

التأمين و المعرفة

مجلة فصلية تخصصية في مجال التأمين

Insurance
And Knowledge

WINTER 2010 Issue 5

5

Insurance & Knowledge
Issue Five

قطاع التأمين في سورية عام ٢٠٠٩



إدارة المخاطر . . العلم التأميني الأهم

نعمل بروح الفريق الواحد سعياً منا لوضع صورة أجمل بين أيديكم



الثقة السورية للتأمين

بناء الثقة - شارع مرشد خاطر
ص.ب. ٣٠٥٧٨ دمشق سورية

فاكس: +٩٦٣ ١١ ٤٤٧٢٦٥٢ هاتف: +٩٦٣ ١١ ٤٤٧٢٦٥٠

البريد الإلكتروني: mail@trustsyria.com

الموقع الإلكتروني: www.trustsyria.com

الثقة

السورية للتأمين



في هذا العدد:

التأمين و المعرفة
مجلة أهلية للتأمين و مجال التأمين



إحصائيات شركات التأمين
صفحة 20



حوار العدد
صفحة 18



Insurance Brokers
Page 87

- 6
- 18
- 20
- 30
- 36
- 42
- 44
- 46
- 65
- 66
- 70
- 72
- 84
- 87

- سوق التأمين السوري خلال عام ٢٠٠٩.
- حوار العدد
- إحصائيات شركات التأمين
- إعادة التأمين الاختيارية.
- توعية : تقييم التأمين.
- الزاوية القانونية.
- التطور التاريخي للتأمين البحري.
- أخبار التأمين " محلي - عربي - عالمي "
- مسابقة العدد.
- قرارات.
- إدارة المخاطر.
- اقتصاد
- Insurance Ratings
- Insurance Brokers

- المدير المسؤول :
- سليمان الحسن
- المجلس الاستشاري :
- أ. طاهر الحراكي
- د. عبد الرحمن المطار
- أ. فاروق جود
- أ. بدري فركوح
- رئيس التحرير :
- م . سامر العش
- المدير التنفيذي :
- مرفترجب
- مستشار التحرير :
- هيام العلي
- المستشار القانوني :
- المحامي ياسر حميدان
- الإشراف العام :
- فادي الموسى
- الترجمة :
- محمد أنس السعدي
- التدقيق اللغوي :
- بلال دياب
- الإخراج الفني :
- سليمان قباني
- العمليات الفنية :



E-mail: sulieman.s@hotmail.com

المطبعة : مطبعة الصالحاني

مجلة التأمين و المعرفة / صادرة عن الاتحاد السوري لشركات التأمين .
مرخصة بقرار وزارة الإعلام بناءً على المادة / ٢٥/ من المرسوم التشريعي رقم / ٥٠ / لعام ٢٠٠١ .

للإعلان والاشتراك في المجلة : توجه المرسلات باسم

الاتحاد السوري لشركات التأمين / السيد رئيس التحرير

هاتف : +963 11 3136655

فاكس : +963 11 3118860

بريد إلكتروني : info@sif-sy.org

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

سعر النسخة : 50 ل.س

الاشتراك السنوي داخل سورية

أفراد : 1000 ل.س

مؤسسات : 2000 ل.س

الاشتراك السنوي خارج سورية : \$100

أكثر تناغماً مع البعد العربي

ونحن على عتبة العام الجديد نرى أن قطاع التأمين في سورية قد بدأ يستقر ويتناغم مع مكونات العمل التأميني في العالم العربي، وذلك انطلاقاً من التوافق الحاصل بين شركات التأمين والواقع الفعلي على أرض الواقع. والجدير بالذكر أن شركات التأمين تمكنت خلال فترة عمل لا تتجاوز أربع السنوات من تقليل الهوة بين نمو بعض أنواع التأمين الخجولة كالتأمين الصحي والحياة والتأمينات الشائعة كتأمين السيارات. وهذا لم يأت من فراغ، بل من النظرة الصائبة للشركات لضرورة العمل بشكل مهني يرتكز على الوعي والانتباه لمخاطر الاتكال على أنواع معينة من التأمينات على حساب الأنواع الأخرى. والشيء اللافت للنظر في سوق التأمين السورية هو العلاقة الجيدة بين الجهتين الراعيتين لقطاع التأمين وهذا ما بدا واضحاً من خلال التناغم بين عمل الاتحاد وهيئة الإشراف على التأمين، والذي كان له التأثير الكبير في تنظيم التأمينات الإلزامية للسيارات مما حدا بشركات التأمين للاتجاه نحو التأمينات الاختيارية التي تعبر حقيقة عن جدوى وفعالية شركة التأمين بشكل عام.

ونحن عندما نسلط الضوء على هذا القطاع لن نفرق في الأحلام الوردية لأن كثيراً من العمل والصبر مازال بانتظار جميع الأطراف.

إن قطاع التأمين في معظم الأسواق العالمية هو الرافد الأساسي للاقتصاد والداعم الرئيسي لأهم الفعاليات من حيث الاستثمارات والخدمات والحماية.

ففي بعض الدول الغربية ينفق الفرد ما يزيد على أربعة آلاف دولار سنوياً لقاء الحماية التي تقدمها شركات التأمين، والوصول إلى هذا الرقم في سورية يعد حلمًا لا يمكن الوصول إليه إلا بتحقيق ارتفاع في الناتج المحلي يعادل المستويات في تلك البلدان.

وفي التحليل الدقيق للأرقام المتوافرة بين أيدينا فإن حجم البدلات لعام ٢٠٠٩ بلغ نحو أربعة عشر مليار ليرة سورية. والناتج المحلي في عام ٢٠٠٩ قارب ألفاً وأربعمئة مليار ليرة سورية، أي إن متوسط حجم الإنفاق للفرد في سورية يعادل نحو (١٪) من الناتج المحلي أي بعبارة أخرى (١٥) دولاراً في السنة.

فإذا علمنا أن متوسط نسبة النمو في قطاع التأمين في عام ٢٠٠٦ بلغ (١٠،٤٪) وفي عام ٢٠٠٧ (٢٤،٨٪) و (٣٤٪) في عام ٢٠٠٨ و (١٥٪) في عام ٢٠٠٩ يكون المعدل الوسطي للنمو السنوي (٢٠٪) وهذا، تبعاً للمؤشرات الاقتصادية، يجعل من قطاع التأمين من أكبر القطاعات الاقتصادية نمواً في سورية.

ومن جهة أخرى - وتبعاً لما أشرنا إليه سابقاً - فإن حجم البدلات يتضاعف كل ثلاث سنوات في حال استمرت نسب النمو على حالها، ومن غير المتوقع أن تتخفف معدلات النمو كون الاقتصاد السوري ينمو نمواً مضطرباً. وهذا ما يحصل فعلياً على أرض الواقع، فحجم البدلات في عام ٢٠٠٦ تجاوز (٧) مليارات ليرة بينما تجاوز (١٤) مليار ليرة في عام ٢٠٠٩.

إن من أولى الدلالات والمؤشرات على زيادة معدل الإنفاق السنوي هو الوعي الكبير، فكلما كان معدل الإنفاق كبيراً كانت الشركات قادرة على إيجاد برامج تأمين تناسب متطلبات المجتمع.

إن سوق التأمين السورية سوق واعدة ولا ينقصها أي مكون غير موجود أو خبرة غير متوافرة أو عنصر خارجي. بل على العكس، فإن المميزات التي تتمتع بها وغير المتوافرة في بعض البلدان الأخرى هي التناغم والتنسيق الكبير بين الأطراف التي تشكل سوق التأمين بشكل عام والدعم القوي الذي تلقاه من الحكومة والدولة.

أمين عام الاتحاد السوري لشركات التأمين

م. سامر العش



تکافل معنا
وطمئن قلبك

هاتف: 1827 1827

الْحَقْلِيلَة
AL - AQEELAH
TAKAFUL | للتأمين
INSURANCE | التكافلي



حلول تأمينية إسلامية

التأمين السوري خلال عام ٢٠٠٩

أفضل على ٣٠٠ مليون دولار

أعلن وزير المالية السوري الدكتور محمد الحسين بأن عام ٢٠٠٩ قد أفضل على سوق تأمين يتجاوز الـ ٣٠٠ مليون دولار وبما ينسجم مع توقعاته للسوق الذي يراه يسير بوتيرة جيدة نحو ٥٠٠ مليون دولار ... ليحقق من ثم نقلة نوعية تقفز به إلى مليار دولار في السنوات القادمة ..

مجلة التأمين والمعرفة استطلعت آراء عدد من القائمين على قطاع التأمين في السوق السورية عن تقييمهم للقطاع خلال عام ٢٠٠٩ وخاصة أنه كان عام الأزمات الاقتصادية بامتياز.

هيئة الإشراف على التأمين

الزهاء .. استعدنا جزءاً مهماً من التأمينات من الخارج

حقق دخول القطاع الخاص في مجال العمل التأميني نمواً في أقطار التأمين، حيث بلغت نسبة النمو في عام ٢٠٠٦ نحو ١٠٪ عن عام ٢٠٠٥، لتتطور هذه النسبة إلى ٢٥٪ عام ٢٠٠٧، وإلى ٣٣٪ عام ٢٠٠٨، كما شهدت تلك الفترة دخول منتج تأميني جديد، أضيف إلى فروع التأمين الموجودة التي تطورت خلال تلك الفترة، وهو التأمين الصحي الذي شهد فيما بعد نمواً واضحاً بلغ ٢٠٨٪ في عام ٢٠٠٧.

ومما أسهم في النمو المذكور لأقطار التأمين، استعادة جزء مهم من التأمينات التي كانت تجري في الخارج وخاصة في لبنان، ساعد على ذلك وجود العديد من شركات التأمين اللبنانية بين مؤسسي شركات التأمين السورية، حيث كانت تلك الشركات تملك محفظة جيدة من أقطار التأمين السورية.

وقد حققت شركات التأمين البالغ عددها ١٢ شركة انتشاراً جغرافياً في مختلف محافظات القطر، ما زاد في انتشار الثقافة التأمينية وتقدم موقع التأمين على سلم أولويات المستهلك السوري.

كما أن هذا العدد من شركات التأمين أدى إلى وجود حالة تنافسية قوية بين تلك الشركات ساعد على ضبط إيقاعها صدور العديد من القرارات المتتابعة من قبل هيئة الإشراف على التأمين، وكذلك وجود الاتحاد السوري لشركات التأمين الذي أشرف على التعاون والتنسيق بين الشركات، وذلك بتشكيل اللجان الفنية لكل فرع تأميني، إضافة إلى إطلاق مكاتب التأمين الإلزامي الموحد في المراكز الحدودية وفي مديريات النقل بالمحافظات، والهيئة ترى أهمية خاصة لهذه الخطوة من حيث تنظيمها للتأمين الإلزامي للسيارات، وإنهاء المنافسة بين الشركات على هذا المنتج، ومن ثم تفرغ الشركات للبحث عن طرق تسويقية جديدة وأكثر فاعلية لبقية منتجات التأمين التي تسهم في تنمية قطاع التأمين والاقتصاد بشكل عام.

إن تحرير قطاع التأمين في سورية جاء في مرحلة مهمة من مراحل تطور الاقتصاد السوري، وقد استفادت شركات التأمين من هذا التطور الاقتصادي بشكل جيد.

وبعد نجاح سوق التأمين السورية بتجاوز آثار الأزمة المالية العالمية؛ فإننا نتوقع نمواً مستمراً في أقطار التأمين وظهور منتجات تأمينية جديدة خلال السنوات القليلة القادمة.



أ. إياد زهراء
مدير عام
هيئة الإشراف على التأمين



وفي الطريق إلى ٥٠٠ مليون دولار

المؤسسة العامة السورية للتأمين

الحسن: لنتنبه إلى الاككتاب الفني للخطر

بعد أن عاش قطاع التأمين في الوطن العربي خلال فترة التسعينيات ولغاية عام ٢٠٠٧ فترة ازدهار مالي بسبب الأرباح من جراء انصرافه لأعمال الاستثمار بشكل عام، وهذا ينطبق أيضا على معظم شركات التأمين وإعادة التأمين والشركات المالية في العالم. فبالرغم من الإيجابيات الظاهرة نتيجة الأرباح المحصلة من الاستثمارات، لكن هذا قد أثر سلبا على قطاع التأمين، حيث ابتعد معظمهم عن الاككتاب الفني للخطر، وكذلك البحث عن مواقع تأمينية جديدة وبما يتلاءم مع التطور الحاصل على باقي القطاعات.

ولكن بعد الأحداث المناخية الطارئة والكوارث والحوادث المتلاحقة وبداية الأزمة المالية الخائقة التي أرخت بظلالها على معظم القطاعات، مما أدى إلى ركود عالمي عام وخاصة على قطاع الاستثمار، الأمر الذي أعاد شركات التأمين وإعادة التأمين مجددا للاعتماد فقط على ربحيتهم من أعمال التأمين وهذا أدى إلى ارتفاع أسعار التأمين والتشدد في الاككتاب والشروط. وهذا لايزال يعاني منه قطاع التأمين ليس في الوطن العربي فحسب بل في مختلف دول العالم وربما لأعوام أخرى.

أما فيما يخص شركات التأمين في سورية، فإن من أهم الإيجابيات هو رأس المال المرتفع نسبيا قياسا مع باقي الشركات العربية الأخرى، وكذلك الدعاية التي رافقت دخول الشركات الخاصة والتي ساهمت برفع الوعي التأميني للمواطن.

أما السلبيات التي تواجه سوق التأمين السورية فهي:

١- المنافسة الحادة في السوق بسبب كثرة شركات التأمين حيث أتت على حساب التسعير الفني للخطر وكذلك الضمانات والشروط التي تحمي حملة الوثائق بشكل مناسب.

٢- عدم البحث عن فروع تأمينية جديدة بما يتلاءم مع تطور السوق المالي والاقتصادية في البلد والاعتماد على أنواع محددة من التأمين مثل (السيارات وغيرها) لسهولة جمع البدلات وهذا النوع يكون معدوم الربحية ويتطلب مصاريف إدارية كبيرة وتظهر حوادثه خلال ثلاثة أو أربعة أعوام.

ولكن ستكون سوق التأمين السورية واعدة ومستقرة في المستقبل بعد زوال الأزمة المالية العالمية نظرا لعمل وآلية ضبط سوق التأمين السورية من قبل هيئة الإشراف على التأمين والاتحاد السوري لشركات التأمين.



أ. سليمان الحسن
مدير عام
المؤسسة العامة السورية للتأمين



الاتحاد السوري لشركات التأمين

العش: خطوات لا بد منها لتنمية صناعة التأمين

خلال أربعة أعوام من انفتاح سوق التأمين السورية، فإن التطور الذي شهده هذا القطاع بكل الجهات يبشر بالخير، ولا يخفى على أحد بأنه أصبح من القطاعات الاقتصادية المهمة، ومن المهم إلقاء الضوء على بعض الخطوات التي تعزز هذا التطور والتي تؤدي إلى تنمية صناعة التأمين:

- تطوير أساليب التسويق لدى شركات التأمين وتوسيع دائرة المبيعات لتشمل معظم المنطقة الجغرافية السورية.
- تنمية الوعي لدى المواطن السوري وزيادة قنوات الاتصال معه.
- توفير أكبر قدر من التدريب للعاملين في قطاع التأمين.
- تنسيق الجهود في مجال تبادل المعلومات بين شركات التأمين والجهات الأخرى.
- ابتكار منتجات جديدة بأقساط صغيرة تناسب الشريحة الأوسع.
- تطوير أساليب الاستثمار لأموال شركات التأمين.
- الاستفادة من التطور الذي تشهده بعض الصناعات كالمصارف لتسويق المنتجات التأمينية.
- تطوير آليات الصرف والتعويض للمتضررين من الحوادث وتقديم خدمة مشابهة لآليات استيفاء بدلات التأمين لزيادة الثقة لدى المتعاملين.
- إن ما ذكر أعلاه لا يعني بأي حال من الأحوال أنه غير موجود ولكن المقصود هو إلقاء الضوء على بعض النقاط التي من شأنها تطوير هذا القطاع المهم.



م. سامر العش
أمين عام الاتحاد السوري لشركات التأمين

شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين

صقر .. السوق لا يزال صغيراً..!؟

بالنسبة للسوق السورية؛ على الرغم من الانفتاح الذي شهدته السوق السورية، وعلى الرغم من الجهود الواضحة التي تبذل للمحافظة على أداء السوق ضمن المستويات اللائقة مهنيًا؛ فإن حجم السوق لا يزال صغيراً إذا ما قورن ببقية الأسواق من الدول العربية المجاورة، كما أنه حتى اللحظة لا نجد رقماً واضحاً لحجم الأموال الناتجة من ممارسة هذه المهنة والمستثمرة ضمن الاقتصاد الوطني، وكذلك لا نسبة واضحة حتى اللحظة لحجم المعاد من هذه الأموال خارج القطر.

كما أن الضرورة تقتضي دراسة قيام مجمع لإعادة التأمين في القطر العربي السوري تشارك فيه كل الشركات العاملة في السوق، وبتقاسم نتائجه تخفيفاً لتزيف الأقساط المصدرة إلى الخارج.

أما بالنسبة للسوق العربية فإنني أقترح قيام شركة تصنيف عربية من خلال الاتحاد العام العربي للتأمين، تكون معتمدة من شركات التأمين وإعادة التأمين العربية تجنباً للتعامل مع شركات التصنيف العالمية التي تسيّس أعمالها في كثير من الأحيان.



الدكتور عزيز صقر
رئيس مجلس إدارة
شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين

الشركة المتحدة للتأمين

الصعبي.. نسير في الاتجاه الصحيح

كما هو معروف لدى الجميع بأن السوق السورية واعدة وما زالت في مراحل التشكل والتطوير، إلا أن ما تم تحقيقه من نمو خلال السنوات الثلاث الماضية خير دليل على أن السوق تسير في الاتجاه الصحيح وكما هو مخطط لها من قبل الجهات المختصة.

إن ما يميز سوق التأمين السورية عن غيرها من الأسواق العربية الأخرى أنه -ومنذ إعادة تشكيلها- اعتمدت على مصدر إيراد وهو نتائج عمليات التأمين، ولم تعتمد على المصدر الآخر وهو عائد استثمار الأصول.

أما بالنسبة للتحديات التي تواجه سوق التأمين السورية بشكل خاص وسوق التأمين العربي عامة فهي عديدة منها على سبيل المثال لا الحصر:
الوعي التأميني: حيث إنه مازال ضعيفا لدى جمهور العملاء سواء أكانوا أفراداً أم مؤسسات. المنافسة الشديدة: أتمنى من جميع الشركات وضع سياسة اكتتابية لجميع فروع التأمين والتقييد بها والعمل بها للحد من هذه المنافسات غير المنطقية ما سيعود بالنفع على الشركات وعلى جمهور المتعاملين معها.

الكوادر البشرية: يجب تنمية الموارد البشرية والنظر إليها باعتبارها رأس المال الفكري للشركة القادرة على قيادة عملية التطوير.
هذه بعض التحديات التي تواجهنا، أملين أن يتم تجاوزها بأسرع وقت ممكن.



أ. محمد الصعبي
مدير عام الشركة المتحدة للتأمين

الشركة السورية الدولية للتأمين- أروب

الحلبي : التطور مرتبط بزيادة الوعي

نعتقد أن تطور قطاع التأمين وأداء السوق بشكل عام مرتبط مباشرة بزيادة الوعي التأميني لدى كل فئات وطبقات المجتمع (أفراد- شركات- عائلات... الخ).
إن هذه المهمة الأساسية هي واجب الاتحاد السوري وهيئة الإشراف، وبالطبع شركات التأمين العاملة في السوق، إضافة إلى الدعم المستمر الذي توفره الجهات الحكومية المختلفة.

كذلك يجب أن يمتد الوعي التأميني إلى أصحاب المال والمساهمين في شركات التأمين، من أجل التأكيد على الأداء الفني وأخلاقيات هذه الصناعة، وعدم اعتماد حجم الإنتاج لشركة التأمين على اعتباره المؤشر الوحيد الأساسي لنجاح الشركة.

نحن نعتقد أن التأمين في سورية يسير بخطا حسنة وثابتة، ولكن تقييم أدائه الحقيقي يحتاج إلى سنوات عدة من الآن مع تأكيد أن تدريب وتأهيل الكوادر الفتية يحتاج إلى تضامير جهود كل الجهات المعنية، وخاصة إدارات شركات التأمين لتسريع وتيرة التطوير والنهوض بهذا القطاع المهم.



بشار الحلبي
أ. مدير عام
الشركة السورية الدولية للتأمين- أروب

شركة التأمين العربية - سورية حنون - الأزمة المالية أثرت بوضوح

شهدت سوق التأمين في سورية خلال السنوات الثلاث الأخيرة تطوراً ونموً واضحاً، إذ بلغ عدد شركات التأمين العاملة الخاصة اثنتي عشرة شركة إضافة إلى المؤسسة السورية للتأمين.. الأمر الذي أدى إلى تشييط السوق التأمينية وتوسعها على كل المستويات ولكل الأنواع والعمليات التأمينية.. وكان لهيئة الإشراف على التأمين والاتحاد السوري لشركات التأمين دور مهم فاعل في عملية تنظيم السوق ووضع الضوابط والأسس في ممارسة المهنة والتوجيه والمراقبة عند الاقتضاء تلافياً لأي ثغرات واستقراراً لسوق التأمين في سورية، ويبقى العامل الأساسي في تنمية قطاع التأمين في سورية يكمن في بذل مزيد من الجهود المشتركة في عملية التثقيف والتوعية، وشرح معاني التأمين وأهدافه وبمختلف الأساليب من محاضرات ودعاية وإعلان.. لتطول معظم شرائح المجتمع وفعالياته.

مما لاشك فيه أن الأزمة المالية العالمية انعكست سلباً على مجمل الأنشطة الاقتصادية والمالية بما في ذلك بعض شركات قطاع التأمين العربية ذات الصلة أو الارتباط بشركات التأمين العالمية وبنسب متفاوتة، ولم تتأثر شركات التأمين العاملة بالسوق السورية بشكل مباشر بهذه الأزمة إلا عند تجديدها اتفاقات إعادة التأمين أو توقيع اتفاقات جديدة من حيث التكلفة وتخفيض نسب العمولات التي كانت تتقاضاها شركات التأمين. ومن الآثار الأخرى لهذه الأزمة التي كانت لها منعكسات على حجم العمليات التأمينية:

- توقف أو تأجيل تنفيذ بعض المشروعات الاستثمارية.

- تقلص حركة التجارة الخارجية لجهة الاستيراد والتصدير الذي استتبع انخفاضاً في حركة السفن من وإلى المرفأ، فانخفض التأمين على البضائع وعلى النقل البحري وعلى أجسام السفن.

- انخفاض حجم التمويل وتحفظ المصارف على عمليات الإقراض المختلفة.

- تجدر الإشارة إلى أهمية بعض القرارات التي صدرت والتي تعد خطوات إيجابية في مجال تنظيم أو توسيع عمليات التأمين:

- إقامة مجمع التأمين الإلزامي للسيارات في مديريات النقل بالمحافظات بموجب الاتفاقية الموقعة في ٢٠/٤/٢٠٠٩، كذلك الاتفاقية الخاصة بمراكز الحدود بتاريخ ٤/٨/٢٠٠٨.

- قرار رئاسة مجلس الوزراء رقم ٤٩/م تاريخ ٢٩/٦/٢٠٠٩ بإلزامية التأمين على بعض القطاعات.
- قرار السيد وزير المالية رقم ٢٩٨/١٠٠ تاريخ ١/١١/٢٠٠٩ أعطيت بموجبه شركات التأمين الحق في افتتاح مراكز إصدار في البنوك المرخصة.
- إضافة إلى هذه القرارات وغيرها فإنه قد يكون من المفيد الإشارة إلى بعض الأمور التي تستدعي النظر فيها:
- البت في موضوع الترخيص لوسطاء التأمين المحليين أو العالميين وتنظيم هذه المهنة.
- النظر في إمكانية اعتماد وكلاء وممثلين لشركات إعادة التأمين العالمية.
- توسيع عمليات وأنشطة الاستثمار من قبل شركات التأمين.
- النظر في إمكانية إنشاء محاكم خاصة لقطاع التأمين للفصل في النزاعات الناشئة وسرعة البت فيها، وذلك من قبل هيئة قضائية متخصصة ذات معرفة واطلاع بمواضيع وشروط وأحكام العقود وبوالص التأمين.
- إمكانية إلغاء رسم الطابع بالنسبة لبوالص التأمين والمنتجات الصغيرة ضمن سقف محدد.
- أخيراً فإننا نتطلع بثقة إلى المستقبل على أمل تجاوز آثار الأزمة العالمية ومنعكساتها على كل البلدان، وأن تتضافر جهودنا والشركات الأخرى لتطوير أعمالنا وتوسيعها بما يتفق مع طموحاتنا في خدمة قطاع التأمين في سورية والوطن العربي.



أ. فؤاد حنون
مدير عام شركة التأمين العربية - سورية



سورية

أنت على أسس متينة

شركة التأمين
العربية السورية ش.م.م

ARABIA
INSURANCE CO. SYRIA S.A

الإدارة العامة / الفرع الرئيسي

دمشق - المزة - هاتف: ٤٦ / ٦٦٢٧٧٤٥ - ٠١١ - الرباعي: ٩٤٠٥ - ٠١١ - فاكس: ٦٦٢٧٧٥٠ - ٠١١
الموقع الإلكتروني: www.arabiasyria.com البريد الإلكتروني: arabia-insurance@arabiasyria.com

الفروع الأخرى

حمص - بناء سيتي سنتر - هاتف: ٣٢ / ٢٤٥٤٥٣١ - ٠٣١ - فاكس: ٢٤٥٤٥٣٠ - ٠٣١
حلب - السبع بحرات - هاتف: ٨٢ / ٣٦٣٢٩٨١ - ٠٢١ - فاكس: ٣٦٣٢٩٨٠ - ٠٢١
اللاذقية - شارع المتنبي - هاتف: ٤٨٦٣٥١ - ٠٤١ - فاكس: ٤٨٦٣٥٢ - ٠٤١
طرطوس - المنشية بناء عرنوق - هاتف: ٢١٠٢٤٠ - ٠٤٣ - فاكس: ٢١٠١٩٢ - ٠٤٣
حماة - شارع العلمين بناء عدي - هاتف: ٥١٧٠٥٤ - ٠٣٣ - فاكس: ٥١٧٠٥٥ - ٠٣٣

الشركات الشقيقة

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

السورية الكويتية للتأمين

دويك : استقطاب الكوادر المؤهلة

بعد مضي أكثر من ثلاثة أعوام على فتح سوق التأمين السورية أمام الشركات الخاصة، يمكننا القول إننا قطعنا مسافة كبيرة في الطريق الصحيح للوصول إلى سوق تأمين سورية ترقى إلى مستوى الاقتصاد السوري لتلبي حاجات جميع القطاعات الاقتصادية والاجتماعية ما يؤثر إيجابياً في دعم شركات التأمين لاقتصاد الوطن، من خلال تأمين الظروف التأمينية للشركات الوطنية والأفراد وللاستثمارات العربية والأجنبية القادمة إلينا، إضافة إلى تأمين فرص عمل للشباب والشابات السوريين بقطاع جديد وغني.

إن وجود الشركات الوطنية يؤمن للمواطن السوري التسهيلات المناسبة في بلده، ويحول دون اللجوء إلى شركات تأمين من خارج سورية، إضافة إلى التوئمة مع البنوك في تأمين التسهيلات المصرفية التي يستفيد منها العملاء وهي علاقة تبادلية بين شركات التأمين والبنوك.

من المهم ذكره استقطاب الكوادر المؤهلة وأصحاب الخبرات التأمينية السورية من خارج سورية والاستفادة منها في تطوير وتأهيل الكوادر السورية لتصبح قادرة على القيام بمهام الإدارة التأمينية كسوق تأمين ناشئة مع بداية النمو الاقتصادي فيها، وذلك بإقامة محاضرات وندوات، والمشاركة في معظم المؤتمرات المرتبطة بقطاع التأمين، وذلك بهدف إبراز دور الشركات وخدماتها التأمينية لجميع أطراف الشعب السوري، ما يساعد على نشوء الوعي والثقافة التأمينية وبناء الصورة الذهنية لدى المواطن السوري على اعتبار أن التأمين دخل ليكون حاجة ضرورية ومهمة في حياة الفرد والمجتمع.

إن واقع السوق السورية بالتأمين لها خصوصية كغيرها في الأسواق في العالم العربي والغربي، لذلك كل دولة في العالم عليها أن تفرض رقابة خاصة على شركات التأمين لديها لتحقيق فوائدها للمواطنين، وهذا ما تسعى إليه دائماً هيئة الإشراف على التأمين والاتحاد السوري لشركات التأمين مشكورين، ما يعطي الأثر الإيجابي في حياة الناس لما تروجه شركات التأمين من دعابة جذابة أو احتكار للسوق أو تباين بما تقدمه من خدمات وما تأخذ من أقساط. يمكننا أن نقول: إن قطاع التأمين السوري مازال -رغم التطورات الكبيرة التي لحقت به- دون المستوى المطلوب في فلسفة العمل التأميني، إذا ما قورن مع قطاعات تأمين أخرى، وإننا مازلنا نحبو على طريق صناعة التأمين، وهناك مشاكل تعترض تطور سوق التأمين السوري، منها تواضع الأقساط، وارتفاع التكاليف، وتبدي مستوى الدخل وقلة أنواع التأمينات المقدمة للسوق، وضعف الوعي التأميني، وضعف الثقة عند المواطن، إضافة إلى أساليب التسويق القائمة حالياً التي لا ترقى للمستوى المطلوب، ما يؤدي لخلل في توازن المحفظة التأمينية للشركة.

أخيراً فإن الثقة في الشركات والسوق التأمينية لا تأتي إلا من خلال ميثاق للتعامل مع الجمهور في مراحل العملية التأمينية التي تكفل أداء الشركات لالتزامها مقابل الأقساط التي تحصل عليها، إضافة إلى ضرورة إجراء البحوث التي توضح احتياجات السوق الحقيقية، وتقوم بتقسيم المجتمع إلى شرائح لتحقيق عمليات الترويج بفاعلية جيدة وخدمة هذه الشرائح حسب متطلباتها وإمكانياتها.



أ. حازم دويك
مديرعام الشركة السورية الكويتية للتأمين



الشركة الإسلامية السورية للتأمين

نيال... لابد من استبعاد الطفيلين من السوق

خطت السوق السورية لقطاع التأمين خطوات جيدة في تحسين واقع العمل وزيادة الوعي التأميني، وخصوصاً بعد تنظيم الاتحاد السوري لشركات التأمين لقطاع التأمين الإلزامي الموحد والإلزامي الحدود، ولاتزال السوق السورية تعاني من حمى المنافسة بين الشركات لقطاعات التأمين الأخرى.

وتسعى هيئة الإشراف على التأمين إلى تدارك جميع القنوات الموجودة في السوق من خلال تنظيم أعمال الشركات وإيجاد الحلول المناسبة لأزمات السوق.

ويبقى الهم الأكبر الذي تعاني منه سوق التأمين السورية هو استبعاد الطفيلين والمسوقين البعيدين كل البعد عن صناعة التأمين، والذين يسهمون في النفور من عملية التأمين من خلال عملية الفوضى والابتزاز للشركات والمؤمنين. وإن معالجة هذا الموضوع يعد من أهم العوامل التي تساعد في خلق مناخ وجو صحي لعمل شركات التأمين وزيادة الوعي التأميني لدى كل شرائح المجتمع.



م. علي نيال
مدير عام
الشركة الإسلامية السورية للتأمين



الشركة السورية الكويتية للتأمين
Syrian Kuwaiti insurance co.



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

شركة المشرق العربي للتأمين

الاسطواني: قطاع التأمين عمر صغير وفعل كبير

على الرغم من أن عمر القطاع الخاص التأميني لا يزيد على ثلاث سنوات فإننا لانزال في أول الطريق. إن أقساط شركات التأمين تنمو - وإن كانت نسبة النمو تختلف من شركة إلى أخرى - لكن بالنتيجة هذه النسبة قد تصل إلى ٢٥% مع نهاية عام ٢٠٠٩ وهي النسبة المرسومة من المسؤولين عن هذا القطاع.

هناك تطور إيجابي في تعامل الجهات الوصائية مع مجمل القضايا التأمينية، وهو ما ينعكس دائماً على عمل شركات التأمين وبالوقت ذاته فإن العقبات يتم العمل عليها وحلها وإن كان ببطء لكن يبقى الحوار مستمرا لتذليلها.

كنتُ وما أزال متفائلاً بنمو هذا القطاع وأنطلق من أرقام شركتنا، حيث أتوقع نسبة نمو بأقساط التأمين لدينا لعام ٢٠٠٩ نحو ٢٣٪، ونمو بالأرباح بحدود ٢٨٪، وهذا مؤشر مستقبلي جيد للقطاع بشكل عام.



أ. عزت الاسطواني
مدير عام شركة المشرق العربي للتأمين

شركة الاتحاد التعاوني للتأمين

فركوح: الارتقاء من المفهوم التقليدي إلى الحديث

لا أحد يستطيع أن ينفي أن سوق التأمين السورية ما زالت ناشئة وواعدة، كما وأن أغلب الدراسات والتحليلات التي تجري عن واقع السوق ما زالت غير دقيقة مئة في المئة كوننا نعيش مرحلة تطور من سوق التأمين مع شركة واحدة إلى سوق التأمين مع إثنتي عشرة شركة تتنافس فيما بينها لتقدم الأفضل للمؤمنين والمجتمع...

لن أذكر السلبات التي تعترض مسيرة التأمين مثل تفسير الأسعار أو الآثار الجانبية للأزمة المالية العالمية أو نقص الوعي التأميني.... إلخ ولكن أظن أن التحدي الأكبر الذي يواجه شركات التأمين في سورية هو الارتقاء بالتأمين من المفهوم التقليدي أو الإلزامي إلى المفهوم الحديث حيث يكمل حاجات الأشخاص اليومية.

إن هذا الأمر يجب أن يبدأ منا كشركات ومؤسسات رقابية حيث إن ما نقوم به اليوم من أعمال مثل ترويج المنتجات، ترويج لأساليب البيع وخدمة ما بعد البيع ستشكل بعد سنين قليلة الأفكار المسبقة التي سينظر إليها المواطن السوري على أنها ما هو صحيح في مجال التأمين.

لذلك علينا جميعاً أن نتضافر لتتأكد أن كل ما نقوم به اليوم سيخدم قطاع التأمين بشكل عام وأن المنتجات التي نطرحها في السوق تناسبها وأنها استطعنا الوصول إلى شريحة في المجتمع لم تكن مؤمنة سابقاً كما يجب أن نتأكد أننا قدمنا حلولاً غير تقليدية من جميع النواحي...

نعم إن التأمين ثقافة ويحتاج إلى وعي ولكن أظن أن الشيء الأساسي أن يعي كل منا كشركات تأمين أنه يجب علينا تقديم شيء مختلف عما هو موجود في السوق لترتقي جميعاً إلى غد أفضل.



أ. بدري فركوح
مدير عام شركة الاتحاد التعاوني للتأمين

شركة الثقة للتأمين

النوري : التنافس والخدمة



أ. يحيى النوري
مدير عام شركة الثقة للتأمين

سوق التأمين السورية هي سوق واعدة وهي قديمة حديثة فقد مورس التأمين في السوق السورية منذ بداية القرن الماضي وقد تأرجح العمل في هذا القطاع الإقتصادي الهام ما بين القطاع الخاص تارة والقطاع العام تارة أخرى متماشياً مع الخطة العامة للدولة.

وهكذا وبعد مايقرب من النصف قرن على تسيير قطاع التأمين من قبل الدولة أخذ قطاع التأمين منحى آخر ليلائم توجهات الدولة إلى اقتصاد السوق ويفتح بذلك الباب واسعاً أمام الاستثمارات الخاصة لتأخذ دورها في عملية التنمية والبناء ويخلق جواً تنافسياً بين شركات التأمين يؤدي بدوره إلى تحسين الخدمة التأمينية ويعزز مفهوم التأمين على المستوى العام للدولة.

صناعة التأمين هي جزء هام وحيوي ويلعب دوراً أساسياً في نسيج المجتمع الإقتصادي إلا إن هذه الصناعة تواجهها سلبيات عديدة تحد من تطورها ونموها ومن هذه السلبيات:

- نظرة المجتمع إلى هذه الخدمة على أنها ثانوية وليست من البنود الأساسية لمتطلبات الفرد والنشاطات الإقتصادية الأخرى.
- تباين وجهات النظر الدينية بالنسبة لهذا النوع من النشاط الإقتصادي والتي أدت بدورها إلى الحد من تطور ونمو هذه الصناعة.
- عدم نشر الثقافة التأمينية المناسبة.
- ازدياد حالات النصب والإحتيال على شركات التأمين.
- عدم توافر آليات العمل المناسبة.

الإيجابيات:

- تركيز الجهات المعنية في الدولة على تطوير هذا القطاع الحيوي.
- إيجاد جهة رقابية خاصة بقطاع التأمين ساعدت في وضع النظم والأطر الفنية المناسبة لعمل هذا القطاع.
- روح التعاون الظاهرة بين مؤسسة الدولة والشركات الخاصة.
- تعاون الدولة مع هذا القطاع لإنشاء معهد تأميني متخصص يخرج الكفاءات الفنية المناسبة.
- إنشاء اتحاد يضم كل شركات التأمين العاملة في هذا القطاع يكون المنبر الذي يدافع عن شركات التأمين ويتكلم باسمها.
- إقامة الندوات المتعددة التي تساعد في نشر ثقافة التأمين السليمة.
- إن واقع التأمين في السوق السورية يعكس بسلبياته وإيجابياته واقع التأمين في العالم العربي.



العقيلة للتأمين التكافلي

العظم .. رؤية تحليلية للسوق

بعد مرور خمس سنوات على إعادة تنظيم (Deregulation) سوق التأمين السورية شهد قطاع التأمين في سورية العديد من التطورات التي طرأت في مجال قطاع التأمين كان أبرزها تأسيس هيئة الإشراف على التأمين، ودخول شركات التأمين الخاصة وتأسيس اتحاد شركات التأمين، الأمر الذي يحتم علينا إمعان النظر فيما تم تحقيقه وما الذي ينتظر التحقيق، وبشكل موجز يمكن أن نبرر ما يلي:

الحضور الإعلامي المكثف:

بالتأكيد كان للتغيرات المذكورة دور في زيادة تسليط الضوء الإعلامي بمختلف وسائله على قطاع التأمين وتم طرح ومناقشة العديد من المسائل المتعلقة به، ما أدى إلى زيادة الاهتمام بالتأمين من قبل عموم الناس به ولو بشكل حذر نسبياً.

ونجد أنه من الضروري تكثيف هذا الحضور مع الانفتاح بشكل أكبر على ما يجري من أحداث وتطورات على صعيد القطاعات والأنشطة التأمينية في باقي دول العالم، وبالأخص دول الجوار وإسقاطه على السوق السورية.

هيئة الإشراف على التأمين:

على المستوى التنظيمي والتشريعي أدى الانفتاح في سوق التأمين السورية بالقطاع الخاص إلى تحفيز الجهات والهيئات للعمل على استصدار قرارات وتعليمات تنفيذية تتلاءم مع طبيعة السوق الناشئة مع السعي لمجاراة الحداثة والتطوير الدائم لهذه التشريعات مراعية بذلك طبيعة وتجارب أعمال التأمين في الأسواق المتقدمة.

وقد نجحت الهيئة إلى حد بعيد في تحقيق التوازن بين القيام بدورها كهيئة إشرافية على التأمين وبين ما يرافق ذلك من ضرورات رقابية من جهة واحترام حرية عمل وتصرف كل الشركات بالطريقة التي تجدها ملائمة لإنجاح أعمالها فنياً واستثمارياً، وهذا كله بالطبع مع الحفاظ على استقرار سوق التأمين الحديثة.

ومن الملاحظ أن هيئة الإشراف تدرك أيضاً ضرورة اتباع منهج مرن في تطبيق وإصدار تعليماتها، فهي تبدي استعدادها بشكل مستمر لتطوير وتحديث الأنظمة والتعليمات التي تتعلق بالأمور المستجدة التي تستدعيها ضرورات السوق الناشئة، كالعامل على إيجاد حلول للتأمينات الصغيرة (قيمة رسم الطابع الثابت) وإعادة النظر في تعرفه التأمين البحري.

ونجد أن هناك ضرورة تستدعي الدراسة الجادة لإيجاد حلول تشريعية لتنشيط كل طرق الإنتاج بما يتلاءم مع وضع السوق وتطلعات الهيئة. إضافة إلى ضرورة الإشراف على تطبيق كل تعليمات الهيئة بشكل كامل لإعطاء كل الشركات فرصاً منافسة متساوية للعمل.

خلق وظائف عمل جديدة:

أدى دخول الشركات الخاصة سوق التأمين السورية إلى زيادة الطلب على الكوادر البشرية المتدربة وغير المتدربة للعمل في شركات التأمين، كما زاد الطلب على مقدمي الخدمات التأمينية مثل الوكلاء والخبراء ومقيمي ومسوي الخسائر الخ، ومن ثم هذا أدى بدوره إلى خلق فرص عمل جديدة.

كما أن كيفية عمل الشركات الخاصة وسياسات التوظيف التي لديها أدت أيضاً إلى تغيير مفهوم العمل التأميني لدى طالبي التوظيف، حيث نجد قبولاً جيداً وقويماً وخاصة من خريجي الجامعات، حيث زاد عدد العاملين في هذا القطاع على أضعاف ما كان قبل افتتاح السوق.

