you will want to ensure that you have continued protection against the high costs of health care. Whether you leave the job on your own or you are forced to leave, there is a Federal law that may help you to maintain coverage. Under the Consolidated Omnibus Budget Reconciliation Act of 1985 (commonly known as COBRA), group health plans sponsored by employers with 20 or more employees are required to offer continued coverage for you and your family for 18 months after you leave the job. In some cases, the COBRA period may be extended past 18 months. In order to continue your coverage under COBRA, you must notify your employer that you intend to do so within 60 days of losing your employer's health coverage. You also must pay the entire premium for the cost of the coverage.

You may decide to purchase a short-term policy if you plan to take another job in the near future. If you open your own business and become self-employed, you may be able to obtain health insurance through a trade or professional association.



Syrian Insurance Federation

Medical  
insurance

## Disability Insurance

Disability insurance replaces income you lose if you have a long-term illness or injury and cannot work. This is an important type of coverage for working-age people to consider.

Disability insurance is not usually considered a form of health insurance, and it doesn't cover the costs associated with rehabilitation following an injury or illness. Often, these costs are covered under the major medical part of your health insurance plan.

Benefits paid under a disability plan can be used for expenses at the discretion of the insured, for example, rent, utilities, or groceries. Some employers offer group disability insurance. Check with your employer to find out if this coverage is available. Disability insurance will be less expensive if your employer contributes toward the cost. Many different kinds of individual policies are also available. Contact your insurance company to find out if it offers disability insurance coverage.



occur, such as hospitalization or critical illness. This coverage usually will pay a cash benefit that can be used to cover additional expenses that you incur due to the event. This type of coverage may be available from your employer or directly from an insurance company.

## 6. What happens if you have a pre-existing condition?

Before passage of the Health Insurance Portability and Accountability Act (HIPAA) in 1997, people had to worry about health insurance coverage for preexisting conditions like diabetes, heart disease, or cancer. If you changed jobs and had to change insurers, you might not have been able to

get some of your care covered because of the preexisting condition exclusion.

Today, HIPAA helps to assure continued coverage for employees and their dependents, regardless of preexisting conditions. Insurers can impose only a 12-month waiting period for any preexisting condition that has been diagnosed or treated within the preceding 6 months. As long as you have maintained continuous coverage without a break of more than 63 days, your prior health insurance coverage will be credited toward the preexisting condition exclusion period.

## Supplemental Insurance

Different types of coverage are available to you that pay benefits when specific types of events



Do you have limited income and resources? If so, you may be eligible for extra help with your prescription drug coverage.



## 5. Are there other types of health-related coverage?

Other types of health-related coverage include long-term care insurance, disability insurance, and supplemental insurance.

### Long-Term Care Insurance

The purpose of long-term care is to provide the help you need to perform activities of daily living—such as bathing and dressing yourself. Or, you may need supervision because of dementia or another form of cognitive impairment. In addition to this custodial care, some people also need skilled nursing services due to serious illness.

You can receive long-term care in a nursing home, assisted living facility, or in your own home. The need for long-term care can arise at any time, regardless of your age. Older people use the most long-term care, but younger and middle-aged people sometimes need long-term care as well. You may need long-term care because of a chronic illness or disability that leaves you unable to care for yourself for an extended period of time.

Long-term care can be very expensive.

Home care is less expensive than nursing home care, but it is still costly. Home care can include part-time skilled nursing care, speech therapy, physical or occupational therapy, home health aides, and homemakers. Having the services of an aide in your home just three times a week—to

help with dressing, bathing, preparing meals, and similar household chores—can easily cost \$1,000 or more a month.

If you add in the cost of skilled help, such as physical therapy, the costs can be much higher.

Long-term care—whether in a nursing home, assisted living facility, or your own home—usually is not covered by health insurance except in a very limited way. Medicare generally doesn't cover long-term care.

