



بعض الشركات أساءت لقطاع التأمين بعدم الموثوقية ما أعطى انطباعاً خاطئاً عنه

رئيس اتحاد وكلاء التأمين هيثم الحريري: عدم خبرة بعض مندوبي مبيعات الشركات الخاصة أساء لسمعة الشركات ولقطاع التأمين

راما محمد

أعاد رئيس اتحاد وكلاء التأمين هيثم الحريري انخفاض الإقبال على التأمين خلال فترة الحرب إلى خروج عدد كبير من المنشآت عن العمل سواء في دمشق أم ريفها أم في حلب وريفها. وأكد أن نشاط وكلاء التأمين لازال متواصلاً؛ لكون الوكيل ليس له معاش وبالتالي هو بحاجة للعمل لتأمين لقمة عيشه، منوهاً بأن التضخم النقدي الذي حصل أثر بشكل كبير على قطاع التأمين، مضيفاً: إن تكلفة تأمين السيارة كانت بين ٢٥ أو ٣٠ ألف ليرة لكنها أصبحت حالياً تتجاوز ٢٥٠ أو ٣٠٠ ألف ليرة، وتابع: السعر لم يرتفع نظرياً، لكن عملياً القدرة الشرائية لم ترتفع والدخل لم يزد عشرة أضعاف كما هو الحال مع سعر صرف الليرة مقابل الدولار وبالتالي قسم كبير لم يعد بإمكانه تأمين المبلغ، مشيراً إلى أن ضعف الدخل أثر بشكل سلبي لجهة الإقبال على التأمين، وخاصة فئات الدخل الصغيرة والمتوسطة وبالتالي انخفض العمل التأميني، لافتاً إلى أنه وقبل سنوات الحرب كان تأمين السيارات يعتبر من التأمينات الصغيرة فكان هناك إقبال كبير على تأمينها.



“
اقترحنا أن يتم
تحصيل الضريبة
عن كل عقد تأمين
بشكل مباشر

الماضي ولم يصدر شيء حتى الآن. مضيفاً: سنرسل المزيد من المذكرات تزامناً مع العمل على قانون جديد للتأمين. وأشار إلى أن جميع دول العالم لا يوجد فيها تأمين مباشر إلا عن طريق وكيل أو وسيط إلا في سورية، مؤكداً أن الاتحاد سيطلب بعدم قبول أي عقد تأمين إلا عن طريق وكيل أو وسيط، مؤكداً أنه عندما يصدر تعميم على الشركات يمنع إدخال العقد إلا عن طريق وكيل أو وسيط يسهم في وصول الضريبة للخزينة على كل عقد تأمين صادر، ما يعني دخلاً إضافياً للمالية، خلافاً لما يجري اليوم من تهرب ضريبي لدى العديد من شركات التأمين الخاصة، على عكس ما يجري في المؤسسة السورية للتأمين التي لا تتعامل إلا مع الوكلاء المرخصين أصولاً.

وطالب الحريري بضرورة مناقشة الاتحاد وأخذ رأيه ومشاركته بعضوية اللجان، كون الاتحاد يقوم بالتسويق التأميني لجميع الشركات، مؤكداً أن الاتحاد ليس مشاركاً أو ممثلاً بأي جهة، مضيفاً: من المفروض كاتحاد أن تكون أعضاء في أي لجنة مشكلة لمعالجة أمور التأمين كوننا نمثل الجهة التسويقية الوحيدة التي تعمل بشكل قانوني في سوق التأمين والمعترف بها وبخبرتها الكبيرة، مشيراً إلى أن الاتحاد تأسس منذ عام ١٩٦٤، وهو ممثل عربياً ويشغل منصب نائب رئيس وسطاء التأمين العرب الذي حصل عليه بالخبرة والسمعة الطيبة التي تضمن تمثيل بلدنا خير تمثيل.