زيادة الأعمال المؤمنة في سورية:

لقد زادت أوضاع التأمين منذ عام ٢٠٠٥ حتى ٢٠٠٨ من ٦,٧ مليارات ل.س إلى ١٢,٤ مليار ل.س، ومن المتوقع أن يكون حجم الأعمال المقدر مع نهاية ٢٠٠٩ يزيد على ١٣,٥ ملياراً وهذا مؤشر جيد على تطور السوق وخاصة إذا أخذنا بالحسبان تراجع أسعار منتجات التأمين



أ.فراس العظم
مدير عام العقيلة للتأمين التكافلي





نشوء تجمعات التأمين الإلزامي، حيث استطلعنا من خلال هذه التجمعات السيطرة والقضاء على المظاهر غير المهنية التي كانت واضحة للجميع، إضافة إلى المساهمة في تخفيض التكاليف للشركات الداخلة في التجمع، ويعد هذا انجاز مهم يحسب لكل من ساهم به وقام عليه، وقد كان للاتحاد السوري دور أساسي من ناحية التنظيم الذاتي لفكرة التجمع، بمعنى أن فكرة التجمعات قام الاتحاد السوري بطرحها وتنفيذها، وهذا يعد مثالا جيدا يعبر عن تكامل جهود شركات التأمين من خلال الاتحاد لحل مشكلة تتعلق بالتأمين وآلية عمله، إضافة إلى ذلك فالاتحاد السوري يساعد شركات التأمين ويزيد من خبرات العاملين فيها من خلال اللجان الفنية المتخصصة لفروع التأمين التي يتم تشكيلها للاجتماع، ومناقشة المسائل التي تتعلق بمختلف فروع التأمين، وهذا بدوره يعطي مساحة للشركات لتبادل الآراء وتعرض وجهات نظرها في مختلف المواضيع.

في النهاية أود أن أتوجه بالشكر للاتحاد السوري لشركات التأمين ممثلاً بمجلس إدارته وأمينه العام والقائمين عليه على الجهود التي بذلوها وبيدلوها التي تهدف إلى رفع مستوى العمل الفني والمهني للتأمين، ونشر الوعي التأميني الذي يعد واجبا على كل جهة أن تقوم به. وبالطبع لا يمكننا أن ننسى هيئة الإشراف على التأمين على مساعدتها ودعمها الدائم لشركتنا «شركة العقيلة للتأمين التكافلي» وكل الشركات العاملة في السوق، سواء على المستوى التنظيمي والرقابي، أم على مستوى تنمية الوعي التأميني للنهوض بقطاع التأمين، والمساهمة في تكوين اقتصاد وطني قوي.

ونتمنى لكل الشركات النجاح الدائم في أعمالها للمساهمة في بناء قطاع تأميني وطني متماسك.

المرجح (MEDIAN) لحصص السوق يمثل ٤٪ لغاية الربع الثالث لعام ٢٠٠٩.

المنافسة:

لعل أهم التغيرات التي حصلت خلال السنين الماضية هي دخول عنصر المنافسة إلى السوق السورية، الأمر الذي يحمل في طياته منافع عديدة للمستهلك سواء عن طريق تنوع الخدمات ومستوى جودتها المقدمة له وكيفية توصيلها إليه وسواء كانت شركات تأمين تكافلية أو تقليدية. بالتأكيد فإن أسعار المنتجات التأمينية المقدمة والتي انخفضت بشكل ملحوظ أصبحت بمستوى أسعار دول الجوار، وفي بعض الأحيان أقل منها، وجميع ذلك ينطوي على جوانب إيجابية تصب في مصلحة المستهلك.

إن أي قطاع يريد أن يكتب له النجاح والاستقرار على المدى البعيد، يجب أن يعمل على إنتاج مستويات ربحية تجعله قادرا على الوفاء بالتزاماته ومسؤولياته أمام حملة وثائق التأمين، وحملة أسهم الشركات، ومقدمي الخدمات التأمينية، ومعيدي التأمين، وموظفي شركات التأمين، وكل من له علاقة بهذا القطاع بشكل كامل، وبجودة عالية وبأفضل مهنية.

فتحديات السوق التأمينية السورية ونجاحاتها المستقبلية ستكون مرتبطة بقدرة القائمين على إدارة هذه الشركات على تلبية احتياجات المستهلكين وتحقيق نمو جيد في الأقساط بأسعار منافسة، ولكن -وهذا مهم جدا- مقبولة فنيا، إن هذا التحدي -برأينا- هو أصعب ما يواجه السوق السورية والعاملين بها.

كسب ثقة المؤمّنين وزيادة ثقة التأمين:

ذكرنا سابقا أنه يوجد ضرورة لزيادة حجم أعمال السوق التأمينية السورية بشكل كبير وبرأينا الطريق إلى إنجاح ذلك يتمثل بكسب ثقة حملة الوثائق وطالبي التأمين عن طريق تقديم خدمات جديدة ودفع المطالبات والحقوق بشكل مرض، وهذا ما سيؤدي بالتأكيد «إذا تم توظيفه إعلاميا بشكل جيد» إلى ارتفاع «ثقافة التأمين» وانتشار مفهوم التأمين، إضافة إلى أن حملات توعية يجب أن تتضافر بها جميع جهود كل شركات التأمين بمساعدة اتحاد شركات التأمين بدعم هيئة الإشراف.

دور الاتحاد السوري لشركات التأمين:

من الأشياء الإيجابية التي حدثت في عام ٢٠٠٩



التي انخفضت في بعض الأحيان إلى أكثر من ٥٠٪، وبهذا فإن الأعمال المؤمنة زادت في السنين القليلة الماضية بما يفوق الضعف بشكل كبير. ولكن هذه الزيادة وإن كانت مؤشرا مشجعا فإنها في الوقت ذاته يجب ألا تشكل إلا البداية لانطلاقة أوسع بكثير، وخاصة إذا نظرنا إلى عدد الشركات العاملة في السوق ورساميلها المرتفعة نسبيا والملاءة المالية التي تتمتع بها.

والهدف الأقرب لكل الشركات يجب ألا يقل عن ٢٥ مليار ليرة سورية لكي تتمكن من الوصول خلال فترة منظورة إلى أفساط سوقية تماثل على الأقل خمسة أضعاف رساميل الشركات العاملة به.

وبالتأكيد سيكون للتأمينات الإلزامية دور مهم في تشييط قطاع التأمين، حيث سيفتح هذا لشركات التأمين المجال لتثبيت دورها الإيجابي في الاقتصاد عن طريق الالتزام بدفع كل حقوق حملة وثائق التأمين بشكل مريح، ما سيزيد ثقة المؤمّنين بالتأمين، ويزيد من ثقتهم وقتاعتهم بفوائد خدماته.

دخول شركات تأمين تكافلية:

بالنسبة لنا يشكل دخول شركات تأمين تكافلية إلى السوق السورية في أواخر سنة ٢٠٠٨ خطوة مهمة في تطور السوق، حيث فتح بذلك المجال لطالبي التأمين الخيار بين شركات تعمل بالنظام التقليدي، وشركات تعمل بالمبدأ التعاوني وتوظف أموالها باستثمارات غير ربوية، أي شركات تقدم حولا تأمينية متماشية مع الفكر الاقتصادي الإسلامي، وتعطي بالوقت ذاته تغطيات تأمينية مماثلة لتغطيات الشركات العاملة بالنظام التقليدي، وقد استطاعت الشركات التكافلية خلال فترة وجيزة الحصول على حصة سوقية تعادل نحو ١,٥٪ لنهاية الربع الثالث من عام ٢٠٠٩ والتي تعد جيدة وخاصة إذا ما روعي «كونها» بمنزلة السنة الفعلية الأولى لدخول الشركات التكافلية إلى السوق، ومقارنة الحصص السوقية لباقى الشركات التي تعمل في السوق منذ بداية افتتاحه، مع العلم أن المتوسط



أبي نادر: أدير تعمل برؤية طويلة الأمد

مع الوقت سيصبح دور الاتحاد أكثر عمقاً



٤- لطالما أثار التأمين الإلزامي على السيارات جدلاً واسعاً، ما سياسة (أدير) تجاه هذا النوع من التأمين؟

فيما يخص التأمين الإلزامي على السيارات، وعندما كانت عقود التأمين تصدر في مراكز المواصلات، لم تصدر شركة (أدير) للتأمين - سورية أي عقد تأمين إلزامي وكانت خارج هذا السوق. فيما بعد، وبعد إحداث التجمع بإدارة الاتحاد، انتسبنا إلى تجمع التأمين الإلزامي للسيارات، وفي ضوء النتائج سندرس إمكانية المشاركة في باقي المحافظات عند افتتاح فروع للشركة فيها.

٥- مادمننا نتحدث عن التأمين الإلزامي على السيارات، هل لديكم رؤية خاصة عن طيف التأمينات الإلزامية التي تم فرضها مؤخراً كتأمين المشاي والمصانع وما شابه؟

على ما نعتقد، إن فرص التأمين الإلزامي على المشاي والمصانع الخ، لم تعط حتى الآن النتائج المرجوة، وذلك يعود إلى غياب أي آلية للتحقق من اكتتاب هذه المؤسسات بالعقود المطلوبة قانوناً، وإذا وجدت، التأكد من مبالغ التأمين المصرح بها.

٦- ما موقف الشركة من القرار الأخير الذي أصدرته هيئة الإشراف على التأمين حول خفض العمولة على التأمين البحري؟

تشكر الشركة معالي وزير المالية الدكتور محمد الحسين والمدير العام لهيئة الإشراف على التأمين المهندس إياد زهراء لما يقومون به من جهد لتنظيم قطاع التأمين في السوق السورية. كما ندعم ونشجع أي آلية أو أي قرار يهدف إلى وقف التجاوزات فيما يخص التأمين البحري الإلزامي.

١- تعد شركة أدونيس للتأمين - سورية (أدير) من أحدث الشركات التي دخلت إلى السوق السورية؟ هل أكلتم من القشدة أم وجدتم أنفسكم مضطرين للعمل في عمق السوق مباشرة؟

لاشك في أن أكل القشدة في أي سوق تأمين يتطلب وقتاً ولا يمكن الحديث عن أكل القشدة لدى أي شركة زاولت العمل في سوق جديدة لمدة لا تتعدى السنتين، وهي مازالت في طور التأسيس، ومن البديهي أن نعمل في عمق السوق مباشرة.

٢- هل من برامج خاصة دخلت بها (أدير) للسوق وتميزت بها عن غيرها من الشركات؟

إن شركة أدونيس للتأمين - سورية هي ضمن مجموعة بنك بيبيلوس. لذا فإننا، وبالتعاون مع بنك بيبيلوس - سورية، نعد لإطلاق برامج تأمينية جديدة تسوق من خلال فروع البنك (Bancassurance) ومن المتوقع أن يبدأ تسويقها خلال سنة ٢٠١٠.

٣- من هذا المنطلق، كيف يمكن التعبير عن أعمال الشركة بالأرقام؟

إن لدى شركتنا سياسة اكتتاب متحفظة نوعاً ما، وهي تعمل ضمن إستراتيجية طويلة الأمد، الهدف منها إعطاء الشركة اسماً جيداً وثقة لدى المؤمن لها لديها مشددة على نوعية المنتجات والخدمات التي تقدمها إلى زبائننا بغض النظر عن الأرقام. أما فيما يخص حجم أعمال سنة ٢٠٠٩، فإن الشركة حققت حجم الأعمال المطلوب من قبل مجلس إدارتها.



٧- ما خطة الشركة لتأهيل الكوادر؟

إن العاملين في شركة أدونيس للتأمين - سورية «أدير» يخضعون لدورات تدريبية داخلية تنظمها الشركة، كما تقوم بإلحاقهم بدورات تأهيل تتم في مراكز متخصصة بإشراف وتزكية من هيئة الإشراف على التأمين، والبعض الآخر يقوم بدراسة التأمين دراسة أكاديمية وتقديم المواد المتخصصة في هذا المجال للحصول على شهادة تأمين مهنية، كما أننا نقوم بإرسال بعض الموظفين إلى شركتنا الأم في بيروت لمتابعة الشؤون التطبيقية في عالم التأمين.

٨- هل تعتقدون أن الاتحاد السوري لشركات التأمين يمارس دوراً إيجابياً في سوق التأمين، وهل يمكن اللجوء إليه في عرض المشكلات والقضايا التي تهم الشركات؟

لا بد أن يمارس اتحاد شركات التأمين في سورية دوراً إيجابياً بالتعاون مع الهيئة لما فيه مصلحة القطاع، ونعتقد أنه مع الوقت وبتضافر جهود كل شركات التأمين العاملة في سورية سيكون للاتحاد السوري لشركات التأمين - دون شك - دور أكبر وأكثر عمقا.

٩- ماذا عن خطة تفرع الشركة في المحافظات والمناطق السورية؟

إن لدى شركة أدونيس خطة للتوسع في كل المحافظات السورية وسيكون لنا خلال سنة ٢٠١٠ إضافة إلى فرع الشركة في دمشق فروع في حلب، وحمص، وطرطوس واللاذقية على أن يتم التوسع مع الوقت في باقي المحافظات السورية.

١٠- ما رؤية سليمان أبي نادر لسوق التأمين السورية وهل يعتقد أن قواعد المنافسة فيها شريفة؟

إن السوق التأمينية في سورية سوق واعدة بلا شك، وعلينا نحن كشركات التأمين أن نبتعد عن المنافسة غير الشريفة التي تؤدي إلى نقل صورة سلبية غير صحيحة عن التأمين للمستهلك.

١١- هل تملكون موقفاً معيناً من تجمعات التأمين الإلزامي؟

إن هيئة الإشراف على التأمين التي لديها جميع المعطيات ارتأت أن الحل المناسب للتأمين الإلزامي على السيارات يكون بإنشاء التجمع، حيث إننا لا نشجع على إنشاء تجمعات أخرى لباقي فروع التأمين.

١٢- لو تركنا لك ما تبقى من سطور ماذا تقول، وهل من رسالة توجهها؟

الرسالة الوحيدة التي يمكن توجيهها هي للقيمين على قطاع التأمين في سورية لنكرر شكرنا على الجهود التي يقومون بها في هذا المجال، كما أننا ننتهز هذه الفرصة لنتقدم من حضرة معالي وزير المالية الدكتور محمد الحسين ومدير عام هيئة الإشراف على التأمين المهندس إياد زهراء وجميع الزملاء العاملين في قطاع التأمين بأطيب التمنيات بحلول الأعياد المجيدة والسنة الجديدة.

SYRIAN INSURANCE FEDERATION

التأمين السوري في عام ٢٠٠٩

الحسين: جميع الفروع نمت... إلا أن إلزامي السيارات مازال يمثل ٤٢% .. ١٩

الناظمة لهذا الفرع. ولفت وزير المالية إلى أن الاتحاد السوري لشركات التأمين "التنظيم المهني لشركات التأمين" يعمل على استكمال افتتاح مكاتب للتأمين الإلزامي في جميع المحافظات، ولاسيما بعد أن افتتح مكاتب للتأمين الإلزامي في المراكز الحدودية الـ ١٧، و٩ مراكز للتأمين الإلزامي الموحد في مديريات النقل بالمحافظات.

وأشار الوزير الحسين إلى أن عدد العاملين في شركات التأمين الخاصة بلغ ١٤٠٠ موظف، بزيادة قدرها ٢٠ بالمئة عن عام ٢٠٠٨، وأن نسبة العاملين السوريين في قطاع التأمين تبلغ ٩٧,٥ بالمئة، في حين يعمل في الاتحاد السوري لشركات التأمين ١٩٤ موظفاً.

ويبلغ عدد شركات التأمين في السوق السورية ١٢ شركة، منها واحدة حكومية و١٢ شركة خاصة، منها اثنتان للتأمين التكافلي.

وأشار وزير المالية إلى أن المؤسسة العامة السورية للتأمين مازالت تحتل المرتبة الأولى بين الشركات بحصة سوقية مقدارها نحو ٤٧ بالمئة، تليها الشركة الوطنية للتأمين، والشركة المتحدة للتأمين، مبيناً أن عدد فروع الشركات في المحافظات بلغ ٩٢ فرعاً، وعدد المكاتب المرخصة في المحافظات ٢١ مكتباً، وعدد المنافذ المصرفية المرخصة نحو ١٩ منفذاً.

وبين الوزير الحسين أن فروع التأمين الشخصي والتأمين الصحي وتأمين المسؤوليات والتأمين على الحياة سجلت نمواً لافتاً خلال العام الماضي مقارنة مع عام ٢٠٠٨ وأن فرع تأمين السيارات الإلزامي مازال يمثل نحو ٤٢ بالمئة من حجم الأقساط، مؤكداً أن هذا المؤشر يخضع لمتابعة هيئة الإشراف على التأمين من حيث العمل على ضبطه ومدى تقيد الشركات بقرارات الهيئة

ازدادت أقساط التأمين في السوق السورية بنسبة ١٤,٤٢ بالمئة العام الماضي مقارنة بعام ٢٠٠٨ ووصل حجمها إلى ١٤,٣٠٦ ملياراً ليرة سورية ما يعادل ٢١١ مليون دولار، وذلك وفقاً لتقرير إحصائي صدر عن هيئة الإشراف على التأمين.

واعتبر الدكتور محمد الحسين وزير المالية في تصريح صحفي أن سوق التأمين السورية حققت أهدافها قصيرة الأجل المتمثلة بالوصول بحجم السوق إلى أكثر من ٣٠٠ مليون دولار، بعد أن كان حجم السوق عام ٢٠٠٥ لا يتجاوز ١٢٠ مليون دولار، موضحاً أن هيئة الإشراف على التأمين تسعى إلى الوصول بحجم سوق التأمين إلى ٥٠٠ مليون دولار في نهاية الخطة الخمسية الحادية عشرة، ومن ثم الوصول إلى مليار دولار كحجم للسوق.

إلزامي السيارات يؤكد سيطرته في عام ٢٠٠٩ أيضاً... وحضور قوي للشامل

الفرع	اجمالي
حياة	180,528,185
نقل	1,278,553,123
سيارات إلزامي	6,116,132,288
السيارات شامل	2,948,126,496
الصحي	674,082,055
الهندسي	471,636,141
الطيران	190,844,033
مسؤوليات	171,971,010
تأمين شخصي	46,810,857
الحوادث العامة	241,377,950
الحريق	1,935,992,153
تأمين السفر	50,772,038
المجموع	14,306,826,327

بشكل طبيعي تفوق تأمين السيارات الإلزامي على بقية الفروع الأخرى محققاً أكثر من ستة مليارات ومئة وستة عشر مليون ليرة سورية عام ٢٠٠٩.

وبدت أرقام التأمين الشامل على السيارات جيدة بتحقيقها مليارين وتسعمئة وثمان وأربعين ليرة سورية... وبالنظر إلى الفروع التأمينية الأخرى يلاحظ تحقيق قطاع الحريق أقساطاً جيدة، حيث بلغت أرقامه ما يزيد على المليار وتسعمئة وخمسة وثلاثين ليرة سورية، وحقق التأمين على النقل أقساطاً بلغت مليارات ومئتين وثمان وسبعين ليرة سورية.

وحقق التأمين الصحي نمواً جيداً مع ازدياد توجه الشركات نحو الاهتمام به والتركيز عليه، وبلغت أقساطه عام ٢٠٠٩ ما يزيد على ستمئة وأربعة وسبعين مليون ليرة سورية، في حين حققت التأمينات على الحياة أقساطاً تجاوزت الـ ١٨٠ مليون ليرة سورية. هذا ومازالت التأمينات الشخصية تقبع في ذيل القائمة بأقساط لم تتجاوز الـ ٥٠ مليون ليرة سورية.

وفيما يلي جدول توضيحي يبين قائمة بأعمال فروع التأمين لعام ٢٠٠٩.

الوصول إلى الهدف المتوقع بـ ٣١ مليون دولار

تضاعف حجم المبالغ المؤمنة ٣ مرات

سار حجم الأعمال في قطاع التأمين بوتيرة جيدة مع دخول ١٢ شركة خاصة تمكنت إلى جانب الضمان السورية من مضاعفة حجم المبالغ المؤمنة إلى نحو ثلاث مرات منذ بداية فتح السوق وحتى الآن في تأمين المسؤوليات والممتلكات والأشخاص، وتشير الأرقام إلى تطور حجم الأعمال من ٦ مليارات و٧٤٢ مليون ليرة سورية عام ٢٠٠٥ إلى ٩ مليارات و٢٨٩ مليون ليرة سورية في عام ٢٠٠٧ إلى ١٤ ملياراً و٣٠٦ ملايين ليرة سورية عام ٢٠٠٩ بنسبة نمو بلغت ١٤,٤٣٪ عام ٢٠٠٩. وفيما يلي جدول يوضح تسلسل نمو القطاع في الفترة من عام ٢٠٠٥ إلى ٢٠٠٩:

2009	2008	2007	2006	2005	
14,306,826,327	12,502,750,229	9,289,066,740	7,442,087,673	6,742,115,000	حجم الأعمال
14.43%	34.60%	24.82%	10.38%	-	نسبة النمو عن العام السابق
13	13	9	6	1	عدد الشركات العاملة

٦٤,٧٠٪ نسبة نمو التأمين الصحي عام ٢٠٠٩ مقارنة بعام ٢٠٠٨

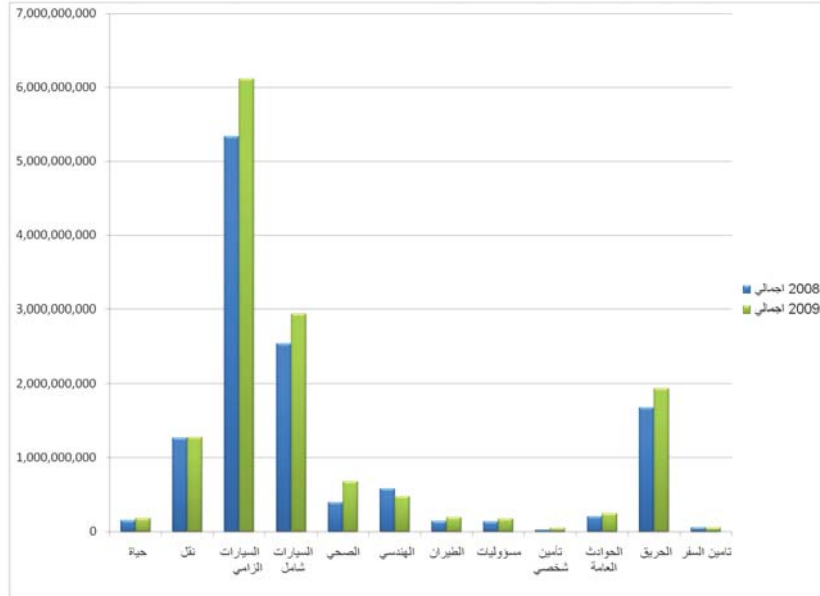
حسب الإحصاءات الرسمية المعلنة عن عام ٢٠٠٩، فإن عدد المؤمنين صحياً بلغ ٦٧ ألف مؤمن. وبالنظر إليه كرقم مجرد، فإنه يبدو رقماً متواضعاً جداً قياساً إلى عدد السكان. ولكن إذا ما نظر إليه كمخطط بياني فإننا نستطيع أن نستشف الإمكانيات الكبيرة التي يعد بها هذا الفرع التأميني وخاصة مع توجه الدولة لتأمين ٦٠٠ ألف موظف في القطاع الإداري ومع توجهها تالياً لتأسيس شركة تأمين صحي تستهدف المتقاعدين وذوي الدخل المحدود. وتوجه الدولة هذا بدأت شركات التأمين الخاصة تظهر اتجاه توسيع نطاق عملها ونشاطها في قطاع التأمين الصحي. وبالعودة إلى الإحصاءات؛ فقد تطور عدد المؤمنين صحياً عام ٢٠٠٦ من ٨,٦ آلاف مؤمن إلى ٣٩,٥ ألف موظف عام ٢٠٠٨ إلى ٦٧,٤ ألف موظف عام ٢٠٠٩. وبلغ حجم الأعمال الإجمالي في هذا القطاع ما يزيد على ٦٦٤ مليون ليرة بسببة نمو ٦٤,٧٠٪ عن عام ٢٠٠٨. وبلغت نسبة نمو التأمين الصحي من مجموع الأقساط الكلية ٧١,٤٪. وفيما يلي جدول يبين واقع التأمين الصحي وفقاً للإحصاءات الصادرة عن أعمال سوق التأمين في عام ٢٠٠٩.

نمو التأمين الصحي

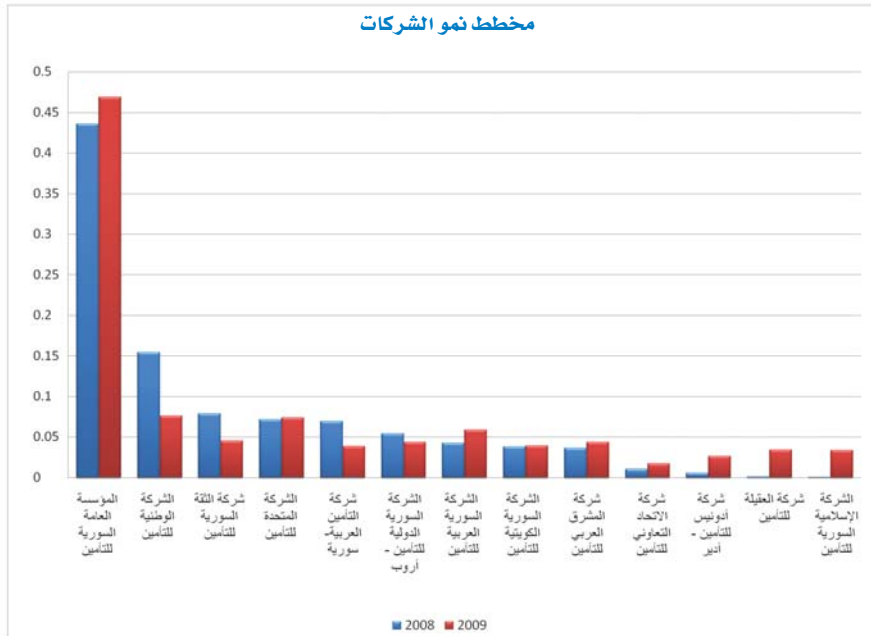
2009	2008	2007	2006	
14,306,826,327	12,502,750,229	9,289,066,740	7,442,087,673	حجم الأعمال الإجمالي
14.43%	34.60%	24.82%	-	نسبة النمو عن العام السابق
674,082,055	395,437,903	252,246,234	81,982,640	حجم أعمال التأمين الصحي
4.71%	3.16%	2.72%	1.10%	نسبة فرع التأمين الصحي من مجموع الأقساط
70.46%	56.77%	207.68%	0.00%	نسبة النمو التأمين الصحي عن العام السابق
13	13	9	6	عدد شركات التأمين
6	6	4	2	عدد شركات TPA
67.4	39.5	25.2	8.6	مؤشر عن عدد المؤمنين بالآلاف

حجم الأقساط ونمو الشركات

مقارنة بين حجم الأقساط الكلية لأنواع التأمين المختلفة



مخطط نمو الشركات

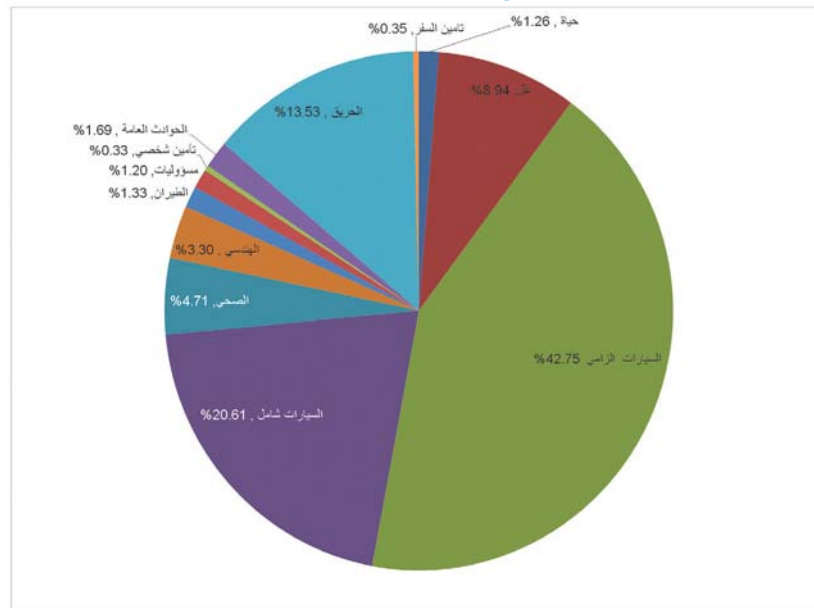


نمو أنواع التأمين

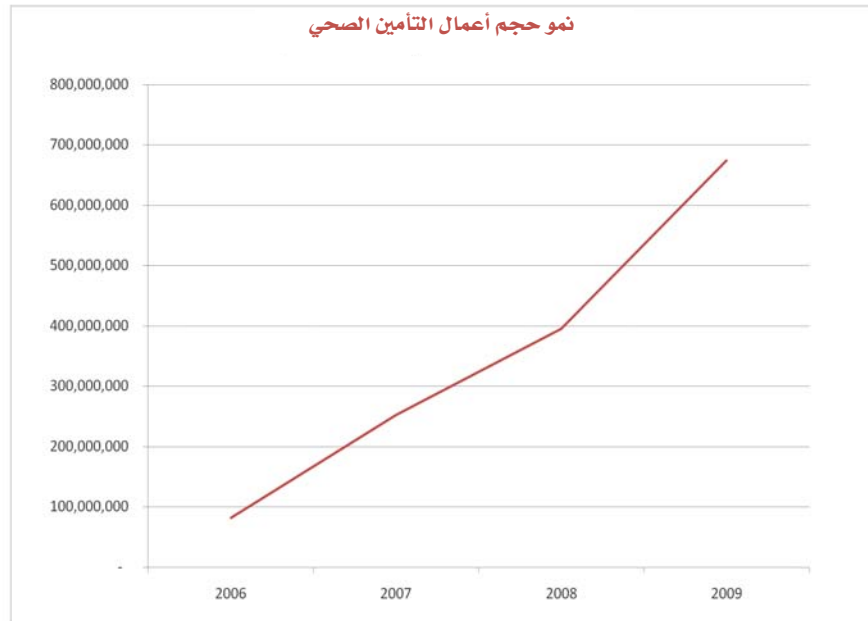
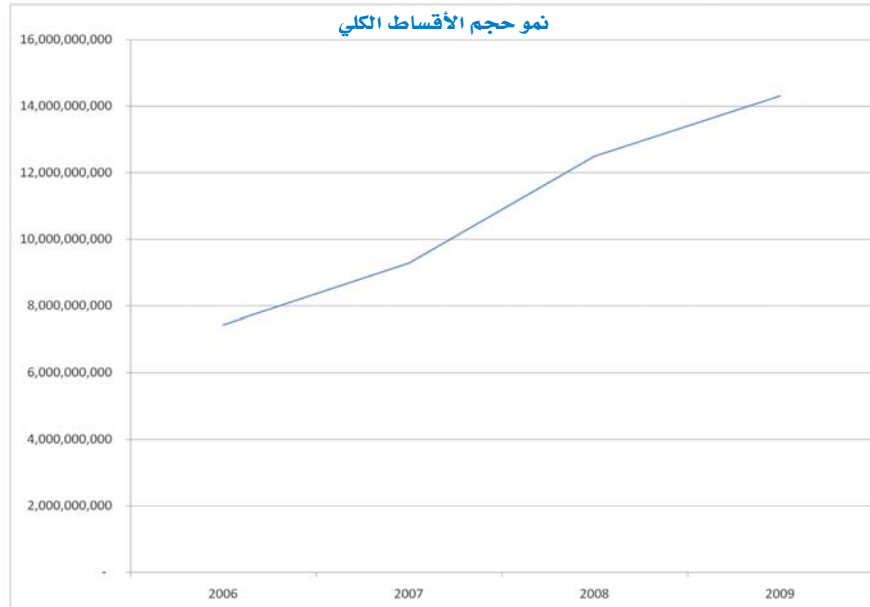
نسبة النمو لأنواع التأمين المختلفة ٢٠٠٩ بالنسبة لـ ٢٠٠٨



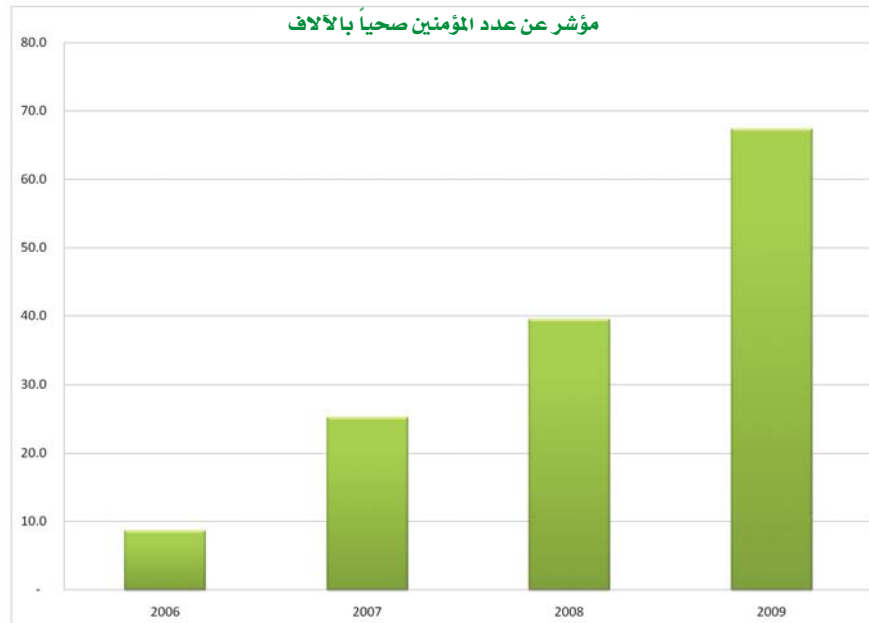
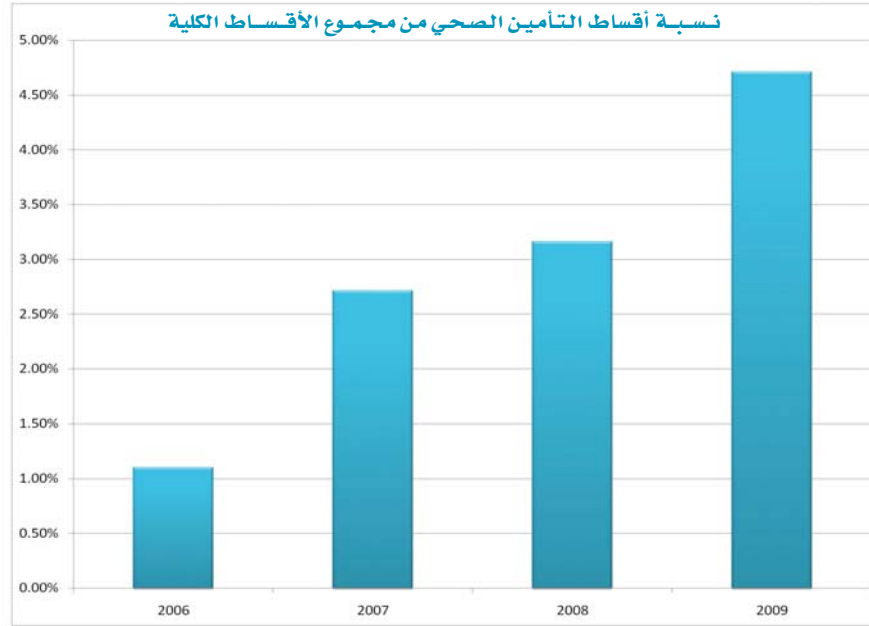
نسب أنواع التأمين لحجم الأقساط الكلي



نمو الأقساط والتأمين الصحي

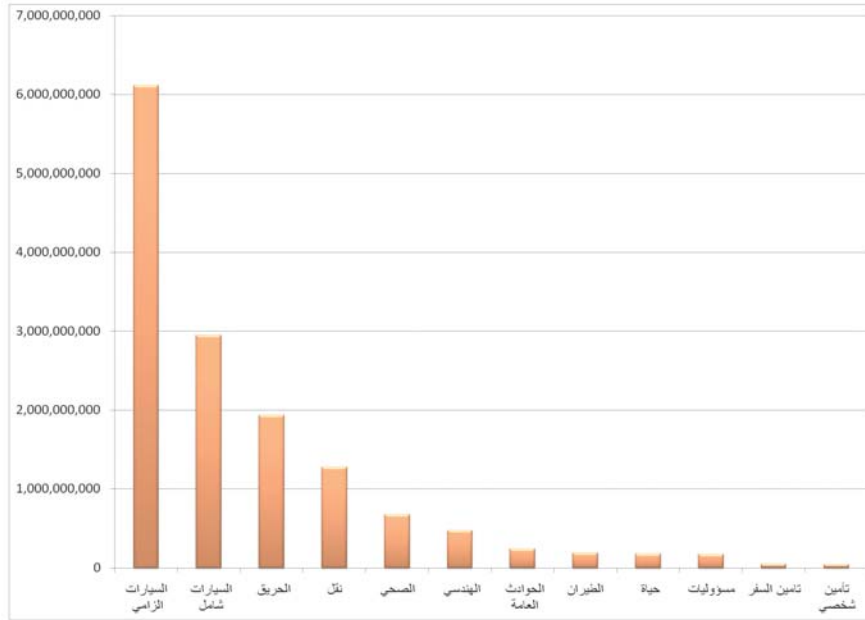


أقساط التأمين الصحي

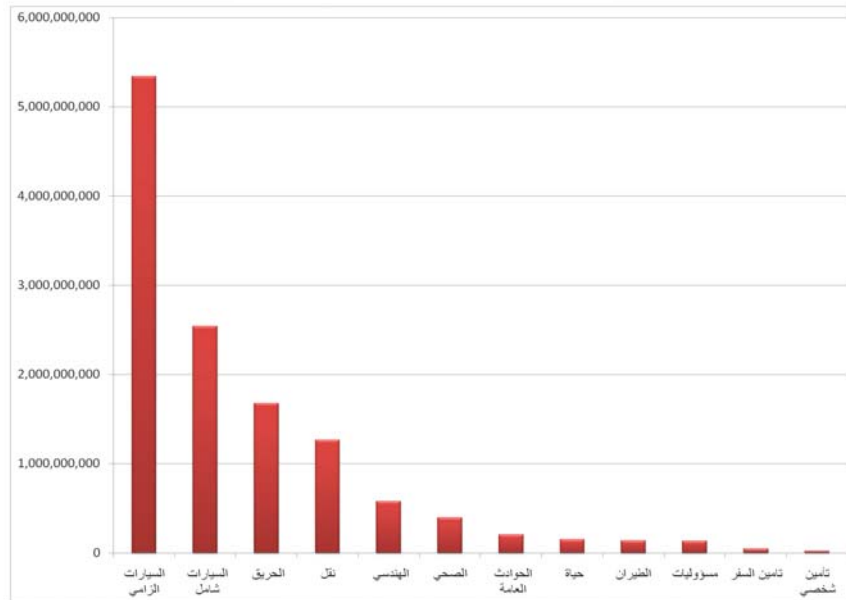


فروع التأمين

ترتيب فروع التأمين بالنسبة لحجم الأقساط
عام ٢٠٠٩



ترتيب فروع التأمين بالنسبة لحجم الأقساط
عام ٢٠٠٨



Tel. 5046

الهندسي



سورية

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

www.uic.com.sy

السيارات



الصحي

النقل



نكفّل بعضنا...



UIC

المتحدة للتأمين ش.م.م

UNITED INSURANCE COMPANY

الممتلكات



حصاد 2009

أعمال تجمعات التأمين الإلزامي في المراكز الحدودية ومديريات النقل

تجمعات التأمين الإلزامي في المراكز الحدودية :

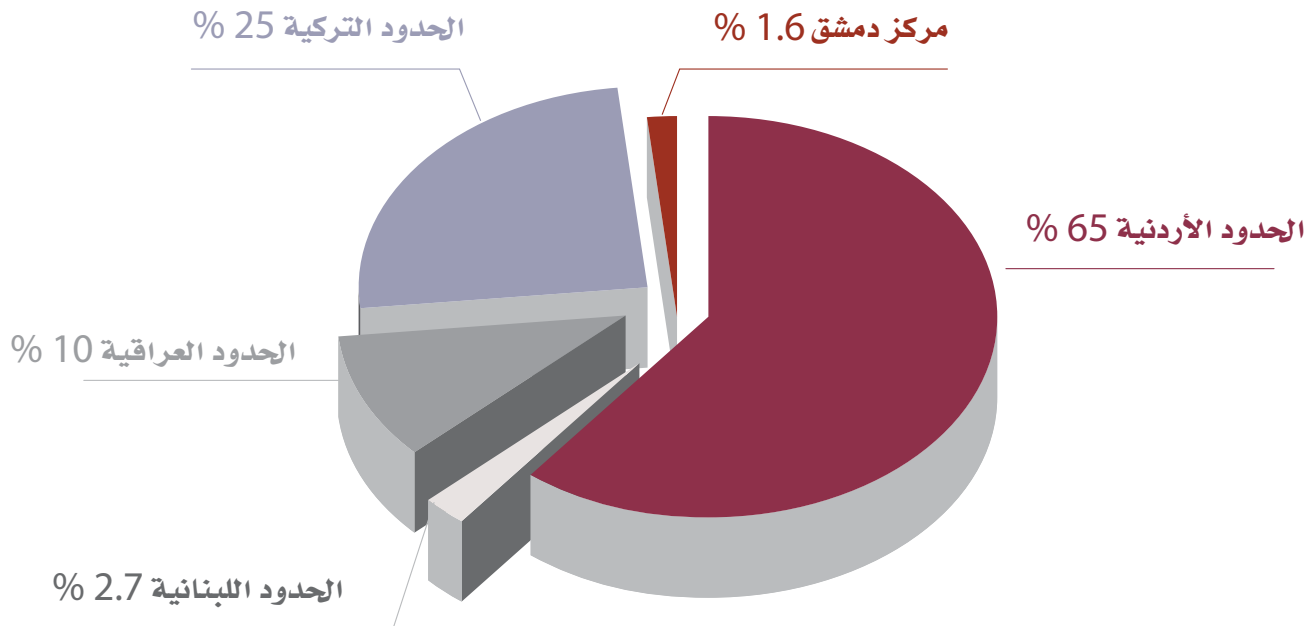
وقد بلغ مجمل عدد المركبات الأجنبية الخاصة المؤمَّن عليها ١٦٦١٣٦ مركبة بنسبة ٨, ٦٨٪، والمركبات العامة بعدد إجمالي قدره ٧٥٢١٢ مركبة وما نسبته ٢, ٣١٪.