Long-term care insurance can help protect you from the high costs associated with this type of care. Most long-term care policies pay a fixed dollar amount, which can vary quite a bit—from as little as \$40 a day to more than \$200 a day. The daily benefit for at-home care usually is about half of the benefit for nursing home care.

In order to get the lowest rates, you should apply sooner rather than later for long-term care insurance. Your age and any medical conditions you may have will affect your eligibility for coverage and how much it will cost (the premium).

Traditionally, the annual rate of increase in the cost of long-term care services has risen more quickly than it has for other consumer services. This means the benefit you buy today may not be enough to cover higher costs in the future. You can choose a plan with an inflation adjustment feature so that you can be protected against the rise in long-term care costs over time until services are needed.

Long-term care insurance may be offered where you work, or you may be eligible through a union, fraternal group, or other organization to which you belong. In addition, many life insurance companies offer long-term care insurance directly to the consumer.

limit in the plan. After you meet the out-of-pocket limit, the plan will pay 100 percent of expenses. Other plans will pay 100 percent after the deductible has been met. Some insurers have negotiated discounted prices with participating physicians and hospitals, resulting in substantial savings to consumers who purchase high-deductible health plans. If you are considering this type of coverage, be sure to inquire about discounted prices.

## Health Reimbursement Arrangements

Health reimbursement arrangements may be established by employers to pay employees' medical expenses. A health reimbursement arrangement must be set up by an employer on behalf of its employees, and only the employer can contribute to it.

The employer decides how much money to put in a health reimbursement arrangement, and the employee can withdraw funds from the account to cover allowed expenses. Health reimbursement arrangements often are established in conjunction with a high-deductible health plan, but they can be paired with any type of health plan or used as a stand-alone account.

Federal law allows employers to determine whether employees can carry over all or a portion of unspent funds from year to year. Also, employers can decide whether account balances will be forfeited if an employee leaves the job or changes health plans.

## Flexible Spending Arrangements

Flexible spending arrangements are set up by employers to allow employees to set aside pre-tax money to pay for qualified medical expenses during the year. Only employers may set up an

account, and employers may or may not contribute to the account. Also, there may be a limit on the amount that employers and employees can contribute to a health flexible spending arrangement.

Health flexible spending arrangements can be offered in conjunction with any type of health insurance plan, or they can be offered on a stand-alone basis. In the past, health flexible spending arrangements were subject to a use-it-or-lose-it rule. Now, employers may give employees a 2-1/2 month grace period at the end of the plan year to use up funds in the account. After that time, remaining funds from the previous plan year are forfeited. If you have a flexible health spending arrangement, you should try to anticipate your health care expenses for the coming year to avoid losing any money that you contribute and don't spend.

## Archer Medical Savings Accounts

Archer Medical Savings Accounts are individual accounts that may be set up by self-employed individuals and those who work for small businesses (less than 50 employees). To set up an Archer medical savings account, you must be covered by a high-deductible health plan. Either the employee or the employer may contribute to an Archer account, but both cannot contribute to the account in the same year.

Individuals control the use of funds in Archer medical savings accounts and can withdraw funds for qualified medical expenses. You can roll over funds from year to year, and balances in Archer medical savings accounts are portable. This means you can take them with you when you change jobs or retire.

## 4. What is consumer-directed coverage?

Consumer-directed health plans allow individuals and families to have greater control over their health care, including when and how they access care, what types of care they receive, and how much they spend on health care services. The major types of consumer-directed coverage are:

- **Health savings accounts, usually coupled with high deductible health plans.**
- **Health reimbursement arrangements.**
- **Flexible spending arrangements.**
- **Archer Medical Savings Accounts.**

### Health Savings Accounts

A health savings account is a type of medical savings account that allows you to save money to pay for current and future medical expenses on a tax-free basis. In order to be eligible for a health savings account, you must be covered by a high-deductible plan, not have any other health insurance (including Medicare), and not be claimed as a dependent on someone else's tax return.