عن التأمين وأدى إلى عزوف البعض عن التأمين، مشيراً إلى ضرورة أن يكون الوكيل حسن الانتقاء للشركة التي يتعامل معها، لافتاً إلى أن ٩٠ بالمئة من الوكلاء زالوا يتعاملون مع المؤسسة العامة السورية للتأمين حتى بعد افتتاح شركات تأمين من قبل القطاع الخاص؛ كونها تشكل عامل أمان للوكيل والمؤمن وذات مصداقية عالية. وكشف الحريري أن عدد المنتسبين للاتحاد بلغ نحو ٣٠٠ شخص بين وكيل ومنتج ووسيط، مؤكداً انخفاض العدد خلال الأزمة بأكثر من ٣٠ بالمئة، مؤكداً أن مهنة الوكيل التأميني هي مهنة متوارثة فعندما ينضم للاتحاد ٢٠ وكيلاً قد لا يتبقى منهم بعد عامين سوى ٣ أو ٤ وكلاء هم من العاملين في مكاتب وكلاء قدامى، مضيفاً: عدم النجاح في المجال يؤدي إلى انسحاب البعض من الاتحاد، والخبرة والملكة تلعبان دورهما هنا. وأكد الحريري أن ما يحتاجه الاتحاد ليقوم بدور فعال أكثر هو تجاوب الجهات الحكومية مع الاتحاد عند رفع أي مذكرة لها، مضيفاً: على سبيل المثال نحن لا نطالب بتخفيف الضريبة لكن اقترحنا أن يتم تحصيل الضريبة عن كل عقد بشكل مباشر، وبأن يتم الوصول إلى نسبة ثابتة كرسوم الطابع أو كالاتفاق المبرم بين وزارة المالية وجمعية الصاغة، مشيراً إلى أن الاقتراح جرى تقديمه لوزير المالية السابق الذي أرسله بدوره لهيئة الضرائب، وتابع: كما تم تقديم الاقتراح للوزير الحالي الذي أحاله على الدراسة منذ العام

وبحق من يتعامل معه. وبين الحريري أن قبول أحدهم كوكيل تأميني يعود لهيئة الإشراف على التأمين، مشيراً إلى ضرورة حصوله على شهادة جامعية أو شهادة ثانوية مع خبرة إلى جانب خضوعه لدورة تدريبية ونجاحه بالاختبارات ليتم اعتماده، لافتاً إلى أن الاتحاد يقدم للوكلاء ما تقدمه أي نقابة لمنتسبيها وأعضائها من دفاع عن حقوقهم، إضافة لعقد دورات تدريبية لهم وللوكلاء الجدد وتقديم الاقتراحات والحلول للجهات المعنية لتطوير المهنة. وبخصوص مشروع القانون الذي سمح بوجود شركات وساطة للتعامل مع الوكلاء، نوه الحريري بأن هذه الشركات لن يكون لها أثر واضح على السوق، لافتاً إلى وجود أوجه متعددة للتسويق التأميني بين وكيل تأمين ووسيط تأمين وشركة وساطة وشركة وكلاء، نافية إمكانية إنشاء شركة وساطة باسم الاتحاد؛ كون الاتحاد ليس جهة تسويقية، وإنما هو جهة ترعى عمل الجهات التسويقية. ولفت الحريري إلى أن غياب الخبرة عند بعض مندوبي المبيعات ضمن الشركات الخاصة من غير الوكلاء أيضاً الدخلاء على المهنة تسبب بالإساءة لسمعة الشركات وقطاع التأمين ككل، مؤكداً أن تعيين المندوبين يكون عن طريق «الواسطة»، مضيفاً: لو كان المندوب يمتلك المهارة لأصبح وكيلاً وليس مندوب مبيعات. وأكد الحريري أن بعض الشركات أساءت لقطاع التأمين بعدم الموثوقية ما أعطى انطباعاً خاطئاً

INSURANCE