وحصلت المركبات الداخلة إلى القطر من المملكة العربية السعودية على أعلى نسبة من عقود التأمين حيث بلغت ٢, ٤٤٪، تلتها السيارات التركية ٨, ١٥٪ والعراقية ١, ١٠٪، أما السيارات من ماركة مرسيدس فقد حققت أعلى نسبة وهي ٧, ١٣٪، تليها المركبات من ماركة تويوتا ٤, ٨٪، ثم المركبات من ماركة فورد ٤, ٧٪.

بلغ عدد المراكز التي تم افتتاحها من قبل الاتحاد السوري لشركات التأمين بهدف تنظيم عمل التأمين الإلزامي الموجودة على امتداد الحدود السورية ١٨ مركزاً حتى نهاية العام الماضي ٢٠٠٩، في حين بلغ العدد الكلي للموظفين ٥٨ موظفاً موزعين على كل المراكز، ووصل عدد العقود الكلية المنفذة في كل المراكز الحدودية إلى ٢٤١٤٤٩ عقداً.

أما بالنسبة لأعلى متوسط في عدد العقود، فقد حققه مركز نصيب على الحدود الأردنية بمعدل ٣٧٨ عقداً يومياً يليه مركز باب الهوى على الحدود التركية بمعدل ٩٣ عقداً يومياً.

وحقق مركز نصيب أعلى نسبة إنتاج بلغت ٥٢٪ من عملية الإنتاج الكلية يليه مركز باب الهوى بنسبة ٩, ١٣٪، ثم مركز التنف على الحدود العراقية بنسبة ٩, ٧٪، وتوزعت باقي النسب على باقي المراكز.



نسبة كل مركز من العقود

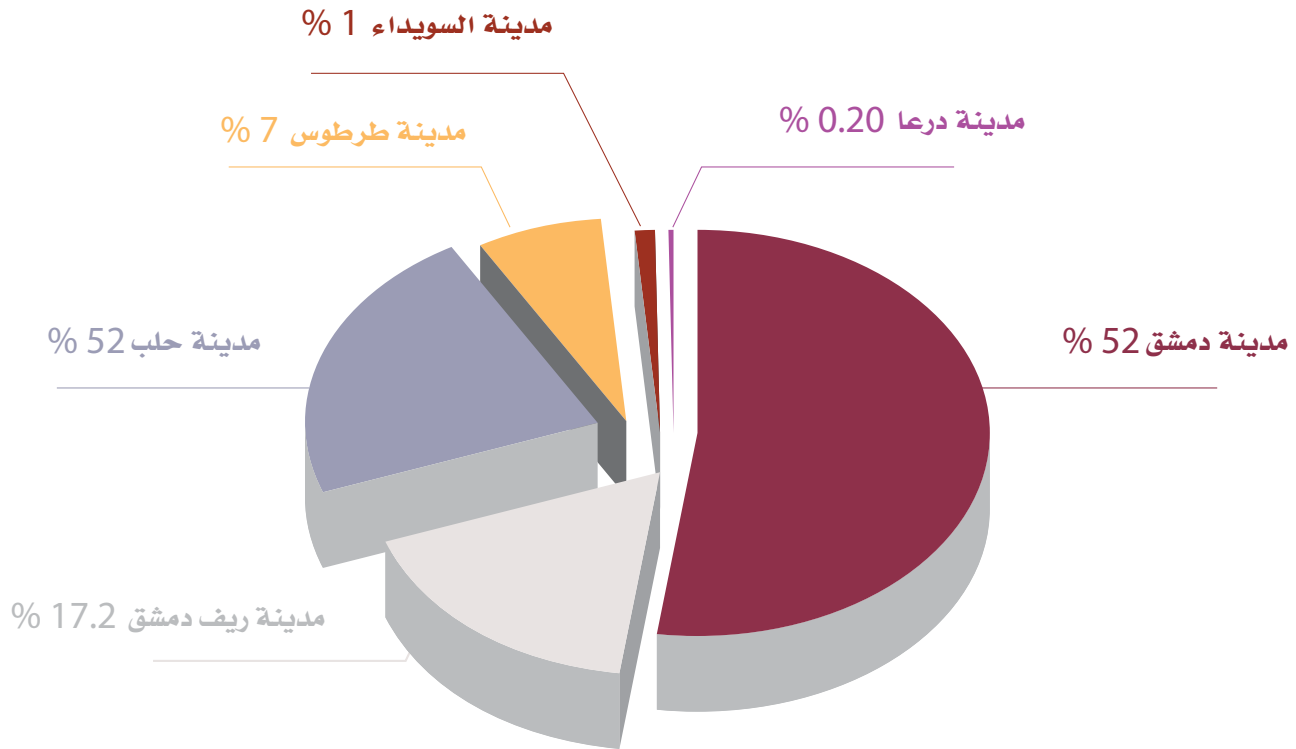
تجمعات التأمين الإلزامي في مديريات النقل:

كما بلغ عدد المراكز التي تم افتتاحها في المحافظات السورية (مديريات النقل) ٩ مراكز، وبلغ العدد الكلي للموظفين ١٠٦ موظفين موزعين على كل المراكز المذكورة، ووصل عدد العقود الكلية المنتجة ولكل المراكز إلى ٣٤٠٤٠٦ عقود، أما متوسط عدد العقود اليومية لمدينة دمشق فقد بلغ ١١٦٩ عقداً، تلتها مدينة حلب بمعدل ٨١١ عقداً يومياً.

وقد بلغ مجمل عدد المركبات الخاصة المؤمن عليها ٢٦٣٥٩٥ مركبة بنسبة ٤,٧٧٪، والمركبات العامة بعدد إجمالي قدره ٦٢٤٥٣ مركبة بنسبة ٢,١٨٪، فالمركبات الحكومية بعدد ١٢٤٩٨ بنسبة ٠,٧٪، فمركبات التأجير بعدد ١٨٥٥ بنسبة ٠,٥٪.

وحققت السيارات من ماركة كيا أعلى عدد من عقود التأمين بنسبة ٤,١١٪، تلتها المركبات من ماركة هيونداي بنسبة ٨,١٠٪، ثم المركبات من ماركة سكودا ٩,٣٪.

وحققت مدينة دمشق أعلى نسبة إنتاج بلغت ٥٢٪ من عملية الإنتاج الكلية تليها مدينة حلب بنسبة ٢٢٪، ثم مدينة ريف دمشق بنسبة ١٧,٢٪، ثم مدينة طرطوس بنسبة ٧٪، وتوزعت باقي النسبة على بقية المراكز.



حصة كل مركز من العقود

إعادة التأمين الاختيارية

The Facultative Reinsurance

مفهومها، الحاجة إليها وأشكالها



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

وبالمقدار الذي ساهم به معيد التأمين ونص عليه عقد إعادة التأمين، وذلك مقابل استيفاء معيد التأمين نصيبه من القسط المتفق عليه، ويمكن لهذا التعريف أن ينسحب على كافة عقود إعادة التأمين.

وفي إعادة التأمين الاختيارية غالباً ما يكتفى بموجب الشروط للعقد (The Slip) فيما بين أطراف العقد دون إعداد نص كامل (Full Wording) للخطر المعاد تأمينه هذا الموجز الذي يتضمن عادة الشروط الأساسية لعقد إعادة التأمين وقد يلحق بعبارة حسب الأصل.

(As Original) والتي تفيد في هذه الحالة أن شروط العقد الأصلي والتي لم يأت على ذكرها في شروط إعادة التأمين تعتبر حكماً مضمّنة في عقد إعادة التأمين وملزمة لمعيد التأمين، ويتبع معيد التأمين الشركة المسندة في سداد أية مطالبة طالما كان السداد متوافقاً مع الأسلوب المتعارف عليه في ممارسة العمل التأميني ومغطى في عقد التأمين الأصلي.

إن الشروط الأصلية غالباً ما يعاد إدراجها في العقد الاختياري لإعادة التأمين، إضافة إلى شروط قد يفرضها معيد التأمين في التغطية الاختيارية وتقبلها الشركة المسندة، منها على سبيل المثال لا الحصر:

1. شرط كامل إعادة التأمين (Full reinsurance clause):

عندما يكون كامل الخطر أو تقريباً معظم الخطر معاد تأمينه اختياريًا يمنح معيد التأمين بموجب هذا الشرط حق المراقبة على سداد المطالبات للحوادث الحاصلة خلال فترة التغطية التأمينية.

2. شرط التعاون في تسوية المطالبات (Claims Cooperation Clause):

بموجب هذا الشرط فإن الشركة المسندة تلتزم بإبقاء معيد التأمين على علم بكافة التطورات المحتملة والتي قد تؤثر على تكلفة أية مطالبة أو

أسباب إعادة التأمين الاختيارية:

يتم اللجوء إلى إعادة التأمين الاختيارية عادةً من قبل الشركة المسندة في حالات متعددة أهمها:

1- عدم توفر اتفاقية إعادة تأمين بعد لدى الشركة المسندة.

2- توفير طاقة استيعابية إضافية للشركة المسندة لما يخص الأخطار الكبيرة والتي لا تسمح التسهيلات المتاحة لاتفاقيات إعادة التأمين لديها باستيعابها كاملة.

3- تجنب اتفاقية إعادة التأمين المبرمة خطراً معيناً بسبب طبيعته.

4- وقوع الخطر المؤمن عليه خارج نطاق تغطيات اتفاقيات إعادة التأمين المتاحة أو في قائمة الاستثناءات لهذه الاتفاقيات.

5- زيادة القدرة التنافسية في السوق التي تعمل فيه الشركة المسندة أو في أي سوق تنوي دخوله والعمل فيه.

6- اكتساب الخبرة والمعرفة الفنية في أمور معينة والتي تكون عادة متوفرة لدى معيد التأمين.

7- يمكن استخدامها في حالة وجود رغبة ببناء علاقات عمل تبادلية.

عقد إعادة التأمين الاختياري والشروط:

إن عقد إعادة التأمين بشكل عام، هو عقد تأمين يحد ذاته ويتبع للقانون العام المتعلق بإبرام العقود ويخضع في الوقت نفسه لكافة القواعد والاشتراطات القانونية التي تطبق على عقود التأمين بشكل خاص، أي أنه عقد من العقود التي تبنى على منتهى حسن النية

(Utmost Good Faith) بين طرفي التعاقد.

وإذا أردنا أن نضع تعريفاً لعقد التأمين الاختياري، فيمكننا القول بأنه عقد يوافق بموجبه معيد التأمين بأن يعوض الشركة المسندة عن مسؤولياتها أو جزء من مسؤولياتها تجاه المؤمن له، هذه المسؤوليات تكون قد ترتبت عليها بموجب عقد التأمين الأصلي وبتبعية خطر مشمول

تعتبر إعادة التأمين الاختيارية الأسلوب الأقدم في تخلي المؤمن أو المسند، أو الشركة المسندة عن خطر أو جزء من خطر ونقله من على عاتقهم إلى عاتق معيد التأمين، سواء كان هذا المعيد شركة تأمين مباشر أو شركة إعادة تأمين أو من في حكمهما كمكتبي التأمين في هيئة اللويدز، ومن طريقة عمل هذا الأسلوب في إعادة التأمين نشأ اسمها، فمبدأ الخيار (the option) متاح للشركة المسندة في الاختيار والقبول لمعيد التأمين أو شروط إعادة التأمين للخطر أو جزء الخطر المراد إسناده، وبذات الوقت فإن معيد التأمين يملك حق الخيار أيضاً في قبول الخطر المعروض أو رفضه.

ويبقى أمر الخيار هنا ضمن هذا الإطار فقط والذي قد يتكرر عند كل تجديد للخطر الأصلي مع استمرار الحاجة إلى الإسناد الاختياري من قبل الشركة المسندة بالنسبة لهذا الخطر، وإعادة التأمين الاختيارية قابلة للممارسة والتطبيق لكافة الأخطار وفي كافة فروع التأمين (بحري بأقسامه، حريق، طيران، تأمينات شخصية... إلخ).



وإن كانت هذه الطريقة نظرياً تبدو سهلة التطبيق، إلا أنها تتصف بالتعقيد من الناحية الإجرائية، ولا يقتصر هذا الأمر فقط على الإجراءات الأولى لإسناد التغطية، ولكن أيضاً في متابعة أي تعديل لاحق سواء لمبلغ التأمين أو فترة التأمين أو الاحتفاظ أو غيرها من الشروط أو حتى الإسناد الاختياري نفسه، فكل ذلك يتطلب إعداد مستندات فنية ومحاسبية إضافية مع مراسلات قد تكون مطولة في أحيان كثيرة، إن التطور الطبيعي في زيادة عدد وحجم الإسنادات الاختيارية أدى إلى جمعها وضمها تحت تسهيل تلقائي سمي بما يعرف باتفاقية إعادة تأمين .

ثانياً- إعادة التأمين الاختيارية على أساس زيادة الخسارة:

لما كانت إعادة التأمين الاختيارية على أساس نسبي يصاحبها أعباء مكلفة من النواحي الإدارية بدءاً من عملية الإسناد والتسجيل ومن ثم تتبع النتائج المباشرة للخطر الأصلي متضمنة كل الحوادث الحاصلة خلال فترة التغطية مهما كانت هذه الحوادث متواضعة في حجمها لاحتساب مسؤولية معيد التأمين منها وإبقائه على علم تام بكافة تطوراتها الأمر الذي يجعل العملية متعبة إدارياً الأمر الذي أدى إلى نشوء شكل آخر للإسناد الاختياري يعمل على أساس زيادة الخسارة، فوفق هذا الأسلوب تقوم الشركة المسندة باختيار وتحديد المبلغ الذي تنوي الاحتفاظ به من خطر معين، غالباً ما يسمى أولوية (Priority) ومن ثم تقوم بترتيب حماية مع معيد أو معيدي تأمين ليدفعوا مبلغ أو مبالغ الحوادث التي تزيد عن مبلغ الاحتفاظ المذكور ولغاية مبلغ محدد خلال فترة التغطية، هذه الحماية قد تكون عبارة عن شريحة واحدة أو عدة شرائح طبقاً لمبلغ التأمين وحجمه وبعض الاعتبارات الفنية الأخرى أما قسط أو سعر الغطاء فيحدد من قبل معيد التأمين.

حالة على حدة .

٢. بالرغم مما تمت الإشارة إليه آنفاً، فإن الشركات المسندة التي تقوم بتوسيع نطاق التغطية و زيادة المسؤولية تحت وثائق التأمين الأصلية بعد إتمام التغطيات الاختيارية وإبرام عقودها لا تستطيع زيادة مسؤولية معيدي التأمين تلقائياً دون الحصول على الموافقة الصريحة منهم .

٣. إن عقد التأمين الأصلي للخطر المعاد تأمينه لا يعتبر حكماً متضمناً في اتفاق إعادة التأمين، ما لم ينص على ذلك صراحة، ما عدا الشروط التي هي من ناحية موضوعية متناغمة أو منسجمة مع المتطلبات العامة لاتفاق إعادة التأمين .

٤. إن إعادة التأمين الاختيارية يجب أن تتبع القانون الذي يحكم عقد التأمين الأصلي عندما يكون ذلك ضرورياً لما يسمى بكفاءة العمل أو الأداء (Business Efficacy) لما يخص العقد، أي عقد التأمين.

إن ما ورد أعلاه لا يمكن اعتباره قواعد ثابتة بالنسبة للفصل القضائي في المنازعات حيث إن كل قضية لها خصوصيتها ويعتمد حسمها على الظروف المحيطة بها، ولكن هذا لا ينفي دورها في كونها مؤشرات هامة يستوجب الاسترشاد والاستئناس بها في هذا المنحى غرض تأدية العمل بالشكل الذي ينبغي ولتجنب أية إشكاليات ممكن حصولها فيما بين المسند والمعيد .

أشكال إعادة التأمين الاختيارية:

يوجد شكلان، لا ثالث لهما حتى الآن بالنسبة لإعادة التأمين الاختيارية، فهي إما أن تكون على أساس نسبي (Pro-Rata) أو على أساس غير نسبي (Non-Proportional) وفق أسلوب زيادة الخسارة (Excess of loss) وكلا الشكلين على خلاف في التطبيق العملي إلا أنهما يتفقان في تأمين غطاء من معيدي التأمين يتوافق مع حاجة الشركة المسندة

أولاً - إعادة التأمين الاختيارية على أساس نسبي:

بمقتضى إعادة التأمين الاختيارية على أساس نسبي، يتقاضى معيد التأمين نصيبه من قسط التأمين المستوفى من المؤمن له وفق النسبة التي ساهم فيها في الخطر، معبراً عنه بالمسؤولية بعد خصم العمولات المتفق عليها ويدفع من المطالبات أو التعويضات المترتبة للمؤمن له خلال فترة التغطية ذات النسبة أيضاً .

مطالبات قد تنشأ خلال فترة سريان التغطية ويكون لمعيد التأمين أو من يمثله الحق في المشاركة في مناقشة المطالبات الخاصة بالخطر المعاد تأمينه اختياريًا، وتتعاون الشركة المسندة معه بهذا الخصوص، ولكن غالباً ما يبقى السداد وقراره بيد الشركة المسندة، ومعيد التأمين يتبعها في عملية السداد إذا لم يكن هناك ما يستوجب التحفظ.

٣. شرط مراقبة المطالبات (Claims Control Clause):

هذا الشرط يعتبر أحدث من السابق وهو الأكثر جدية فيما يتعلق بسداد المطالبات للمعيد الحق بإدارة ومناقشة ومن ثم إقرار التعويض بالتعاون مع الشركة المسندة، إضافة إلى الإجراءات الخاصة بإبقاء معيد التأمين على علم بكافة التطورات الخاصة باحتمالات وجود مطالبات من المؤمن له .

٤. شرط سداد القسط (Premium Payment Warranty Clause):

يأخذ هذا الشرط الشكل التحذيري بالنسبة لسداد القسط المستحق لمعيد التأمين في التغطية الاختيارية والذي عادة ما يترافق مع مدة زمنية للسداد كأن يكون خلال ٩٠ أو ١٢٠ أو حتى ١٨٠ يوماً من تاريخ بدء سريان التغطية، وفي حال عدم التزام الشركة المسندة بالسداد خلال الفترة المنصوص عنها في هذا الشرط، فإن المعيد يملك الحق بإلغاء التغطية الممنوحة من قبله مع استيفائه للقسط بشكل نسبي من الشركة المسندة عن الفترة المنقضية

لقد أتت اجتهادات المحاكم في القضايا التي نظرت بها وكانت موضع نزاع فيما يتعلق بإسنادات إعادة التأمين الاختيارية إلى العديد من النتائج، وكان منها النتائج الرئيسية الأربع لما يخص الشروط الأساسية للتأمين، والتالي ذكرها :

١. إذا حصل أي سوء فهم، فيما بين طرفي العقد، لما يخص حجم المسؤولية المترتبة على عاتق معيد التأمين في التغطية الاختيارية، فإن الشركة المسندة تستفيد من وجود الشك لصالحها إذا كان هناك وجود افتراض منطقي ومعقول بأن معيد التأمين كان قد لاحظ التعرض الإضافي للخطر ولم يبد أي تساؤل أو تحفظ عليه وعلى أية حال فإن القرار الفصل في مثل هذه الحالات سيكون معتمداً وبشكل كبير جداً على ظروف كل



إلى توزيع كامل ونجاح للخطر.

٢. إن إعادة التأمين الاختيارية هي عملية مكلفة إدارياً ومالياً.

٣. الغطاء لا يمكن تأكيده للمؤمن له حتى تتمكن الشركة المسندة من إتمام كامل عملية الإعادة وتأكيدها من معيدي التأمين.

٤. إن عمولة إعادة التأمين التي تتقاضاها الشركة المسندة من معيدي التأمين في الإسنادات الاختيارية هي عادة أقل من العمولة التي تستوفى تحت اتفاقيات إعادة التأمين النسبية (ينطبق هذا فقط على إعادة التأمين الاختيارية النسبية).

٥. كامل تفاصيل الخطر وكذلك كل التفاصيل المتعلقة بأي حادث يجب الإفصاح عنها لمعيدي التأمين.

٦. نظراً لصفة السرعة المرافقة للإسناد الاختياري فإن عامل الخطأ (Error Factor) غالباً ما يكون محتملاً حدوثه.

إن إعادة التأمين الاختيارية والتي هي أحد الأشكال التقليدية لإعادة التأمين ما تزال حتى يومنا هذا تعتبر وسيلة مهمة من وسائل إعادة التأمين تلجأ إليها الشركة المسندة وتستخدمها عند الحاجة في سبيل أن تؤدي عملها التأميني كما ينبغي وتلبي حاجات عملائها من المؤمن لهم في تقديم التغطية التأمينية اللازمة.

هذه السلبية و الابتعاد بشركة التأمين عن حالة حرجة هي في غنى عنها، علماً بأنه في حالة مثل هذه الأخطار لا بد من طلب الحماية على أساس شرائح مدروسة (Layers) مقسمة بشكل فني بحيث تكون إحداها تستوعب تقدير أقصى الخسارة المحتملة، والشرائح التي تليها تكون لمواجهة احتمال الخطأ في التقدير و حدوث الخسارة الكلية أو ما هو قريب من الخسارة الكلية للخطر، كما أن ترتيب الحماية المطلوبة على أساس شرائح هو أمر ضروري لتأمين غطاء إعادة التأمين، حيث سيكون هناك معيدون في سوق إعادة التأمين ممن يفضلون الحصول على حجم كبير من القسط من خلال الاكتتاب بالشريحة أو الشرائح الأولى، والتي هي الأكثر تعرضاً وتقع ضمن تقديرات الخسارة القصوى، بينما آخرون يميلون للاكتتاب بالشرائح العليا البعيدة التعرض والتي تكون تكلفتها من القسط أقل من سابقتها .

طريقة إسناد إعادة التأمين الاختيارية:

تدرج بيانات الخطر المراد إعادة تأمينه اختياريًا في موجز الشروط (The Slip) مع كافة المعلومات الضرورية للاكتتاب وترسل إلى معيدي التأمين إما بشكل مباشر أو عن طريق وسيط إعادة التأمين و ذلك باستخدام كافة وسائل الاتصال الحديثة السريعة (فاكس، بريد إلكتروني، إلخ). ومن ثم يقوم معيد التأمين بالرد إما بقبول الخطر المعروض بشروط أو بدون شروط مع بيان الحصة المكتتب بها والتي عادة ما تدون على الموجز المذكور مع الخاتم والتوقيع، أو الرد بالاعتذار عن القبول، وتقوم الشركة المسندة بعد ذلك وحال إتمام كامل الإسناد بتأكيد حصة معيد التأمين مباشرة أو عن طريق الوسيط ومن ثم تتابع الإجراءات الأخرى فيما يخص الحسابات أو الملاحق والتعديلات كل في حينه.

المزايا و المآخذ على إعادة التأمين الاختيارية بالنسبة للشركة المسندة:

إن ما تم ذكره من أسباب تدعو الشركة المسندة إلى اللجوء إلى إعادة التأمين الاختيارية هي المزايا التي يقدمها لها هذا الأسلوب في إعادة التأمين، أما أهم المآخذ على إعادة التأمين الاختيارية بالنسبة للشركة المسندة فنذكر منها:

١. إن الشركة المسندة لا يمكن أن تركز مسبقاً

إن هذا الأسلوب، كما يلاحظ، يقدم للشركة المسندة الفرصة لأن تختار مبلغ الاحتفاظ الذي تحتفظ بموجبه من الحوادث أو المطالبات التي تكون كل منها معادلة له أو أقل منه، كما أن الشركة المسندة تكون على علم مسبق بتكلفة الغطاء من خلال السعر المقدم من قبل معيد التأمين والذي يحتسب بشكل مستقل، وليس على أساس مبدأ التوزيع وفق إعادة التأمين بالطريقة النسبية، ما يجعل الغطاء الاختياري على أساس زيادة الخسارة أقل عبئاً من الناحية الإدارية من الغطاء الاختياري على أساس نسبي.

وقد تلجأ الشركة المسندة إلى إعادة التأمين الاختيارية على أساس زيادة الخسارة لحماية احتفاظها أو لحماية الحساب المشترك فيما بينها وبين معيدي الاتفاقيات النسبية (Excess of Loss Protection For Common Account)

ومن الجدير ذكره أن بعض معيدي التأمين يمكن ألا يقبلوا مثل هذا النوع من الحماية للحساب المشترك، لكون هذا الأسلوب يؤثر بشكل كبير في وضع وحركة التعويضات للاتفاقيات النسبية حيث تبدو أن هذه الاتفاقيات وكأنها تعمل على أساس الخسارة الأولى (First Loss Basis)، لذلك فعلى الشركة المسندة التأكد من أن هذا الأسلوب في الحماية مقبول وفق شروط ونصوص اتفاقياتها قبل ترتيب الغطاء.

إن نمو سوق شركات التأمين المملوكة لشركات صناعية أو تجارية كبيرة (Captive Ins. Cos) والتي تحدث أصلاً لتأمين محفظة أعمال هذه الشركات المالكة والتي تعتبر أحد الأساليب البديلة في نقل الخطر عن الأشكال التقليدية (Alternative Risk Transfer) ساهم في نمو وزيادة إعادة التأمين الاختيارية على أساس زيادة الخسارة.

كما أن إعادة التأمين الاختيارية على أساس زيادة الخسارة يمكن أن تكون غطاء الأمان في تأمين الممتلكات و الأخطار الصناعية الكبيرة والتي يبني فيها الاحتفاظ واتفاقيات إعادة التأمين على أساس أقصى خسارة مقدرة (Estimated Maximum Loss)، والذي يعرف اختصاراً (EML) الأمر الذي ساهم بدوره في نمو وزيادة إعادة التأمين وفق هذا الأسلوب، حيث إنه مع احتمال تحقق أي خطأ في التقدير الاحتمالي للخسارة يكون الغطاء جاهزاً لتلافي

نُغَطِّي...^و_س



تقدم شركة أدير للتأمين سورية- عضو في مجموعة بنك بيلوس- 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

التأمين على الحياة وأنظمة التقاعد في الشرق الأوسط



بقلم سميح سعد الله ججا

بينها على المستويين الإقليمي والدولي من أجل تعزيز الاستقرار والثقة في الأسواق وتبادل الآراء بالنسبة للتجارب المشتركة والاستفادة من الخبرات الجديدة.

وبالنظر للمهام المنوطة بها، تعاني هيئات الإشراف في الشرق الأوسط نقصاً مهماً في الموارد البشرية والكوادر المؤهلة سواء لبناء فرق العمل الخاصة بها، أو داخل القطاع بشكل عام. ويمكن القول إن صناعة التأمين في الشرق الأوسط لاتزال صغيرة الحجم بالنسبة للقطاعات الاقتصادية الأخرى ولا يتوقع الخبراء أن تبلغ حجماً مهماً قبل سنوات عديدة. والجدير بالذكر أن نشاط التأمين عموماً غير مفهوم في هذا الجزء من العالم. والواقع أن القطاع المصري، وهو يوازي أضعاف القطاع التأميني حجماً وإمكانات؛ يستقطب بشكل طبيعي أغلبية الكفاءات المحلية الملمة بالعلوم الاقتصادية والمالية وصناعة الخدمات المالية بشكل عام.

ويأتي قطاع الوساطة التأمينية ليستقطب قسماً آخر من الكفاءات بما يمثله من إمكانيات ربح سريع، وخاصة أن هذا القطاع يعد أقرب إلى نشاط مبيعات منه إلى نشاط استشارة أو خدمات مالية، ما يزيل عنه المسؤولية المهنية المرتبطة بتقديم المشورة المالية. وعلى مر العقود الماضية

التفعيل والتنفيذ:

في هذا المجال، تتخذ هيئات الإشراف الإجراءات والتدابير التصحيحية تحسباً لأي خلل في عمل السوق، أو لمراعاة حسن تطبيق القوانين والقرارات المرعية، أو استجابة لتطورات معينة داخل السوق. ومن ثم، تقوم هيئات الإشراف بالتدخل لإيقاف عمل الشركات ذات الملاءة الضعيفة، والتحقق في مخالفات النظام، والتحكيم، وفرض العقوبات والغرامات حيثما كان الأمر ضرورياً.

حماية المستهلك:

في أسواق الشرق الأوسط، تحتل حماية المستهلك حيزاً مهماً من نشاط هيئات الإشراف بالنسبة لكل فروع التأمين. وينسحب هذا الموضوع بشكل رئيسي على تأمينات الحياة وبرامج التقاعد بالنظر إلى ضبايتها وصعوبة فهمها من قبل المستهلكين ومدى المبيعات على حد سواء. وتأتي طرق وأساليب البيع المعتمدة اليوم بعيدة عن الشفافية المرجوة، وتبدل هيئات الإشراف جهوداً حثيثة بهدف تصميم وتحسين التشريعات التي تحمي المستهلك وتساعد في اختيار التأمينات المناسبة لحاجاته، ووضع خطط تعويض للمستهلكين لدى تعرضهم للاحتيال.

تقديم التقارير والمساءلة:

وأخيراً، تقوم هيئات الإشراف بإعداد المنشورات الدورية التي توفر لجمهور المستثمرين والمستهلكين معلومات ومؤشرات تتعلق بنمو وتطور قطاع التأمين وحسن أدائه. ويمكن استخدام هذه المنشورات لأغراض متنوعة، بما في ذلك وضع دراسات مقارنة بين الشركات الفردية ومعدلات القطاع، وتحليل القطاع من وجهة نظر المستثمرين الجدد بهدف تحفيز المشاركة في الشركات القائمة أو في إنشاء شركات جديدة.

إضافة إلى ذلك، تقوم هيئات الإشراف بالتنسيق

تضطلع هيئات الإشراف على التأمين في منطقة الشرق الأوسط بعدد من الأدوار والمهام التي تهدف إلى تحسين أداء السوق التأمينية واستمرارية تطورها. ويمكن تصنيف هذه المهام ضمن خمس فئات على النحو التالي:

توفير ومتابعة تراخيص مزاولي مهنة التأمين:

تقوم هيئات الإشراف بتصميم مبادئ وقواعد ومعايير دخول السوق التأمينية ومزاولة مهنة التأمين، عبر النظر في أهلية الطلبات التي يقدمها الراغبون في الاستثمار في سوق التأمين. ويشمل طلب الترخيص عادة دراسات الجدوى وخطط العمل والهيكلية الإدارية وغيرها من الدراسات اللازمة.

وقد تلجأ هيئات الإشراف إلى رفع نسب الملاءة ورأس المال، أو تحديد عدد الشركات المرخص لها في السوق، وذلك بهدف تحسين الخدمة والحفاظ على مهنية عالية في مزاولة صناعة التأمين.

مراقبة الأعمال والنتائج المالية:

قد يكون هذا الفصل هو الأوسع ضمن عمل هيئات الإشراف، والذي تتجم عنه التحديات الأكبر وخاصة فيما يتعلق بالتأمينات الطويلة الأمد. وتقوم هيئات الإشراف بإعداد نماذج التقارير المالية ومتطلبات رأس المال، وتحليل التقارير التي ترفعها الشركات. ووفقاً لتطور السوق، ترتأي هيئات الإشراف توسيع مستوى الرقابة لتشمل في بعض الأحيان الموافقة على عمليات تسعير المنتجات التأمينية والشروط والأحكام العامة لعقود التأمين المباعة في السوق ومعاهدات إعادة التأمين وأنظمة الحوكمة وإدارة المخاطر.

فإن معظم الشركات القائمة في المنطقة لم تستطع فرز قسم من وكلائها وتخصيصهم لبيع المنتجات التأمينية الخاصة بالحياة والادخار. وبطبيعة الحال، يفضل العديد من مندوبي المبيعات ووكلاء التأمين فروع التأمين العام التي يسهل فهمها وبيعها. هذا فضلاً عن تأثير نظام العمولات في طريقة وأسلوب بيع المنتجات، حيث إن العمولات العالية في سنوات العقد الأولى غالباً ما تؤدي إلى عدم ثبات في المحفظة وخروج عدد عالٍ من المؤمنین قبل انتهاء فترة العقد. هذا فضلاً عن المسائل الأخلاقية المقصودة وغير المقصودة المتعلقة بأساليب البيع التي لاتزال تنتظر المعالجة.

من ناحية أخرى، تواجه هيئات الإشراف على قطاع التأمين تحدياً مهماً يتمثل بضعف التنسيق بينها وبين الهيئات التنظيمية للقطاع المصرفي، وخاصة أن عدداً كبيراً من المصارف يملك شركات تأمين بشكل كلي أو جزئي.

وعلى الرغم من حجمه الصغير نسبياً، ونظراً لإمكانات النمو العالية، يبدو قطاع التأمين على الحياة والتقاعد منذ الآن مملوءاً بالتحديات المثيرة، والتي نأمل أن تزيد من الطلب على الكفاءات والموارد البشرية المحلية وأن تجعل القطاع أكثر جاذبية للطلاب الجامعيين.

سميح سعد الله جحا

زميل الجمعية الأميركية للأكتواريين
زميل ندوة الأكتواريين الاستشاريين
دخل السيد جحا مضمراً المهنة الأكتوارية منذ ١٤ عاماً، وله خبرة في هذا المجال من خلال عمله مع شركات أليكو الشرق الأوسط (ALICO Middle East)، وأكسا العالمية (AXA SA PricewaterhouseCoopers)، وبريس وترهاوس كوبرز الشرق الأوسط (Middle East). وقد اعتمد السيد جحا مؤخراً كخبير أكتواري استشاري من قبل هيئات الإشراف على التأمين في كل من سورية ولبنان.



الكبرى دوراً إيجابياً في هذا الإطار إلا أن هذه الحالة ليست معقدة حيث يعتمد عدد كبير من الشركات على مدققين محليين يفتقرون للخبرة اللازمة في هذا المجال. أما القرارات الخاصة بهوامش الملاءة وهي الأساس في تقييم الوضع المالي للشركات فتعتمد في معظم الأحيان الملاءة صيغاً مختصرة لا تعزز الشفافية. وباختصار فإن هيئات الإشراف لا تملك اليوم صورة شفافة عن الأوضاع المالية للشركات والمخاطر الموجودة داخل المحافظ التأمينية والاستثمارية؛ ومن ثم، فمن الصعب عليها اتخاذ التدابير الوقائية اللازمة لتقليل احتمالات الإفلاس أو التعثر.

ومن بين الخبراء النادر وجودهم في صناعة التأمين على الحياة والتقاعد، يمكن التركيز على الوكلاء أو مندوبي المبيعات، إضافة إلى خبراء الاكتتاب والخبراء الأكتواريين. ورغم وجود عدد من المبادرات، يسهم غياب التدريب الفني العالي على المستوى الجامعي في أزمة نقص الكفاءات وقد بدأت بعض الجامعات والمعاهد بتوفير شهادات خاصة بصناعة التأمين إلا أن المناهج المعتمدة لاتزال دون المستوى المرجو.

وبغض النظر عن ندرة مندوبي مبيعات التأمين على الحياة ذوي الاختصاص والمؤهلات الكافيين

لم تتوضح الحدود بين قطاعي التأمين والوساطة المالية، وهي لاتزال غامضة إلى حد معين اليوم، إذ إن نسبة احتواء المخاطر تبقى ضئيلة بالمقارنة مع رأس المال المتوافر، حيث تقوم شركات التأمين إلى حد ما بدور وسيط إعادة التأمين.

والواقع أن النقص في الكفاءات حادٌ بشكل خاص في مجالات التأمين على الحياة والتقاعد، ما يولد مخاوف جدية بالنسبة لهيئات الإشراف والمساهمين والمستهلكين على حدٍ سواء. وعليه فإن فهم طبيعة نشاط هذا الفرع الذي تتحكم به أولويات الخصوم والمطالبات الطويلة الأمد والعواقب المترتبة على القرارات الإستراتيجية والتكتيكية، يبقى حكراً على قلة من القيميين عليه. وقد تؤدي المفاهيم الخاطئة إلى اتخاذ قرارات تسعير واعتماد سياسات استثمارية غير ملائمة أو حتى خطيرة، وخاصة أن مفاعيلها قد لا تبدأ بالظهور إلا بعد سنين عديدة.

في المقابل، أدى النقص في الكوادر المؤهلة على مستوى هيئات الإشراف إلى اعتماد أساليب وتقنيات أقرب في الواقع لعمل مدققي الحسابات وتكرار لها. وعلاوةً على ذلك، فإن تطبيق المعايير الدولية يتقدم ببطء وصعوبة، مع غياب التعليمات التطبيقية الدقيقة التي تهدف لمساعدة القطاع في هذا المسار. وتلعب شركات التدقيق



تقييم التأمين حسب معايير ستاندرد آند بورز



تعريفات

تُمنح أيقونات شركة ستاندرد آند بورز الدائرية لشركات التأمين، التي اجتازت طوعاً أصعب المراجعات التي تجريها شركة ستاندرد آند بورز، وحصلت على واحد من أفضل أربعة تقييمات لقوتها المالية...

AAA

شركة التأمين التي يتم تقييمها من قبل شركة ستاندرد آند بورز بمعدل AAA يجب أن تكون لديها خصائص ضمان مالية قوية للغاية، وهذا المعدل هو الحد الأعلى المعتمد من قبل الشركة في تقييم القوة المالية للشركات.

AA

لا يختلف التقييم كثيراً لشركات التأمين ضمن هذا المعدل عن التقييم الأول في خصائص الضمانات المالية القوية جداً المتوافرة لديها.

A

شركة التأمين المصنفة ضمن هذا المعدل لديها خصائص ضمانات مالية قوية، ولكنها على الأغلب تكون عرضة للتأثر بظروف عمل معاكسة لا يواجهها من تم تقييمه في البندين السابقين.

BBB

يكون لشركة التأمين ضمن هذا المعدل خصائص ضمانات مالية جيدة ولكنها على الأغلب تكون عرضة للتأثر بظروف عمل معاكسة لا يواجهها من تم تقييمه في الحالات السابقة.

شركة التأمين المصنفة بمعدل BB أو أقل يُنظر إليها على أنها تتمتع بخصائص معرضة للاهتزاز بشكل يؤثر في قوة هذه الخصائص وقيمتها، وفي هذا المجال، أي مجال كون الخصائص عرضة للاهتزاز أو الاختراق، يعد معدل BB الحد الأدنى على سلم التقييم، ومعدل CC هو الحد الأعلى.

BB

المؤمن ضمن هذا التصنيف لديه الحد الأدنى من خصائص الضمان المالية، وقد تكون لديه بعض المزايا الإيجابية، إلا أن ظروف العمل المعاكسة قد تؤدي إلى عدم القدرة على مواجهة الالتزامات المالية.

B

لشركة التأمين ضمن هذا التصنيف خصائص ضمان مالية ضعيفة، حيث ستأثر سلباً على الأغلب - بظروف العمل المعاكسة، ومن ثم ستفقد قدرتها على مواجهة الالتزامات المالية.

CCC

هذا التصنيف يشير إلى أن لشركة التأمين خصائص ضمان مالية ضعيفة جداً، وتتمتع على ظروف عمل جيدة لتتمكن من مواجهة الالتزامات المالية.

CC

خصائص الضمان المالي لهذه الشركة ضعيفة للغاية، وعلى الأرجح لن تتمكن من الوفاء بالتزاماتها المالية.

R

توضع شركة التأمين المصنفة تحت هذا البند تحت إشراف منتظم بسبب وضعها المالي، وخلال هذه الفترة يمكن أن يكون للمشرفين صلاحية تفضيل مجموعة من الالتزامات على أخرى، أو أن يسددوا بعض المستحقات ودون تسديد البعض

الأخر، ولا ينطبق هذا التصنيف إلا على شركات التأمين الخاضعة فقط لقضايا ونشاطات غير مالية كالمخالفات المخلة بإدارة السوق.

NR

الشركة المصنفة تحت هذا البند لا يمكن تقييمها، وهذا يعني عدم وجود رأي حول ضماناتها المالية.

شارات الـ (+) والـ (-) التي تظهر بعد معدلات التقييم من AA وحتى CCC تدل على المكانة النسبية لشركات التأمين ضمن فئات التقييم الرئيسية.

PI

هو تصنيف للقوة المالية لشركات التأمين بالاعتماد على تحليل للمعلومات المالية المتوافرة إضافة لمعلومات أخرى ضمن المجال العام، تتم مراجعة هذا النوع من التصنيف سنوياً استناداً إلى البيانات المالية لكل سنة جديدة، مع احتمال مراجعته بصفة مؤقتة في حال حدوث أمر ما يؤثر في قوة الضمان المالي لشركة التأمين، ولا يخضع هذا التصنيف لقوائم مراقبة الائتمان، ويمكن إضافة شارات الـ (-) والـ (+) إليه لتحديد مكانته بين فئات التصنيف.

تم الاستغناء عن استخدام التصنيف الكمي المشار إليه بحرف (Q) عام 1997 واستعيض عنه بتصنيف (PI) المشار إليه أعلاه.

على معلومات تقدمها مؤسسات ذات تصنيف خاص، أو يتم الحصول على تلك المعلومات من قبل شركة ستاندرد آند بورز من مصادر تعتبرها الشركة موثوقة، والشركة لا تقوم بإجراء أي عملية مراجعة أو تدقيق لأي من التصنيفات، ويمكن لها من حين لآخر أن تعتمد على معلومات لم تتم مراجعتها مسبقاً، فالتصنيفات يمكن أن تتغير، أو أن يتم إيقافها أو سحبها كنتيجة طبيعية لتغير المعلومات أو لعدم توافرها أصلاً، أو اعتماداً على ظروف أخرى، ولا تشير تصنيفات القوة المالية لشركات التأمين إلى قدرتها على الوفاء بديونها، فتخصيص تصنيف معين لدين تصدره شركة التأمين أو لمواضيع متعلقة بالديون مدعومة كلياً أو جزئياً بوالص تأمين محددة أو عقود أو ضمانات؛ هو إجراء مختلف عن تحديد تصنيفات القوة المالية لشركات التأمين ويخضع لإجراءات مرتبطة بسياسة تعريف الديون وتطبيقاتها.