You can use this account to pay for your qualified health expenses, including expenses that the plan ordinarily doesn't cover, such as eyeglasses and hearing aids. Expenses paid out of the HSA that are eligible expenses under your high-deductible health plan will count toward the plan's deductible.

During the year, you can make voluntary contributions to your health savings account using before-tax dollars. In some cases, employers may set up and help fund health savings accounts for their employees. A health savings account earns interest. If you have a balance in your health savings account at the end of the year, it will "roll over," allowing you to build up a cushion against future health expenses. A health savings account allows

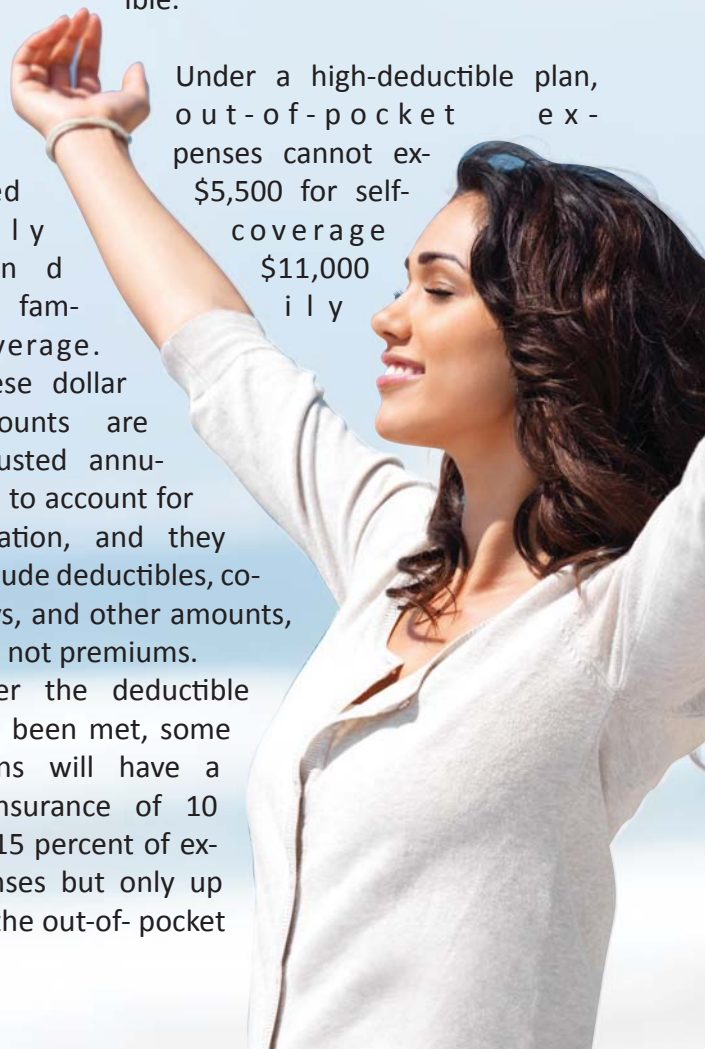
you to accumulate funds and retain them when you change plans or retire.

### High-deductible Health Plans

High-deductible health plans that can be used with health savings accounts are now being offered by many insurers.

Individuals contributing to a health savings account must be covered by a health plan with an annual deductible of not less than \$1,100 for self-only coverage and \$2,200 for family coverage. The deductible generally applies to all expenses, including prescriptions and doctor office visits, but in some cases, preventive care does not count toward meeting the deductible. However, most plans will cover preventive services, such as routine office visits, before you have met your deductible.

Under a high-deductible plan, out-of-pocket expenses cannot exceed only a n d for fam- coverage. These dollar amounts are adjusted annually to account for inflation, and they include deductibles, co-pays, and other amounts, but not premiums. After the deductible has been met, some plans will have a coinsurance of 10 to 15 percent of expenses but only up to the out-of-pocket





Indemnity insurance pays a portion of the bill—usually 80 percent, after the deductible has been met, although this may vary. You pay the remainder, usually 20 percent of the total bill. This is called coinsurance.

Indemnity policies typically have an out-of-pocket maximum. This means that once your expenses reach a certain amount in a given calendar year, the fee for covered benefits typically will be paid in full by your insurance plan. If your doctor bills you for more than the reasonable and customary charge, you possibly may have to pay a portion of the bill. If you have Medicare coverage, there are limits on how much a physician may charge you above the usual amount. There also may be lifetime limits on benefits paid under the policy.

Most experts recommend that you look for a policy with a lifetime limit of at least \$1 million. Anything less may not be sufficient.

## Managed Care

Managed care plans usually cover a wide range of health services. With these plans, costs are lower when patients use the doctors and other providers who participate in the plan (network providers).

In most cases, you will not have to fill out any insurance forms or submit any claims to the insurance company when you use in-network providers. Usually, you will pay a copay (typically \$10 to \$20 for an office visit) each time you go to the doctor or hospital or fill a prescription. Your copay may vary depending on whether you see your primary care doctor or a specialist and whether you receive a generic or brand name prescription drug. Most managed care plans have a list of drugs that they cover, called a formulary. Your copay for pre-

scription drugs will probably depend on whether you are getting a generic drug, a brand name formulary drug, or a brand name drug not on the plan's formulary. For example, the copay might be \$10 for a generic drug, \$25 for a formulary drug, and \$40 for a brand name non-formulary drug. Be sure to check the formulary of the plan you are considering to make sure it will cover any routine prescription drugs that you and your family members take.

Some managed care plans have a mail-order pharmacy option. This means that you send your doctor's prescription for routine maintenance drugs (for example, blood pressure medicine, drugs to control blood sugar, and other drugs used on a regular basis) to the mail order pharmacy. In most cases, you will receive a 3-month supply of your medication by return mail. You still pay a copay, but your cost may be lower than it would be at a local retail pharmacy.

**If you choose to enroll in a managed care plan instead of an indemnity plan, you may have lower out-of-pocket expenses for health care, as long as you see doctors who are part of the plan (in-network providers).**



**E**ven if you do not get to choose your health plan—for example, if your employer offers only one plan—you still need to understand your coverage. What kinds of services are covered by the plan? What steps do you need to take to get the care you and your family members need? When do you need prior approval to ensure coverage for care (for example, elective hospitalization for scheduled surgery)? How are benefits paid; do you have to submit a claim? Make sure you understand how your plan works. Don't wait until you need emergency care to ask questions.



#### 6. Exclusions and limitations.

If you are choosing between indemnity and managed care plans, remember that they may differ in several important ways, including:

- How you access services.
- How you obtain specialty care.
- How much and sometimes how you pay for care.

Despite these differences, indemnity and managed care plans share some features. For example, both types of plans cover a wide array of medical, surgical, and hospital services. Most plans offer some coverage for prescription drugs. Some plans also have at least partial coverage for dentists and other providers.

The major difference between indemnity (non-network based coverage) and managed care plans (network-based coverage) concerns choice of doctors, hospitals, and other providers; out-of-pocket costs for covered services; and how bills are paid.

Be sure to check on the physicians and hospitals that are included in the plan.

Remember, plans vary in what they pay. No plan will pay 100 percent of your medical expenses, but some plans will pay more than others.

### Indemnity Insurance

This type of coverage offers more flexibility in choosing doctors and hospitals. Usually, you can choose any doctor you wish, and you can change doctors at any time. Although you usually will not need a referral to see a specialist or go for x-rays or tests, you may need paperwork, such as your medical records, from your **primary care physician**. Be sure to ask your doctor if there's any paperwork that you will need to take with you. If you have indemnity insurance, your plan only pays part of your medical bills. You are responsible for the rest. Your out-of-pocket costs are likely to be higher for certain services than with some managed care plans. Usually, you will need to spend a certain amount each year before your plan begins to pay benefits. This amount is called a deductible.