وخلاصة القول: لا يمكن اعتبار التصنيفات الخاصة بقوة شركة التأمين المالية بمنزلة تزكية لشراء بوليصة تأمين أو عقد أو للتخلي عنها، أو لشراء أو للإبقاء أو لبيع أي ضمان تصدره تلك الشركة، فالتصنيف لا يعد ضماناً لقوة شركة التأمين المالية أو ل ضماناتها.

تقويم الضمان المالي بالمقارنة مع شركات تأمين أخرى في السوق المحلية.

عن التصنيفات

يعتمد تصنيف خصائص القوة المالية لشركات التأمين من وجهة نظر شركة ستاندرد آند بورز على الرأي السائد لخصائص الضمان المالي لشركات التأمين في ضوء قدرتها على الدفع بموجب سياستها التأمينية وعقودها وفقاً لما جاء فيها من شروط، ويتم تخصيص المؤسسات الصحية بتصنيف خاص في ضوء قدرتها على دفع المطالبات بموجب الشروط المتفق عليها، ولا ينحصر هذا الرأي بسياسة معينة أو بعقد، كما أنه لا يناقش صلاحية بوليصة أو عقد ما لهدف أو لمشترعين، والأكثر من ذلك فإن هذا الرأي لا يأخذ بالحسبان الخسارة المهذرة، والعقوبات الناجمة عن التصنيفات والإلغاءات والدقة في المدفوعات أو ما يشبه ذلك من استخدام الغش كوسيلة للدفاع وللتهرب من دفع المطالبات أو حتى إنكارها، وبالنسبة للشركات التي لها عمليات ونشاطات خارج الحدود أو هي متعددة الجنسيات ولديها فروع في الخارج، فلا يأخذ تصنيفها على اعتبار احتمال وجود تقييدات على تبادل العملات أو على التحويلات الخارجية، ما يمنع الوفاء بالالتزامات المالية.

تعتمد تصنيفات القوة المالية لشركات التأمين

مراقبة الائتمان:

تشير إلى الاتجاه الذي يتخذه تصنيف ما بالتركيز على مناسبات يمكن تحديدها، واتجاهات قصيرة الأجل، تؤدي إلى وضع التصنيفات تحت الإشراف الخاص لشركة ستاندرد آند بورز، يمكن لهذه المناسبات أن تشمل عمليات الدمج وتغيير هيكلية رأسمال الشركة والتصويت وإجراءات تنظيمية أو تحسينات متوقعة في عمليات التشغيل، وحين حدوث أي من هذه المناسبات يتم وضع التصنيفات تحت مراقبة الائتمان، وهذا ما يحدث أيضاً عند حصول انحراف عن اتجاه متوقع، ما يستدعي الحصول على معلومات إضافية لتقويم التصنيف.

مراقبة الائتمان لا تعني بالضرورة وضع جميع فئات التصنيف تحت المراجعة والتدقيق، فالتغييرات الحاصلة على تلك التصنيفات يمكن أن تحدث من دون أن تكون قد أدرجت على قائمة مراقبة الائتمان، فإشارة الـ (+) تعني أنه بالإمكان رفع مستوى التصنيف، بينما تشير إشارة الـ (-) إلى أنه بالإمكان خفض ذلك المستوى، بينما تشير كلمة "نام" إلى أن التصنيف قابل للرفع أو الخفض أو التثبيت.

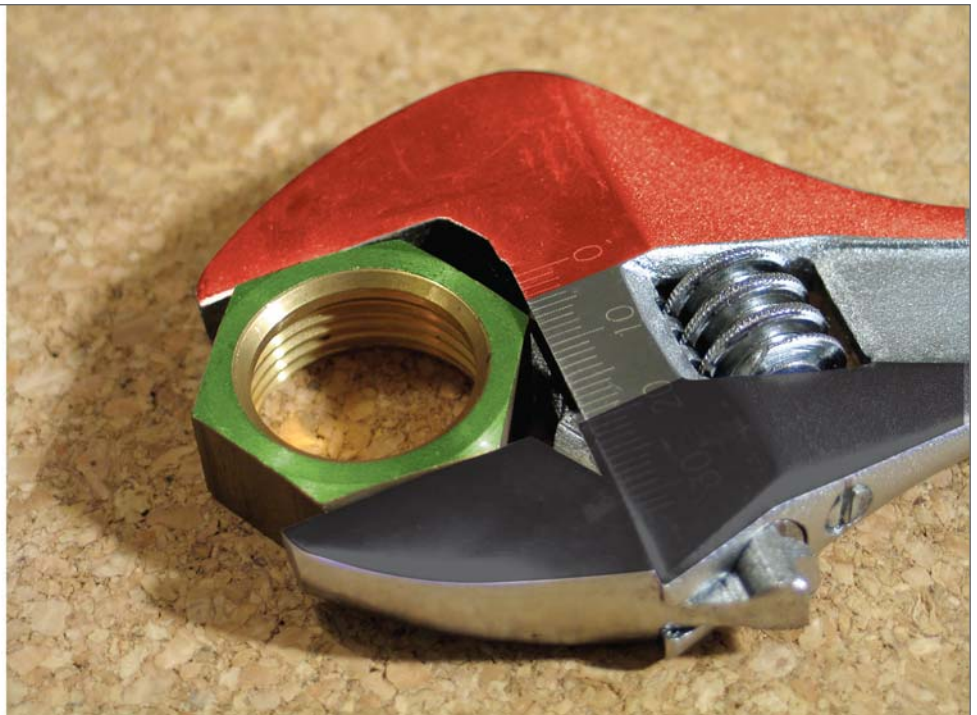
تصنيفات المعدل الوطني:

يشار إليها بـ (MX) نسبة إلى المكسيك أو بـ (RA) نسبة إلى الأرجنتين، وتستخدم في

Engineering Insurance



Syrian Insurance Federation





في جميع الأحوال، يبقى على المشترك وعلى المؤمن له واجب الإفصاح والتصريح الكاملين عن حالتهما الصحية وعن حالة الأشخاص التابعين الصحية، وعن أي واقعة متعلقة بذلك سواء تم السؤال عنها من خلال الأسئلة الموجودة في طلب التأمين، أو لم يتم السؤال عنها، ومن ثم إن أي تصريح كاذب أو أي تكتم يحصل من قبل المشترك و/أو المؤمن له يجري اكتشافه في أي وقت من الأوقات، يبطل الوثيقة منذ تاريخ سريانها، حتى ولو كان المشترك و/أو المؤمن له قد استفاد من إلغاء استثناء الحالة الموجودة سابقاً بعد مرور سنة على انتسابه.

نجد أن شركات التأمين توفر تغطية محدودة لهذه الحالات، حتى ولو كان ذلك بعد مرور فترة معينة على التأمين، وذلك في حال قام المؤمن له بالتصريح عن هذه الحالة حيث سيتسنى للمؤمن دراسة هذه الحالة من الناحية الطبية والفنية قبل إصدار قراره، ولكن قد يعتمد بعض المؤمن لهم إلى عدم التصريح عن حالتهم الطبية مع العلم بها، إما لأنهم قد لا يعيرون اهتماماً لتعبئة طلب التأمين بشكل مناسب، وإما لأنهم قد يريدون إخفاء بعض الحقائق عن



بين القبول... والرفض الحالات السابقة على التأمين

صحيحة أو الإغفال عن حالات معينة تطبيقاً لمبدأ منتهى الإفصاح، كما تتضمن الاستمارة موافقة المؤمن له على رفع السرية الطبية باسمه وباسم أفراد عائلته لمصلحة المؤمن ومدير النفقات الطبية ومن ثم ذلك يمكن الشركة من الاستفسار عن حالته الصحية وطلب المعلومات من الجهات الطبية دون قيود.

يختلف اكتتاب شركة التأمين لهذه الحالات وفقاً لنوع التأمين الصحي المقدم، فبالنسبة لاكتتاب وثائق التأمين الفردي، هناك استثناء عام علي المطالبات المتعلقة بحالات مرضية موجودة سابقاً ويلغى هذا الاستثناء بعد مرور فترة انتظار اثني عشر شهراً على تاريخ انتساب المؤمن له، أي إن شركة التأمين لا تغطي هذه الحالات في السنة الأولى للتأمين، وذلك لأنها تشكل أخطاراً أو مطالبات مؤكدة الحدوث، فالتأمين - كما نعلم - يغطي الخسائر المحتملة الحدوث التي تقع خلال فترة التأمين، قد يبدي بعض المؤمن لهم الذين يعانون من هذه الحالات الرغبة في دفع أقساط تأمين أعلى من الأقساط الاعتيادية لتغطية هذه الحالات، ولكن هذه الزيادة في الأقساط ستكون معادلة لقيمة المطالبات التي ستدفعها شركة التأمين لهم، ومن ثم لن تكون هناك جدوى من ذلك بالنسبة للمؤمن لهم.

إذا هناك حالات تتم تغطيتها بشكل كامل وتلقائي بعد مرور سنة على تاريخ بداية التأمين ما لم يكن المرض المذكور بالذات من ضمن الاستثناءات العامة للوثيقة.

أما الحالات السابقة على التعاقد والتي يتم استثنائها صراحة في الشروط الخاصة؛ فإنه ليس بالضرورة أن تغطي بعد سنة، وإنما قد يمتد هذا الاستثناء إلى سنتين أو أكثر، وذلك يعتمد على شدة خطورة هذه الحالة الصحية، وبعد مرور هذه الفترة يمكن أن تقوم شركة التأمين بتغطيتها مع وضع حدود مالية سنوية معينة بالنسبة لهذه الحالة، وقد تكون هذه الحدود المالية قابلة للزيادة في السنوات اللاحقة للتأمين بناء على حالة المؤمن له الصحية.

كثيراً ما تواجه شركات التأمين الصحي الانتقادات من قبل جمهور المؤمن لهم نتيجة رفضها تغطية مطالباتهم التي تتعلق بحالات سابقة على التعاقد، فما هذه الحالات؟ ولماذا تقوم شركات التأمين برفض تغطيتها في بعض الأحيان؟

* تُعرف الحالة السابقة على التعاقد بأنها أي حالة صحية معروفة أو غير معروفة للمؤمن له و/أو حامل الوثيقة والتي كانت لها أعراض ظاهرة أو كانت نتيجة لإصابة أو مرض وتطلبت عملاً جراحياً و/أو معالجة دوائية، تشخيصاً طبياً أو استشارة طبية تم تقديمها قبل تاريخ انتساب المؤمن له.

يقوم مكتب التأمين الصحي بدراسة التصريح الطبي (استمارة طلب التأمين) المعبأ من قبل طالب التأمين (أو المؤمن له) والذي يشكل أساساً لإصدار عقد التأمين وجزءاً لا يتجزأ منه ويشتمل هذا الطلب إضافة إلى المعلومات الشخصية عن المؤمن له مجموعة أسئلة تتعلق بصحته تبني عليها شركة التأمين قرار قبول أو رفض إصدار التغطية أو قبولها بشروط محددة حيث لا تقوم شركة التأمين بإجراء فحص طبي شامل للمؤمن له نظراً للتكاليف المرتفعة التي ستحملها شركة التأمين بالنسبة لمجموع المؤمن لهم الكبير، ومن غير المنطقي أيضاً أن تعكس تكلفته بزيادة قسط التأمين على المؤمن له، ومن ثم تعتمد الشركة على أجوبة المؤمن له لدراسة حالته الصحية، ويمكن للمكتب أن يطلب من المؤمن له تعبئة استمارات طبية إضافية متخصصة لأمراض معينة أو طلب تقارير طبية عن بعض العمليات الجراحية التي تم إجراؤها.

تحتوي استمارة طلب التأمين أيضاً على توقيع المؤمن له على تصريح وإقرار منه بأن المعلومات التي قام بذكرها والمتعلقة به وبأفراد عائلته مطابقة للواقع وكاملة، وهذا يعطي الحق لشركة التأمين بإلغاء الوثيقة من البداية وبرفض دفع المطالبات في حال كان هناك إدلاء بأجوبة غير

السابقة على التعاقد - والتي لم تكن معروفة لدى المؤمن له عند بداية التأمين - ستخضع للتقييم، فإذا كانت المجموعة تتمتع بتغطية الأمراض السابقة على التعاقد لحدود مالية معينة من اليوم الأول فإنه سيتم تغطيتها وفق ذلك، أما إذا كانت المجموعة غير مؤهلة لهذه التغطية من السنة الأولى فسيتم استثناء هذه الحالة. وفي النهاية فإن أساس العلاقة والتعامل بين شركة التأمين والمؤمن له يقوم على مبدأ حسن النية والثقة المتبادلة بين الطرفين، فكما على شركة التأمين أن تكون واضحة مع المؤمن له منذ البداية بتفاصيل شروط وثيقة التأمين واستثناءاتها؛ فعلى المؤمن له بالمقابل أن يدلي بجميع المعلومات المتعلقة به وخاصة أنه هو الطرف الذي يكون على علم بها، وألا يستهين بتقديم أي معلومة يكون إخفاؤها سبباً في حرمانه من التغطية.

ديمة الديك
كبير موظفي الاكتتاب

تعريف شركة Munich Health للحالات السابقة على التأمين

السابقة على التعاقد مغطاة من اليوم الأول لبداية التأمين، وغير خاضعة لفترة انتظار، كما أن بعض هذه الأمراض قد تكون مغطاة بشكل كامل، وبعضها الآخر يخضع لحدود مالية معينة بالسنة.

إن القرار في تغطية هذه الحالات هنا ووضع حدود مالية لها يعتمد في النهاية على ثلاثة عوامل رئيسية:

١- حجم المجموعة ٢- الحالة المرضية نفسها
٢- عدد الحالات السابقة على التعاقد الموجودة في المجموعة كلها.

ومن ثم ليست هناك إجراءات أو قواعد ثابتة يتم تطبيقها في التأمين الجماعي، حيث إن كل مجموعة تختلف عن الأخرى في تركيبها، وتقوم شركة التأمين بدراسة هذه المجموعات كل على حدة.

ولكن تغطية هذه الحالات السابقة على التعاقد في التأمين الجماعي لا يعفي أيضاً المؤمن لهم من واجب التصريح عن حالتهم الطبية، ومن ثم إن الإخفاء المتعمد لهذه الحقائق سيحرم المؤمن له من حقه في التغطية الفورية لحالته.

وكما أشرنا في التأمين الفردي؛ فإن الحالات

شركة التأمين كي لا تقوم بتطبيق الاستثناءات ولكنهم بهذا التصرف الخاطئ يحرمون أنفسهم من الاستفادة من تغطية هذه الحالات - وإن كان ذلك بعد فترة من بداية التأمين - ويعطون الفرصة لشركة التأمين لرفض المطالبة، وإلى إلغاء وثيقة التأمين نتيجة مخالفتهم لمبدأ منتهى الإفصاح، فكما ذكرنا سابقاً تمتلك شركة التأمين ومدير النفقات الطبية حق الاستفسار عن حالة المؤمن له الصحية من الجهات الطبية، ومن ثم ستكتشف فيما إذا كان المؤمن له قد سبق له أن تعالج نتيجة هذه الحالة وأخفى ذلك عنها.

ويجب الإشارة هنا إلى الحالات التي تكون سابقة على التعاقد، والتي لم يتم المؤمن له بالتصريح عنها بسبب أنه كان غير عالم بها، أي لم يعتمد عدم ذكرها في طلب التأمين في هذه الحالة تقوم شركة التأمين بتقييم هذه الحالة - كما لو أنها كانت معروفة منذ بداية التأمين لدى الطرفين - ومن ثم إما أن تخضع لفترة انتظار سنة، وإما ستقوم باستثناء هذه الحالة لأكثر من ذلك كما ذكرنا سابقاً.

قد يختلف الأمر قليلاً بالنسبة لاكتتاب التأمين الصحي الجماعي، فعادة ما تكون الأمراض

عزيزي القارئ

معلومات قد تهتمك من قانون الشركات السوري

ححص في شركات محدودة المسؤولية أو أسهم في شركة مساهمة أو الاشتراك في تأسيس مثل هذه الشركات والاشتراك في إدارة الشركات التي تملك فيها حصصاً أو أسهماً.

المحامي ياسر حميدان



الشركة المحدودة المسؤولية :

شركة تتألف من شخصين على الأقل، وتكون مسؤولية الشريك فيها محددة بمقدار حصصه التي يملكها في رأسمال الشركة.

الشركة المساهمة :

تتألف من خمسة وعشرين مساهماً على الأقل، يكون رأسمالها مقسماً إلى أسهم متساوية القيمة قابلة للتداول وللإدراج في أسواق الأوراق المالية، وتقوم بطرح جزء من رأسمالها على الاكتتاب العام، وتكون مسؤولية المساهم فيها محددة بالقيمة الاسمية للأسهم التي يملكها في الشركة.

الشركات القابضة :

هي شركة مساهمة يقتصر عملها على تملك

شركة المحاصة :

تعقد بين شخصين أو أكثر، ليست معدة للاطلاع الآخرين عليها، ويحصر كيانها بين المتعاقدين، ويمارس أعمالها شريك ظاهر يتعامل مع الآخرين، وليست لها شخصية اعتبارية.

شركة التضامن :

تعمل تحت عنوان معين، تتألف من شريكين أو أكثر يكونون مسؤولين بصفة شخصية وبوجه التضامن في جميع أموالهم عن التزامات وديون الشركة.

شركة التوصية :

تعمل تحت عنوان معين يكون فيها أحد الشركاء على الأقل شريكاً متضامناً إضافة إلى شريك أو شركاء موصين.

عشرة أنواع من التأمين لن تحتاجها (على الأغلب)



قد تكون محاولة التخطيط لكل الاحتمالات مغرية إلا أن السعي وراء الضمان غالباً ما يؤدي إلى فقدان المال. لذا فإنه يتم تجنب السياسات التالية في العادة:

- التأمين على الرهن الخاص:

عندما تشتري منزلاً، ترغب الشركة المقرضة في التأكد من أنه لن يلحق بها الضرر نتيجة تركك للمدينة قبل أن تسدد ما عليك من قروض. كما أنها ستطلب منك الحصول على تأمين على الرهن الخاص إذا لم تدفع ٢٠٪ من قيمة المنزل سلفاً، والهدف الرئيسي من وراء هذه السياسة هو ضمان استثمار الشركة المقرضة إلا أنه في السنوات الأخيرة أصبحت هذه السياسة وسيلة للأشخاص كي يتمكنوا من شراء منازل بدفعات أولية قليلة إلى حد ما، وبمجرد أن يهبط رصيد دفعات الرهن إلى أقل من ٨٠٪ من القيمة الأصلية للمنزل، تصبح الشركة المقرضة ملزمة بإعلامك أنه أصبح بإمكانك إلغاء بوليصة التأمين. ومع أن هذا أمر غير محتمل الحدوث، إلا أن بإمكانك إلغاء عقد التأمين على الرهن الخاص في حال ارتفاع سعر منزلك بشكل متسارع، ولكن عليك في مثل هذه الحالة أن تدفع أجور تخمين لإثبات وجهة نظرك.

- عقود الخدمة:

يجدر بالمرء أن يفض النظر عن هذه الضمانات المطوّلة، فعقد الخدمات لا يعدو كونه مجرد وعد بإجراء أو بدفع قيمة إصلاحات معينة أو خدمات، وهذا النوع من العقود غالباً ما يضاعف من البنود الواردة في الضمانات العادية التي تحصل عليها عند شرائك سيارة أو نوعاً من أنواع التجهيزات الكهربائية، اقرأ هذه الضمانات بإمعان شديد،

تأمين علي الطيران لو قمت بشراء تذكرة سفرك مستخدماً بطاقة الائتمان، فبعض الشركات التي تصدر بطاقات الائتمان تغطي المسافر إن هو اشترى تذكرته مستخدماً بطاقة تلك الشركة الائتمانية.

التأمين الائتماني:

غالباً ما يتعرض الزبائن لنوع من الضغط للحصول على هذا التأمين، ولكن تذكر أنه ما من شركة مقرضة تستطيع أن ترغمك على شرائه، ولهذا التأمين عدة أنواع هي (التأمين الائتماني على الحياة، التأمين الصحي الائتماني أو التأمين على العجز، والتأمين ضد البطالة)، وجميع هذه الأنواع تؤدي الغرض ذاته وهو أن يدفع للشركة المقرضة ما لا تستطيع أن تدفعه أنت، فلماذا ترغب بالابتعاد عن الحصول على التأمين الائتماني؟ حسناً، من جهة قد يكون لديك ما يكفيك من التأمين على الحياة أو على العجز أو أموال كفي لسداد ديونك، ومن جهة ثانية قد تكون قادراً على شراء تأمين على الحياة محدد الأجل بتكلفة أقل ومردود أكبر.

التأمين على الحياة قصير الأجل أو مقابل قيمة نقدية:

إذا لم تستمر بهذا النوع من التأمين فترة طويلة يصبح التأمين على الحياة مقابل قيمة نقدية مضيعة للمال، نظرياً يضمن هذا النوع من التأمين فائدة "ما بعد الموت" (أي المال الذي

وقارنها بما ورد في عقد الخدمات، ففي بعض الأحيان يمكنك شراء عقد الخدمات في مرحلة لاحقة، وبعد انتهاء فترة الضمانات الأصلية، وعليك أن تتذكر أيضاً أنك لو اشتريت هذه المواد بواسطة بطاقة الائتمان، فستقوم الشركة المصدرة لتلك البطاقة بإعطائك ضماناتها الخاصة.

البوالص المنفصلة مقابل الملاحق:

إن شراء بوالص منفصلة لتغطية أشياء كالتقارب أو غيرها قد لا يكون الخيار الأفضل، تأكد من وجود تغطية إضافية في بوليصة التأمين الخاصة بمنزلك أولاً.

والسبب الرئيسي وراء ذلك كله هو التكلفة، فكر بهذا الأمر وكأنك تشتري بالجملة، فعندما تضيف ملحقاً لبوليصة موجودة لديك أصلاً فستجد أن تكلفة ذلك أقل من شراء بوليصة جديدة، وأيضاً ستجد أن الكثير من هذه "الأشياء المتحركة" قد تمت تغطيتها أصلاً في بوليصة التأمين على منزلك، ولو أن ذلك قد تم بشكل أقل مما ترغب من المستويات المثالية.

تأمين الطيران:

يقول خبراء الإحصاء: إنه يمكنك السفر على إحدى شركات الطيران الرئيسية يومياً ولمدة ٢٦ ألف سنة قبل أن تتعرض لحادثة سقوط طائرة، وحتى لو حدث ذلك فإن احتمال بقاءك على قيد الحياة وارد، وفوق ذلك سيكون لديك أصلاً



أهدافاً لدفع ما نسبته ٧٥٪ أو أكثر من البوالص من نوع آخر، إن دفع مبلغ ٤٠٠ دولار في السنة لا يبدو كبيراً مقابل الحصول على راحة البال بالمقارنة مع الفائدة الضيقة التي يعرضها عليك التأمين ضد السرطان، وهناك بوالص أخرى لا تدفع لك تكاليف علاج السرطان إلا بعد مرور عدة سنوات على شرائك البوليصة، وغالباً ما يستثنى سرطان الجلد من التأمين مع أنه أكثر أنواع السرطان انتشاراً.

التغطية الطبية لفترة قصيرة:

سيكون هناك جدل واسع في هذا المجال غالباً ما تعرض هذه التغطية على الأشخاص الذين ينتقلون من وظيفة لأخرى، فيمكن لبوليصة تأمينك القديمة أن تلحق بك ولدة ١٨ شهراً بعد ترك العمل، شريطة أن تكون قد دفعت كامل الأقساط (وهنا فقط ستكتشف كيف كان رب العمل يستفيد من ضغطه عليك للحصول على هذه التغطية) لأنك لست ملزماً بدفع الأقساط لمدة ١٠٠ يوم بعد اليوم الأخير الذي تم شطب اسمك فيه من سلم الرواتب.



التأمين على الرهن:

هذا التأمين يكلفك أكثر مما يستحق فعلاً إضافة إلى أنه بإمكانك الاستفادة أكثر من بوليصة تأمين أخرى قد تكون موجودة لديك هذا التأمين صُمم لضمان استمرار أقساط الرهن بعد موتك أو عند إصابتك بعجز (لا سمح الله)، ومن الأفضل لك إن كنت قلقاً بشأن ورتك وأردت أن تجنبهم أعباء الدفعات المترتبة على هذا الرهن أن تشتري بوليصة تأمين على الحياة عادية، لأن شراء بوليصة تأمين على الحياة أقل تكلفة من شراء بوليصة تأمين على الرهن.

التأمين ضد السرطان:

إذا نظرت ملياً إلى ما ستحصل عليه من هذا التأمين فستدرك أن هناك وسيلة أفضل لحماية نفسك في حال إصابتك بمرض: "التأمين الصحي"، فبعض بوالص التأمين ضد السرطان تتعهد بأن تعيد إليك ما دفعته من أقساط مرة كل عشر سنوات إن لم تصب بهذا المرض، وهذا ليس بالصفقة السيئة شريطة أن تكون أنت بنفسك صاحب شركة التأمين.

في عام ١٩٩٤ أجرى مكتب المحاسبة العامة الفيدرالي دراسة تبين من خلالها أن أكبر الشركات التي تتبع مثل هذه البوالص التي تغطي الإقامة في المشفى أو أمراضاً كالسرطان لم تدفع إلا نسبة ٢٥٪ فقط من الأقساط التي أخذتها من الزبائن، بينما تحدد بعض الولايات في أميركا

سيُدفع لورثتك بعد موتك) مع عوائد الاستثمار، أما القيمة النقدية في البوليصة فتتراكم على مدى السنين حيث يصبح بإمكانك الاقتراض بضمانتها أو التوقف عن دفع مستحقات هذه البوليصة تاركاً الأمر للأرباح السنوية الكفيلة بإبقاء هذه البوليصة فعالة، وعلى الرغم من أن ورتك سيتقاضون مستحقاتهم المالية بعد موتك إلا أنك وحتى ذلك الاستحقاق تكون قد دفعت مبالغ كبيرة -وخاصة في السنوات الأولى من عمر هذه البوليصة-، ففي دراسة أجريت تبين أنه لا بد من انقضاء خمس سنوات أولاً على هذا التأمين قبل أن يحقق عوائد ملموسة، وحتى لو تحقق هذا الأمر فستكون هذه العوائد ضئيلة بدليل أنها بعد عشر سنوات لن تتجاوز نسبة ٢٠٪ فقط، وهذا ناجم عن العمولات المدفوعة للوكلاء ورسوم أخرى تكبدها عند حصولك على هذه البوليصة، فإذا كنت تسعى للحصول على تأمين على الحياة لفترة قصيرة؛ فإن خيارك الأفضل هو التأمين محدود الأجل، لأن أقساطه قليلة التكلفة، ولن يكون لذلك تأثير على ما سيتقاضاه ورتك بعد موتك.

التأمين على الحياة للأطفال:

لهذا التأمين فائدة مالية كبيرة بعد الموت! ولكن لا يترتب على الأطفال ديون، كما أنه ليس لديهم من يعملونهم، فإذا كنت تعتقد أن بوليصة التأمين على الحياة للأطفال ستؤدي إلى ادخار يساعذك في تعليمهم الجامعي؛ فالأفضل لك أن تضع مالك في مكان آخر.

بقلم المحامي : ياسر إبراهيم حميدان
المستشار القانوني
للاتحاد السوري لشركات التأمين



أهم الأحكام التي تضمنها نظام التأمين الإلزامي

على الرغم من مضي سنة ونيف على إصدار السيد رئيس مجلس الوزراء للقرار رقم ١٩١٥ تاريخ ٢٠٠٨/٥/١٢ وتعميمه على جميع الجهات لتطبيقه، إلا أنه وحتى تاريخه نجد بعض الأشخاص ليس لديه أي معلومات عنه، والبعض الآخر سمع به أو قرأ عنه ولكن ليس لديه المعلومات الكافية عنه. لذلك ونظراً لأهمية هذا الموضوع، فقد أحببت أن أتطرق في هذا العدد إلى الأحكام المتعلقة بالتأمين الإلزامي على المركبات في سورية.

كما جاءت الفقرة (ب) من المادة الخامسة السالفة الذكر.. لتوضح أكثر:

((ب- يعد كل من المالك والسائق مسؤولين بالتضامن والتكافل عن أي مبلغ يُحكّم به يزيد على حدود التزام التأمين وفق أحكام المادة ٢ من هذا النظام)).

وعليه، وتطبيقاً لهاتين الفقرتين من المادة الخامسة في المثال السابق بات للمحكمة أن تحكّم بمبلغ ٢٠٠ ألف ل.س نفقات علاج وتداو تلزم بها شركة التأمين وتلزم جهة السائق والمالك بالتكافل والتضامن بما يفوق حدود التزاماتها بفقرة حكمية مستقلة، وكذلك في حالة الوفاة يتم الحكم على شركة التأمين بحدود التغطية ٧٥٠ ألف ل.س، أما ما يزيد على ذلك فيتم الحكم على المالك والسائق بفقرة حكمية مستقلة.

هذا الأمر يطبق على باقي سقوف التعويضات حين فرضها المشرع، فالقرار رقم ١٩١٥ رسم حدوداً واضحة وشمل الأضرار الجسدية والمادية بالعقد الإلزامي.

وهنا الأمل معقود على المحاكم الموقرة بأن تراعي ذلك وتنتقد به، لأنه قانون ويتضمن نصوصاً أمره لا تقبل التأويل، لكونه يحمي مصالح شركات التأمين من جهة، ويجعل مالك السيارة وسائقها يدركان أهمية التقيد بأحكام قانون السير والتنبه لمخاطر وقوع الحوادث وتبعاتها.

من أهم الأحكام التي وردت بالقرار رقم ١٩١٥ لعام ٢٠٠٨ على سبيل المثال:

ما نصت عليه المادة ٢: أ- والتي حددت سقوف وحدود التزامات جهات التأمين بالتكافل والتضامن مع المالك والسائق لجهة التعويضات وفق ما يلي:
- تعويض الوفاة بمبلغ ٧٥٠ ألف ل.س.

- تعويض التعطل عن العمل كحد أقصى ستة أشهر ب٧٢ ألف ل.س.

- نفقات العلاج والتداوي حد أقصى ٢٠٠ ألف ل.س.. الخ.

وهذا النص هونص أمر لجميع المحاكم وشركات التأمين وهو المعتمد في التسويات الودية..

- وفي حال حكم القاضي تبعاً لوقائع الدعوى بمبلغ يفوق التغطيات المحددة في المادة ٣-أ/، ((فعلى سبيل المثال لو حكم القاضي بتعويض وفاة بمبلغ مليون ل.س أو بنفقات العلاج والتداوي بمبلغ أربعمئة ألف ليرة سورية بعد إثبات ذلك من المدعي المتضرر بفواتير أو خبرة معتمدة أصولاً.. الخ..

يطرح السؤال التالي نفسه: كيف يكون هنا الإلزام بالتكافل والتضامن..؟! أجابت المادة ٥-أ/ من القرار رقم ١٩١٥ لعام ٢٠٠٨ على أنه: ((تعد كل من جهة التأمين والمؤمن له والسائق مسؤولين بالتكافل والتضامن عن الضرر الذي يلحق بالغير وفق أحكام المادة ٢ من هذا النظام)).

كما يعلم الجميع فقد صدر في عام ٢٠٠٨ المرسوم التشريعي رقم ١١ الذي عدل بعض أحكام قانون السير رقم ٣١ لعام ٢٠٠٤، كما ألغى المواد الخاصة بالتأمين الإلزامي بموجب المادة ٣٩ منه التي نصت على إلغاء المواد ذات الأرقام ١٨٨-١٨٩-١٩٠-١٩١-١٩٢-١٩٣-١٩٤-١٩٧ وهي المتعلقة بالتأمين الإلزامي...

وبناءً على أحكام المادة ١٩٨ من المرسوم التشريعي رقم ١١ لعام ٢٠٠٨، فقد أصدر السيد رئيس مجلس الوزراء الأحكام الناظمة للتأمين الإلزامي وبدلاته وشموليته بناءً على اقتراح من السيد وزير المالية والعدل وبالتنسيق مع رئيس مجلس إدارة هيئة الإشراف على التأمين.

وهذا ما حدث بصدور القرار رقم ١٩١٥ لعام ٢٠٠٨ الذي أصبح النص القانوني للتأمين الإلزامي على المركبات في سورية. وبمجرد صدور هذا القرار عمم على جميع الجهات العامة ومنها وزارة العدل التي عممته بتاريخ ٢٠٠٨/٥/١٥ على السادة المحامين العاملين في القطر لتعميمه على جميع المحاكم في دوائرهم.



المستند إلى نص المادة ١٩٨ من قانون السير هو واجب التطبيق باعتباره استند إلى قانون خاص، وكما أسلفنا ((الخاص يُقدم على العام)).
 علماً أن إرادة المشرع في المرسوم ١١ لعام ٢٠٠٨ وعند إلغاءه المواد من (١٨٨) حتى (١٩٧) انصرفت إلى أنه سيصدر نظاماً خاصاً ينظم عمل التأمين الإلزامي بعدما أحدث لدينا في سورية هيئة مختصة بالإشراف على التأمين.

إيجابيات أخرى للقرار رقم ١٩١٥ لعام ٢٠٠٨:

١- معلومٌ للجميع أنه في السابق كان عقد التأمين الإلزامي (المرحلة الأولى ضمن الأضرار الجسدية للغير فقط)، أما في ضوء أحكام القرار ١٩١٥ لعام ٢٠٠٨ والذي يمكن أن نسميه (نظام التأمين الموحد) فقد شمل التأمين الإلزامي الأضرار المادية للغير أيضاً، وفي هذا مكسبٌ كبير للأفراد والمالك، والمبالغ التي تزيد على التزامات جهات التأمين المحددة في المادة ٢ يُحكم بها المالك والسائق، وليس في ذلك إجحاف أو انقاص لحقوق المتضرر الذي حفظ حقه تجاه التأمين، وتجاه المالك بإشارة الحجز الاحتياطي الموضوع على صحيفة المركبة.

٢- كما أصبح ركاب السيارة عدا المالك والسائق من عداد غير المشمولين بالعقد.

٣- بات نموذج عقد التأمين الإلزامي موحداً وجاء في مقدمته:

((عقد تأمين إلزامي لمركبة آلية وفقاً لأحكام القرار ١٩١٥ تاريخ ٢٠٠٨/٥/١٢ الصادر عن السيد رئيس مجلس الوزراء))، كما وضع في أسفل العقد توضيح وتبيان لحدود التزامات شركة التأمين للأضرار الجسدية والمادية بشكل واضح ومفصل تحديداً ووضوحاً وظاهراً.

في إلزامية القرار رقم ١٩١٥ لعام ٢٠٠٨ ونزوله منزلة القانون:

لا يعقل أن يلغي المشرع كل المواد من الفصل المتعلق بالتأمين في قانون السير رقم ٢١ لعام ٢٠٠٤ ولا يضع بدلاً منها.

هذا البديل جاء في القرار ١٩١٥، ولو أجرينا مقارنة بسيطة بين المواد الملغاة والمواد التي جاءت في القرار ١٩١٥ لوجدنا أنها مواد متقاربة، ومنها ما هو مطابق لها حرفياً مع إعادة الصياغة والتوزيع في الفقرات، ومنها ما هو جديد مثل توسيع التغطيات وتحديد السقوف لالتزام جهات التأمين.

ومع أنّ أحكام التعليمات الإلزامي قد صدرت بشكل قرار وليس مرسوماً تشريعياً أو قانوناً؛ فقد اعتمدت بعض المحاكم بعض ما ورد فيه وخصوصاً لجهة عدم صحة إقامة الدعوى بمواجهة شركة التأمين فقط، بل لا بد من إدخال أو اختصاص المالك والسائق لأن مسؤولية التأمين مسؤولية تبعية وعقدية عن خطأ التعاقد (المؤمن له) ..

بينما لم تنقيد بعض الأحكام القضائية بحدود سقوف التغطيات المنصوص عنها في القرار بالنسبة لشركة التأمين.

مما تقدم، لا بد من الوصول إلى النتيجة التالية:
 إن القرار ١٩١٥ هو النظام الخاص بالتأمين الإلزامي الصادر استناداً إلى أحكام القانون، ومن ثم فإن أحكامه ملزمة تستمد شرعية وجوبها من نص المادة ١٩٨ من قانون السير وخصوصاً أنه وضع أصولاً للخصومة وسقوفاً للتعويضات، وما زاد عن الحدود المحددة في المادة ٢ من القرار يُحكم بها المالك والسائق بفقرة حكمية مستقلة، وقد تم تعميمه من السيد وزير العدل والسادة المحامين العاملين على جميع محاكم القطر للعمل به.

وجهة نظر

أخرى...

قد يستند البعض إلى نص المادة ١٨٤/أ من قانون السير رقم ٢١ لعام ٢٠٠٤ التي جاء فيها: ((أ-يعد باطلاً كل اتفاق يُلغي أو يُحدد المسؤولية المدنية...)).

هنا ما نوع هذا الاتفاق ومن أطرافه؟

الجواب على ذلك:

يحتاج إلى رأي خاص في تفسير وشرح هذه الفقرة، فالقرار ١٩١٥ لعام ٢٠٠٨ لم يلغ ولم يحدد المسؤولية المدنية بل فقط وضع حدوداً للالتزامات جهات التأمين متكافئة متضامنة مع المالك والسائق، وما تحكم به المحكمة زيادة عن هذه الحدود يُلزم بها المالك والسائق على حدة أيضاً بالتكافل والتضامن.

تعقيباً على ما تقدم، فإن تطبيق أحكام قانون السير هو الواجب والأولى لكونه القانون الخاص والخاص يقيد العام، وبالعودة إلى أحكام المادة ٧١٤ من القانون المدني؛ فقد نصت على أن الأحكام المتعلقة بعقد التأمين التي لم يرد ذكرها في هذا القانون تنظمها القوانين الخاصة.

وهنا القرار رقم ١٩١٥ تاريخ ٢٠٠٨/٥/١٢

التطور التاريخي للتأمين البحري



لم يتوصل الباحثون في تاريخ التأمين إلى معرفة زمان ومكان وبداية ظهوره على وجه التحديد

وقد ذكر الكتاب والمؤرخون أن التأمين البحري هو أقدم أنواع التأمين، حيث عرفه البابليون وعرف قديماً باسم (القرض البحري على السفينة) وهو أن بعض الأفراد يقرضون أصحاب السفن أموالاً تعادل قيمة السفينة وما عليها من بضائع، مقابل فوائد كبيرة يتحملها صاحب السفينة، وفي حال عودة السفينة سالمة فإن المبلغ وفوائده يدفعه صاحب السفينة إلى المقرض، أما إذا غرقت ولم تعد فلا يسترد القرض ولا يسترد فوائده.

وعرف القرض البحري بالهند سنة ٦٠٠ قبل الميلاد، وانتشرت هذه القروض في جميع دول البحر الأبيض المتوسط. وفي رودوس سنة ١٩١٦ قبل الميلاد صدر أول تشريع بحري يبيح الخسارة العامة وهي الخسارة التي تنشأ عن أوامر ربان السفينة بإلقاء بعض البضائع في البحر لإنقاذ السفينة، ولهذا يجري توزيع الخسارة على جميع الشحنات بما فيها الشحنة المضحى بها والسفينة، حيث إن سلامة السفينة سيستفيد منها الجميع. ومنذ ذلك العهد وحتى الآن مازال المبدأ مستمراً وهو مبدأ الخسارة العامة.

وقد مارس البابليون في القرن السادس الميلادي التأمين البحري بمعناه التبادلي، فكان البحارة يتفقون بينهم على أنه إذا فقد أحدهم سفينة تشيد له سفينة أخرى، أما إذا فقدها نتيجة خطئه فلا يحق له المطالبة بغيرها، وإذا فقد البحار سفينة نتيجة لعدم سيره في خط ملاحي معروف فلا يحق له المطالبة بتشيد سفينة أخرى.

ويعد اللومبارديون وهم سكان مدن فلورنسا وجنوة بشمال إيطاليا أول من مارس التأمين على البضائع وتحديد قسط التأمين الواجب دفعه. وأول عقد تأمين بحري صدرت له تشريعات صدر

في ١٩٠٦ صدر قانون التأمين البحري الإنكليزي ووضع موضع التنفيذ بدءاً من اليوم الأول من كانون الثاني عام ١٩٠٧م ويتضمن ٩٤ مادة لاتزال المرجع الرئيسي في التأمين البحري في العالم.

في البرتغال وإسبانيا وذلك في القرن الخامس عشر، ومن أشهر تلك التشريعات أوامر برشلونة الأربعة التي صدرت في سنة ١٤٣٦م، ١٤٥٨م، ١٤٦١م، ١٤٨٤م، ثم صدر القانون الإنكليزي سنة ١٦٠١م والذي يعد أول قانون للتأمين البحري، ونظم هذا القانون طرف الفصل في المنازعات بين أطراف عقد التأمين وفي عام ١٦٦٧م افتتح إدوارد لويدز مقهى في لندن واقترب اسم إدوارد لويدز بالتأمين البحري، فقد كان المقهى مركز تجمع التجار لإجراء معاملات التأمين البحري -وبشكل فردي- حيث يكتب كل منهم لحسابه وعلى مسؤوليته الخاصة، كما كان رواد المقهى من العاملين بالشؤون البحرية وأصحاب السفن والبحارة، وبعد وفاة إدوارد لويدز تطور المقهى فأصبح أشبه بناد ثم سوق للتأمين، وسميت الهيئة باسم هيئة لويدز للتأمين أو جماعة اللويدز للتأمين، وسميت جمعيتهم بقرار برلماني في سنة ١٨٧١م باسم "جماعة لويدز للتأمين" وأطلقوا على مبناهم اسم "مبنى لويدز"، ويحصر معظم نشاطها في التأمين البحري، ثم امتد نشاطها إلى جميع أنواع التأمين، كما تعد الهيئة الوحيدة في العالم التي تمارس التأمينات الشاذة.