Deductibles are the amount of the covered expenses you must pay each year before your plan starts to reimburse you. Deductibles might range from \$100 to \$300 per year per covered person or \$500 or more per year for a family. If you have an indemnity plan, you may have more paperwork to do. Some doctors will submit the claim for you. Once the doctor receives payment from the insurance company, he or she will bill you for the difference. With other doctors, you will have to pay the entire bill and file a claim with your insurance company to be reimbursed.

## 2. How do you get health insurance?

Most people get health insurance through their employers or organizations to which they belong. This is called **group insurance**. Some people do not have access to group insurance. They may choose to purchase their own **individual health insurance** directly from an insurance company.

### Group Insurance

Group health insurance is typically offered by employers. Or, if you are a member of a union, professional association, or other group, you may be able to get group coverage through that organization. Some employers allow employees to choose between several plans, including both indemnity insurance and managed care. Other employers offer only one plan. Some group plans offer dental and/or vision benefits as well as medical benefits. So it is important to compare plans to find the one that offers the benefits you need most. Once you enroll in a health insurance plan, you usually cannot change to another plan until the next **open season**, usually set once a year.

When group health insurance is an employee benefit, your employer usually pays a portion or all of the **premiums**. This means your costs for health insurance premiums will be lower than they would be if you paid the entire premium alone. When you get group insurance through membership in an organization, you usually will benefit from being a member of a large group. You may pay less for premiums than an individual would pay. However, the organization often does not pay a share of the premium, meaning you may be responsible for paying the entire premium yourself.

## Individual Insurance

If you are self-employed or your employer does not offer health insurance, you may not have access to group insurance. You may, however, be able to purchase individual coverage directly from an insurance company. When you buy your own health insurance, you will be responsible for paying the entire premium rather than sharing the cost with an employer. You should shop around to find a plan that fits your needs at a price that you are willing to pay.

Most self-employed workers are able to deduct their health insurance premiums from their Federal taxable income, providing them with an important tax saving. Most States also offer similar tax preferences. If you are self-employed and buy individual health insurance, you should consult a tax advisor to find out if you are eligible for this deduction.

Insurance plans differ greatly from one company to another and, within an insurance company, from one plan or product to another. Some plans have multiple products (options) from which you can choose; read carefully through the “fine print” to be sure you understand the various choices.

## 3. Which type of health insurance is right for you?

Whether you are eligible for group insurance or choosing an individual plan, you should carefully compare costs and coverage. Be sure to compare:

1. Premiums.
2. Coverage/benefits.
3. Access to doctors, hospitals, and other providers.
4. Access to after hours and emergency care.
5. Out-of-pocket costs (coinsurance, **copays**, and deductibles).



This is only a consideration if you have a dog bought purposefully for guard duties or protection.

Additional coverage for a pet insurance policy You can have full, comprehensive coverage for your pet. By paying the maximum premium your pet is also covered for surgeries, cancers, scans and x-rays, vaccinations, hospitalization, recuperation and annual check-ups. That will account for every possible cost you could ever expect with your pet.



**W**hat will pet insurance typically cost?

Most pet insurance plans on the market can give you basic coverage for your pet from \$100 per year and comprehensive cover for \$300 per year, though the exact premiums vary between insurers and the type of pet you would like insured. This may seem like a lot but the cost of veterinary bills can be immense in comparison



# Questions and Answers About Health Insurance...

## 1. Why do you need health insurance?

As medical care advances and treatments increase, health care costs also increase. The purpose of health insurance is to help you pay for care. It protects you and your family financially in the event of an unexpected serious illness or injury that could be very expensive. In addition, you are more likely to get routine and preventive care if you have health insurance. You need health insurance because you cannot predict what your medical bills will be. In some years, your costs may be low. In other years, you may have very high medical expenses. If you have health insurance, you will have peace of mind in knowing that you are protected from most of these costs. You should not wait until you or a family member becomes seriously ill to try to purchase health insurance.