وقد اهتمت جميع دول العالم بعقد التأمين البحري ووضعت قواعده، ففي مصر صدر القانون التجاري البحري سنة ١٨٨٣م وفي الفصل الحادي عشر منه وتحت عنوان السيكورتاه حدد قواعد وشروط عقد التأمين البحري، وفي عام





مصرف التوفير ضمان لك والمستقبل أطفالك

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

أنواع حسابات التوفير:

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

يمنح مصرف التوفير قروض لكل من الفعاليات التالية :

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

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

s.bank@aloola.sy

تغطية صحية لموظفي الدولة حتى مليون ليرة

والحسين يعلن اكتمال استعداد الضمان السورية للاستحقاق

المؤسسة لتأمين الظروف المناسبة للقيام بهذا النشاط الذي وصفه وزير المالية بالنشاط المريح والاقتصادي.

السيد الوزير أكد أن هذا الشكل من الضمان الصحي للعاملين في الدولة هو أفضل من الأساليب المعمول بها حالياً، والتي كانت تأخذ أشكالاً غير صحية تجعل وصول الخدمة الطبية للموظف غير مكتمل في كثير من الأحيان، مشيراً إلى أهمية امتلاك الموظف بطاقة تأمين صحي في الظروف الصحية الحرجة كالعلاجات، حيث يمكن تأمين تغطية كبيرة لأجور العمليات إذ إن التغطية الصحية ضمن برنامج (تاج) تصل حتى مليون ليرة.

د. الحسين المتحمس للمشروع بدأ من موظفي الإدارة المركزية في وزارة المالية كمشروع رائد حيث تم تسجيلهم بالتأمين الصحي وفق الصيغة الجديدة، وهناك مفاوضات متقدمة بين المؤسسة العامة للتأمين وكل من وزارة النفط والنقل والصناعة لتأمين موظفيها، وقد ثمر قريبا تأميناً صحياً لموظفيها.

تبدو الآمال مشرعة لتوفير التأمين الصحي لأكثر من ٧٠٠ ألف موظف إداري في القطاع الإداري الحكومي (٤٠٠ ألف موظف منهم في وزارة التربية وحدها) وذلك عبر تشميل هؤلاء الموظفين بالتأمين الصحي المقدم من المؤسسة العامة للتأمين عبر برنامج أطلقته لهذه الغاية وسمته (تاج).

وكان مرسوم تشريعي صدر في وقت سابق أنط مهممة تشميل العاملين من القطاع الإداري في الدولة بالتأمين الصحي بطلب من الوزير المختص، بالتنسيق مع وزير المالية، وبقرار من مجلس الوزراء، على أن يكون التأمين الصحي لدى المؤسسة العامة للتأمين حصراً.

وحسب وزير المالية الدكتور محمد الحسين فإن المؤسسة العامة للتأمين أصبحت جاهزة لهذا الاستحقاق ومستلزماته وتستطيع بإمكاناتها وعبر برنامج (تاج) القيام بتأمين موظفي القطاع الإداري مهما بلغ عددهم، وقد تم اتخاذ مجموعة من القرارات من قبل مجلس إدارة

"آروب سورية" عضو جديد في سوق دمشق للأوراق المالية

منحت سوق دمشق للأوراق المالية الموافقة الأولية على إدراج أسهم الشركة السورية الدولية للتأمين "آروب سورية" في السوق، وبعد حصولها على الموافقة المبدئية يتحتم على الشركة إتمام إجراءات نقل سجل مساهميتها إلى مركز المقاصة والحفظ المركزي، للبدء بمرحلة التسجيل والإيداع بهدف الحصول على الموافقة النهائية للإدراج.

يشار إلى أن شركة التأمين "آروب سورية" بدأت فعلياً بمزاولة نشاطها في السوق السورية في شهر تشرين الثاني الماضي برأسمال يبلغ مليار ليرة سورية، أما مؤسسوها فهم آروب لبنان بنسبة ٢٤٪ وبنك لبنان والمهجر ١٠٪ ومصرف سورية والمهجر ٥٪، إضافة إلى عدد من رجال الأعمال السوريين.

نمو في الأقساط بلغ ٣٤٪ وفي الأرباح ٤٣٪

المشرق العربي للتأمين تحقق أرباحاً صافية بلغت ١٠٣ مليون ليرة عام ٢٠٠٩

أعلنت شركة المشرق للتأمين عن نمو أقساطها بنسبة ٢٤٪ عام ٢٠٠٩ قياساً بعام ٢٠٠٨ وعن نمو الأرباح بنسبة ٤٣٪.

وذكر عزت الاسطواني مدير عام الشركة: أن المشرق تمكنت من تحقيق أقساط بلغت ٦١٢ مليون ليرة في عام ٢٠٠٩ مقارنة بـ ٤٦٨ مليون ليرة عام ٢٠٠٨ وأرباحاً صافية بلغت ١٠٣ مليون ليرة مقارنة بـ ٧٢ مليون ليرة عام ٢٠٠٨.

كما حققت أرباحاً قنية عام ٢٠٠٩ بلغت ٣٢ مليون ليرة. وقد بلغت نسبة الأرباح الصافية إلى الأقساط المكتتبة ١٧٪. كما بلغت الإحتياطيات الفنية عن عام ٢٠٠٩ ما قيمته ٤٦٧ مليون ليرة. وأضاف الاسطواني بأن النتائج المحققة كانت جيدة وضمن الخطط الموضوعية وهي تحققت بفضل السياسة الإكتتابية المحافظة التي تتهجها الشركة ونتيجةً بجهد متكامل من موظفي الشركة جميعهم وتوجيهات مجلس إدارة الشركة ورئيسه السيد صائب نحاس. ويأتي هذا النمو في إطار التوقعات الرسمية بنمو أقساط سوق التأمين السوري سنوياً بنسبة ٢٥٪.



هيئة الإشراف توسع دائرة التدريب والتأهيل



أعلنت هيئة الإشراف على التأمين عن برنامج لتوسيع دائرة التدريب والتأهيل لديها، عبر صياغة خطة تدريبية جديدة لعام ٢٠١٠ تستوعب برامج أكثر تخصصاً بما يتوافق مع عمل كل شركة تأمين، ومن ثم تخدم السوق الوطنية باحترافية ومهنية أعلى. وستقدم الهيئة برامجها كخطة مدروسة مستندة إلى استبيانات تقدم من شركات التأمين، لبيان احتياجاتها وتوجهاتها في قبول البرامج، وتحديد الأولويات في الإدارات والفروع بالمحافظات. وستكون هنالك برامج خاصة لوكلاء ووسطاء التأمين ومدربي المبيعات.

هذا وما زالت هيئة الإشراف على التأمين، بتوجيه من السيد وزير المالية- رئيس مجلس إدارة الهيئة-، وبالتعاون مع جهات عدّة، تولي موضوع تدريب وتأهيل الكوادر التأمينية العاملة أهمية كبيرة، وذلك للوصول إلى طاقم مؤهل قادر على ترسيخ فكرة التأمين لدى كل مواطن سوري وصنع منتجاته بمهارة وحرفية بأيد وطنية، وذلك دون أن نتكبر لأي جهد أو خبرة خارجية قدّمت وتقدّم للسوق السورية.

وكانت أولى الاتفاقيات التي تم توقيعها من قبل الهيئة في مجال التدريب عام ٢٠٠٨، اتفاقية التعاون مع معهد البحرين للدراسات المصرفية والمالية BIBF، من خلال اعتماد برنامج (شهادة التأمين المهنية PIC)، والمعترف به من قبل المعهد القانوني بلندن CII. برنامج تأميني موجّه ليس فقط لشركات التأمين، بل لكل الأشخاص الراغبين بالدخول في المجال التأميني. وتطورت الفكرة بتطور برامج المعهد حيث سيتم اعتماد منهاج معهد (CII) من خلال برامج الهيئة بالاتفاق مع معهد BIBF.

وهنالك أيضاً اتفاقية تم توقيعها مع جمعية لوما

أعلن السيد فؤاد الحسيني /المدير العام للشركة السورية الكويتية للتأمين أن كل وثائق التأمين الصحي الصادرة عنها فردية-عائلية-جماعية تغطي حالات الاستشفاء الناتجة عن الإصابة بفيروس (H1N1 أنفلونزا الخنازير) حيث تتم تغطية الفحوص التشخيصية إضافة إلى الأدوية المرخصة أصولاً لتغطية هذا المرض، دون أي قسط إضافي على كل وثائق التأمين الصحي لدى الشركة.

يذكر أن الشركة السورية الكويتية هي من أولى الشركات التي طرحت برامج التأمين الصحي والتي تطول جميع الشرائح من المؤمن (فردية-عائلي-جماعي) داخل سورية وخارجها وبأسعار منافسة جداً وخدمات صحية عالية وبحدود مالية جيدة.

تهدف الشركة السورية الكويتية للتأمين إلى توفير أهم المنتجات والخدمات التأمينية للسوق السورية معتمدة في ذلك على كادر مؤهل من الموظفين الأكفاء الذين تم تدريبهم على أعمال التأمين المختلفة من خلال فروعها في دمشق والمحافظات

الشركة السورية الكويتية للتأمين تغطي حالات الإصابة بأنفلونزا H1N1

يذكر أن الشركة السورية الكويتية هي من أولى الشركات التي طرحت برامج التأمين الصحي والتي تطول جميع الشرائح من المؤمن (فردية-عائلي-جماعي) داخل سورية وخارجها وبأسعار منافسة جداً وخدمات صحية عالية وبحدود مالية جيدة.

تهدف الشركة السورية الكويتية للتأمين إلى توفير أهم المنتجات والخدمات التأمينية للسوق السورية معتمدة في ذلك على كادر مؤهل من الموظفين الأكفاء الذين تم تدريبهم على أعمال التأمين المختلفة من خلال فروعها في دمشق والمحافظات

يذكر أن الشركة السورية الكويتية هي من أولى الشركات التي طرحت برامج التأمين الصحي والتي تطول جميع الشرائح من المؤمن (فردية-عائلي-جماعي) داخل سورية وخارجها وبأسعار منافسة جداً وخدمات صحية عالية وبحدود مالية جيدة.

تهدف الشركة السورية الكويتية للتأمين إلى توفير أهم المنتجات والخدمات التأمينية للسوق السورية معتمدة في ذلك على كادر مؤهل من الموظفين الأكفاء الذين تم تدريبهم على أعمال التأمين المختلفة من خلال فروعها في دمشق والمحافظات

يذكر أن الشركة السورية الكويتية هي من أولى الشركات التي طرحت برامج التأمين الصحي والتي تطول جميع الشرائح من المؤمن (فردية-عائلي-جماعي) داخل سورية وخارجها وبأسعار منافسة جداً وخدمات صحية عالية وبحدود مالية جيدة.

تهدف الشركة السورية الكويتية للتأمين إلى توفير أهم المنتجات والخدمات التأمينية للسوق السورية معتمدة في ذلك على كادر مؤهل من الموظفين الأكفاء الذين تم تدريبهم على أعمال التأمين المختلفة من خلال فروعها في دمشق والمحافظات



ورشة عمل حول التأمين وأثاره الإيجابية في التجارة والاقتصاد الوطني



تحت رعاية السيد وزير المالية الدكتور محمد الحسين وبالتعاون بين غرفة تجارة حلب والاتحاد السوري لشركات التأمين أقيمت في قاعة محاضرات الغرفة ورشة عمل بعنوان (التأمين... الآثار الإيجابية في التجارة والاقتصاد الوطني) وذلك يوم الأربعاء ٢٠٠٩/١١/٤ بحضور السادة: الدكتور حسن زيدو رئيس غرفة تجارة حلب - سليمان الحسن رئيس الاتحاد السوري لشركات التأمين / المدير العام للمؤسسة العامة السورية للتأمين - المهندس إياد زهراء مدير عام هيئة الإشراف على التأمين - الدكتور عماد الدين خليفة نائب مدير عام شركة المشرق العربي للتأمين - د. عبد الرحمن عطار - أ. فاروق جود وبيدي فرجوع أعضاء مجلس إدارة الاتحاد السوري لشركات التأمين وأمين عام الاتحاد السوري لشركات التأمين - م. سامر العش والدكتور حسن حزوري - كلية الاقتصاد بجامعة حلب، وعدد من أعضاء مجلس إدارة الغرفة وحشد من المهتمين بأمر التأمين.

الواردة، وعن شروط التأمين ضد أخطار النقل البحري ومبررات إلزامية التأمين. بعد ذلك تحدث الدكتور حسن حزوري مؤكداً ربط الجامعة بالمجتمع بشكل عام وبسوق العمل بشكل خاص، وأشار في كلمته إلى ضرورة نشر الوعي وثقافة التأمين في القطاع التعليمي والجامعي لما له من أثر إيجابي في الاقتصاد والممتلكات وجميع أنشطة الحياة.

وفي الختام أجاب المحاضرون عن أسئلة ومداخلات السادة الحضور ما أغنى ورشة العمل وجعلها ناجحة في إقناع التاجر والصناعي بضرورة التأمين ونشر الوعي التأميني في سوق العمل.

ثم تحدث المهندس "إياد زهراء" عن جملة من القوانين والأنظمة التي وضعت إستراتيجية عمل سوق التأمين ما أدى إلى دخول القطاع الخاص كشريك ومنافس لعمل القطاع الحكومي، حيث بلغ عدد شركات التأمين في السوق ثلاث عشرة شركة، إضافة لشركة عربية لإعادة التأمين برأسمال تجاوز الـ (١٥) مليار ليرة سورية.

وتحدث الدكتور عماد الدين خليفة عن التأمين ضد أخطار النقل البحري وواقعه الحالي في السوق السورية، شارحاً الأشكال الثلاثة الشائعة لأخطار النقل البحري واستخدامها في أسواق التأمين، كما تحدث عن أخطار الحريق والانفجار والسرقعة كمخاطر محتملة للشحنة الصادرة أو

افتتح أعمال الورشة الدكتور حسن زيدو مرحباً بالسادة الحاضرين، وموضحاً أن مشاركة القطاع الخاص في سوق التأمين لعبت دوراً مهماً كان له أثر كبير في تطور الاقتصاد السوري ومواكبته للحدائق العالمية، كما وفرت عملية التأمين للتاجر والصناعي فرصاً جديدة لممارسة العمل باطمئنان دون خوف من حدوث الأخطار التي قد تحدث خلال العمل.

السيد سليمان الحسن أوضح أن قطاع التأمين في سورية حقق خلال الأعوام الماضية نمواً ملحوظاً وبمعدلات سنوية تراوحت بين ٢٥٪ و ٣٠٪ متوقفاً أن تصل مجموع التبادلات لعقود التأمين لهذا العام نحو (١٥) مليار ليرة سورية) وأشار الحسن إلى أن قطاع التأمين السوري لم يتأثر بشكل كبير بالأزمة المالية العالمية على الرغم من تأثيراتها القاسمة في أغلبية أسواق التأمين العربية والعالمية، واستعرض أهم التطورات التي طالت قطاع التأمين مشيراً إلى أنه شهد تغييراً جذرياً في بنيته وأسلوب عمله بعد دخول القطاع الخاص إليه وخاصة بعد إحداث هيئة الإشراف على التأمين وتأسيس اتحاد لشركات التأمين.



ورشة عمل حول إعادة التأمين على النطاقين العربي والعالمي في ظل الأزمة المالية العالمية



هذه المهنة، وليس فقط أن نكتفي بالمعلومات البسيطة. احتوى برنامج ورشة العمل الفنية على محاضرة عامة عن أسواق التأمين العالمية والتطورات الأخيرة، إضافة إلى جلسة عمل حول واقع أعمال البحري في المنطقة وناقش في جلسة أخرى التساؤلات المطروحة والتوصيات المقدمة، والجلسة الختامية لورشة العمل.



أقامت شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين ورشة عمل حول إعادة التأمين على النطاقين العربي والعالمي في ظل الأزمة المالية الراهنة وذلك يوم الأربعاء ٧ تشرين الأول وقد حضرها مديرو ورؤساء الشركة، وممثلون عن كل شركات التأمين العاملة في السوق السورية. افتتحت الورشة بكلمة د.عزيز صقر، الذي رحب بالمحاضرين البريطانيين ديفيد أوين وروبرت نودي من شركة "RFIB LIMITED" من لندن، وهما يحملان خبرة في مجال التأمين وإعادة التأمين تزيد على أربعين عاماً. حيث أكد د.صقر أن استخدام مثل هذه الخبرات هو مسألة ضرورية لنا للاستفادة منها في واقعنا الحالي، وأضاف: نحرص في هذه الشركة على تدريب عناصرها، وخاصة أنه لا توجد مدارس تدريبية لدينا، فنرسل موظفينا إلى الخارج للتدريب واكتساب الخبرات والمهارات، ونريد لكوادرنا أن تدخل في صلب

بنك بيبلوس سورية في بورصة دمشق

منحت هيئة الأوراق المالية بنك "بيبلوس- سورية" الموافقة النهائية لإدراج أسهمه في سوق دمشق للأوراق المالية.

وكان بنك بيبلوس قد حصل على الموافقة المبدئية لإدراج أسهمه في بورصة دمشق في شهر حزيران من العام الماضي. وبذلك يرتفع عدد الشركات المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية إلى ١٢ شركة، ليصبح عدد شركات القطاع المصرفي سبع شركات.

يذكر أن رأسمال "بنك بيبلوس- سورية" يبلغ مليار ليرة سورية، في حين بلغ عدد أسهمه أربعة ملايين سهم بقيمة اسمية ٥٠٠ ليرة سورية للسهم الواحد.

السورية العربية في طرطوس

قامت الشركة السورية العربية للتأمين بافتتاح فرعها الجديد في محافظة طرطوس، نظراً لأهمية المدينة والمنطقة و إيمان الشركة بأهمية توسع نشاطاتها لتشمل كافة المحافظات. وبهذه المناسبة أقام رئيس مجلس الإدارة دعوة على العشاء في مطعم السواري دعا إليها نخبة من رجال الأعمال ووجوه المجتمع من كافة المحافظات.



الحسين والزليطني يفتتحان الفرع الجديد لشركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين



افتتح وزير المالية الدكتور محمد الحسين والدكتور عبد الحفيظ الزليطني أمين اللجنة الشعبية للتخطيط والمالية الليبي يوم الإثنين الموافق ٤-١-٢٠١٠ الفرع الجديد لشركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين فرع ليبيا و التي تضم في عضويتها الجماهيرية وسورية الكائن بمنطقة حي دمشق، طرابلس.

حيث أكد الاستاذ هشام العباني مدير فرع ليبيا إن هذا الفرع، فرع ليبي ورأس ماله ليبي سوري ومهمته إعادة التأمين الشامل حيث إنه كانت هناك سهولة في الاتصال بين كل الشركات حتى يتحول نشاط هذا الفرع الى نشاط اقليمي على مستوى افريقيا، وسوف تحاول الشركة ان تدعم بكل ماتستطيع خصوصاً بإيجاد تسويق للخطر في الريادة لبعض الإتفاقيات خصوصاً بعد زيادة رأس ماله لتكون رائدة في السوق العالمية، من هذا الفرع الجديد ستكون هناك انطلاقة جيدة وصحيحة في مجال التأمين والتمسك بالعمل العربي المشترك يذكر أن الفرع الجديد هو أول استثمار عقاري للاتحاد وتبلغ مساحته ٦٥٠ متراً مربعاً بتكلفة ٦٠٠ ألف دولار.



الندوة العربية حول التأمين الصحي الإلكتروني ومصادر التمويل



حول التأمين الصحي الإلكتروني ومصادر التمويل الخاصة به عقد الاتحاد العام العربي للتأمين بمشاركة الجمعية الأردنية للتأمينات الصحية ندوته خلال الفترة من ٢٥ - ٢٦ تشرين الأول ٢٠٠٩ في فندق سميراميس وبرعاية الاتحاد المصري للتأمين وشركة مصر للتأمين.

وقد اختتمت الندوة بعرض أهم التوصيات وهي:

١- أهمية استخدام شبكة المعلومات الانترنت في نشر الوعي التأميني والتدريب في التأمين الطبي على المواقع الإلكترونية لشركات التأمين والوسطاء وشركات إدارة التأمين الطبي للوصول إلى إزالة العوائق والمعوقات الإجتماعية والثقافية المتمثلة في مقاومة التغيير في ظل التباين بين المستوى الثقافي والمالي بين فئات المجتمع.

٢- ضرورة الأخذ بالبرمجيات الحديثة لتعميم برامج التأمين الطبي المتخصصة على أسس فنية ولتسوية المطالبات بدقة عالية وفي وقت سريع ومتابعة كل ما هو جديد في مجالات التأمين الطبي (خاصة الحصول على نتائج الفحوص الطبية عن بعد وتداول التقارير الطبية).

٣- الاستثمار في نظم تكنولوجيا المعلومات الصحية وتحديثها سواء من حيث الناحية المالية وتنمية المهارات من منطلق القناعة بالعوائد المستقبلية لذلك.

٤- الاهتمام بنظم السجلات الصحية الإلكترونية والتي تحمل الملف الإلكتروني للمريض مع ضرورة الربط التبادلي بين المواقع الإلكترونية للأطراف ذات العلاقة في هذا الخصوص.

٥- مواجهة العوائق الفنية وأهمية وجود بنية أساسية لنقل المعلومات بين الأطراف ذات العلاقة واعتماد نماذج موحدة للترميزات والكودات للخدمات الطبية أو الحالات المرضية.

٦- أهمية إصدار التشريعات والقوانين الكفيلة بحماية النظام المعلوماتي الصحي المعلومات



ملتقى دمشق التأميني الخامس بعنوان "نحو تأمين متطور"

فندق الفورسيزنر
٢٠١٠ / ٤ / ٥ - ٥



برعاية الدكتور محمد الحسين وزير المالية يقيم الاتحاد السوري لشركات التأمين بالتعاون مع الاتحاد العام العربي للتأمين، وبإشراف هيئة الإشراف على التأمين ملتقى دمشق التأميني الخامس الذي يعقد في فندق فور سيزنر دمشق في الخامس من نيسان القادم.

وقال سليمان الحسن رئيس الاتحاد السوري لشركات التأمين في تصريح صحفي: ينعقد ملتقى دمشق التأميني على أعتاب مرحلة في غاية الأهمية، فالقطاع ازداد قوة وانتشاراً،

وأصبح أكثر امتلاكاً لأدوات السوق الذي بدأ يألفه ويحسن التعامل معه، لذلك فإن مؤتمرننا هذا يشكّل عتبة نؤكد فيها استمرار العمل وتضاضر الجهود من أجل بناء قطاع تأميني قوي قادر على مواكبة حركة التطور الاقتصادي والاجتماعي الذي تشهده بلادنا، الأمر الذي يجب علينا جميعاً (شركات التأمين كافة وكل من له علاقة بالعمل التأميني) العمل معاً من أجل بناء وعي تأميني حقيقي عبر نشر ثقافة تقوم على التواصل وتبادل الآراء، حتى نتمكن من بناء رؤية سليمة للقطاع تقوم على التكافؤ وتبادل الرؤى التي من شأنها التوصل إلى تأمين مصلحة الجميع.

ولعل مؤتمرننا هذا سيحمل في طياته الكثير من الحوارات التي ستوفر اجتماع أهل الاختصاص والخبرة والعمل حول طاولة تفرّد عليها مواضيع مختلفة تتوجب منا أن نعمل جميعاً من أجل مناقشتها وتصويبها بغية الوصول إلى أفضل النتائج. وعلينا أن ندرک أن ما وصل إليه القطاع - وفي أسوأ أزمة مالية - محققاً ٢٠٠ مليون دولار أقساط بعد ثلاث سنوات (كما كان متوقفاً)؛ إنما يدل على أن القطاع يسير في الطريق الصحيح وأن هناك جهات وصائية قادرة على ملامسة همومه وقضاياها أول بأول. لذلك فإننا نأمل أن نتمكن من أن يكون المؤتمر فسحة حقيقية للحوار وتبادل الآراء بين الشركات والجهات الوصائية من أجل الوصول إلى لغة تأمينية عصرية قادرة على السير في درب هناك من يحرص على تعبيده وصيانتته باستمرار.

EUROPEAN INVESTMENT BANK

وشركة بروباركو (PROPARCO) ووكالة تسليف الصادرات الدنماركية

EKSPORT KREDIT FONDE
حرص على تأمين تنوع مصادر التمويل حيث قاد تكتلاً من ١٦ مصرفاً إقليمياً بينها ٦ مصارف لبنانية و٩ مصارف سورية.

حيث أكد السيد باسل الحموي نائب رئيس مجلس إدارة ومدير عام بنك عودة سورية أن هذه الصفقة هي دليل إضافي على قدرة القطاع الخاص السوري على لعب دور ناشط في تنمية اقتصاد البلاد، وخصوصاً أن التطور المتواصل في مناخ الأعمال والبيئة التنظيمية يساعدان على تنفيذ مثل هذه المشروعات وعلى إقامة أرضية صلبة لمزيد من العمليات المماثلة في المستقبل القريب.

بنك عودة

يرتب قرض تمويل لشركة

لافارج السورية للإسمنت

بقيمة ٣٤٠ مليون دولار

نجح بنك عودة - مجموعة عودة سرادار في ترتيب ومنح قرض مشترك لمدة سبع سنوات بقيمة ٣٤٠ مليون دولار لمصلحة شركة لافارج LAFARGE السورية للإسمنت.

وفي بيان له أوضح أن هذا القرض الذي رتبته بنك عودة AUDI BANK بالتنسيق مع بنك الاستثمار الأوروبي

التأمين الإلزامي البحري بعد التأمين الإلزامي على السيارات .. على طاولة الحوار

بعد نجاح التجربة التي قام بها الاتحاد السوري لشركات التأمين لتنظيم عمل التأمين الإلزامي على السيارات في مديريات النقل والمراكز الحدودية.. فقد طرح مجلس إدارة الاتحاد موضوع التأمين الإلزامي البحري والمشكلات التي تعترضه وطلب مناقشتها على طاولة الحوار من قبل كافة شركات التأمين وبإشراف هيئة الإشراف على التأمين بما يتعلق بعمل هذا النوع من التأمين وإيجاد الحلول الكفيلة بتنظيم آلية العمل المتبعة بما فيها آلية التسعير والتسويق وما يعترضها من مخالفات وذلك حرصاً على مصلحة سوق التأمين السورية بشكل عام.

من جهته فإن الاتحاد السوري لشركات التأمين يقوم بدراسة مشروع لتطوير عمل التأمين الإلزامي على السيارات بعد تسلمه إدارة هذا النوع من التأمين من خلال طرح فكرة البطاقة الذكية كبديل للمستند الورقي وقد صرح المهندس سامر العش أمين عام الاتحاد بأن الاتحاد قد وضع في حسبانته عند تجهيز مكاتب التأمين الإلزامي الموحد على خلق البيئة الالكترونية اللازمة والضرورية لتنفيذ هذا المشروع بما فيها التأمين الالكتروني عن طريق الانترنت في ظل التطور الالكتروني الذي تشهده سورية وذلك لتسهيل وتطوير الخدمة المقدمة للمواطن وسيتيم عرض هذا المشروع بعد استكمال الدراسة قريباً على هيئة الإشراف على التأمين والجهات المعنية للبدء بإنجازه.

يذكر أن الاتحاد قد انتهى من افتتاح جميع مكاتب التأمين الإلزامي في المراكز الحدودية البالغة ١٧ مركزاً وقام بافتتاح ٩ مراكز على مستوى القطر من خلال مكاتب التأمين الإلزامي الموحد في مديريات النقل ويستكمل افتتاح باقي المراكز في كافة المحافظات السورية.

وقد لاقت هذه المراكز ردود إيجابية من قبل المواطنين نظراً للخدمة الجيدة التي تقدمها والبيئة الالكترونية التي تمكن الاتحاد من خلالها إنشاء بنك للمعلومات للسيارات السورية في مديريات النقل والسيارات الأجنبية في المراكز الحدودية.

«تاج» ختام أعمالها في العام الماضي

المؤسسة السورية العامة للتأمين توقع أول اتفاق للضمان الصحي مع المصرف التجاري



الطبية إلى موظفي المصرف التجاري السوري وعائلاتهم.

ويأتي هذا الاتفاق ليكون أولى ثمرات المرسوم التشريعي رقم ٦٥ للعام الماضي ٢٠٠٩ الذي أجاز للجهات العامة القيام بالتأمين الصحي على موظفيها وعائلاتهم - حسب أنظمة كل جهة- لدى المؤسسة العامة للتأمين، وكان العقد المبرم ختام أعمال المؤسسة العامة للتأمين في عام ٢٠٠٩.

وستقوم المؤسسة بموجب هذا العقد بتقديم الخدمة الطبية والعلاجية لجميع عمالي المصرف التجاري في جميع المحافظات إضافة إلى عائلاتهم، وتمنى الحسن أن تكون هذه التجربة رائدة تعمم لاحقاً على القطاعات الاقتصادية والإدارية كل حسب رغبته.

وأضاف الحسن: طرحت المؤسسة منتج تأمين صحياً اسمه «تاج» وله عدة مستويات وعدة تغطيات ومن ثم من الطبيعي أن يُطرح بأسعار

ختمت المؤسسة السورية العامة للتأمين أعمالها في عام ٢٠٠٩ بالتوقيع على أول اتفاقية للضمان الصحي للعاملين في المصرف التجاري السوري، ووقع عن المصرف التجاري الدكتور دريد درغام مدير عام المصرف مع سليمان الحسن المدير العام للمؤسسة السورية العامة للتأمين، ويبلغ عدد المستفيدين من المنتج الجديد المسمى «تاج» نحو ١١ ألف شخص من العاملين في المصرف وعائلاتهم وبقيمة وصفها الطرفان بأنها عادلة لم تتجاوز القيم التي كانت مرصودة في اعتمادات المصرف التجاري لهذا الغرض.

ووصف درغام هذا الحدث بالاستثنائي وأكد أن هذا المنهج الجديد في التعامل مع المنتج «تاج» فيه وفر بحدود ٢٥٪ من التكلفة قياساً بما كان سابقاً، وسيبدأ العمل بهذا العقد خلال منتصف شهر كانون الثاني ريثما تنتهي الإجراءات الورقية. في حين اعتبره الحسن خطوة جبارة للتجاري السوري للانتقال بطبيعة تقديم الخدمة

مختلفة تتناسب مع مستوى التغطية، أما فيما يتعلق بالمصرف التجاري السوري فقد تمت دراسة منتج «تاج» وتحويله ليتلاءم مع متطلبات المصرف والتغطيات المراد منحها للمصرف، وكان هناك حرص من إدارة المصرف على تقديم أوسع التغطيات لجعل العامل في المصرف يطمئن بأنه مغطى صحياً من أي حوادث أو أعراض أو أمراض، ويتابع الحسن: أما بالنسبة للتكلفة: فلم يكن العامل في التجاري السوري سابقاً يتحمل أي نفقة ومن ثم لن يكون التعاقد الجديد أقل مما كان عليه.

ودائع المصارف السورية ترتفع 42 مليار في شهرين

٤٥٪ من تسليفاتها توجهت لتجارة الجملة و المفرق و ١٤٪ للعقارات

لغاية شهر تشرين الثاني بلغت نحو ٩٧٧,٨ مليار ليرة مقارنة بنحو ٩٦٠,٤ مليار ليرة إجمالي التسليفات خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الماضي.

وتبعاً للنشاط الاقتصادي فإن التسليفات الممنوحة لتجارة الجملة والمفرق تحظى بالنصيب الأكبر حيث تبلغ نسبتها من إجمالي التسليفات نحو ٤٥٪، و ١٧٪ للزراعة، ١٤٪ للإنشاءات العقارية، ٨٪ للصناعة والتعدين والمرافق، و أخيراً هناك ١٥٪ تسليفات صنفت تحت خانة خدمات أخرى.

إجمالي ودائع المصارف التي هي بالقطع الأجنبي نحو ١٩٥,٥ مليار ليرة بزيادة قدرها نحو ٦,٧ مليارات ليرة سورية عن شهر أيلول الماضي. وتبعاً لنوع الوديعة فإن نسبة الودائع التي هي تحت الطلب فقد بلغت لغاية شهر تشرين الثاني الماضي نحو ٤٥٪ من إجمالي الودائع، والودائع التي هي لأجل كانت نسبتها نحو ٢٤٪، ودايع التوفير ٢١٪.

وعلى الجانب الأخر فإن حجم تسليفات المصارف المحلية خلال شهرين الأولين الأولين وتشرين الثاني من العام الماضي بلغت نحو ١٧,٢ مليار ليرة، إذ أن البيانات الإحصائية تشير إلى أن إجمالي تسليفات المصارف المحلية خلال العام ٢٠٠٩ و

ارتفعت ودائع المصارف العاملة في السوق السورية خلال شهرين تشرين الأول و تشرين الثاني الماضيين بنحو ٤١,٧ مليار ليرة، وليصبح بذلك إجمالي ودائع المصارف المحلية للعام ٢٠٠٩ و لغاية شهر تشرين الثاني الماضي نحو ١,١٩٩ تريليون ليرة مقارنة بإجمالي الودائع لغاية شهر أيلول من العام نفسه.

وتبعاً للإحصائيات النقدية الصادرة حديثاً عن مصرف سورية المركزي فإن إجمالي ودائع المصارف المحلية بالليرة السورية بلغت في العام الماضي و لغاية شهر تشرين الثاني ما يزيد على تريليون ليرة سورية بزيادة قدرها ٢٤,٩ مليار ليرة عن شهر أيلول من العام نفسه، فيما كان



العقيلة تنشر ثقافة الجوهر الأخلاقي والتطبيق العلمي في التأمين التكافلي

الخدمات التي تساعد على استقرار التجار والحصول على منتجات تتواءم مع أحكام الشريعة الإسلامية.

وفي نهاية الندوة أجاب كل من الدكتور الزعتري والسيدان معزز غندور والأيهم الحماي عن أسئلة واستفسارات أعضاء الغرفة حول تفاصيل العرض المقدم من شركة العقيلة حول التأمين الصحي للأعضاء.

يشار إلى أن شركة العقيلة للتأمين التكافلي شركة مساهمة مغفلة باشرت أعمالها في أواخر عام ٢٠٠٨ كأول شركة تأمين تكافلي بأكبر رأسمال بين شركات التأمين الخاصة العاملة في سورية ويبلغ ٢ مليار ليرة سورية مدفوعة بالكامل حيث تمارس الشركة مختلف الأعمال التأمينية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية.

والتطور أصبحت شركات التأمين التكافلي تقوم بهذه المهمة.

وتحدث الأستاذ الأيهم الحماي مدير المبيعات والفروع في شركة العقيلة للتأمين التكافلي عن الأمور الفنية المتعلقة بالتأمين التكافلي حيث استعرض آلية التعامل مع صندوق التكافل (صندوق المشتركين)، واستعرض تفاصيل التأمين الصحي المقدم من شركة العقيلة للتأمين التكافلي لصالح أعضاء الغرفة، كما ألقى الأستاذ الأيهم الضوء على المنتجات الجديدة التي ستقوم الشركة بطرحها هذا العام، كما استعرض نتائج الشركة للعام المنصرم ٢٠٠٩ والتي تبشر بمستقبل جيد للشركة ولخدمات التأمين التكافلي.

من جهته أكد السيد معزز غندور رئيس غرفة تجارة حماة حرص الغرفة على تقديم مختلف

أقامت غرفة تجارة حماة يوم الأحد ٢٠١٠/١/١٧ بالتعاون مع شركة العقيلة للتأمين التكافلي ندوة تثقيفية بعنوان التأمين التكافلي، الجوهر الأخلاقي والتطبيق العملي.

حيث تحدث الشيخ الدكتور علاء الدين الزعتري أمين الفتوى في وزارة الأوقاف والعضو التنفيذي في هيئة الرقابة الشرعية لشركة العقيلة للتأمين التكافلي وعضو اللجنة الاستشارية للرقابة الشرعية في هيئة الإشراف على التأمين عن الوجه الشرعي للتأمين التكافلي حيث أكد جواز الأعمال القائمة على التكافل والتي تحت الإنسان على مساعدة أخيه الإنسان عن طريق صندوق التكافل وبين بأن فكرة التأمين التكافلي جاءت في العقود الأخيرة تصحيحاً لمسار التأمين التجاري وأوضح أن هذه العملية كانت تقوم بها العشيرة أو القبيلة في السابق أما الآن ومع زيادة عدد السكان



بنك البركة - سورية ينتخب أول مجلس إدارة له والانطلاق في الربع الثاني

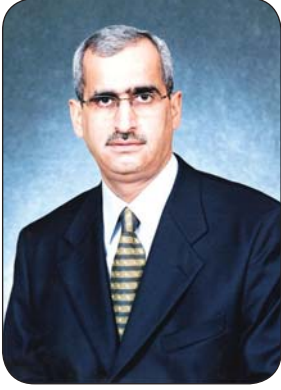
حصرية كمدقق حسابات لمدة سنة مالية، وتم في اختتام الاجتماع إعلان تأسيس بنك البركة سورية بصورة رسمية.

وبعد الاجتماع، عقد مجلس الإدارة أول اجتماع له، حيث تم انتخاب عدنان أحمد يوسف رئيس اللجنة التأسيسية للبنك والرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية رئيساً لمجلس الإدارة والمهندس محمد الشاعر نائب رئيس اللجنة التأسيسية نائب لرئيس مجلس إدارة البنك.

نجاحاً كبيراً، حيث تجاوزت قيمة الأسهم المكتتب فيها ٥,٤ مرات المبلغ المطلوب وبلغ عدد المساهمين ٧٠٠٠ مساهم. كما ناقش الاجتماع نفقات التأسيس والمدققة من قبل مفتش الحسابات حتى تاريخه واتخاذ القرارات المناسبة بشأنها. كما تم تعيين أعضاء هيئة الرقابة الشرعية بعد أن تمت موافقة مصرف سورية المركزي عليهم. وقد انتخب الاجتماع أول مجلس إدارة للبنك مكوناً من السادة عدنان أحمد يوسف والمهندس محمد الشاعر وإبراهيم الشامسي ومحمود النوري وعبد السلام الشواف وغسان سكر وباسم الناجي ومحمد عماد المولوي وطارق كاظم. كما تم خلال الاجتماع تعيين عبد القادر عزة

عقد في دمشق اجتماع الجمعية العمومية التأسيسية لبنك البركة سورية، وذلك بتاريخ ١٦ كانون الثاني ٢٠٠٩، بحضور السادة المؤسسين والمساهمين وممثليهم ومندوبي وزارة الاقتصاد والتجارة ومصرف سورية المركزي وهيئة الأوراق والأسواق المالية السورية، وغيرهم من مندوبي الجهات العامة، وكانت نسبة الحضور تمثل ما يزيد على ٦٦,٦٪ بما يحقق قانونية الجلسة. وناقش الاجتماع البنود المدرجة على جدول أعماله التي من أهمها مناقشة تقرير المؤسسين عن مراحل تأسيس البنك والوثائق المؤيدة له، والبحث في تقرير المؤسسين عن عملية طرح ٢٥٪ من أسهم البنك للاكتتاب العام، والتي لاقت

أرباح تسجل 16,9 مليون دولار أميركي أرباحاً للربع الثالث عن الأداء والاستثمار



صلاح المعراج
مساعد المدير العام
المجموعة العربية للتأمين / أريج

واستمرت فروع تأمينات غير الحياة في تسجيل أداء جيد فحققت نسبة مجمعة بلغت ٩٥.١٪ (نفس الفترة ٢٠٠٨: ٩٧٪). كما وصلت محفظة إعادة التأمين بالشركة إلى ٢٤٧.٢ مليون دولار أميركي عن فترة الأشهر التسعة، أي ٢٠.٤٪ أعلى من العام السابق (أول ثلاثة فصول من ٢٠٠٨: ٢٣٩.١ مليون دولار أميركي).

وبلغت حقوق المساهمين ٢٦٢.١ مليون دولار أميركي في ٣٠ أيلول/سبتمبر ٢٠٠٩ (كانون الأول/ديسمبر ٢٠٠٨: ٢٣٩.٦ مليون دولار أميركي) بينما بلغت القيمة الدفترية للسهم ١.٢٥ دولار أميركي في ٣٠ أيلول/سبتمبر ٢٠٠٩ (كانون الأول/ديسمبر ٢٠٠٨: ١.١٣ دولار أميركي).

النامية: أعلنت المجموعة العربية للتأمين (ش.م.ب.) (أريج) تسجيل صافي أرباح بلغت ١٦.٩ مليون دولار أميركي للأشهر التسعة الأولى من السنة المالية (الفصل الثالث ٢٠٠٨: ١٠.٨ ملايين دولار أميركي خسائر)، وذلك على خلفية العوائد المتينة من أنشطة إعادة التأمين والاستثمار. وحققت عمليات إعادة التأمين عوائد بلغت ٧.٤ ملايين دولار أميركي عن الفترة مقابل خسارة بلغت ٧.٧ ملايين دولار أميركي عن الفترة ذاتها من العام الماضي. ودفعت التغيرات في أسواق المال العالمية بالاستثمار ليسجل ٢٦.٨ مليون دولار أميركي أرباحاً، كما في ٣٠ أيلول (سبتمبر) ٢٠٠٩ مقارنة بخسارة ٦.٤ ملايين دولار أميركي عقب الربع الثالث من ٢٠٠٨- وكان ذلك في الأغلب نتيجة لعملية التصحيح الكبيرة في قيمة أسواق السندات التي كانت تحتفظ بها أريج في ذلك الوقت.

وبلغت الأرباح الصافية ٨.١ ملايين دولار أميركي للربع الثالث من ٢٠٠٩ (٢٠٠٨: خسارة ٢٢.٣ مليون دولار أميركي).

ويتمتع السيد صلاح المعراج بحرفية شديدة بالشركة وتشمل مهام وظيفته الجديدة كل محفظة الممتلكات إضافة إلى الأعمال المكتتبة من منطقة الشرق الأوسط والأسواق المجاورة. وفي ظل مهامه الجديدة سوف يقوم السيد صلاح المعراج بالإشراف على بعض أكبر المحافظ التي تديرها أريج.

وعلى صعيد آخر أعلنت المجموعة العربية للتأمين (ش.م.ب.) (أريج) تعيين السيد صلاح المعراج البحريني الجنسية صاحب الخبرة العريضة التي تمتد إلى ٢٧ سنة في صناعة التأمين في منصب مساعد المدير العام في إعادة التأمين من تاريخ الأول من تشرين الأول (أكتوبر) الماضي.