We also know that there is a link between having health insurance and getting better health care. Research shows that people with health insurance are more likely to have a regular doctor and to get care when they need it.

# Pet Insurance Explained



Pets are often regarded as highly as the spouse in some households. A dog or a cat is often held in such high regard, but if they get ill, the maintenance costs of your pet can spiral massively. Pet insurance is equivalent to health insurance for humans. Pet insurance covers the costs of medical treatment of your pet in the event of an accident or unexpected illness. In addition, to that pet insurance also covers the costs of all the basic checks and vaccines you should carry out during a pet's life. Each one of these isn't costly but over the course of a pet life will amount to a fair amount. Pet insurance lets you budget your costs and give you peace of mind.

## Who needs pet insurance?

If you love your pet you should consider pet insurance. If you love your pet and cannot afford regular veterinary bills then pet insurance is essential for you. Pet insurance can be taken out for cats, dogs, birds, rodents, lizards, and pretty much any kind of animal that can be domesticated. Don't wait until your pet is old to get pet insurance either. With dogs and cats, many issues pertain to growth and adolescent problems which arise from birth until 3 or 4 years of age.

What typically does a pet insurance policy cover? Standard pet insurance covers accidents and illness as a minimum. Most plans also cover emergency surgery and even identity chipping. You will also be able to claim expenses against most kinds of treatment but may not receive 100% of the cost in return. You will normally have to extend your cover and pay a higher premium to be entitled to the full amount.

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

Pet insurance typically has a number of exclusions such as pre-existing medical conditions like diabetes or heart conditions. Hereditary defects that need attention also fall into this category, although you may be able to claim a small percentage of expenses from some insurers. Elective procedures are also not covered such as tail docking and fertility treatments. Behavioral issues are also not covered by a standard pet insurance plan though more pet insurers are starting to include this as part of their extended policy.

Additional insurance products that policy holders might need in this area

Pets are not covered by other forms of insurance; however, if you own a dog and have a home business where people visit you, you may have to consider some form of public liability insurance to cover injury caused by your dog.



**Q: Why do insurance companies cancel your insurance after you make your first claim?**

**A:** This warning is often given from friend to friend, but it rarely, if ever, happens. However, though insurers won't drop you that quickly, some will raise your premiums after one claim.

If you have a car accident where you are at fault, your insurance premium may go up. If the accident is your fault, plus the result of reckless or drunk driving, your premium will certainly increase. Premiums are based on risk. If you've had an accident due to bad behavior, you become a much greater risk to insure, because according to statistics, you're likely to repeat the action in the future.

**When will making a claim put you at risk for cancellation?**

It depends on the insurance company, but if you show a pattern of accidents that are your fault, you may only get two or three claims before the insurer refuses to continue your cover.

**Q: When is the right time to drop the comprehensive insurance policy on my car?**

**A:** There are two answers to this. You may choose to not carry comprehensive at any time, but that means you will have to pay for any damage to your car by yourself. The exception is an accident where you are not at fault and another driver's third party liability must cover your vehicle. If you have a great deal of money, it may be worth not carrying comprehensive insurance and paying for repairs as needed rather than paying monthly premiums.

Generally, it is recommended that you drop comprehensive insurance when your car is around ten years old, and worth about the same amount as your excess would be under your insurance policy.

It's not just the potential for rolling that makes the premiums for an SUV up to 20 percent higher than for a car. It's the damage that can be done to an SUV in a minor accident as well as the increased damage an SUV does to other vehicles and people in accidents that raises the insurance rates.

The bumpers on an SUV don't withstand minor accidents in parking lots or slow traffic as well as the bumpers on a car, so there is more repair expense in accidents that might do very little damage to another sort of vehicle. But it's the liability claims that really drive up the insurance premiums.