أهم البيانات المالية كما في ٣٠ أيلول/سبتمبر ٢٠٠٩

سنة	٣٠ أيلول/سبتمبر ٢٠٠٨	٣٠ أيلول/سبتمبر ٢٠٠٩	(بالآلاف الدولارات الأميركية)
إجمالي الأقساط المكتتبة	٢٨٠.٦٩٤	٢٣٩.٠٩٨	٢٤٧.٢٧١
النتائج الفنية	٩.٥٨٥	٧.٢٤٠	١١.٢٣٨
نتائج الاكتتاب	(١٥.٨٦٥)	(٧.٦٩٠)	٧.٣٩٢
دخل الاستثمار	(٢٦.٠٤٤)	(٦.٤١٢)	٢٦.٧٦٢
مصاريف التشغيل	٣٢.٣٩٤	٢٥.٧٢٦	٢٦.١٧١
صافي الربح	(٢٨.٥٦٨)	(١٠.٨٣٤)	١٦.٩٤٤
أصول الاستثمار	٦٧٨.٥٠٧	٦٩٤.٧٣٥	٦٥٩.٧٤٦
صافي المخصصات الفنية	٥٢٤.٧٣٥	٥٥٠.٢١٨	٦٠٤.٦٩٨
حقوق المساهمين	٢٣٩.٥٧٩	٢٦١.٣٧٣	٢٦٢.١٢١
مجموع الأصول	١.٠٨٢.٨٨٧	١.١٤٢.٤٤١	١.١٥٧.٣٧٤
القيمة الدفترية للسهم (بالدولار الأميركي)	١,١٣	١,٢٤	١,٢٥

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 ٢٤٥٥٩٩٠ - اللاذقية ٤١ ٤٧٩٧٨٥

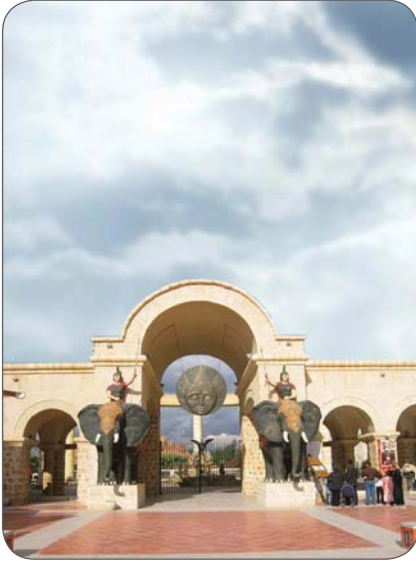
البريد الإلكتروني: contactus@syrian-arab.com

موقع الانترنت: www.syrian-arab.com

٢٠٠ شخصية عربية وأجنبية

تشارك في ملتقى

"قرطاج للتأمين"



وشدد في السياق ذاته على ضرورة تعزيز المراكز المالية لمؤسسات التأمين على النطاق المحلي، ودفع العمل المشترك من أجل استغلال الطاقات التأمينية الكامنة بالبلدان العربية قبل التوجه إلى الأسواق العالمية، إضافة إلى السعي إلى خلق الفرص لتأسيس شركات إعادة تأمين عربية تكون قادرة على تحمل الأخطار التي يُعاد تأمينها حالياً لدى مؤسسات أجنبية.

وأوضح -بخصوص قدرة قطاع التأمين في تونس على مواجهة تبعات الأزمة- أن أغلب التوظيفات التي تقوم بها مؤسسات التأمين التونسية تتم وفقاً لقواعد مضبوطة تأخذ بالحسبان المردودية وتقادي المخاطرة، مشيراً إلى أن التوظيفات بالخارج تخضع إلى موافقة سلطة الإشراف وهو ما أسهم بصفة فعلية في تقادي انعكاسات الأزمة على سوق التأمين الداخلية.

وكان اليوم الأول لهذه الدورة حُصص لبحث موضوع "الملاءمة المالية لمؤسسات التأمين العربية في ظل المتغيرات العالمية"، وذلك عبر مدخلات يقدمها خبراء من كل من تونس والأردن والسعودية.

أما اليوم الثاني للملتقى فتركز حول موضوع "عملية الواجهة وتأثيرها في مؤسسات التأمين وإعادة التأمين العربية في ظل المتغيرات العالمية" من خلال مداخلات يقدمها خبراء من تونس ومصر وسلطنة عمان.

كما بحث المشاركون في اللقاء مدى انفتاح مؤسسات التأمين العربية على أسواق التأمين

احتضنت تونس أيام ١٨ و١٩ و٢٠ تشرين الثاني الماضي الدورة العاشرة للملتقى قرطاج للتأمين وإعادة التأمين التي تبحث في "رهانات صناعة التأمين وإعادة التأمين في ظل المتغيرات العالمية" وذلك بحضور أكثر من ٢٠٠ خبير واختصاصي من العرب والأجانب، بتنظيم من الشركة التونسية لإعادة التأمين (Tunis Re) والجامعة التونسية لشركات التأمين، وذلك تحت إشراف الاتحاد العربي للتأمين؛ وهي تمثل فرصة لتبادل التجارب وعقد شراكات بين ممثلي مؤسسات التأمين.

ويبحث الملتقى في الرهانات التي يواجهها قطاع التأمين في الوطن العربي خلال المرحلة الراهنة والسبل الكفيلة بدعمه وضمان موقعه داخل سوق التأمين العالمية إلى جانب خلق فرص للشراكة من شأنها أن تفضي إلى إرساء تعاون إقليمي في مجال التأمين.

واستعرض السيد المنصف بون كاتب الدولة المكلف الجباية تداعيات الأزمة المالية العالمية ملاحظاً أن المبالغة في منح تسهيلات ائتمانية دون ضمانات أو غطاء تأميني أسهمت بصفة كبيرة في استفحال الأزمة مشيراً بالخصوص إلى تراجع نسب نمو هذا القطاع وتقلص مستويات الأرباح بصفة كبيرة، ما عرض عدداً كبيراً من مؤسسات التأمين لصعوبات مالية أدت ببعضها إلى الإفلاس.

كما أكد أهمية رصد التأثيرات الناجمة عن هذه الأزمة في قطاع التأمين بالبلدان العربية والتفكير في سبل معالجتها على المديين القريب والمتوسط باعتماد تصرف حذر والالتزام بالضوابط في عمليات توظيف المدخرات.

الأجنبية، وظاهرة لجوء هذه المؤسسات إلى إعادة التأمين بأسلوب "المواجهة" والآثار السلبية لهذه العمليات على مؤسسات التأمين المحلية.

وسعيًا إلى تعزيز المسار الإصلاحي لهذا القطاع في تونس تم التصديق على تنقيح وإتمام مجلة التأمين على مستوى الغرفتين البرلمانيتين، وهو من شأنه أن يساهم في تطوير قطاع التأمين وخاصة مع ملاءمة التشريع التأميني مع مقتضيات انضمام تونس إلى المنظمة العالمية للتجارة فضلاً عن تمكين مؤسسات التأمين التونسية من مجابهة المنافسة الخارجية المرتقبة.

كما جاء التنقيح ليدعم استقلالية سلطة الرقابة على قطاع التأمين وذلك بإنشاء الهيئة العامة للتأمين مع ضبط صلاحياتها وكيفية تسييرها وتنظيمها تماشياً مع ما هو سار في أغلب بلدان العالم حتى يضطلع القطاع بدور ريادي في تعبئة الادخار وتمويل الاقتصاد ودفع الاستثمار.

يذكر أن السيد رئيس الاتحاد السوري لشركات التأمين والأمين العام قد شاركا بفعاليات قرطاج للتأمين عن سوق التأمين السورية.

الاتحاد الأردني يطالب بتحرير أسعار أقساط التأمين الإلزامي مع وجود سقف أعلى للسعر

حديد: شركات التأمين لن تقبل بمقترحات هيئة التأمين برفع أقساط التأمين الإلزامي ١٠٪

هيئة التأمين برفع أقساط التأمين الإلزامي ١٠٪.

يشار إلى أن المقترحات الجديدة التي أصدرتها هيئة التأمين الأردنية لحل موضوع التأمين الإلزامي حاولت أن تلاقي الاتحاد الأردني في منتصف الطريق فوافقت على أن تترك لشركات التأمين أن تعاقب السائق ذو السجل الحافل بالحوادث بزيادة MALUS في القسط السنوي بنسبة ١٠ بالمئة حداً أقصى، على أن تمنح بالمقابل السائق ذا السجل الأبيض مكافأة BONUS. وهذا التدبير يتماشى مع قانون التأمين الإلزامي النافذ حالياً في الأردن والذي يعطي شركة التأمين حق تقاضي زيادة معينة من السائق الذي تورط في حوادث خلال فترة تعاقدته معها، على أن تراعي في احتساب الزيادة أهمية الحادث وخطورته.

فحسب التقرير السنوي الصادر عن الاتحاد الأردني لشركات التأمين؛ بلغ إجمالي خسائر التأمين الإلزامي عام ٢٠٠٨ نحو ١٦,٥ مليون دينار.

وتصدر بند التأمين الإلزامي للمركبات الأردنية في مراكز الترخيص قائمة خسائر القطاع وبمقدار ١٣,٨ مليون دينار، والتأمين الإلزامي من الشامل بمبلغ ٢,٧ مليون دينار.

أما التأمين الإلزامي في مراكز الحدود للمركبات الأجنبية، فقد حقق ربحاً بمقدار ٧,٥ ملايين دينار.

وكان الاتحاد الأردني لشركات التأمين أرسل نهاية طلباً إلى رئاسة الوزراء لتحديد موعد لمقابلة رئيس الوزراء لبحث موضوع التأمين الإلزامي على المركبات، وفقاً لحديث. وأشار إلى أن شركات التأمين لن تقبل بمقترحات

عرض الاتحاد الأردني لشركات التأمين أن تلغي التعرفة الحكومية، على أن تستبدل بقرار سنوي تصدره السلطات المختصة ويضع سقفاً لقسط التأمين الإلزامي لا يمكن لشركات التأمين أن تتجاوزه في أي حال. كما يضع حداً أدنى لا يمكن لشركة التأمين أن تخفض القسط السنوي إلى ما دون ذلك الحد تداركاً للمضاربات الانتحارية الرائجة في دول عربية أخرى.

حيث أبدى رئيس الاتحاد الأردني لشركات التأمين جواد حديد تخوفه من قيام العديد من شركات التأمين العاملة في السوق المحلية بالتوقف عن إصدار بوليصات التأمين الإلزامي على المركبات نتيجة خسائر كبيرة لحقت بها من هذا النوع من التأمين.

وطالب حديد بإجراء حوار مع الحكومة لإيقاف خسائر الشركات نتيجة التأمين الإلزامي على المركبات والتي تهدد استمرارها في القطاع.



شركات التأمين والأفراد بسبب انعدام الوعي التأميني.

وفي سيول جدة وما نتج عنها لا يمكن لمن يؤمن الاستفادة من أي بوليصة تأمين بسبب عدم تأمينه مقدماً، وهذه من الأمور الواجب تضافها مستقبلاً، وقدر بهو حجم الخسائر الناتجة عن هذه السيول ومن واقع الدمار في الطرقات والبنية التحتية والسيارات والمحال التجارية والمشروعات بـ ١٠ مليارات كحد أدنى.

خبراء تأمين يقدرون حجم خسائر سيول جدة بـ 10 مليارات ريال

غير المتوقعة لا يشملها التأمين مبيناً أن الحالة الوحيدة التي يشملها التأمين في أوقات الكوارث هو في حال ثبوت الإهمال من الجهة المعنية، حيث يعوض المتضرر، ويطلب من الجهة ذات العلاقة التعويض. وقدّر حجم الأضرار التي أصابت جدة من السيول بمليارات الريالات وعزز كلامه قائلاً: إن الخسائر لن تقل عن ١٠ مليارات إن لم تزد.

من جانبه أكد الخبير والمستشار التأمين ربييرو بهو أن كل بوليصة تحدد التعويض المادي الذي يعوض وفق نوعية التأمين، وهنا بين اختلاف أنواع التأمين ومقدرة كل نوع على التعويض. وعن الكوارث أكد أنها فجائية وغير متوقعة في العادة، وهذه قد يشملها التأمين إذا كانت البوليصة مغطاة، وبين بهو أن الخطأ مشترك من جانب

قدر خبراء تأمين حجم الخسائر التي نتجت من أضرار السيول في بعض مناطق جنوب مدينة جدة الأخيرة بنحو ١٠ مليارات ريال متوقعين أن تكون هذه الخسارة أقل من المتوقع، مشيرين إلى أن الأضرار ضربت في البنية التحتية من طرق وكذلك المباني والمشروعات والسيارات والمحال عدا الأضرار الأخرى التي كانت على الأفراد، وأشاروا إلى أن هذه السيول تعد من الكوارث الطبيعية التي لا تأتي بموعد، ومن ثم تختلف نوعية التأمين وفق البوليصة المحددة لكل فرد أو شركة مؤكدين أن الكوارث الطبيعية في العادة لا يشملها التأمين.

وأكد فيصل العتبان نائب رئيس شركة اسيج، أن هناك أنواعاً من المخاطر يشملها التأمين وأخرى لا يشملها، مشيراً إلى أن الكوارث الطبيعية

تحت شعار

صناعة التأمين العربية - اقتصاد آمن وتنمية شاملة

الأردن تستضيف أكبر تجمع تأميني عربي وعالمي هذا العام



تحت رعاية جلالة الملك
عبد الله الثاني بن الحسين
يقيم الاتحاد الأردني لشركات التأمين
ممثلاً لقطاع التأمين في الأردن وبالتعاون
والتنسيق مع الاتحاد العام العربي
للتأمين "المؤتمر العام الثامن والعشرين
للإتحاد العام العربي للتأمين" مركز الملك
الحسين بن طلال للمؤتمرات - البحر
الميت في الفترة من ١٧-١٩/٥/٢٠١٠
تحت شعار

"صناعة التأمين العربية :
اقتصاد آمن وتنمية شاملة"

وجدير بالذكر أنه قد اعتمدت زهرة الأردن "السوسنة السوداء" لتكون رمزاً للمؤتمر لما لها من دلالات باعتبارها الزهرة الوطنية للمملكة التي أعلنت الحماية لها باعتبارها أندر زهور الأرض، وذلك في إطار الحفاظ على مكانة الحياة البرية والتنوع الحيوي في المملكة. وسيكون مركز الملك الحسين بن طلال للمؤتمرات في منطقة البحر الميت المقر الرسمي للمؤتمر باعتباره أحد أبرز معالم الأردن الثقافية لإقامة المؤتمرات وما حققه على مدى السنوات السابقة من مكانة عالمية لاستضافته أكبر المؤتمرات الاقتصادية العالمية وعلى رأسها المنتدى الاقتصادي العالمي، هذا وقد تم اختيار منطقة البحر الميت مقراً للمؤتمر نظراً لتمتع المنطقة بميزات فريدة جعلتها واحدة من أهم المناطق السياحية والعلاجية في العالم إضافة إلى توافر مجمع من كبرى الفنادق العالمية في المنطقة يتوافر فيه كل التسهيلات والخدمات لتأمين راحة المشاركين علاوة على قربها من العاصمة عمان.

المتوقع أن يصل عدد الحضور إلى ١٢٠٠ مشارك من أعلى المستويات الإدارية والفنية والقانونية في صناعة التأمين العالمية.

وقد جاء اختيار الأردن لعقد هذا المؤتمر بعد الموافقة بالإجماع من مجلس الاتحاد العام العربي للتأمين، وتوصية المشاركين في المؤتمر السابق للإتحاد العام العربي للتأمين الذي أقيم في البحرين في عام ٢٠٠٨، نظراً للإمكانيات المتوافرة في الأردن على مستوى المنطقة لحشد مثل هذه التجمعات والمكانة التي حققها قطاع التأمين الأردني على المستوى العربي من خلال تواصله مع كل الأسواق العربية، وذلك بالمشاركة والاستضافة للأنشطة والفعاليات التأمينية العربية المتنوعة من اجتماعات فنية وندوات ومؤتمرات وورشات عمل.

ويجري إعداد التحضيرات والترتيبات لهذا المؤتمر من خلال الإتحاد الأردني لشركات التأمين ومن أعلى المستويات في القطاع، من خلال لجنة تنظيمية عليا وأخرى تنفيذية وفرعية تضم في عضويتها قيادات سوق التأمين الأردنية.

وجاء اختيار شعار المؤتمر انسجاماً مع متطلبات المرحلة الراهنة وما يشهده الاقتصاد العربي من نمو متواتر وجهود نحو تحقيق التنمية الشاملة بكل مجالاتها ويرتبط بهذه المعطيات والمستجدات أهمية توافر صناعة تأمين متطورة تلبى حاجات الاقتصاد العربي وأمنه وتحفظ مكتسباته وقدرته على مواجهة التحديات ولاسيما تأثره بالأزمات العالمية، وما استجد منها مؤخراً.

وتأتي أهمية المؤتمر باعتباره يمثل أكبر تجمع تأميني عربي وعالمي بمشاركة كبرى شركات التأمين وإعادة التأمين ووسطاء التأمين ومسوي الخسائر وهيئات الإشراف والرقابة على أعمال التأمين في مختلف دول العالم، إضافة إلى ممثلي المؤسسات والفعاليات المالية الاقتصادية الرسمية والخاصة من ذوي العلاقة بأعمال التأمين، ومن

شركات دبي تؤكد مواصلة نشاطها التجاري بعيداً عن الدعم الحكومي

موديز: تأثر شركات التأمين الأميركية لديون «دبي العالمية» محدود للغاية

وعرض التقرير لأهم شركات التأمين المتعرضة لديون «دبي العالمية»، إذ جاءت شركة «أولد ماوتشل يواس هولدنغ غروب» على رأس الشركات المتعرضة، إذ بلغت القيمة الدفترية للسندات المتعرضة، ٨٣,٦ مليون دولار بنسبة ٠,٥٪ من إجمالي المبالغ النقدية والأصول المستثمرة، تلتها شركة «لينكولن ناشيونال غروب» بنحو ٥٧ مليون دولار، وبلغت نسبة إجمالي المبالغ النقدية والأصول المستثمرة ٠,٨٪، في حين حلت في المركز الثالث شركة «إليانز انشورنس غروب» بنحو ٥٠ مليون دولار بنسبة ٠,٩٪ من إجمالي المبالغ النقدية والأصول المستثمرة.

وأشار التقرير إلى أن «شركات دبي ستستمر في مواصلة نشاطها التجاري، بعيداً عن الدعم الحكومي»، وأوضحت أن «العديد من الشركات التي تحظى بالدعم الحكومي ستواصل مسيرتها، لكن بشيء من الحذر والحيطه».

قالت وكالة التصنيف الائتماني «موديز»: إن «تعرض شركات التأمين الأميركية لديون مجموعة (دبي العالمية) محدود للغاية، مشيرة إلى أن «إعادة الهيكلة التي أعلنت في ٢٥ تشرين الثاني الماضي لديون المجموعة تأثيرات محدودة في جودة الائتمان في شركات التأمين الأميركية».

وأوضحت أن «القيمة الدفترية لسندات المجموعة التي تحتفظ بها شركات التأمين الأميركية بلغت ٥٩٠ مليون دولار، أي أقل من نقطتي أساس بنسبة ٠,٢٪ من إجمالي المبالغ النقدية والأصول المستثمرة البالغة (٤,٢ تريليونات دولار للأقساط المكتتبة)».



وينفرد مؤتمر GAIF28 الذي سيقام في الأردن ببرنامج ثقافي يميز عن المؤتمرات المماثلة السابقة رُوعي في اختياره نوعية المواضيع وتنوعها والطريقة التي ستناقش فيها، حيث يتناول الإطار العام لمحاور المؤتمر واقع التأمين العربي من الجانب الرقابي والتشريعات ذات العلاقة إضافة إلى الجانب الفني وبعض المواضيع كالاندماج والاستحواذ كأداة لتطوير السوق إلى جانب أهمية التأمينات الإلزامية ودور التكنولوجيا والتحديات في تطوير التأمين، مع التطرق إلى موضوع التسويق لتطوير أعمال التأمين وبما يسهم في رسم مستقبل جديد يُبرز دور صناعة التأمين العربي في تحقيق شعار المؤتمر "صناعة التأمين العربية: اقتصاد آمن وتمدنية شاملة".

أما فعاليات المؤتمر الأخرى فستتضمن عدداً من النشاطات الترفيهية والسياحية للمشاركين والمرافقين لهم، إضافة إلى النشاطات الخاصة باجتماعات مجلس الاتحاد العام العربي للتأمين واللجان والمجموعات العربية في إطار الاتحاد العام العربي للتأمين وفقاً للسياقات المعمول بها في المؤتمرات الدورية العربية.

هذا وسوف يتم إطلاق الموقع الإلكتروني www.gaif2010.com في وقت لاحق، والذي تم تصميمه بما يتيح سهولة التسجيل على الموقع مباشرة Online Registration ويوفر كل التفاصيل والمعلومات التي يحتاجها المشاركون.

وجديرًا بالإشارة أن المؤتمر العام للاتحاد العام العربي للتأمين يعقد بشكل دوري مرة كل سنتين وبإستضافة من إحدى الدول العربية الأعضاء في الاتحاد العربي علماً أن المؤتمر القادم هو الثالث الذي يستضيفه الأردن، حيث سبق أن استضاف المؤتمر الثالث عشر عام ١٩٨٠ والمؤتمر الحادي والعشرين عام ١٩٩٦.





تعيين السيد خالد محمد اخليف مديراً مالياً في تكاful ري ليميتد

دبي: تم تعيين السيد خالد محمد اخليف، الليبي الجنسية، مديراً مالياً في تكافل ري تحت رئاسة الرئيس التنفيذي من تاريخ الأول من تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي.

وسيكون السيد خالد محمد اخليف مسؤولاً عن عدة مهام مالية خاصة بتكافل ري تتضمن الميزانية والتخطيط والتقارير الداخلية والخارجية.

ويحمل السيد خالد محمد اخليف درجة البكالوريوس في إدارة الأعمال العامة من جامعة هيوستن بالولايات المتحدة الأمريكية ولديه خبرة واسعة في الشؤون المالية لإعادة التأمين مع المجموعة العربية للتأمين (ش. م. ب) تزيد على اثني عشر عاماً.

بورصة دمشق تطلق خدمة الأسعار المفصلة

أطلقت سوق دمشق للأوراق المالية خدمة الأسعار الفورية المفصلة والتي تتيح للمستثمر الاطلاع على أوامر الشراء والبيع المطلوبة لكل ورقة مالية، وتقوم الخدمة الجديدة بعرض حالة السوق حسب الأوامر وحسب السعر إضافة إلى الصفقات المنفذة لكل ورقة مالية مدرجة ويمكن الوصول إلى الخدمة من خلال الصفحة الرئيسية لموقع السوق، ثم الضغط على رابط الأسعار الفورية. ويأتي إحداث هذه الخدمة من مبدأ الشفافية وعدالة نشر المعلومات.

هيئة ستاندرد أند بورز تؤكد على تصنيف BBB لتكافل ري



دبي: أكدت وكالة التصنيف ستاندرد أند بورز في ٢٠ تشرين الثاني/نوفمبر ٢٠٠٩ على تصنيفها الائتماني لتكافل ري ليميتد من فئة (BBB) ضمن المستوى (المستقر) للقدرة الائتمانية طويلة الأمد والقوة المالية للشركة. وتكافل ري ليميتد مسجلة في مركز دبي المالي العالمي كشركة إعادة تكافل إسلامي.



مكتبة (GWP) بلغ ٢٤ مليون دولار أميركي في عام ٢٠٠٨. كما يتوقع استمرار مستوى عالٍ من النمو في عام ٢٠١٠. وتهدف تكافل ري لأن تصل إجمالي الأقساط إلى ٥٧ مليون دولار أميركي في ٢٠١١، والذي تعتقد ستاندرد أند بورز أنه يمكن إنجازه في ضوء النمو المستمر في القطاع.

وقد علق السيد شكيب أبوزيد الرئيس التنفيذي لشركة تكافل ري قائلاً: "إن تصنيف هيئة ستاندرد أند بورز لهو بمنزلة الاعتراف بالشركة وبقدرتها في قطاع إعادة التكافل. وأن تكافل ري تتقدم بالشكر لجميع الشركات الإسلامية والتكافلية والتعاونية على ثقهم ودعمهم المستمر الذي مكنا من تحقيق هذا الأداء. وأن هذا الإنجاز من شأنه أن يعزز التزامنا بقيم التكافل والاستمرار في تقديم أفضل الخدمات وتوفير أكبر الطاقات لحملة الوثائق".

ووفقاً لستاندرد أند بورز، فإن هذا التصنيف يعتمد على عوامل مهمة مثل الرسالة القوية لتكافل ري وقاعدة الأصول، والمساهمين الداعمين لها والخبرة الواسعة التي يتمتع بها الفريق الإداري للشركة في التكافل وصناعة التأمين، إضافة إلى تنفيذ إستراتيجية قابلة للتحقيق. كما استند العامل الرئيسي للتصنيف إلى قوة ملاءة رأسمال الشركة والتي تم قياسها من قبل ستاندرد أند بورز حسب نموذج الملاءة المالية التي تعتمدها، وكذلك قلة الاعتماد على إعادة الإعادة واتباع سياسة وممارسات على أعلى مستوى من المهنية في تحديد الاحتياطات، مدعومة بالسياسة الاستثمارية القوية المطابقة للشريعة الإسلامية، وحسن الأداء التشغيلي مع النمو السريع للأقساط والموقف التنافسي الجيد.

وتعكس النظرة المستقرة لتكافل ري توقعات هيئة ستاندرد أند بورز أن يستمر دعم الشركة من مساهمها البارزين ما يمكن من ازدهار أعمالها وربحيتها وتعزيز مكانتها بين شركات إعادة التكافل. وقد حققت تكافل ري إجمالي أقساط

مؤتمر التأمين الخليجي السادس

يدعو إلى تعزيز رساميل شركات التأمين وإعادة الخليجية

التنمية والتحديث في المراحل القادمة، والتي بدورها ستكون أسواق التأمين الخليجية من النهوض والارتقاء الى المستوى المنشود.

كما تحدث رئيس هيئة التنسيق الخليجية لشركات التأمين وإعادة الشيخ فيصل القاسمي في حفل الافتتاح فطالب بتطوير أجهزة الرقابة والإشراف على التأمين وتفعيلها، وإلى تحفيز شركات التأمين وإعادة على الدخول في عمليات دمج واستحواذ لكي تتمكن من مواجهة المنافسة الأجنبية. كما دعا الشركات الخليجية إلى الانخراط في عمليات دمج فيما بينها وصولاً إلى تدعيم مراكزها المالية وتطوير كفاءتها الفنية.

وشدد القاسمي على ضرورة استعادة استثمارات شركات التأمين من الخارج وإعادة توظيفها داخل الأسواق الخليجية وخصوصاً أن دول الخليج أصدرت القدر الكافي من التشريعات التي تضمن تلك الاستثمارات.

كما دعا إلى إنشاء قاعدة بيانات لخدمة قطاع التأمين في دول الخليج، وإنشاء مراكز لتحديد الأسعار على أسس مستندة إلى خبرة الأسواق الخليجية وليس الخارجية، مع تشجيع إنشاء وحدات مركزية خليجية لإدارة الأزمات والمخاطر.

وقال: منذ نهاية عام ٢٠٠٨ كان هناك تباطؤ في معظم القطاعات، وخاصة الشحن البحري وقطاع المقاولات، وتجمد العديد من المشروعات العقارية، ما أثر في ثقة المتعاملين في السوق العقاري والتجاري، وكذلك التداول في أسواق دبي وأبوظبي المالية. فقد أشارت الأرقام إلى تراجع عائد الاستثمار لشركات التأمين في نهاية الربع الثالث تراجعاً واضحاً نتيجة تقييم المحافظ الاستثمارية، حتى إن بعض النتائج المحققة نهاية الفصل الثالث كان سلبياً. وهنا يجب أن ندرك بأن شركات التأمين بحاجة إلى إعادة تقييم نشاطها في كلا القطاعين الاستثماري والفني، فكل يدعم الآخر ولا فستكون شركات التأمين وكأنها تحلق بجناح واحد بدلاً من جناحين. ولفت إلى أن تأثر أسواق التأمين الخليجية أقل بكثير من القطاعات المالية والمصرفية الأخرى.

وأضاف بسيسو: ولهذا السياق تم اختيار شعار المؤتمر وهو "تطوير الأسواق والمنتجات التأمينية في دول مجلس التعاون" ليتواكب مع متطلبات

استضافت العاصمة البحرينية يومي ٤ و٥ تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي مؤتمر التأمين الخليجي السنوي السادس الذي أعدت له هيئة التنسيق الخليجية لشركات التأمين وإعادة بالتعاون مع جمعية التأمين البحرينية، وبرعاية بنك البحرين المركزي. وقد لبي الدعوة لحضور المؤتمر جمع كبير من ممثلي شركات التأمين وإعادة والوساطة العربية والأجنبية.

وجرى افتتاح المؤتمر برعاية محافظ بنك البحرين المركزي وحضور ممثلي هيئة الرقابة على التأمين في البنك المركزي وفعاليات اقتصادية ورجال أعمال.

افتتح المؤتمر بكلمة ألقاها ممثل السوق المضيف رئيس جمعية التأمين البحرينية رئيس الاتحاد العام العربي للتأمين أشرف بسيسو الذي رحب بالمزلاء والضيوف، وانتقل بعد ذلك ليتحدث عن أوضاع صناعة التأمين في العالم وفي الوطن العربي في ضوء التدايعات التي نجمت عن العاصفة التي ضربت أسواق المال في العالم.

خدماتنا في المشرق العربي للتأمين

- التأمين على آليات ومعدات المقاولين والأجهزة الإلكترونية
- تأمين السيارات الشامل والالتزامي 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 المنحف 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 رمانة - شارع الملك عبد العزيز - بناء الحارين 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

9323 مزيد من المعلومات

همّك بقلبنا..



شركة المشرق العربي للتأمين

(ش.م.م) - سورية

التعاون الاستراتيجي السوري التركي

يعبر خانة المصارف



عقد في دمشق الشهر الماضي مؤتمر تجارب المصارف التجارية السورية التركية بالتعاون بين مصرف سورية المركزي والمصرف المركزي التركي وجمعية المصارف في تركيا وقال حاكم مصرف سورية المركزي الدكتور أديب ميالة في كلمة له إن المؤتمر يشكل فرصة استثنائية للوقوف على خلاصة تجربة القطاع المصرفي السوري والتركي وتبادل الخبرات بما يسهم في تعزيز النمو والتعاون الاقتصادي لدى البلدين مشيراً إلى أن العلاقات السورية التركية تعد أنموذجاً مميزاً للعلاقات بين الدول.

المصارف العربية أن القطاع المصرفي العربي حقق نمواً كبيراً خلال الأعوام الأخيرة مدفوعاً بمعدلات النمو الاقتصادي الجيدة وبلغ نحو ٣٠ بالمائة عام ٢٠٠٧ ونحو ١٥٦٦ عام ٢٠٠٨ وتشكل موجوداته الإجمالية أكثر من ١٥٠ بالمائة من الناتج المحلي الإجمالي للدول العربية مجتمعة ما يعكس درجة العمق المالي الكبيرة لاقتصاد المنطقة العربية.

وأوضح أن تجربة البنوك السورية والتركية غنية بالدروس والخبرات إذ إن البنوك التركية تلعب دوراً كبيراً في الاقتصاد التركي وفي دعم تنافسيته كما إن البنوك السورية تحافظ على تقاليد عريقة في العمل المصرفي التجاري لافتاً إلى أن فتح الباب أمام البنوك الخاصة سيسهم في تطوير وتنوع القطاع المصرفي السوري ويعطي دفعة قوية لدوره في التنمية الاقتصادية.

وناقش الملتقى الذي شارك فيه نخبة من المصرفيين السوريين والأترك والعرب عدداً من المحاور المتعلقة بدور المصارف في تمويل التجارة الخارجية ونمو الاستثمارات وتمويل القروض الاستهلاكية والضمانات المهنية والمشاريع الصغيرة والمتوسطة بين تمويل المصارف ونمو الاقتصاد فضلاً عن دور المصارف في التمويل الزراعي وعلاقته بالنمو الاقتصادي ودور القطاع المصرفي في التمويل الاستثماري التنموي وكذلك التمويل المصرفي والضمانات والمخاطر

١٩ مصرفاً موزعة بين ٦ مصارف حكومية و١٠ مصارف خاصة و٢ مصارف إسلامية إضافة إلى الترخيص لمصرفين تقليديين ومصرف إسلامي فيما وصل عدد الفروع إلى ٤٢٨ فرعاً في عام ٢٠٠٩ بعد أن كان عدد الفروع ٢٧٦ عام ٢٠٠٤ كما تم الترخيص حتى تاريخه لـ ٢٠ شركة ومكتب صرافة ومؤسستين للتمويل الصغير.

وأكد ميالة أن المصارف والمؤسسات المالية التركية التي تعتمد دخول السوق السورية ستغني العمل المصرفي بخلاصة تجربتها وستتيح مجالاً أكبر للمنافسة والارتقاء بسوية العمل المالي والمصرفي في كلا البلدين.

بدوره أوضح درموز يلمز حاكم المصرف المركزي التركي أن الصيرفة تضيف قيمة جديدة شريطة تقاسمها بشكل فعال مؤكداً أن القطاع المصرفي التركي يولي أهمية كبيرة لتبادل الخبرات وخاصة بعد تجربة هذا القطاع الناجحة في الخروج من الأزمة التي لحقت به عام ٢٠٠١.

وأضاف أن المصارف التركية من موقعها الحالي المتين تسعى إلى المساهمة في اقتصاديات الدول المجاورة وتسعى لتعزيز التعاون المصرفي مع سورية لافتاً إلى سعي عدد من المصارف التركية لفتح فروع لها في سورية في إطار توسيع نطاق سياسة عملها الدولية. من جانبه أوضح عدنان أحمد يوسف رئيس اتحاد

وبين ميالة أن تجارب الدول أثبتت أن المزيد من التحرير المالي والانفتاح الاقتصادي لا يعني بالضرورة مزيداً من انكشاف الدولة للأزمات الاقتصادية بل على العكس أن التحرير المالي في أحيان كثيرة يعني مزيداً من الشفافية والوضوح وإلغاء التعقيبات التي تقف في وجه المستثمر وخاصة إذا ما ترافقت بوضع الضوابط والقيود اللازمة لعمل القطاع المالي والمصرفي إلى جانب تواجد كادر رقابي مؤهل وقادر على القيام بمهام الرقابة السابقة واللاحقة.

وأوضح حاكم المصرف أن البنية التشريعية الحديثة للقطاع المصرفي أسهمت في تنوعه وتوسيعه وتحفيز المنافسة ما انعكس إيجاباً على نوعية الخدمات المقدمة مشيراً إلى أن عدد المصارف التي تعمل في السوق السورية وصل إلى



بيتك في يدك!

القرض السكني!



منا وفيينا...

بنك ييمو السعودي الفرنسي



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

اللاذقية	حمص	المدينة، هاتف: ٩٢٥٥	دوما	صحنايا الشارع العام - دوار الساعة	دمشق
هاتف: ٤٥ ٧٩١٢	البلد، هاتف: ٢٤٥٢ ٢٢٠	المحافظة، هاتف: ٩٢٦٦	شارع البلدية	هاتف: ٦٧٢٢٥٠	الإدارة العامة والمركز الرئيسي
مكتب مرفأ اللاذقية	الحضارة، هاتف: ٢٧٨٢-١٠	السليمانية، هاتف: ٩٢٧٧	هاتف: ٥٧٦١٦٢٢	القطياني	٢٩ أيار، هاتف: ٢٣١ ٧٧٨
طرطوس	وادي التصاري - الحواش	الضرقان، هاتف: ٩٢٢٢	درما	اول طريق الروضة	باب نوما، هاتف: ٥٤٢ ٢٠٥٦ /٧
هاتف: ٣١٢ -٤٢/٥-٦	هاتف: ٧٤٤٨٦٥٠	الشيخ نجار، هاتف: ٤٧١٤٩٠٠	هاتف: ٢١٠٩٢٣/٤	هاتف: ٣٣٥٢٧٥٠	المزة، هاتف: ٦١٢ ٩٠٠٢
مكتب مرفأ طرطوس	حسياء - المدينة الصناعية	ادلب	الحسكة	صدرا	الحريرة، هاتف: ٤٤٢٧٧٥٠
بانياس	هاتف: ٥٣٦ -٢٧٥	هاتف: ٢٢٩٦٥٠	هاتف: ٢٢٧ ٢٠٠	المطقة الصناعية - جانب مبنى الإدارة العامة	الملك، هاتف: ٢٣١٧٧٨٠
هاتف: ٧٢٢ ٥٥٢	حماة	القامشلي	السويداء	هاتف: ٥٥٤٤٦٠	دفر - الجزيرة، هاتف: ٣١٤ ١٨٠١
	هاتف: ٢٤١٦٩٢/١-٥	هاتف: ٤٤٧٥٠١	هاتف: ٢٥٢ ١٠٠٠		جرمانا، هاتف: ٥٦٢٦٦٢
		دير الزور	حلب		
		هاتف: ٢١١ ٨٩٩	العزيرية، هاتف: ٩٢٤٤		

مصطلحات في عالم التأمين

General Average

خسارة عمومية ، عوارية عمومية

تعني كلمة Average عواراً أو خسارة جزئية أما General Average فتعني خسارة جزئية عمدية كان القصد من تكبدها انقاذ كل عناصر أو مصالح المخاطرة البحرية من الهلاك الكلي. ومثال ذلك القاء جزء من الشحنة في البحر لتخفيف الحمولة والتقليل من خطر الغرق.

وينص قانون التأمين البحري الانجليزي لسنة ١٩٠٦ في المادة ٦٦ على أن الخسارة العمومية هي خسارة تنشأ عن فعل أو إجراء طوعي يتخذ في سبيل السلامة العامة. وتشمل هذه الخسارة أية مصاريف انفتحت أو توضيحات بذلت لهذا الغرض. وهناك قواعد خاصة لتسوية الخسارة العمومية أكثرها شيوعاً القواعد المعروفة باسم قواعد يورك-انتورب لسنة ١٩٧٤. ويدفع المؤمنون دائماً الخسارة العمومية ومشاركة الخسارة العمومية إذا كان الخطر الذي تسبب في إعلان الخسارة العمومية خطراً مؤمناً ضده بالوثيقة. ويتحمل الخسارة العمومية كل اصحاب المصالح التأمينية المنقذة (اصحاب البضائع واجرة الشحن واصحاب السفينة) كل بنسبة ما يخصه منها.

وفي حالة وجود تأمين يغطي الخسارة العمومية يدفع المؤمنون عن اصحاب عناصر الرحلة البحرية مساهمات الخسارة العمومية. علماً بأن الأموال التي لا تصل إلى جهة وصولها النهائية لا تشارك في الخسارة العمومية لأنها لم تستفد أصلاً من الاجراء الذي نتج عنه وقوع خسارة عمومية.



Brokers Cover

غطاء الوسيط

نوع من الأغطية المفتوحة تمنح لوسطاء أو وكلاء التأمين، حيث يفوضون بقبول أعمال التأمين من مصادر معينة وبحدود مبالغ معينة بموجب هذا الغطاء. وغني عن القول إن حدود هذه الأغطية تختلف باختلاف درجة الثقة التي يتمتع بها الوسيط. وفي مجال إعادة التأمين على المستوى الدولي فإن الأغطية المفتوحة الممنوحة لدور الوساطة الكبيرة لا تحظى أحياناً بسعة جيدة من حيث جودة الأعمال المغطاة بها.

Rating

تسعير، تقدير

احتساب قسط التأمين لتأمين خطر معين أو مجموعة من الأخطار، وهو بهذا المعنى يدخل ضمن عملية الاكتتاب. وقد تلجأ بعض شركات التأمين إلى إعداد دليل للتسعير لكل فروع من فروع التأمين ليستهدي به المكتتب عندما تعرض عليه الأخطار للتأمين عليها. وتختلف أسس التسعير من فرع إلى آخر وتتباين مع نطاق الحماية التأمينية التي يطلبها المؤمن له.

Full Value Insurance

تأمين على القيمة الكاملة

تأمين القيمة الكاملة للشيء موضوع التأمين. وهناك عادة اقرار يوقعه المؤمن له يتعهد فيه بأن مبلغ تأمين الوثيقة يمثل القيمة الكاملة لموضوع التأمين.

Addendum

ملحق

مستند يعد جزءاً متمماً لوثيقة التأمين أو اتفاقية إعادة التأمين أو أي عقد تأميني آخر. وعادة ما يتناول الملحق تعديل أو تغيير شروط الوثيقة الأصلية بالزيادة أو الحذف...الخ.

odd Time

فترة ملحقة أو تكميلية

فترة زمنية تُضاف إلى السنة التقييمية بغية جعل تاريخ تجديد التأمين موافقاً للتاريخ الذي يريده المؤمن.

Rain Insurance

تأمين الأمطار

تأمين يغطي الخسارة المالية المتسببة عن سقوط كمية من الأمطار ممكنة القياس خلال مدة محددة.

ويقضي هذا النوع من التأمين بتعويض المؤمن له عن خسارة الدخل المتوقع من إقامة مهرجان أو استعراض أو مسابقة نتيجة لسقوط الأمطار أو البرد أو الثلج.



مسابقة العدد

200 \$

50 \$ 

١- تعرضت مكاتب شركة سيارات للسرقة بعد أن نسي أحد الموظفين إغلاق أحد أبواب مكاتب الشركة. **تغطي هذه الخسارة من قبل:**
- وثيقة تأمين السرقة - وثيقة تأمين ضمان الأمانة - ولا واحدة من الوثيقتين

50 \$ 

٢- قام قبطان السفينة بتحويل وجهة إحدى السفن إلى ميناء قريب بسبب سوء الأحوال الجوية وأمر بتفريغ حمولتها وبعد يومين تمت إعادة شحن الحمولة إلى السفينة، حيث وصلت السفينة للميناء المقصود، وعند تفريغ البضائع تبين أن جزءاً من هذه البضائع قد تلف. **يمكن تغطية هذه الخسائر من خلال:**
- شروط (أ) المعهدة - شروط (ب) المعهدة - شروط (ج) المعهدة

50 \$ 

٣- كانت سيدة تقود سيارة بصحبة صديقتين لها عندما انفجر خزان الوقود بسبب عيب في التصليح، وأدى إلى إصابة السيدات الثلاث بجروح بليغة، حيث حكمت المحكمة بملايين الليرات ضد الشركة المصنعة للسيارات. **يمكن تغطية هذه الخسارة من خلال:**
- وثيقة تأمين المسؤولية المدنية - وثيقة تأمين المسؤولية المهنية - وثيقة تأمين المسؤولية الشخصية - وثيقة تأمين مسؤولية المنتجات

50 \$ 

١- قام أحد الأشخاص والذي يعاني من مرض السل بشراء وثيقة تأمين صحي في عام ٢٠٠٨ وبعد عشرة أيام تقدم بمطالبة لتعويض علاج تلقاه ويخص مرض السل الذي يعاني منه. **هل ستقوم شركة التأمين بالتعويض؟**

اسم الراجح في مسابقة العدد السابق : امتثال دخل الله - 100 \$

للمشاركة نرجو إرسال الإجابة إلى البريد الإلكتروني info@sif-sy.org أو رقم الفاكس ٠١١٣١١٨٨٦٠

ملاحظة : كل إجابة لا تحمل تعليلاً بسيطاً تعتبر غير مقبولة

"التأمين والمعرفة"

تنشر مجموعة القرارات التي اتخذت في الفترة السابقة في قطاع التأمين . .

وعلى أحكام المرسوم التشريعي رقم ٤٢ لعام ٢٠٠٥ .

وعلى ما أقره مجلس إدارة الهيئة في جلسته رقم ٢٢ والمنعقدة بتاريخ ٦/٧/٢٠٠٩ .

وعلى اقتراح سماحة المفتي العام للجمهورية بكتابه رقم ١٧٠/ص تاريخ ٩/٢/٢٠٠٩ .

يقرر ما يلي:

أولاً: تشكيل اللجنة الاستشارية للرقابة الشرعية في هيئة الإشراف على التأمين:

المادة ١: تشكل لجنة استشارية للرقابة الشرعية في هيئة الإشراف على التأمين غايتها المساعدة في تنظيم عمل شركات التأمين وإعادة التأمين

التكافلي (الإسلامي) ويشمل ذلك كل ما يصدر عن الهيئة من تعليمات وقرارات تهيئ الأرضية المناسبة لعمل هذه الشركات وضمن المشاركة

الفعالة لها في سوق التأمين، وتتألف هذه اللجنة من السادة الأعضاء المبينة أسماؤهم فيما يلي:

الدكتور أحمد بدر الدين حسون- رئيساً.

الدكتور محمد الحسن البغا- عضواً.

السيد عبد الله نظام- عضواً.

الدكتور علاء الدين الزعتري- عضواً.

الشيخ محمد أبو الهدى يعقوبي- عضواً.

ثانياً: مهام وسلطات اللجنة:

المادة ٢: يكون للجنة في سبيل تحقيق أهدافها المهام التالية:

- العمل مع هيئة الإشراف على التأمين في كل ما يصدر عنها على التأمين من قرارات وتعليمات

تخص تنظيم ورقابة عمل شركات التأمين وإعادة التأمين التكافلي بما يكون موافقاً مع أحكام الشريعة الإسلامية.

- العمل على إيجاد نظام عام يبين الضوابط والأحكام الواجب توافرها في الأنظمة الأساسية لشركات التأمين وإعادة التأمين التكافلي

وذلك فيما يتعلق بإدارة صندوق المشتركين، الاستثمارات، توزيع العوائد، التصفية، وما يلزم.

- البت في المسائل التي تكون موضع خلاف فقهي داخل هيئة الرقابة الشرعية في شركات التأمين وإعادة التأمين التكافلي.

السماح لأدير بافتتاح فرع في حلب

أصدر الدكتور محمد الحسين وزير المالية

قراراً رخص بموجبه لشركة أدونيس

للتأمين- أدير/سورية (شركة مساهمة

مغلقة- مغلقة) بافتتاح فرع لها في

محافظة حلب.

الجمهورية العربية السورية

هيئة الإشراف على التأمين

قرار رقم ١٠٠/٢٩٠/م.إ.

وزير المالية/ رئيس مجلس إدارة الهيئة

بناءً على أحكام المرسوم التشريعي رقم ٦٨ لعام ٢٠٠٤

وعلى أحكام المرسوم التشريعي رقم ٤٢ لعام ٢٠٠٥

وعلى أحكام القرار رقم ١٠٠/٢٤/ لعام ٢٠٠٦

وعلى اقتراح مدير عام الهيئة

يقرر ما يلي:

مادة (١): يرخص لشركة أدونيس للتأمين- أدير/سورية (شركة مساهمة مغلقة- مغلقة) بافتتاح فرع لها في محافظة حلب .

مادة (٢): يبلغ هذا القرار من يلزم لتنفيذه

لجنة استشارية للرقابة الشرعية في

هيئة الإشراف على التأمين

أصدر وزير المالية الدكتور محمد الحسين

رئيس مجلس إدارة هيئة الإشراف على

التأمين قراراً بتشكيل اللجنة الاستشارية

للمراقبة الشرعية في هيئة الإشراف على

التأمين، وحدد القرار أعضاء اللجنة

ومهامها وسلطاتها ومدة العضوية...

الجمهورية العربية السورية

هيئة الإشراف على التأمين

القرار رقم ١٠٠/٢٩١/م.إ.

وزير المالية- رئيس مجلس الإدارة

بناءً على أحكام المرسوم التشريعي رقم ٦٨ لعام ٢٠٠٤

مرسوم رئاسي يظلل موظفي الدولة

بالتأمين الصحي

الرئيس الأسد يصدر مرسوماً يجيز

بموجبه للجهات العامة إبرام عقود تأمين

صحية للعاملين لديها مع المؤسسة العامة

السورية للتأمين بعد موافقة رئيس

الوزراء بناءً على اقتراح الوزير المختص

ووزير المالية

الجمهورية العربية السورية

المرسوم التشريعي رقم ٦٥

رئيس الجمهورية

بناءً على أحكام الدستور

يرسم ما يلي:

المادة ١- تعدل المادة ١٥٨ من القانون رقم ٥٠ لعام ٢٠٠٤ وتصبح على النحو التالي:

أ- تبقى الأنظمة الصحية النافذة سارية المفعول إلى أن يوضع قانون الضمان الصحي موضع التنفيذ.

ب- مع مراعاة قانون التأمينات الاجتماعية وخاصة الأحكام المتعلقة بتأمين إصابات العمل

يجوز للجهات العامة إبرام عقود تأمين صحية للعاملين لديها (وعائلاتهم حسب أنظمتها)

مع المؤسسة العامة السورية للتأمين بعد موافقة رئيس مجلس الوزراء بناءً على اقتراح الوزير

المختص ووزير المالية.

المادة ٢- يُنشر هذا المرسوم التشريعي في الجريدة الرسمية.

دمشق في ١٧/١٠/١٤٣٠ هجري الموافق لـ ١٠/١٠/٢٠٠٩ ميلادي

رئيس الجمهورية

بشار الأسد

وعلى أحكام القرار رقم /١٠٢/ ١٠٠ لعام ٢٠٠٥
وعلى اقتراح مدير عام الهيئة .

يقرر ما يلي:

المادة ١: يحق لشركة التأمين افتتاح مراكز إصدار لها في البنوك أو المصارف المرخصة أصولاً للعمل في الجمهورية العربية السورية، بموافقة مسبقة من هيئة الإشراف على التأمين وبموافقة مباشرة من مدير عام الهيئة.

المادة ٢: يُسمح لمراكز الإصدار المرخصة للعمل في البنوك أو المصارف بإصدار وثائق التأمين المرتبطة فقط بالعمل المصرفي .

المادة ٣: يُحدد البديل النقدي لافتتاح أي نافذة إصدار لشركة التأمين ضمن البنك أو المصرف ب(٣٥٠٠٠ ل.س خمسة وثلاثون ألف ليرة سورية فقط).

المادة ٤: تلتزم كل شركات التأمين بتوفيق أوضاعها فيما يتعلق بنوافذ الإصدار الموجودة خلال شهر واحد من تاريخه، تبعاً للإجراءات المحددة من قبل الهيئة .

المادة ٥: يبلغ هذا القرار من يلزم لتنفيذه .

سادساً: التعويضات والمكافآت:

المادة ١١: تحدد التعويضات والمكافآت لأعضاء اللجنة بقرار من السيد وزير المالية بناءً على اقتراح المدير العام.

المادة ١٢: يبلغ هذا القرار من يلزم لتنفيذه.

السماح لشركات التأمين لافتتاح مراكز لها في المصارف المرخصة

هيئة الإشراف على التأمين تصدر قراراً تسمح بموجبه لشركات التأمين لافتتاح مراكز لها في البنوك أو المصارف المرخصة أصولاً بموافقة مسبقة من الهيئة... وتلزمها بتوفيق أوضاعها فيما يتعلق بنوافذ الإصدار الموجودة خلال شهر من تاريخه

أصدر وزير المالية الدكتور محمد الحسين رئيس هيئة الإشراف على التأمين القرار رقم ٢٩٨ تاريخ ١١-١-٢٠٠٩ بالسماح لشركات التأمين لافتتاح مراكز إصدار لها في البنوك أو المصارف المرخصة أصولاً، بموافقة مسبقة من هيئة الإشراف على التأمين وبموافقة مباشرة من مدير عام الهيئة.

ونصت المادة الثانية من القرار على السماح لمراكز الإصدار المرخصة للعمل في البنوك أو المصارف بإصدار وثائق التأمين المرتبطة فقط بالعمل المصرفي... وتضمنت المادة الثالثة تحديد البديل النقدي لافتتاح أي نافذة إصدار لشركة التأمين ضمن البنك أو المصرف ب(٣٥٠٠٠ ل.س) خمسة وثلاثون ألف ليرة سورية فقط. ومنح القرار شركات التأمين مدة شهر واحد من تاريخه بتوفيق أوضاعها فيما يتعلق بنوافذ الإصدار الموجودة. وفيما يلي نص القرار:

الجمهورية العربية السورية

هيئة الإشراف على التأمين

القرار رقم /٢٩٨/ ١٠٠/م.إ.

وزير المالية - رئيس مجلس إدارة الهيئة

بناءً على أحكام المرسوم التشريعي رقم ٦٨ لعام ٢٠٠٤ .

وعلى أحكام المرسوم التشريعي رقم ٤٣ لعام ٢٠٠٥ .

- التعاون مع هيئة الإشراف على التأمين في تنظيم البرامج والدورات التدريبية في مجال التأمين التكافلي لرفد السوق بكوادر بشرية مؤهلة للعمل في هذا النوع من التأمين.

- العمل مع هيئة الإشراف على التأمين من أجل وضع نموذج للقوائم المالية لشركات التأمين وإعادة التأمين التكافلي.

بالاعتماد على المعايير المحاسبية الإسلامية:

- إعداد نظام القبول وسحب القبول لأعضاء هيئات الرقابة الشرعية في شركات التأمين وإعادة التأمين التكافلي، إضافة إلى تنظيم دور وعمل هذه الهيئات لكي تحقق الهدف الذي شكلت من أجله.

المادة ٣: يكون للجنة في سبيل ممارسة مهامها:

- دعوة من تراه مناسباً لحضور اجتماعاتها.
- طلب محاضر اجتماعات هيئات الرقابة الشرعية العاملة في شركات التأمين وإعادة التأمين التكافلي.

ثالثاً: تكوين اللجنة ومدة العضوية:

المادة ٤: تحدد مدة العضوية في اللجنة بأربع سنوات قابلة للتجديد.

المادة ٥: في حال شغور منصب أحد الأعضاء، يعين شخص آخر ويكمل البديل مدة سلفه وفق الأصول.

المادة ٦: يتم انتخاب نائب رئيس اللجنة من قبل أعضاء اللجنة.

رابعاً: الانعقاد والتصويت والنصاب القانوني:

المادة ٧: تجتمع اللجنة في مقر الإفتاء العام بدعوة من رئيسها أو بطلب من هيئة الإشراف على التأمين، مرة كل شهرين على الأقل و/أو كلما دعت الحاجة لذلك.

المادة ٨: لا يعد اجتماع اللجنة صحيحاً إلا بحضور الرئيس أو نائبه.

المادة ٩: يعد اجتماع اللجنة منعقداً بحضور ثلاثة أعضاء على الأقل، ويتم اعتماد القرارات بالأغلبية، وفي حال تساوي الأصوات يرجح صوت الرئيس أو نائبه إذا كان الأول غائباً.

خامساً: أمانة سر اللجنة:

المادة ١٠: تتولى هيئة الإشراف على التأمين أمانة سر اللجنة.



مؤتمت على وثائق التأمين البحري/بضائع بحيث يعتمد هذا النظام استخدام أوراق تتميز بخاصيتي أمان إحداها ختم ليزري غير قابل للتزوير، على أن تقوم لجنة التأمين البحري في الاتحاد السوري باعتماد نموذج موحد للبوليصة ومتابعة تطبيقه بحيث يبدأ العمل به اعتباراً من ٢٠١٠/١/١

المادة (٨)

يعد هذا القرار نافذاً من تاريخ صدوره ويبلغ من يلزم لتنفيذه.

دمشق في: ٢٠٠٩/١١/١٥

وزير المالية

رئيس مجلس الإدارة

الدكتور محمد الحسين

مديرية التأمين على الحياة والصحي

القرار رقم /٢٤٣/ تاريخ ٦-١٢-٢٠٠٩

-المتضمن تعديل اسم مديرية التأمين على الحياة والادخار في المؤسسة العامة السورية للتأمين لتصبح مديرية التأمين على الحياة والصحي

المؤسسة العامة السورية للتأمين

وزارة المالية

قرار رقم (٢٤٣)

وزير المالية

بناءً على أحكام القانون الأساسي للعاملين في

الدولة رقم /٥٠/ لعام ٢٠٠٤

وعلى أحكام القانون رقم /٢/ لعام ٢٠٠٥

وعلى قرار مجلس إدارة المؤسسة العامة السورية

للتأمين رقم /٥/ المتخذ بالجلسة رقم /١١٤٠/

تاريخ ٢٠٠٩/١١/٢

يقرر ما يلي:

مادة ١- تعدل اسم مديرية التأمين على الحياة والادخار في المؤسسة العامة السورية للتأمين / الإدارة العامة / لتصبح مديرية التأمين على الحياة والصحي .

مادة ٢- تحدث دائرة تسمى دائرة التأمين

الصحي في كل من فروع دمشق - حمص - حلب

مادة ٣- يعتبر النظام الداخلي الصادر بقرار

السيد وزير المالية رقم /٢٢٨/ تاريخ ٢٠٠٦/٧/٢

معدلاً حكماً بما يتناسب مع مضمون هذا القرار

مادة ٤- يبلغ هذا القرار من يلزم لتنفيذه .

دمشق ٢٠٠٩/١٢/٦

سعر التأمين بشرط (A) جميع الأخطار عن الحد الأدنى للشرط (C) .

وعلى جميع شركات التأمين الالتزام بهذه الحدود، ولا يجوز لأي شركة تجاوز هذه الأسعار بالحد الأدنى أو منح أي حسومات أو تحميل أي دفعات عليها.

المادة (٣)

تحدد عمولة الوكلاء بالنسبة للأعمال والأسعار المذكورة وفقاً لما يلي:

أ- شروط "C" "ج" من شروط مجمع مكنتبي التأمين البحري في لندن: ٥٪.

ب- شروط "B" "ب" من شروط مجمع مكنتبي التأمين البحري في لندن: ١٥٪.

ج- شروط "A" "أ" من شروط مجمع مكنتبي التأمين البحري في لندن: تترك حرية منح العمولات وفقاً لسياسة الشركة.

المادة (٤)

تلتزم كل شركات التأمين بأن تمارس التأمين البحري في شرط جميع الأخطار (A) بما يضمن الأخطار الجزئية فعلياً، ولا يحق لأي شركة أن تُصنّف هذه البوالص شرط الهلاك الكلي فقط، على ألا تتجاوز حدود التحمل والإعفاء النسب المتعارف عليها تجارياً، وبما لا يتجاوز ١٠٪ من قيمة الشحنة الواحدة، أما بالنسبة لشروط (B) و (C) فتلتزم الشركات بالتقيد التام بالشروط المهنية المعمول بها وأي استثناء أو تحمل يعد مخالفاً للقرار.

المادة (٥)

تطبق أحكام هذا القرار والإعفاءات الواردة في القرار ١٠٠/١٥٧ بالنسبة للمستوردات الواردة بوسائط النقل البري، كما تطبق على البضائع الخارجة من المناطق الحرة السورية ما لم يكن قد تم التأمين عليها حين استيرادها بموجب قرارات الهيئة السابقة، أو أن تكون قد أنتجت في هذه المناطق.

المادة (٦)

تطبق أحكام المادة ٢٧ من المرسوم التشريعي ٤٣ لعام ٢٠٠٥ في حال مخالفة الشركة لأي من أحكام هذا القرار.

المادة (٧)

تلتزم كل شركات التأمين بتطبيق نظام إصدار

هيئة الإشراف على التأمين تصدر قراراً تحدد فيه الحد الأدنى لأسعار التأمين على النقل البحري (بضائع) وتحدد عمولة الوكلاء

أصدر الدكتور محمد الحسين وزير المالية رئيس مجلس إدارة هيئة الإشراف على التأمين القرار رقم ٣٠٢ تاريخ ١٥-١١-٢٠٠٩ المتضمن تحديد الحد الأدنى لأسعار التأمين على النقل البحري (بضائع)، وألزم القرار جميع شركات التأمين بالالتزام بهذه الحدود، كما تضمن القرار تحديد عمولة الوكلاء.

وتطبق أحكام هذا القرار والإعفاءات الواردة في القرار ١٠٠/١٥٧ بالنسبة للمستوردات الواردة بوسائط النقل البري، كما تطبق على البضائع الخارجة من المناطق الحرة السورية ما لم يكن قد تم التأمين عليها حين استيرادها بموجب قرارات الهيئة السابقة، أو أن تكون قد أنتجت في هذه المناطق... وتلتزم كل شركات التأمين بتطبيق نظام إصدار مؤتمت على وثائق التأمين البحري/بضائع حيث يعتمد هذا النظام استخدام أوراق تتميز بخاصيتي أمان إحداها ختم ليزري غير قابل للتزوير.

وقد نصت مواد القرار على ما يلي:

المادة (١)

أ- يلغى العمل بأحكام القرار رقم ١٠٠/١٥٦ تاريخ ١٣/٤/٢٠٠٨ وتعديلاته الواردة في القرار رقم ٢٨٠/١٠٠ تاريخ ٢٦/٧/٢٠٠٩

ب- يلغى العمل بأحكام القرار رقم ١٥٨/١٠٠ تاريخ ١٦/٤/٢٠٠٨.

المادة (٢)

يكون الحد الأدنى لأسعار التأمين على النقل البحري (بضائع) وفق ما يلي:

أ- شروط "C" "ج" من شروط مجمع مكنتبي التأمين البحري في لندن: ١٢، ٥٪.

ب- شروط "B" "ب" من شروط مجمع مكنتبي التأمين البحري في لندن: ٢٠، ٥٪.

ج- شروط "A" "أ" من شروط مجمع مكنتبي التأمين البحري في لندن: تترك حرية التسعير وفقاً لسياسة الاكتتابية للشركة ضمن المعايير الفنية لتغطية مثل هذه الأخطار، على ألا يقل

افتتاح مركز تأهيل الإعاقة البصرية في المنظمة السورية للمعوقين آمال

تعلم المنظمة السورية للمعوقين آمال عن افتتاح مركز تأهيل الإعاقة البصرية.

يستقبل المركز الأطفال من 3 – 7 سنوات.

كما يقدم المركز جلسات تأهيلية للأفراد الأكبر سناً.

يقدم المركز المنهاج الموسع لتأهيل الأطفال المكفوفين وضعاف البصر، ويشمل هذا البرنامج:

- الإثارة البصرية لضعاف البصر.
- التعرف والتنقل.
- مهارات التنمية الحسية.
- مهارات برايل.
- مهارات الحياة اليومية.
- خدمات التأهيل النفسي والتربوي.
- استشارات لأسر الأطفال الذين تقل أعمارهم عن ثلاث سنوات.

لمزيد من المعلومات يمكن الاتصال أو مراجعة مركز تأهيل الإعاقة البصرية في المنظمة السورية للمعوقين آمال

الكاكن في دوار البيطرة - أول طريق المطار - جانب مدارس أبناء الشهداء.

هاتف: 9/8/5435247 - فاكس: 5448101 البريد الإلكتروني: info@aamalsyria.org



إدارة المخاطر العلم التأميني الأهم

إدارة المخاطر: هي النشاط الإداري الذي يهدف إلى التحكم بالمخاطر وتخفيضها إلى مستويات مقبولة، وبشكل أدق هي عملية تحديد وقياس والسيطرة وتخفيض المخاطر التي تواجه الشركة أو المؤسسة.

- التقييم:

بعد التعرف على المخاطر المحتملة يجب أن تجرى عملية تقييم لها من حيث شدتها في إحداث الخسائر واحتمالية حدوثها. أحيانا يكون من السهل قياس هذه الكميات وأحيانا أخرى يتعذر قياسها. صعوبة تقييم المخاطر تكمن في تحديد معدل حدوثها حيث إن المعلومات الإحصائية عن الحوادث السابقة ليست دائما متوفرة. وكذلك فإن تقييم شدة النتائج عادة ما يكون صعبا في حالة الموجودات غير المادية.

- التعامل مع المخاطر:

بعد أن تتم عملية التعرف على المخاطر وتقييمها فإن جميع التقنيات المستخدمة للتعامل معها تقع ضمن واحدة أو أكثر من أربع مجموعات رئيسية:

النقل: وهي وسائل تساعد على قبول الخطر من قبل طرف آخر وعادة ما تكون عن طريق العقود أو الوقاية المالية. التأمين هو مثال على نقل الخطر عن طريق العقود. وقد يتضمن العقد صيغة تضمن نقل الخطر إلى جهة أخرى دون الالتزام بدفع أقساط التأمين.

التجنب: وتعني محاولة تجنب النشاطات التي تؤدي إلى حدوث خطر ما. ومثال على ذلك عدم شراء ملكية ما أو الدخول في عمل ما لتجنب تحمل المسؤولية القانونية. إن التجنب يبدو حلا لجميع المخاطر ولكنه في الوقت ذاته قد يؤدي إلى الحرمان من الفوائد والأرباح التي كان من الممكن الحصول عليها من النشاط الذي تم تجنبه.

التقليص: وتشمل طرق التقليل من حدة الخسائر الناتجة. ومثال على ذلك شركات تطوير البرمجيات التي تتبع منهجيات للتقليل من المخاطر وذلك عن طريق تطوير البرامج بشكل تدريجي.

أخرى فإن عملية إدارة المخاطر المثالية تقلل الإنفاق في الوقت الذي تقلل فيه النتائج السلبية للمخاطر إلى أقصى حد ممكن.

خطوات عملية إدارة المخاطر

- التحضير:

ويتضمن التخطيط للعملية ورسم خريطة نطاق العمل والأساس الذي سيعتمد في تقييم المخاطر وكذلك تعريف إطار للعملية وأجندة للتحليل.

- تحديد المخاطر:

في هذه المرحلة يتم التعرف على المخاطر ذات الأهمية. المخاطر هي عبارة عن أحداث عند حصولها تؤدي إلى مشكلات وعليه يمكن أن يبدأ التعرف إلى المخاطر من مصدر المشكلات أو المشكلة بحد ذاتها. عندما تعرف المشكلة أو مصدرها، فإن الحوادث التي تنتج عن هذا المصدر أو تلك التي قد تقود إلى مشكلة يمكن البحث فيها.

- الطرق الشائعة للتعرف على المخاطر هي: التحديد المعتمد على الأهداف: إن المنظمات والفرق العاملة على مشروع ما جميعها لديها أهداف، فأى حدث يعرض تحقيق هذه الأهداف إلى خطر سواء جزئيا أو كلياً يعد خطورة.

التحديد المعتمد على السيناريو: في عملية تحليل السيناريو يتم خلق سيناريوهات مختلفة، قد تكون طرقا بديلة لتحقيق هدف ما، أو تحليلاً للتفاعل بين القوى في سوق أو معركة، لذا فإن أي حدث يولد سيناريو مختلفا عن الذي تم تصوره وغير مرغوب به، يُعرف على أنه خطورة.

التحديد المعتمد على التصنيف: وهو عبارة عن تفصيل جميع المصادر المحتملة للمخاطر. مراجعة المخاطر الشائعة: في العديد من المؤسسات هناك قوائم بالمخاطر المحتملة.

بشكل عام إدارة المخاطر هي عملية قياس وتقييم للمخاطر وتطوير إستراتيجيات لإدارتها. تتضمن هذه الإستراتيجيات نقل المخاطر إلى جهة أخرى وتجنبها وتقليل آثارها السلبية وقبول بعض أو كل تبعاتها. إن إدارة المخاطر التقليدية تركز على المخاطر الناتجة عن أسباب مادية أو قانونية (مثل: الكوارث الطبيعية أو الحرائق، الحوادث، الموت والدعاوى القضائية) ومن جهة أخرى فإن إدارة المخاطر المالية تركز على تلك المخاطر التي يمكن إدارتها باستخدام أدوات المقايضة المالية. بغض النظر عن نوع إدارة المخاطر، فإن جميع الشركات الكبرى وكذلك المجموعات والشركات الصغرى لديها فريق مختص بإدارة المخاطر. في حالة إدارة المخاطر المثالية، تتبع عملية إعطاء الأولويات، حيث إن المخاطر ذات الخسائر الكبيرة واحتمالية حدوث عالية تعالج أولا بينما المخاطر ذات الخسائر الأقل واحتمالية حدوث أقل تعالج فيما بعد. عمليا قد تكون هذه العملية صعبة جداً، كما أن الموازنة بين المخاطر ذات الاحتمالية العالية والخسائر القليلة مقابل المخاطر ذات الاحتمالية القليلة والخسائر العالية قد يتم توليها بشكل سيئ. إدارة المخاطر غير الملموسة تعرف نوعا جديدا من المخاطر وهي تلك التي تكون احتمالية حدوثها 100٪، ولكن يتم تجاهلها من قبل المؤسسة وذلك بسبب الافتقار لقدرة التعرف عليها. ومثال على ذلك، مخاطر المعرفة التي تحدث عند تطبيق معرفة ناقصة. وكذلك مخاطر العلاقات وتحدث عند وجود تعاون غير فعال. إن هذه المخاطر جميعها تقلل بشكل مباشر إنتاجية العاملين في المعرفة وتقلل فعالية الإنفاق والربح والخدمة والتنوعية والسمة ونوعية المكاسب. كذلك تواجه إدارة المخاطر صعوبات في تخصيص وتوزيع المصادر، وهذا يوضح فكرة تكلفة الفرصة حيث إن بعض المصادر التي تنفق على إدارة المخاطر كان من الممكن أن تستغل في نشاطات أكثر ربحا. ومرة



- المحددات (المعوقات) :

إذا تم تقييم المخاطر أو ترتيبها حسب الأولوية بشكل غير مناسب، فإن ذلك قد يؤدي إلى تضييع الوقت في التعامل مع المخاطر ذات الخسائر التي من غير المحتمل أن تحدث. وكذلك تمضية وقت طويل في تقييم وإدارة مخاطر غير محتملة يؤدي إلى تشتيت المصادر التي كان من الممكن أن تستغل بشكل مربح أكثر. إعطاء عمليات إدارة المخاطر أولوية عالية جداً يؤدي إلى إعاقه عمل المؤسسة في إكمال مشروعاتها أو حتى المباشرة فيها. ومن المهم أيضاً الأخذ بالحسبان حسن التمييز بين الخطورة والشك.

- مجالات تطبيق إدارة المخاطر:

عندما تطبق إدارة المخاطر في الأمور المالية للسلطة فإنها تعد تقنية لقياس ومراقبة والتحكم في المخاطر المالية والتشغيلية كما تظهر في إعداد موازنة السلطة.

- إدارة المخاطر على مستوى

مؤسسي:

تعرف إدارة المخاطر في هذا المجال على أنها حدث أو ظرف محتمل يمكن أن تكون له تأثيرات سلبية في المؤسسة المعنية من حيث وجودها، مصادرها (سواء موظفين أو رأسمال)، المنتجات أو الخدمات، أو زبائن السلطة، كما قد يكون هناك تأثير في المجتمع والبيئة المحيطة.

وكذلك لكل خطر محتمل يمكن أن تكون هناك خطة مصاغة مسبقاً للتعامل مع نتائجه الممكنة (وذلك لتأكيد حالة الطوارئ في حال أصبح الخطر مسؤولية قانونية).

نشاطات إدارة المخاطر كما تطبق على

إدارة المشروعات:

في حالة إدارة المشروعات، فإن إدارة المخاطر تتضمن النشاطات التالية:

التخطيط لكيفية استخدام إدارة المخاطر في المشروع المعني. يجب أن تتضمن الخطة المهمات والمسؤوليات والنشاطات وكذلك الميزانية.

تعيين مدير المخاطر - وهو شخص يختلف عن مدير المشروع مهمته التنبؤ بالمشكلات التي يمكن أن تواجه المشروع - أهم صفاته يجب أن تكون الشكوكي الصحية.

القبول (الاحتجاز): وتعني قبول الخسائر عند حدوثها. إن هذه الطريقة تعد استراتيجية مقبولة في حالة المخاطر الصغيرة والتي تكون فيها تكلفة التأمين ضد الخطر على مدى الزمن أكبر من إجمالي الخسائر. كل المخاطر التي لا يمكن تجنبها أو نقلها يجب القبول بها. وتعد الحرب أفضل مثال على ذلك حيث لا يمكن التأمين على الممتلكات ضد الحرب.

- وضع الخطة:

وتتضمن أخذ قرارات تتعلق باختيار مجموعة الطرق التي ستتعامل مع المخاطر، وكل قرار يجب أن يسجل ويوافق عليه من قبل المستوى الإداري المناسب. فعندما يتعلق الأمر بمخاطر تمس صورة الإدارة العليا أما في حالة القرارات المتعلقة بنظام المعلومات على سبيل المثال؛ فإن مسؤولية القرار تعود إلى مدير تكنولوجيا المعلومات. على الخطة أن تقترح وسائل تحكم أمنية تكون منطقية وقابلة للتطبيق من أجل إدارة المخاطر. وكمثال على ذلك يمكن تخفيف مخاطر الفيروسات التي تتعرض لها الحواسيب من خلال استخدام برامج مضادة للفيروسات.

- التنفيذ:

ويتم في هذه المرحلة اتباع الطرق المخطط أن تستخدم في التخفيف من أثار المخاطر. يجب استخدام التأمين في حالة المخاطر التي يمكن نقلها إلى شركة تأمين. وكذلك يتم تجنب المخاطر التي يمكن تجنبها دون التضحية بأهداف السلطة كما يتم التقليل من المخاطر الأخرى والباقي يتم الاحتفاظ به.

- مراجعة وتقييم الخطة:

تعد الخطط المبدئية لإدارة المخاطر ليست كاملة، فمن خلال الممارسة والخبرة والخسائر التي تظهر على أرض الواقع تظهر الحاجة إلى إحداث تعديلات على الخطط واستخدام المعرفة المتوافرة لاتخاذ قرارات مختلفة. يجب تحديث نتائج عملية تحليل المخاطر وكذلك خطط إدارتها بشكل دوري، وذلك يعود للأسباب التالية:

من أجل تقييم وسائل التحكم الأمنية المستخدمة سابقاً إذا ما زالت قابلة للتطبيق وفعالة. من أجل تقييم مستوى التغييرات المحتملة للمخاطر في بيئة العمل، فمثلاً تعد المخاطر المعلوماتية مثلاً جيداً على بيئة عمل سريعة التغيير.

الاحتفاظ بقاعدة بيانات للمخاطر التي يواجهها المشروع أول بأول. وهذه البيانات تشمل: تاريخ البداية، العنوان، وصف مختصر، الاحتمالية وأخيراً الأهمية.

إيجاد قناة لإرسال التقارير يمكن من خلالها لأعضاء الفريق العاملين في إدارة المخاطر إرسال تقارير تتضمن تنبؤاتهم بأي مخاطر محتملة.

إعداد خطط للتخفيف من حدة المخاطر التي اختيرت لتعالج بهذه الطريقة. الهدف من هذه الخطط هو وصف كيفية التعامل مع هذه المخاطر وتحديد ماذا ومتى وبمن وكيف سيتم تجنب أو تقليص نتائجها في حال أصبحت مسؤولية قانونية.

إعداد ملخص عن المخاطر التي تمت مواجهتها وتلك المخطط لمواجهتها وفعالية نشاطات التخفيف والجهد المبذول في إدارة المخاطر.



في عامها الأول 1.663 مليار ليرة تعاملات بورصة دمشق

سهم بنك سورية الدولي الإسلامي يحصد نصف الغنيمة
سهم بيمو الأعلى ربحية والمتحدة للنشر الأعلى نمواً

٩٢ جلسة تداول شهدتها البورصة السورية منذ انطلاقتها الأولى بتاريخ ٢٠٠٩/٣/١٠ حتى نهاية العام الماضي ٢٠٠٩، بلغت حصيلتها النهائية نحو ١,٦٦٣ مليار ليرة بكمية ١,٧ مليون سهم من خلال تنفيذ نحو ٧ آلاف صفقة، وكانت حصيلة الشهر الأول للسوق المالية هي الأقل بما قيمته ٨٠٨ آلاف ليرة فقط، ارتفعت في شهر نيسان إلى ١٣,٥ مليون ليرة ثم ٣٠,٥ مليون ليرة في أيار لتصل إلى نحو ١١٠ ملايين ليرة في حزيران، و٢٠١ مليون ليرة في تموز، وبزيادة طفيفة حقق شهر آب نحو ٢٠٩ ملايين ليرة، لكن هبوطاً حاداً شهده شهر أيلول حيث تراجعت أحجام التداول إلى نحو ٥٥ مليون ليرة، لترتفع مجدداً إلى نحو ٢٨٤ مليون ليرة في تشرين الأول قبل أن يشهد تشرين الثاني تحقيق أعلى رقم في البورصة السورية وهو ٤٧٢ مليون ليرة لتختتم البورصة تعاملاتها السنوية في شهر كانون الأول بقيمة بلغت ٢٨٥,٢ مليون ليرة.

اسم الشركة	أسعار الأسهم				التغير ل.س	نسبة التغير %	حجم التداول	قيمة التداول	عدد الصفقات	النسبة المئوية من القيمة
	سعر الافتتاح	أعلى سعر	أدنى سعر	سعر الإغلاق						
البنك العربي السورية	828	1335.0	828	1116.00	396.00	55.00%	55,00%	103,665,367.0	55,3	6.2%
بنك عودة - سورية	1587	1952.0	1392	1914	534.00	38.70%	20,730%	32,423,601.0	177	1.9%
بنك بيمو السعودي الفرنسي	1050	1639.0	950	1607	692.00	75.63%	49,670%	58,799,720.0	140	3.5%
بنك سورية والمهجر	805	1164.0	805	1118.84	418.84	59.83%	271,269%	294,214,145.5	1,140	17.7%
المصرف الدولي للتجارة والتمويل	977.5	1612.0	977.5	527	550.00	64.71%	80,142	108,049,898.5	454	7.5%
المجموعة المتحدة للنشر والإعلان	180	571.0	180	527	375.00	210.00%	27,042	10,844,773.0	318	0.7%
الشركة المتحدة للتأمين	701.50	573.0	701.50	883	273.00	44.75%	21,370	17,834,755.5	177	1.1%
الشركة الأهلية للنقل	1035	1325.0	1035	1173	273.00	30.33%	11,266	14,051,808.0	128	0.8%
الشركة الأهلية لصناعة الزيوت النباتية	632.50	810.0	632.50	691.86	191.86	38.37%	287,038	201,265,373.5	1,021	12.1%
الشركة الهندسية الزراعية - نماء	460	840.0	460	704.00	304.00	76.00%	25,774	18,236,296.0	211	1.1%
بنك سورية الدولي الإسلامي	632.50	1112.0	632.50	1091.73	541.73	38.50%	823,048	803,378,343.0	2,479	48.3%
بنك بيبولوس سورية	661	00.0	00.0	00.0	-	-	-	-	-	0.0%
ملاحظة										
لم يتم التداول على سهم بيبولوس سورية خلال العام الماضي										
توزع القيمة										
حصد سهم بنك سورية الدولي الإسلامي الحصة الأكبر من تعاملات السوق خلال العام، وبما نسبته ٤٨% من القيمة الكلية للتداول بمبلغ ٨٠٤ ملايين ليرة، جاء بعده سهم بنك سورية والمهجر بمبلغ ٢٩٤ مليون ليرة بنسبة بلغت ١٨%، وجاء بعده سهم الأهلية للزيوت ١٢% بقيمة ٢٠١ مليون ليرة، ثم سهم البنك الدولي للتجارة والتمويل ٥,٦% بقيمة ١٠٨ ملايين ليرة، ثم سهم البنك العربي - سورية ٢,٦% بمبلغ ١٠٣ مليون ليرة، ثم سهم بيمو ٥,٢% بمبلغ ٥٩ مليون ليرة، تلاه سهم بنك عودة بنسبة ١,٩٥% وبما قيمته ٣٢ مليون ليرة، ثم سهم نماء الزراعية ١,١% بما قيمته ١٨ مليون ليرة، فسهم المتحدة للتأمين ٨,١٧ مليون ليرة بنسبة ١,٠٧%، وبنسبة أقل من ١% كان نصيب كل من سهم الأهلية للنقل، وسهم المجموعة المتحدة للنشر بما قيمته ١٤ مليوناً و ١١ مليوناً على التوالي.										

إحصائيات التداول					
الشهر	حجم التداول (سهم)	حجم التداول (سهم)	عدد الصفقات	عدد الجلسات	نمو قيمة التداول
آذار	2,576	808,989	18	6	
نيسان	14,778	13,556,963	145	9	1576%
أيار	29,559	30,448,442	192	8	125%
حزيران	99,041	110,734,492	474	9	264%
تموز	190,408	201,301,060	744	9	82%
أب	221,933	209,296,821.25	1,020	9	4%
أيلول	60,618	54,985,193.50	453	7	-74%
تشرين الأول	305,080	284,266,158.5	1155	12	417%
تشرين ثاني	509,318	472,070,265	1,470	12	66%
كانون الأول	271,068	285,295,703.50	1,127	12	-40%
المجموع	1,704,379	1,662,764,088	6,798	93	

أسعار الإغلاق

أغلقت الأسهم أسعارها في آخر جلسات عام ٢٠٠٩ على النحو التالي: البنك العربي- سورية ١١١٦ ليرة، بنك عودة- سورية ١٩١٤ ليرة، بنك بيمو السعودي الفرنسي ١٦٠٧ ليرات، بنك سورية والمهجر ٨٤, ١١١٨ ليرة، المصرف الدولي للتجارة والتمويل ١٤٠٠ ليرة، الشركة المتحدة للتأمين ٨٨٢ ليرة، الشركة الأهلية للنقل ١١٧٢ ليرة، الشركة الأهلية لصناعة الزيوت النباتية ٨٦, ٦٩١ ليرة، الشركة الهندسية الزراعية- نماء ٧٠٤ ليرات، بنك سورية الدولي الإسلامي ٧٢, ١٠٩١ ليرة، ثم سهم المجموعة المتحدة للنشر والإعلان ٥٢٧ ليرة، أما سهم بنك بيبيلوس- سورية فلم يتم التداول على أسهمه منذ إدراجه في السوق في ٢٢ الشهر الماضي رغم طلبات الشراء بأحجام كبيرة تجاوزت ٢٢٠ ألف سهم بالحد الأعلى لسعر السهم، وهو بذلك يبقى ضمن الفترة الاستكشافية للسعر والتي بناء عليها يتم تحديد السعر المرجعي للسهم، ويخضع بعدها للحدود السعرية المطبقة في السوق السورية وهي ٢٪.

نمو الأسعار بالليرة	معدل التغيير %	القيمة السوقية ل.س. بتاريخ ٢٠٠٩/١٢/٣١	تطور أسعار الأسهم المدرجة منذ انطلاق البورصة حتى نهاية ٢٠٠٩				اسم الشركة	بدء التداول على السهم
			السعر المرجعي المعتمد ل.س	السعر الاستكشافي ل.س	القيمة الدفترية ل.س	القيمة الاسمية للسهم ل.س		
692	69.16%	1607	950	915	757	500	بنك بيمو السعودي الفرنسي	10/3/2009
416.84	38.74%	1116.84	805	700	634	500	بنك سورية والمهجر	10/3/2009
357	170.26%	527	195	170	139	100	المجموعة المتحدة للنشر والإعلان	10/3/2009
534	20.60%	1914	1587	1380	1227	1000	بنك عودة سورية	10/3/2009
549.73	43.19%	1399.73	977.5	850	702	500	المصرف الدولي للتجارة والتمويل	2/4/2009
396	34.78%	111.6	828	720	551	500	البنك العربي	10/3/2009
273	13.33%	1173	1035	900	730	500	الأهلية للنقل	10/3/2009
304	53.04%	704	460	400	324	250	الهندسية الزراعية - نماء	16/4/2009
541.73	72.61%	1091.73	632.5	550	492	500	بنك سورية الدولي الإسلامي	4/6/2009
141.86	9.38%	691.86	632.5	550	564	500	الأهلية لصناعة الزيوت النباتية	15/6/2009
130	25.87%	883	701.5	753	567	500	الشركة المتحدة للتأمين	2/7/2009
0	لا يوجد	575	0	575	530.4	500	بيبيلوس سورية	22/12/2009

85,508,753	أعلى قيمة تداول (ليرة)	3/12/2009
15,750	أدنى قيمة تداول (ليرة)	10/3/2009
61,141,220,000.00	القيمة السوقية للشركات المدرجة حتى نهاية العام ٢٠٠٩	

ربحية الأسهم

أما فيما يتعلق بالأرباح المحققة خلال عام ٢٠٠٩ لكل سهم؛ فكان في المركز الأول سهم بيمو الذي حقق أرباحاً رأسمالية بلغت ٦٩٢ ليرة بنسبة نمو ٧٥,٦٪. وهذه النسبة على أساس سعر إغلاق السهم في آخر يوم تداول عليه مطروحا منه سعر إدراج السهم في أول جلسة تداول عليه في السوق. جاء بعده سهم المصرف الدولي للتجارة والتمويل ٥٥٠ ليرة بنسبة نمو ٦٤,٥٪. تلاه سهم بنك سورية الدولي الإسلامي ٥٤٢ ليرة ونمو نسبته ٩٨,٥٪. ثم سهم عودة ٥٢٤ ليرة وبنسبة نمو ٢٨,٧٪. ثم سهم بنك سورية والمهجر ٤١٧ ليرة والنمو ٥٩,٥٪. ثم سهم البنك العربي ٣٩٦ ليرة وبنمو نسبته ٥٥٪. ثم سهم المجموعة المتحدة للنشر ٣٥٧ ليرة محققا نمواً نسبته ٢١٠٪. فسهام الشركة الهندسية نماء ٢٠٤ ليرات ونمو نسبته ٧٦٪. ثم سهم الأهلية للنقل ٢٧٢ ليرة وبنمو نسبته ٣٠,٣٪. ثم سهم الأهلية لصناعة الزيوت النباتية ١٤٢ ليرة والنمو ٢٥,٨٪. وأخيراً سهم الشركة المتحدة للتأمين ١٣٠ ليرة وبنسبة نمو قدرها ١٧,٢٪. (الجدول رقم ٣).