The amount of damage an SUV can cause to a smaller vehicle is high, and the potential injuries to passengers in the other vehicle are much higher than when two cars are involved in an accident. Also, a pedestrian struck by an SUV is far more likely to have serious injuries than if hit by a car. So, you will pay higher premiums for an SUV, and if you have an accident with another car or a person, expect the price of your liability insurance to jump.



# MOTOR VEHICLE INSURANCE

## QUESTIONS ANSWERED



**Q: Why do women pay less for car insurance than men?**

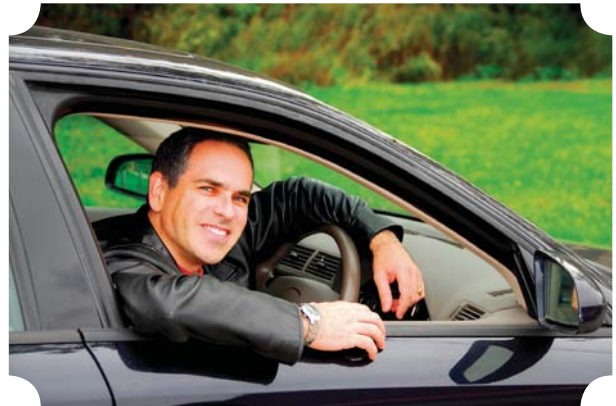
A: In short, because of statistics. Insurance companies use statistics to help determine how much risk is involved in issuing a policy to a person, and the data show that men are more expensive to insure.

It's not that men file more claims than women. Actually both genders file about the same number of claims. The problem is the nature of the accidents involving men are different than those involving women.

Women tend to drive more slowly, so when they are involved in an accident, there is less damage and repairs will cost less. Men tend to drive faster, tend to drink and drive more often, and consequently have accidents that cause more extensive damage and greater injuries. This costs the insurer much more to fix, so the premiums are higher.

**Q: Why do young drivers pay higher premiums than older drivers?**

A: Insurance companies research all sorts of data about vehicle accidents, and one thing that is clear is drivers under the age of 25 are a higher risk to insure than older drivers. The primary reason seems to be that young drivers do not have a great deal of experience driving, so they are more likely to cause an accident. They are also more likely to have more than one accident before they reach 25.



Young male drivers are even more of a risk than young female drivers. Not only do young men have less driving experience, they also have a much greater tendency to speed and to drive impaired than either female drivers of the same age group or older drivers of either gender. A young male driver is the most expensive person to insure on a motor vehicle.

**Q: Why does it cost more to insure an SUV when it is a safer vehicle to drive than a car?**

A: Most people who drive sport utility vehicles (SUVs) say they prefer the vehicles because they feel safer than when driving a car. Unfortunately, that perception is faulty, and it shows in the higher premiums insurance companies charge.

According to crash statistics, SUVs are not really safer to drive than other vehicles. In fact, with the higher center of gravity, you're more likely to have the vehicle roll or flip in an accident than if you were driving a car.

## صور افتتاح مكتب التأمين الإلزامي الموحد











من غير الممكن  
أن تدفع شركة التأمين  
لمن يقود سيارته  
وهو بحالة السكر

مع تحيات الاتحاد السوري لشركات التأمين



Syrian Insurance Federation



الشركة الوطنية للتأمين  
National Insurance Co.

We're always  
at your services  
when you need us



MOTOR



FIRE



MARINE



HEALTH



ENGINEERING



LIFE



LIABILITY



TRAVEL



GENERAL ACCIDENT



PERSONAL ACCIDENT



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

#### BRANCHES

##### ALEPPO

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

##### HOMS

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

##### LATTAKIA

Tel.: 41 479 519  
Fax: 41 479 520

##### TARTOUS

Tel.: 43 314 190  
Fax: 43 313 190

##### DEIR EZZOR

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

##### RAKKA

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

##### KAMESHLI

Tel.: 52 444 333  
Fax: 52 444 222

##### DARA'A

Tel.: 15 245 036  
Fax: 15 225 036

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