يذكر أن عدد الشركات المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية يبلغ ١٢ شركة، سبع منها مصارف، وهناك شركتان للخدمات، وواحدة صناعية، وأخرى زراعية، وواحدة تمثل قطاع التأمين، يبلغ رأسمالها الإجمالي ٢٥,٦ مليار ليرة، وقيمتها السوقية حتى نهاية العام الماضي نحو ٦١ مليار ليرة.

تعاملات شركات الوساطة المالية خلال العام 2009

اسم الشركة	كمية التداول	قيمة التداول
شركة بيمو السعودي الفرنسي المالية	981,075	936,707,698
شام كابيتال	795,678	801,437,829
الأولى للوساطة والخدمات المالية	824,191	797,004,152
بايونيرز للوساطة والخدمات المالية	358,578	369,041,639
ايضا للخدمات المالية	162,883	145,143,033
الشركة العالمية الأولى للاستثمارات المالية	262,876	25,046,593
سورية والمهجر للخدمات المالية	7,964	8,915,187
سنابل للخدمات المالية	15,513	16,818,032
المجموع	3,408,758	3,325,528,162

ملاحظة: أحجام التداول تظهر مضاعفة لأنها تحسب للطرفين الوسيط البائع والوسيط المشتري

شركة سنابل باشرت عملها بتاريخ 29/10/2009

أداء شركات الوساطة

استحوذت ثلاث شركات وساطة عاملة في سوق دمشق للأوراق المالية على ٧٦,٢٪ من إجمالي التداولات المسجلة في العام الماضي، وطبقا لقائمة أكثر شركات الوساطة نشاطا خلال العام الأول على انطلاق البورصة السورية فإن الشركات الثلاث استحوذت على نحو ٢,٥ مليار ليرة، من إجمالي قيمة التداولات في السوق خلال الفترة المذكورة والبالغة نحو ٣,٣ مليارات ليرة،

وجاء في صدارة قائمة الشركات الأكثر نشاطا في السوق خلال العام شركة بيمو السعودي الفرنسي المالية بتداولات بلغت قيمتها حوالي ٩٣٦,٥ مليون ليرة وبنسبة ٢٨,٢٪. من قيمة التداول الكلية وبكمية أسهم وصلت إلى نحو ٩٨١ ألف سهم، تلتها شركة شام كابيتال بواقع ٨٠١ مليون ليرة وما نسبته ٢٤,١٪ من إجمالي تداولات السوق بكمية ٧٩٥,٧ ألف سهم،

وحلت الشركة الأولى للوساطة والخدمات المالية ثالثا بقيمة ٧٩٧ مليون ليرة، بنسبة ٢٤٪ من الإجمالي بواقع ٨٢٣,٥ ألف سهم ثم شركة بايونيرز للوساطة والخدمات المالية ٣٦٩ مليون ليرة بنسبة ١١,١٪ ثم شركة أيضا للخدمات المالية ١٤٤ مليون ليرة بنسبة ٤,٣٪ فالشركة العالمية الأولى للاستثمارات المالية ٢٥٠ مليون ليرة بنسبة ٧٪ ثم شركة سنابل للخير للاستثمارات المالية والتي بدأت عملها نهاية تشرين الأول الماضي ١٧ مليون ليرة، وما نسبته ٥,٠٪ من الإجمالي، وأخيراً شركة سورية والمهجر حوالي ٩ ملايين ليرة بما نسبته ٠,٣٪.

يشار إلى أن القيم المذكورة أعلاه ضعف حجم التداول وذلك لأن كل عملية تداول تحسب للطرفين الوسيط البائع والوسيط المشتري.

منير الرفاعي



بيمو السعودي الفرنسي سنة الإنجازات غير المسبوقة

حملة تبرعات رمضان" كما قام بالعديد من الأنشطة الخيرية في جميع أنحاء سورية .
- حصل البنك على شهادة أيزو ٩٠٠١ - ٢٠٠٨ وطبق معايير نظام إدارة الجودة .

- نحو مزيد من التطور في عام ٢٠١٠ :
- تغطية أوسع وأشمل لجميع المناطق السورية بافتتاح المزيد من الفروع .
- العمل على توظيف وتدريب ما لا يقل عن ١٥٠ موظفاً سورياً جديداً .
- تقديم أفضل الخدمات والعروض والأكثرها تطوراً لتأمين كافة متطلبات عملائنا .
- الالتزام بالمشاركة الفعالة في المسؤوليات الاجتماعية مع كافة المؤسسات المدنية .
- التعهد بالمساهمة الدائمة لتطور الاقتصاد السوري .
- يضع بنك بيمو السعودي الفرنسي العميل في قمة أولوياته ويجدد التزامه بوعده بتقديم خدمات أفضل تواكب حاجات المجتمع، كما يتعهد بالعمل الحثيث للمحافظة على التقدم والريادة في القطاع المصرفي في سورية .

- أنهى بنك بيمو السعودي الفرنسي عاماً مميزاً في الأداء توج بالإنجازات والنجاحات البارزة وذلك على كافة المستويات. أفتتح بنك بيمو السعودي الفرنسي ١٢ فرعاً خلال عام ٢٠٠٩ مما رفع عدد الفروع الإجمالي إلى ٢٤ إضافة إلى ٤٢ صرافاً ألياً لتغطية كافة المحافظات السورية .

- ساهم البنك بإنشاء سبع مكاتب منتشرة في مختلف أنحاء سورية وفقاً للاتفاقية المبرمة مع الاتحاد السوري لشركات التأمين.
- أكتسب البنك ٣٣ ألف عميلاً جديداً مما رفع العدد الإجمالي على ١٨١ ألف عميلاً .
- وظف بنك بيمو السعودي الفرنسي ٢٠٢ موظفاً جديداً أكملوا دورات تدريبية مكثفة مما رفع العدد الإجمالي للموظفين إلى ٦٢٥ .
- للسنة الثالثة على التوالي كلن البنك الراعي البلايني لمسابقة أفضل خطة عمل التي نظمتها الغرفة الفنية الدولية - سورية (GCI) .
- شارك البنك بصفته الراعي الذهبي في مؤتمر الشراكة بين القطاعية العام والخاص التي نظمتها الجمعية البريطانية السورية .
- استكمل بنك بيمو السعودي الفرنسي بنجاح كبير مشروعه الخيري "

المركز الرئيسي للشركة:

الإدارة العامة دمشق:

المالكي - جادة البزم - بناء الإخاد التعاوني

هاتف: 3016 - 11 - 00963

فاكس: 37 42 415 - 11 - 00963

فروع الشركة:

• فرع حلب:

الجميلية - شارع اسكندرون - بناء العطري - ط3

هاتف: 22 111 11 - 21 - 00963

فاكس: 22 111 40 - 21 - 00963

• فرع حمص:

الساعة الجديدة - بناء البلازا - ط3

هاتف: 24 59 800 - 31 - 00963

فاكس: 24 59 805 - 31 - 00963

• فرع اللاذقية:

شارع بغداد - مقابل مستشفى الرازي - بناء دعبول

هاتف: 45 99 38 - 41 - 00963

فاكس: 45 79 91 - 41 - 00963

البريد الإلكتروني: info@solidarity-sy.com

الموقع الإلكتروني: www.solidarity-sy.com



Unemployment insurance is a safety net measure much like a traditional welfare system.

What typically does an unemployment insurance policy cover?

Generally, unemployment insurance pays an income stream to the unemployed person for a period no longer than 6 months. That income is calculated as a percentage of your previous income over the past year. The exact percentage is determined by the state in which you reside in. Before you qualify for unemployment insurance some states also offer a form of bridging payment to ensure you receive income from the first week you are unemployed.



What typically does an unemployment insurance policy not cover?

Unemployment insurance does not cover general unemployment under any circumstances. You must have lost your job involuntarily to be able to qualify. If you left your place of employment by your own accord, unemployment insurance will not cover you. You will have to have detailed records to show that this is the case

Additional insurance products that policy holders might need in this area

As an individual you may take out an income replacement insurance plan to protect yourself

further in the event of unemployment. These private policies take longer to come into effect than the state unemployment insurance policy but can last much longer than 6 months depending on the insurance company. Some income replacement plans can last several years if you have built up enough equity in the plan over time.

Additional coverage for an unemployment insurance policy Unemployment insurance is a standard state welfare system payment that begins after two weeks and ends at the latest after six months. The amount you receive is a percentage determined by the state and any further benefits you receive are

minimal and determined again by the state. There is no additional coverage you can apply for to change the rules from the ones just listed.

What will unemployment insurance typically cost?

There is no actual paid premium from you to insurer (the state in this instance). The unemployment insurance benefit pool is made up of funds from federal, state and company tax funds. This means the entire insurance policy is completely subsidized by government and industry and you, as an individual, has no obligation to pay any unemployment insurance premiums.

7. Life insurance for children. This insurance offers a big death benefit, but kids don't have debts or dependents. If you're thinking that a cash-value kid's life insurance policy would be a good way to save for his or her college education, you could do better putting that money elsewhere.

8. Mortgage insurance. It's more expensive than it's worth. Besides, you could do better with another policy -- one that you might already have. These policies are designed to make your mortgage payments if you die or become disabled. If you're worried about burdening your heirs with mortgage payments, you'd be better off buying straight life insurance. Adding on to your existing life insurance policy is less expensive than mortgage life.

9. Cancer insurance. If you look closely at what you get, you'll realize there's a better way to protect yourself in the event you get sick: health insurance. Some cancer-insurance policies promise to refund your premiums every 10 years if you've had no cancer. Not a bad deal -- if you're the insurance company.

A study done by the federal General Accounting Office in 1994 found that the largest companies selling plans -- covering only hospital stays or diseases like cancer -- paid out as little as 35% of the premiums they took in. Some states set payout targets of 75% or more for other policies. While \$400 a year may not seem like too much to spend for peace of mind, it's the narrow coverage provided by cancer insurance that makes it a bad deal. They'll

cover you if you get cancer, but some policies won't pay for cancer treatments until several years after you've bought the policy. And skin cancer, probably the most common form of cancer, often is excluded.

10. Short-term medical coverage. There will be arguments a-plenty here. Often, this coverage is offered to those who leave one job for another. Under the federal COBRA law, your old insurance policy can "follow" you for about 18 months after you leave, but you have to pay the whole premium. (Here's where you find out just how much your employer's been kicking in for your insurance coverage.) You don't have to pay the premiums until 100 days after your last day on the payroll.

Unemployment Insurance

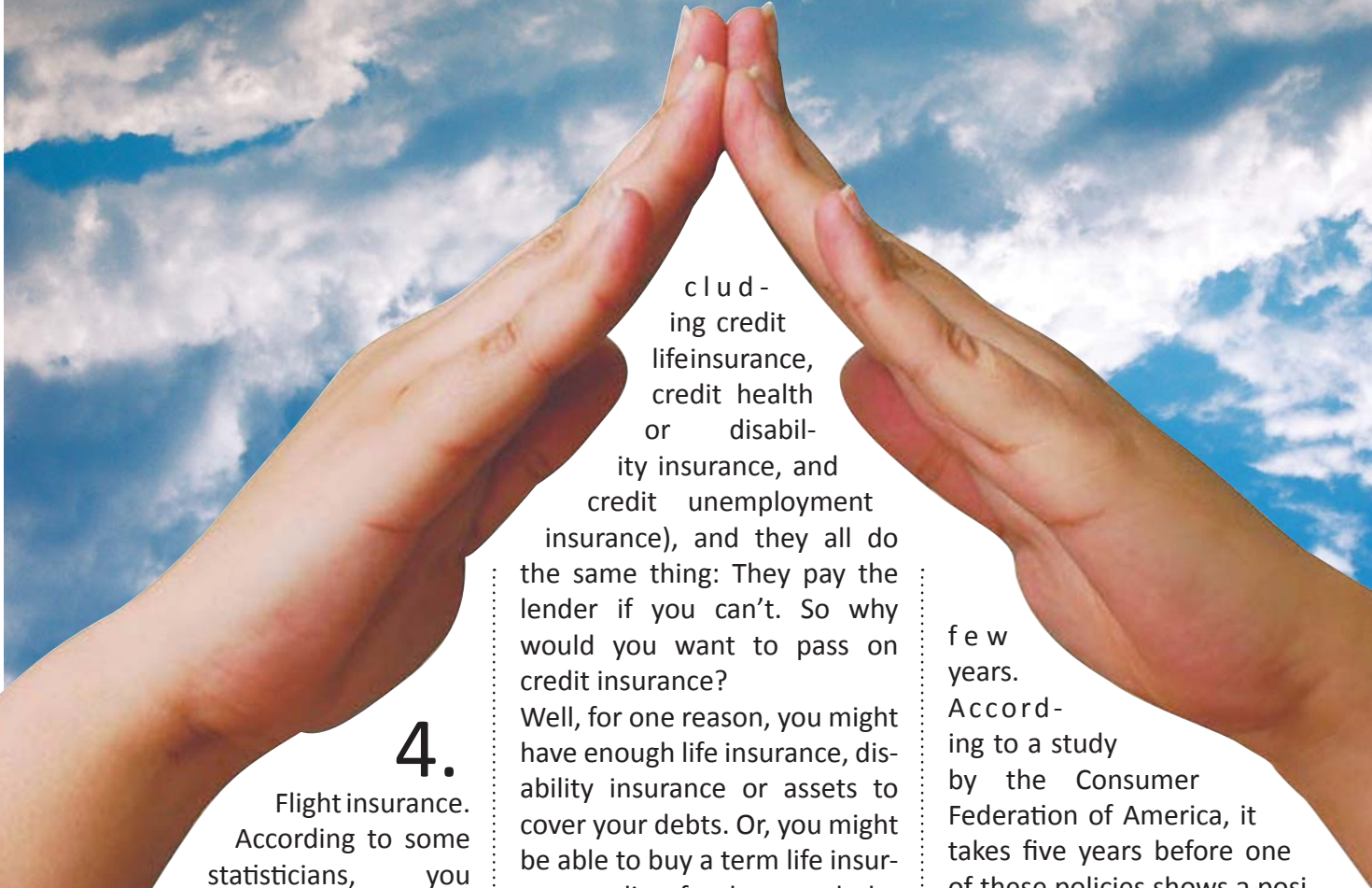
Unemployment insurance is a national scheme designed to supply partial wage replacement and other benefits to unemployed workers as they actively look for work. Unemployment insurance is a minimal payment that assists the worker in purchasing essentials such as food, shelter and clothing while they are looking for new employment.

Unemployment insurance only can be claimed if a complete list of requisites is met to ensure that the system is not being defrauded. This payment is part of a broader social security framework that is operational in the US but is managed by each individual state.



Who needs unemployment insurance?

Unemployment insurance is a temporary support program where the unemployed receive funds from a state agency to ensure they don't face financial hardship. Unemployment insurance is a scheme generated by the federal government and doesn't require you to actively pay a premium or apply for the insurance before you need it.



cluding credit life insurance, credit health or disability insurance, and credit unemployment insurance), and they all do

the same thing: They pay the lender if you can't. So why would you want to pass on credit insurance?

Well, for one reason, you might have enough life insurance, disability insurance or assets to cover your debts. Or, you might be able to buy a term life insurance policy for less, and the payout would be higher.

6. Short-term, cash-value life insurance. If you don't hold onto them long enough, cash-value life insurance policies are a waste of money. Cash-value life insurance theoretically offers both a death benefit (the money paid to your heirs when you die) and a return on investment. Your equity in the policy -- the cash value -- builds up over the years, and you can borrow against it or simply stop paying on a policy and let the annual dividends keep the policy in force. While your survivors will still get the death benefit, these policies cost you big chunks of money in the first

few years.

According to a study by the Consumer Federation of America, it takes five years before one of these policies shows a positive return. And even then, that return is extremely small. Even after 10 years, the average return is only about 2%. All of this is due to brokers' commissions and other fees paid in the beginning of the policy's life. If you're looking for life insurance coverage for a short period, term life is your best bet. The premiums are much lower, and your heirs will still get the death benefit.

4.

Flight insurance.

According to some statisticians, you could fly on a major airline every day for 26,000 years before you'd be involved in a plane crash. Even then, the odds are that you'd survive the crash. Besides, you may already have flight insurance, if you purchased your plane ticket with a credit card. Some credit card companies give you up to \$100,000 in coverage just for charging your ticket on their card.

5.

Credit insurance. This insurance is often pushed on consumers. The most important thing to remember about credit insurance is that a lender cannot make you buy it. There are several variations (in-



10

kinds of insurance you (probably) don't need



It can be tempting to try to plan for every possibility, but chasing security can often mean losing money. These policies are usually worth avoiding.

1. Private mortgage insurance. When you buy a house, the mortgage company wants to make sure it won't be hurt too badly if you skip town without paying off the loan. Unless you can put down at least 20% of the home's value, you're usually required to get PMI. The policy's purpose is mainly to secure the lender's investment, but in recent years it's become a means for people to buy a home with a much smaller down payment.

But homeowners pay for it in the long run. Premiums can amount to as much as a 13th

mortgage payment each year. Once the outstanding balance on your mortgage drops below 80% of the original value of the home, federal law says your lender must notify you that you can cancel the insurance. As unlikely as it may be in the current housing market, if your home has appreciated rapidly, you can also apply to cancel PMI. But be prepared to pay for an appraisal (\$300 to \$400) to prove your point.

2. Service contracts. These "extended warranties" are usually worth skipping. A service contract is simply a promise to perform or pay for certain repairs or services. Service contracts often duplicate what's provided in the standard warranty you get with a car or an appliance. Read your regular warranty carefully. Then compare it to the service contract. Sometimes, you can purchase service contracts later, when the original warranty expires. Also keep in mind that if you purchase such items with a

credit card, the card issuer often provides its own warranty on the purchase.

3. Separate policies vs. riders. Buying separate policies to cover things like boats or RVs may not be your best choice. Check out whether supplemental coverage is already available through your existing homeowners policy.

A major reason is cost. Think of it as buying in bulk. When you add a rider to an existing policy, it usually costs less than buying a whole new policy. Also, many of these "things that move" are already covered by your home insurance, albeit at less-than-ideal levels.



Additional insurance products that policy holders might need in this area

As Jet Ski Insurance is so comprehensive given the type of activity there is normally no need for secondary insurance products. However, if you require Jet Ski Insurance because you operate a Jet Ski as part of your business you will have to cover yourself with greater public liability insurance. If you use a Jet Ski while on holiday you should also be holding a more comprehensive Travel Insurance plan to cover peripheral costs.



Additional coverage for a jet ski insurance policy As there are a number of non-standard add-ons, highlighted above, that can be included in your policy, you should consider expanding your coverage if you feel you will spend a great deal of time on the water. The fact of the matter is the more time on the Jet Ski you spend the more risk you carry.

What will this typically cost?

Insurance varies depending on the type of insurance you purchase. You can normally select from Individual, Couple, Family and Company Insurance. Your typical individual insurance premium ranges from \$300-\$500 for a very basic plan to \$1000+ for a comprehensive plan.



JET SKI Insurance



Jet Skiing and many other water-based pursuits are often labeled dangerous or 'extreme'. These activities are not normally covered by any kind of personal insurance, travel insurance or even boat insurance. Jet Ski Insurance is a separate policy you would need to take out if you want to be covered in the event of injury while you are jet skiing. It also covers damage caused to your Jet Ski. Also known as Personal Watercraft Insurance, other vessels such as Waverunners and Sea Doos are also covered because they are similar in their nature.



Who needs Jet Ski insurance?

There is no requirement by law for a Jet Ski rider to have Jet Ski Insurance, though Jet Ski training schools carry public liability insurance as standard and it is also advised that you have your own policy if you own your own Jet Ski. Incidents involving Jet Skis, the general public and other vessels are numerous and the great majority of ocean-goers do not have sufficient coverage to cover themselves or the property. This should be a strong reason to cover yourself while you are on the water.

What typically does Jet Ski insurance policy cover?

Jet Ski Insurance is surprisingly comprehensive given the nature of the activity. There are many ways that things can go wrong and most are covered in the average policy. You should expect coverage for medical payments for injuries incurred while jet skiing. You should also expect liability coverage to any third party injuries or property damaged

in a jet skiing incident. Also expect cover for any physical damage to your personal watercraft. Any costs incurred for salvage of your vessel can also be claimed though you should check with your prospective provider regarding the exact detail of your cover and the amounts you are covered for. The most important aspect you should look for is protection covering you and your Jet Ski from damage caused by an uninsured boat. The great majority of incidents to Jet Skis come from larger vessels striking a Jet Ski and the boat owner not having the correct coverage to cover you.

What typically does Jet Ski insurance policy not cover?

Jet Ski insurance varies widely between providers. Basic cover normally doesn't include your use of a vessel you don't own. Any claims made surrounding your Jet Ski before it hits the water is also not normally covered, so damage in a road accident, damage to your Jet Ski trailer and costs deriving from that, cannot usually be claimed.



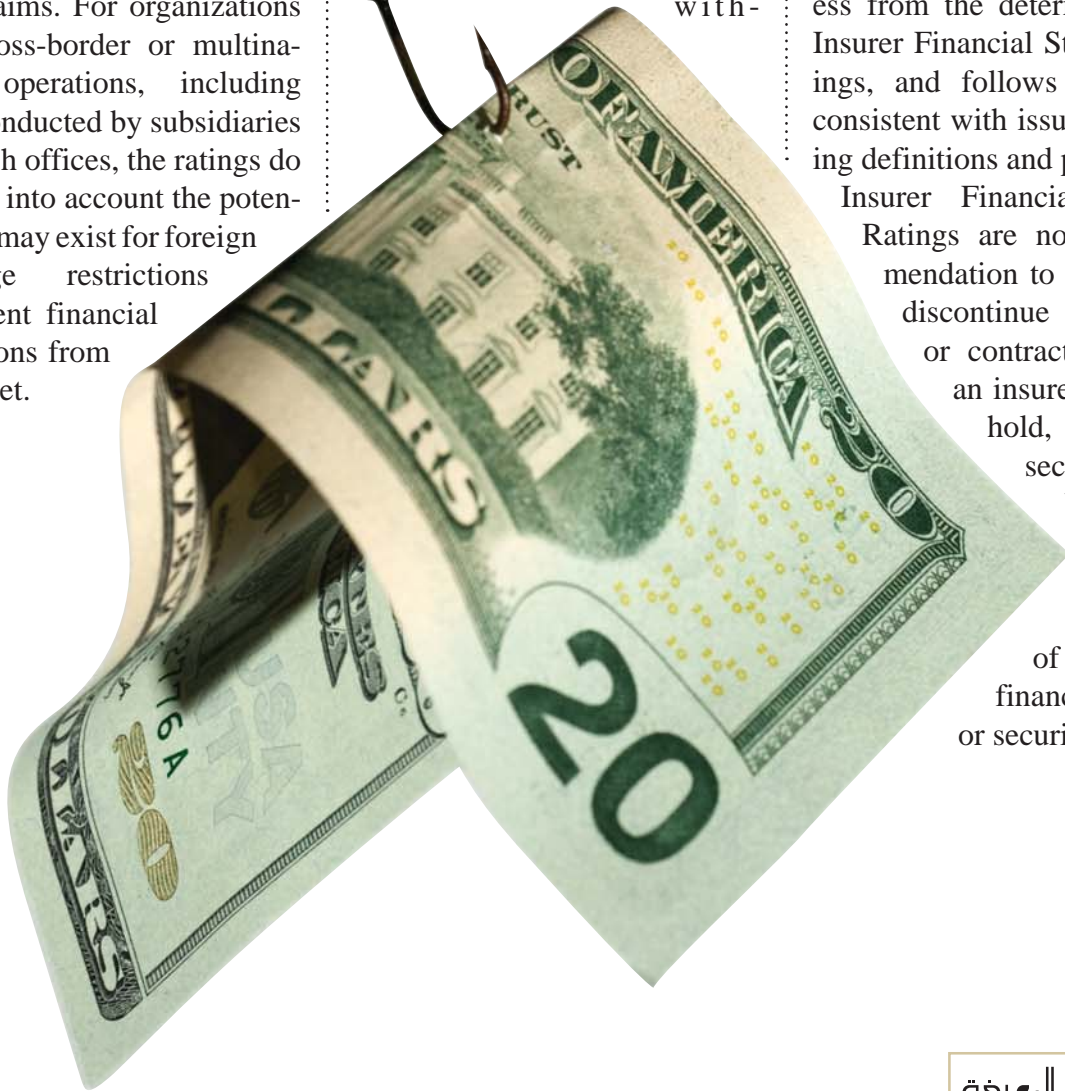
This opinion is not specific to any particular policy or contract, nor does it address the suitability of a particular policy or contract for a specific purpose or purchaser. Furthermore, the opinion does not take into account deductibles, surrender or cancellation penalties, timeliness of payment, nor the likelihood of the use of a defense such as fraud to deny claims. For organizations with cross-border or multinational operations, including those conducted by subsidiaries or branch offices, the ratings do not take into account the potential that may exist for foreign exchange restrictions to prevent financial obligations from being met.

Insurer Financial Strength Ratings are based on information furnished by rated organizations or obtained by Standard & Poor's from other sources it considers reliable. Standard & Poor's does not perform an audit in connection with any rating and may on occasion rely on unaudited financial information. Ratings may be changed, suspended, or with-

drawn as a result of changes in, or unavailability of such information or based on other circumstances.

Insurer Financial Strength Ratings do not refer to an organization's ability to meet nonpolicy (i.e. debt) obligations. Assignment of ratings to debt issued by insurers or to debt issues that are fully or partially supported by insurance policies, contracts, or guarantees is a separate process from the determination of Insurer Financial Strength Ratings, and follows procedures consistent with issue credit rating definitions and practices.

Insurer Financial Strength Ratings are not a recommendation to purchase or discontinue any policy or contract issued by an insurer or to buy, hold, or sell any security issued by an insurer. A rating is not a guaranty of an insurer's financial strength or security.





‘Pi’ Ratings, denoted with a ‘pi’ subscript, are Insurer Financial Strength Ratings based on an analysis of published financial information and additional information in the public domain. They do not reflect in-depth meetings with an insurer’s management and are therefore based on less comprehensive information than ratings without a ‘pi’ subscript. ‘Pi’ ratings are reviewed annually based on a new year’s financial statements, but may be reviewed on an interim basis if a major event that may affect an insurer’s financial security occurs.

‘Pi’ ratings are not subject to potential CreditWatch listings. ‘Pi’ ratings may also carry (+) and (-) designations to indicate their standing within categories.

Quantitative ratings, denoted with a “q” subscript, were discontinued in 1997 and are being replaced by the pi subscript. CreditWatch highlights the potential direction of a rating, focusing on identifiable events

and short-term trends that cause ratings to be placed under special surveillance by Standard & Poor’s. These events may include mergers, recapitalizations, voter referenda, regulatory actions, or anticipated operating developments. Ratings are put on CreditWatch when such an event or a deviation from an expected trend occurs and additional information is needed to evaluate the rating. A listing, however, does not mean a rating change is inevitable and, whenever possible, a range of alternative ratings will be shown.

CreditWatch is not intended to include all ratings under review, and rating changes may occur without the ratings having first appeared on CreditWatch. The “positive” designation means that a rating may be raised; “negative” means that a rating may be lowered; “developing” means that a rating may be raised, lowered, or affirmed.

National Scale Ratings, denoted with a prefix such as ‘mx’ (Mexico) or ‘ra’ (Argentina), assess an insurer’s financial security relative to other insurers in its home market.



About the ratings

A Standard & Poor’s Insurer Financial Strength Rating is a current opinion of the financial security characteristics of an insurance organization with respect to its ability to pay under its insurance policies and contracts in accordance with their terms. Health maintenance organizations and similar health plans are assigned Insurer Financial Strength Ratings with respect to their ability to pay claims in accordance with their terms.





Insurance Ratings

Standard & Poor's Security Circle Icons are awarded to insurers that voluntarily underwent Standard & Poor's toughest review and achieved one of its top four ratings for financial strength

AAA

An insurer rated 'AAA' has **EXTREMELY STRONG** financial security characteristics. 'AAA' is the highest Insurer Financial Strength Rating assigned by Standard & Poor's.

AA

An insurer rated 'AA' has **VERY STRONG** financial security characteristics, differing only slightly from those rated higher.

A

An insurer rated 'A' has **STRONG** financial security characteristics, but is somewhat more likely to be affected by adverse business conditions than are insurers with higher ratings.

BBB

An insurer rated 'BBB' has **GOOD** financial security characteristics, but is more likely to be affected by adverse business conditions than are higher rated insurers.

An insurer rated 'BB' or lower is regarded as having vulnerable characteristics that may outweigh its strengths. 'BB' indicates the least degree of vulnerability within the range; 'CC' the highest.

BB

An insurer rated 'BB' has **MARGINAL** financial security characteristics. Positive attributes exist, but adverse business conditions could lead to insufficient ability to meet financial commitments.

B

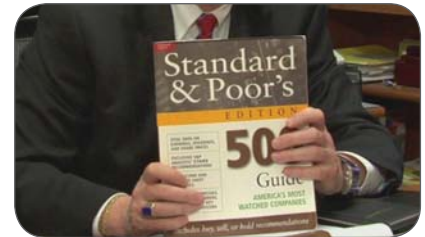
An insurer rated 'B' has **WEAK** financial security characteristics. Adverse business conditions will likely impair its ability to meet financial commitments.

CCC

An insurer rated 'CCC' has **VERY WEAK** financial security characteristics, and is dependent on favorable business conditions to meet financial commitments.

CC

An insurer rated 'CC' has **EXTREMELY WEAK** financial security characteristics and is likely not to meet some of its financial commitments.



R

An insurer rated 'R' is under **REGULATORY SUPERVISION** owing to its financial condition. During the pendency of the regulatory supervision, the regulators may have the power to favor one class of obligations over others or pay some obligations and not others. The rating does not apply to insurers subject only to nonfinancial actions such as market conduct violations.

NR

An insurer rated 'NR' is **NOT RATED**, which implies no opinion about the insurer's financial security

Plus (+) or minus (-) signs following ratings from 'AA' to 'CCC' show relative standing within the major rating categories.



This is why health insurance can be important.

If your home is broken into and your possessions are stolen, can you replace all the items taken and pay for all the damage to the property caused by the burglars?

This is why home and contents insurance can be important.

If you are running a business and someone is injured on your premises by falling over a step or is injured during a robbery, can you cover the cost of their medical treatment and any impending court costs and rulings?

This is why public liability

insurance can be important.

If your business fails to meet a loan payment due to a cash flow problem can you afford to pay the default fees, or find money to pay for other leasing contracts, staff, utility payments and rent?

This is why business expense insurance can be important.

Insurance is generally low cost and the cost to cover all the above scenarios with insurance is far, far lower than trying to service them if they arise. Just one situation not going your way can far outweigh the cost of insurance. Are you willing to bet a 100% record?

At some point you will probably need to call upon some kind of insurance.

The law of averages means at some point you may well get ill, or you will get burgled or your flight will lose your luggage or your car will crash, and you definitely will die at some point in the future.

Unless you are independently wealthy or have strong consistent income streams you may not be able to meet the level of expenditure necessary if you are sacrificing insurance.





You'll also want to make sure your potential broker has experience in your particular area of need. A broker handling mainly business-based insurances may not be the best choice to handle your life insurance policies.

Office staff.

Ask about the office staff. Are they qualified to handle your questions? Ask about turnover, as unhappy employees may point to a difficult relationship that you'd want to avoid in your own dealings. Ask about availability of the broker and the office staff. Can you call after hours? Be wary of a broker that isn't available to you after hours, because you may need to consult them outside of business hours at some point about a policy or about making a claim.

References.

Ask if the broker has a list of clients you can call for a reference. Make sure you call them once you get home. Ask about their experiences with the broker and if they're 100% satisfied with the services thus far. If clients are happy they will have no problem singing their broker's praises.

Why Insurance Is Important

If you were to die could your family or dependants, pay for your funeral, organize the financial affairs, service pre-existing debt and continue their current standard of living without you? This is why life insurance is important.

If you were to be seriously injured could you pay for your hospital costs, ongoing treatment, time off work, pay the living costs for you and your family until you are fully recovered, if you are fully recovered?. This is why Total Permanent Disability insurance can be important.

If you are injured and are unable to continue working are you able to service your debtors and maintain any standard of living?

This is why you need income protection insurance.

If you were to be in a car accident with two other cars and it was determined that the accident was your fault, could you go to a car showroom and buy yourself a new car, pay for repair or replacement of the other two cars and pay for the medical bills of the other driv-



ers and their passengers? This is why motor insurance can be important.

If you are ill and need immediate treatment at a hospital but the wait is massive as the public health system is suffering lengthy delays and you deteriorate to the point that treatment is very costly.



Insurance Brokers

Questions to Ask While Searching What is an Insurance Broker?

An insurance broker works for you instead of the insurance company. An agent works for a single insurance company and offers only their policies, but a broker works with all companies to get the best rate for you. The broker assists you with finding a policy that works best for your needs then helps you file claims and settles any problems, if needed.

How do I find one?

Word of mouth usually works best when finding an insurance broker. Ask your friends, relatives, co-workers who they use, and if they're satisfied with the results.

What do I ask?

Just as you would when hiring anyone to take care of your needs, you'll want to ask your prospective insurance broker some detailed questions to make sure he/she is perfect for you.



Qualifications.

First, you'll want to know about your broker's qualifications. Just because someone is in the insurance field doesn't mean they're qualified to broker your deals. An insurance broker must be licensed by the Australian Securities and Investment Commission. You'll want to look for professional affiliations like being a member of the NIBA.

Services.

Ask what this broker handles for insurance. If you need small business insurance as well as life insurance, and this broker deals only with life insurance, you might want to look elsewhere.

Client List Size.

Size matters. Being a small fish in a pond of large clients may net you little attention. On the other hand, if your large business is dealing with a broker that handles mainly personal insurance, he/she may not understand the scope of your business' needs. It's important for you to feel comfortable with your broker knowing your needs will be met despite their client load.

Experience.

Make sure the broker's experience level matches your needs. Though there's nothing wrong with a broker that's just starting out if you have simple insurance needs, but a more detailed or complicated case will require experience.

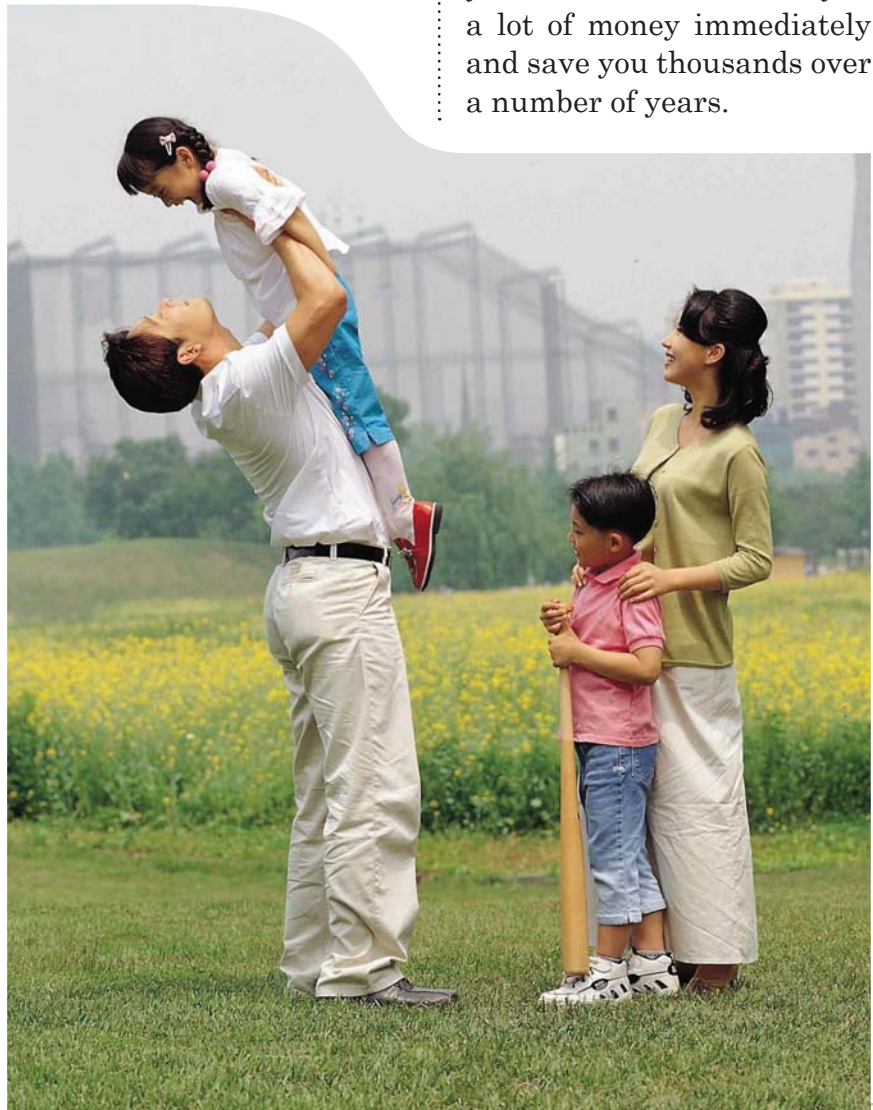
Select a higher excess

As with all other insurance types you can lower your premiums by selecting a higher excess to pay in the event of a claim. Your premiums can decrease by up to 50% if you select a higher excess. If you live in a relatively low crime area then you know that you may only need to pay that excess once in 10 years. That is a small price to pay to reduce your premiums for those 10 years.



Combine your building and contents insurance

As home insurance is made up of two different kinds of policy, it can be said that if you buy both policies together you will make a saving. It is critical you have both kinds of insurance as rain damage can affect your roof tiles, your ceilings, walls and all the contents of your property. It is common for home insurance claims to consist of building and contents claims together.



Keep your home insurance policy for as long as possible

All home insurance providers offer discounts and concessions the longer you keep a policy for. As home insurance companies are very competitive, you can use your long term policy as a bargaining tool when talking to other insurance vendors. If you stay with your insurance provider or move you still would have negotiated a better rate for yourself. This can save you a lot of money immediately and save you thousands over a number of years.

5

Ways to Save On Home Insurance



Increase your security

The amount of security you possess will directly affect your insurance premiums. Burglar alarms, home security patrols, deadbolt locks, key secured windows are all ways of mitigating risk in home insurance. Each of these elements individually will save you money. Increasing your security also ensures that potential thieves are scared away. Even better than having good insurance is preventing the crime from happening in the first place.

Home insurance is made up of buildings and contents insurance. Buildings insurance concerns itself with the outside of the property and contents the inside. As a person's house is normally the biggest investment they will ever make, and the interior the longest term investment they ever make do you think it is wise to make cutbacks when the asset you are protecting is so valuable? That said we have identified five key ways to save on your home insurance.

should be of paramount importance to you. Do not think that living in a good postcode will necessarily help you. Some of the more expensive suburbs are targeted more as the residents have more perceived wealth. To lower theft risk, choose to live in a secure apartment block or a gated community. This will significantly reduce your premiums.

Identify theft risk in your area

Some suburbs attract more crime than others. Some streets seem to attract crime more than others. This is why the suburb or even the street you live in can affect your home insurance premiums. If you are moving house then safety of you and your family is an aspect that



إن عدم التقيد
بتعليمات السلامة المرورية
سوف يلحق الأذى
بك وبعائلتك



إن استخدام المركبة للأغراض والأهداف التي وجدت من أجلها والتقيد
بمعلومات السلامة المرورية، سوف يعود عليك بالأمان والاطمئنان

- التقيد بحدود السرعة المحددة بالشخصيات المرورية
- التأكد من مستوى ضغط العجلات وخاصة الأمامية
- التأكد من مساحة الزجاج
- التأكد من مستوى الزيت والماء
- التأكد من وضع أحزمة الأمان



تحت رعاية وزير المالية

رئيس مجلس إدارة هيئة الإشراف على التأمين



الاتحاد السوري لشركات التأمين

بإشراف هيئة الإشراف على التأمين

بالتعاون مع الاتحاد العام العربي للتأمين



مؤتمرات دمشق التأميني الخامس

تحت شعار :

((نحو تأمين متطور))

فندق الفور سيزنز

5-6/4/2010



يتم الاشتراك في ملتقى دمشق التأميني الخامس
عبر الموقع الإلكتروني الخاص بالملتقى

www.damascus-forum.org



التأمين الصحي | تاج
Health Insurance



لتبقى الصحة تاج فوق رؤوسكم

المؤسسة العامة السورية للتأمين
الإدارة العامة : حمص - شارع أبو العوف
ص.ب: ٢٢٧٩
هاتف: +٩٦٣ ٣١ ٩٩٠٢
فاكس: +٩٦٣ ٣١ ٢٤٥١١٩٠
syriansur@syrain-insurance.com